

# **GRUBIŠIĆ & Partneri**

## KORPORATIVNE FINANCIJE



### **USLUGE FINANCIJSKOG SAVJETOVANJA S POSEBNIM NAGLASKOM NA ...**

- (i) Prodaju kompanija ili dokapitalizaciju od strane investitora (ii) Akvizicije tvrtki (iii)  
Procjene vrijednosti poslovanja (iv) Financijski due diligence (v) Pribavljanje kapitala  
(vi) Financijska restrukturiranja (vii) Evaluacije financijskih strateških opcija

## Sadržaj

GRUBIŠIĆ & Partneri – o nama	3
Članstvo u Globalscopeu	4
Projekti	5
Odabrani primjeri procesa prodaje tvrtki	5
Odabrani primjeri procesa akvizicije tvrtki	6
Odabrani primjeri procjena vrijednosti	7
Odabrani primjeri finansijskih due diligencea	8
Prodaja ili dokapitalizacija kompanije	9
Akvizicija tvrtke	11
Procjena vrijednosti poslovanja	12
Kontakti	13

## Izdvojene činjenice

Širok spektar znanja korporativnih financija	Preko 100 kompletiranih mandata	Iskustvo u 45 različitim industrija, sektora ili niša	Član Globalscopea, međunarodnog udruženja M&A savjetnika	55 tvrtki članica iz više od 40 zemalja sa 5 kontinenata	U 2022. Globalscope je kompletirao 202 transakcije	Međunarodno akademsko i poslovno iskustvo	Strukturiran pristup provedbi projekata i transakcija	Poduzetnički duh
--	---------------------------------	---	--	--	--	---	---	------------------

1 Prodaja ili dokapitalizacija kompanije	2 Akvizicija tvrtke	3 Procjena vrijednosti poslovanja
--	---------------------	-----------------------------------

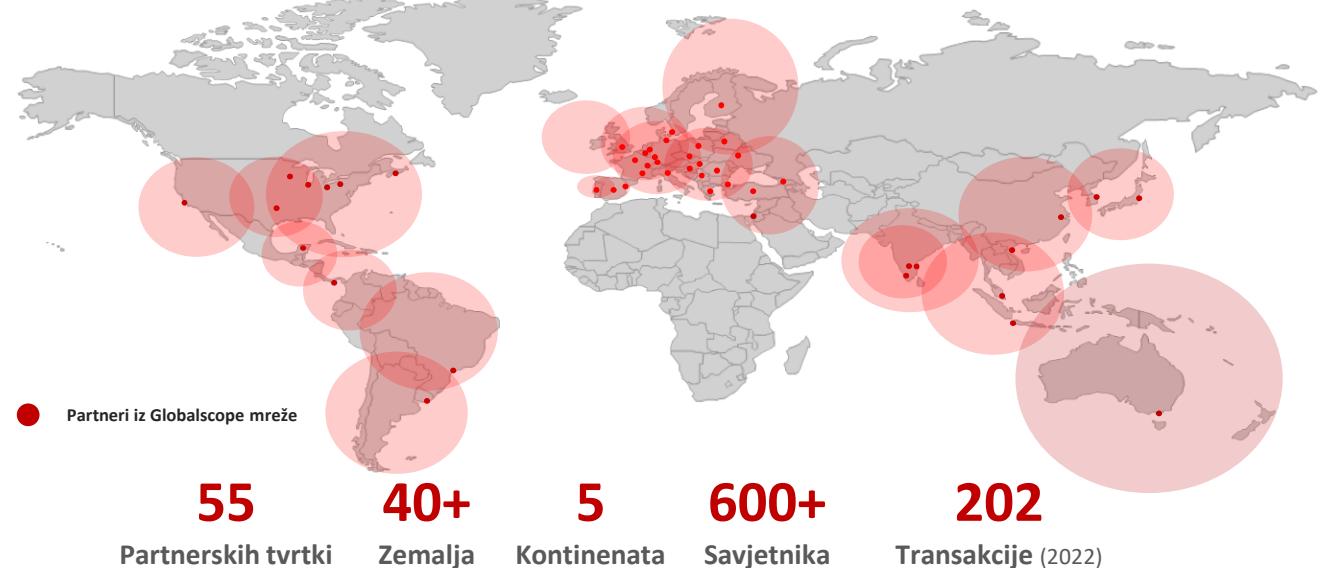
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Upravljanje projektom i finansijsko savjetovanje prilikom procesa prodaje uključuje:           <ul style="list-style-type: none"> <li>i. Strukturiranje transakcije</li> <li>ii. Priprema <i>teasera</i> i informacijskog memoranduma za investitore</li> <li>iii. Valuacija tvrtke</li> <li>iv. Identifikacija i komunikacija s potencijalnim investitorima</li> <li>v. Evaluacija indikativnih ponuda</li> <li>vi. Organizacija <i>due diligence</i></li> <li>vii. Savjetovanje tijekom pregovora</li> <li>viii. Pomoć u ispunjavanju postojećih uvjeta</li> <li>ix. Zatvaranje transakcije.</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Upravljanje projektom i finansijsko savjetovanje prilikom procesa akvizicije uključuje:           <ul style="list-style-type: none"> <li>i. Identifikacija cilja preuzimanja (targeta)</li> <li>ii. Analiza <i>targeta</i> i inicijalna valuacija</li> <li>iii. Strukturiranje i priprema indikativne (neobvezujuće) ponude</li> <li>iv. Provedba finansijskog i poreznog <i>due diligence</i></li> <li>v. Koordinacija s drugim savjetnicima prilikom provedbe transakcije</li> <li>vi. Priprema završne valuacije</li> <li>vii. Savjetovanje nakon provedbe <i>due diligence</i>.</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Neki od mogućih razloga za izradu valuacije tvrtke su dokapitalizacija ili prodaja, isplata jednog od vlasnika iz vlasničke strukture, predaja dionica u zalog kao kolateral itd.</li> <li>▪ Temeljne metode procjene vrijednosti baziraju se na diskontiranom novčanom toku koji zahtjeva detaljne projekcije računa dobiti i gubitka, bilance i novčanog toka.</li> <li>▪ Metode koje se koriste za provjeru rezultata DCF metode su valuacija temeljena na transakcijskim multiplikatorima i multiplikatorima trgovanja.</li> </ul>
--	---	---

