

Milliárdos exit, tudatos cégépítés és a jövőkép ereje - Egerszegi Krisztián az Üzlet & Utazás Podcast vendége volt

A magyar KKV szektor egyik legnagyobb sikertörténete került fókuszba az Üzlet & Utazás Podcast legújabb epizódjában. Dallos Zoltán vendége ezúttal Egerszegi Krisztián, a MiniCRM volt tulajdonosa, a Cégépítők Podcast házigazdája és a Jövőkép című könyv szerzője, aki több, mint 10 éven át építette a MiniCRM-et, majd 2025-ben sikeres exittel zártak: a svéd Group.One technológiai cégcsoport vásárolta fel őket.

Egerszegi Krisztián 2012 végén csatlakozott a MiniCRM-hez, akkor még hét fős csapathoz. Az évek során felépítette az ország egyik legmeghatározóbb KKV piacra fókuszáló SaaS (Software as a Service) vállalatát, amely ma több mint 2500 ügyfelet szolgál ki több, mint 100 kollégával, 2 milliárd forintot meghaladó éves árbevétellel.

„A cég csak annyira erős, amennyire a vezetője az. Ha valami nem működik, mindig magamban keresem a hibát – ez az igazi felelősségvállalás” – mondta Egerszegi a podcastban.

A MiniCRM fejlődése során a menedzsment folyamatos fejlesztése, az automatizált folyamatok és az előfizetési üzleti modell biztosították a stabil működést. „A MiniCRM akkor vált igazán értékké, amikor nélkülem is növekedni tudott” – tette hozzá.

Group.One x MiniCRM - a felvásárlás története

2025 májusában a MiniCRM-et felvásárolta a svéd központú **Group.One**, amely 15 országban van jelen, és több mint 2 millió kis- és középvállalatnak nyújt digitális szolgáltatásokat – webhostingtól a marketing automatizálásig.

A felvásárlásról a **MiniCRM május 19-i [hivatalos közleménye](#)** is beszámolt:

„A Group.One felvásárolta a MiniCRM-et, hogy bővítse digitális megoldásainak portfólióját, és a közép-európai piacokon is erősítse pozícióját. A MiniCRM a csoport prémium termékeként kerül be a portfólióba, amely több tízezer vállalkozás ügyfélkapcsolat-kezelését teheti hatékonyabbá.”

A tranzakcióval a MiniCRM számára megnyílt az út a nyugat-európai piacok felé. A Group.One integrációja nem a márka beolvasztását, hanem annak nemzetközi szintre emelését jelenti.

„Nem gyarmatosítás, hanem együttműködés történt. Ők nem kiveszik az aranyórát a zsebedből, hanem beraknak még egyet, és közösen teremtenek értéket” – fogalmazott Egerszegi Krisztián a podcastban.

A tudatos cégépítés mint exportképes magyar modell

A MiniCRM története ritka példája annak, hogy egy magyar alapítású, önerőből finanszírozott technológiai vállalat nemcsak talpon marad, hanem regionális sikertörténetté válik. A vállalat 13 évig külső tőke nélkül, saját bevételeiből fejlődött.

Egerszegi szerint a valódi értékteremtés nem a gyors növekedésben, hanem a hosszú távon fenntartható rendszerépítésben rejlik:

„Ha problémát akarsz eladni, azt senki nem akarja megvenni. **A jó cég az, ami nélküled is működik, növekszik, és jövőképe van.**”

A beszélgetés rávilágít: a sikeres exit nem cél, hanem eredmény. Egy jól felépített, önálló vállalat magától is vonzóvá válik a befektetők számára – a MiniCRM példája pedig ezt tökéletesen igazolja.

Egerszegi Krisztián ma is aktív szerepet vállal a MiniCRM stratégiájában, igazgatósági tagként és tanácsadóként segíti a cég nemzetközi terjeszkedését. Emellett továbbra is vezeti a [Cégépítő Podcastot](#), ahol vállalkozók százainak segítenek tudatosabbá válni.

„A cégeladás nem vég, hanem új kezdet. Most jön az a szakasz, amikor a magyar know-how nemzetközi szintre léphet” – mondja.

Teljes interjú:

<https://www.youtube.com/watch?v=yWWPhXklkvs>

Sajtókapcsolat:

- DLX MEDIA
- DLX MEDIA KFT.
- hello@dlxmedia.hu



© DLX MEDIA
Üzlet utazás podcast beszélgetés Egerszegi Krisztiánnal.



© DLX MEDIA
Üzlet utazás podcast beszélgetés Egerszegi Krisztiánnal.



© DLX MEDIA
Üzlet utazás podcast beszélgetés Egerszegi Krisztiánnal.

Eredeti tartalom: DLX MEDIA

Továbbította: Helló Sajtó! Üzleti Sajtószolgálat

Ez a sajtóközlemény a következő linken érhető el:

<https://hellosajto.hu/26244/milliardos-exit-tudatos-cegepites-es-a-jovokep-ereje-egerszegi-krisztian-az-uzlet-utazas-podcast-vendege-volt/>