4 Finansijski due diligence	5 Pribavljanje kapitala	6 Finansijsko restrukturiranje	7 Evaluacija finansijskih strateških opcija
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Detaljna analiza prihoda i rashoda.</li> <li>▪ Detaljna analiza imovine (potraživanja, zalihe, dugotrajna materijalna i nematerijalna imovina).</li> <li>▪ Detaljna analiza obveza (dobavljači, država, kreditori, ostale obveze).</li> <li>▪ Određivanje profitnih marži po kategorijama proizvoda i usluga, sezonalnosti, anomalije i normalizacija operativne dobiti.</li> <li>▪ Analiza novčanog toka.</li> <li>▪ Kvaliteta računovodstvene prakse.</li> <li>▪ Identifikacija poreznog rizika.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Pribavljanje dugovnog ili vlasničkog kapitala u svrhu ekspanzije ili restrukturiranja.</li> <li>▪ Indikativni poredak izvora kapitala od jeftinijih do skupljih:           <ul style="list-style-type: none"> <li>i. Obveznice</li> <li>ii. Kolateralizirani krediti</li> <li>iii. Neosigurani krediti</li> <li>iv. Subordinirani dug</li> <li>v. Dug konvertibilan u vlasničke udjele</li> <li>vi. Povlaštene dionice</li> <li>vii. Redovne dionice.</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Priprema detaljnog finansijskog modela s projekcijama u različitim scenarijima.</li> <li>▪ Identifikacija područja i mjera u svrhu optimizacije troškova, tretiranja neoperativne imovine i ostalih potrebnih mjer za poboljšanje novčanog toka.</li> <li>▪ Prezentiranje plana restrukturiranja kreditorima.</li> <li>▪ Dokapitalizacija i/ili refinanciranje od strane novih/postojećih investitora.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ulazak strateškog ili finansijskog investitora.</li> <li>▪ Prodaja kompanije ili akvizicija drugih biznisa.</li> <li>▪ Odabir načina financiranja.</li> <li>▪ Restrukturiranje/refinanciranje duga.</li> <li>▪ Spajanje kompanije ili izdvajanje dijelova poslovanja u zasebne pravne cjeline.</li> <li>▪ Prijenos vlasništva.</li> <li>▪ Tretman neoperativne imovine.</li> <li>▪ Investicijske odluke i promjena strukture portfelja proizvoda i usluga.</li> <li>▪ Modeliranje i simulacija različitih scenarija.</li> </ul>

## Članstvo u Globalscopetu

- GRUBIŠIĆ & Partneri su članica jedne od vodećih svjetskih udruženja M&A savjetnika – Globalscope International M&A Advisors.
- Globalscope je jedna od 4 vodeće nezavisne udruge samostalnih firmi koje su specijalisti u području spajanja i preuzimanja.
- Od siječnja 2023. Globalscope broji 55 članica što omogućava maksimalnu iskorištenost kontakata na stranim tržištima.
- Članstvo u Globalscopetu za GRUBIŠIĆ & Partnere i naše klijente donosi sljedeće koristi:
  - i. Lakša identifikacija i pristup relevantnim strateškim investitorima
  - ii. Korištenje globalnog *networka* uz snažno lokalno prisustvo i znanje domicilnih partnera koje rezultira snažnim sinergijskim efektima
  - iii. Jedinstvena ekspertiza i višegodišnje iskustvo svih partnera tvrtki članica koji su potekli iz investicijskih banaka i Big 4 firmi jamči da gotovo nema tipa transakcije ili industrije u kojoj članice nemaju iskustva.
- U 2022. godini članice Globalscope mreže uspješno su provele 202 transakcije ukupne vrijednosti preko EUR 18 mlrd.

**GLOBALSCOPE**  
INTERNATIONAL M&A ADVISORS



Belgija		Common Grounds CF
Bugarska		SORTIS Invest
Česka		Venture Investors CF
Finska		Summa Capital
Francuska		Atout Capital
Francuska		CMW Corporate Finance
Grčka		First Athens CF
Gruzija		Alliance Group Capital
Hrvatska		GRUBIŠIĆ & Partneri
Italija		Benedetti & Associates
Italija		Pirola Corporate Finance
Luksemburg		Tenzing Partners
Mađarska		Heal Partners

Europe	Nizozemska		DEX International M&A
Europe	Nizozemska		Strategique
Europe	Njemačka		Carlsquare
Europe	Njemačka		CCI Management
Europe	Poljska		Augeo Ventures
Europe	Poljska		Aventis Advisors
Europe	Portugal		Bluemint Capital
Europe	Rumunjska		First South Investment Partners
Europe	Srbija		ESFA
Europe	Španjolska		Bondo Advisors
Europe	Španjolska		NEXT Corp. Finance
Europe	Švicarska		IFBC
Europe	Švicarska		InternationalScope

Europe	Turska		Orion Capital Partners
Europe	UK		Corbet Keeling
Europe	UK		Silverpeak
Europe	Ukrajina		Capital Times
Južna i Sjeverna Amerika	Brazil		Pactor Finanças Corporativas
Južna i Sjeverna Amerika	Kanada		Osprey Capital Partners
Južna i Sjeverna Amerika	Panama		Insignia Financial Advisors
Južna i Sjeverna Amerika	SAD		Brooks Houghton
Južna i Sjeverna Amerika	SAD		Greif & Co
Južna i Sjeverna Amerika	SAD		J. Sloan & Co.
Južna i Sjeverna Amerika	SAD		MelCap Partners
Južna i Sjeverna Amerika	SAD		Paramax Corporation
Južna i Sjeverna Amerika	SAD		Pont

Azija/Pacifik i Sjeverna Amerika	Urugvaj		Ficus Advisory
Azija/Pacifik i Sjeverna Amerika	Australija		AWR Lloyd
Azija/Pacifik i Sjeverna Amerika	Australija		Octavian Group
Azija/Pacifik i Sjeverna Amerika	Australija		Terraincapital
Azija/Pacifik i Sjeverna Amerika	Indija		a'XYKno Capital Services
Azija/Pacifik i Sjeverna Amerika	Indija		InCredMAPE Advisory Group
Azija/Pacifik i Sjeverna Amerika	Indija		RCS Advisors
Azija/Pacifik i Sjeverna Amerika	Izrael		Portofino Investments
Azija/Pacifik i Sjeverna Amerika	Japan		SXA
Azija/Pacifik i Sjeverna Amerika	Južna Koreja		BDC Korea
Azija/Pacifik i Sjeverna Amerika	Kina		Beijing HRS
Azija/Pacifik i Sjeverna Amerika	Malezija		Seedset Advisory
Azija/Pacifik i Sjeverna Amerika	Singapur		SEAbridge

# Projekti

## Odabrani primjeri procesa prodaje tvrtki

**GRUBIŠIĆ & Partneri**  
Korporativne financije

<b>ACRISURE®</b> Partner Acrisurea, Unilink, akvizirao Euro Posredovanje   <b>EURO POSREDOVANJE</b>  <b>POSREDOVANJE U OSIGURANJU</b> Prosinac 2023	<b>DÖHLER</b> Döhler akvizirao Frikos   <b>FRIKOS</b>  <b>PROIZVODNJA I VELEPRODAJA ZAMRZNUTOG VOĆA</b> Prosinac 2023	<b>ALFI PE ACP</b> ALFI PE i Accession Capital Partners akvizirali Vemo Trade   <b>PROIZVODNJA PAPIRNATIH VREĆICA</b> Kolovoz 2023	<b>biochem</b> Biochem Polska akvizirao Kvantum-Tim   <b>KVANTUMTIM</b>  <b>DISTRIBUCIJA MEDICINSKIH UREĐAJA I POTROŠNOG MATERIJALA</b> Svibanj 2023	<b>EUROPAPIER</b> Europapier, član Heinzel Grupe, akvizirao Hygiene Pro Team   <b>DISTRIBUCIJA PROFESIONALNIH HIGIJENSKIH PROIZVODA</b> Siječanj 2023	<b>SANDBERG</b> Sandberg Capital osigurao 20m EUR kapitala za rast tvrtki Quantox Technology   <b>RAZVOJ SOFTVERA</b> Prosinac 2022	<b>BELFRY</b> Belfry akvizirao značajan vlasnički udjel u Pismoradu   <b>PROIZVODNJA PROMETNE SIGNALIZACIJE</b> Prosinac 2022
 <b>MEZZ</b> Mezzanine Partners osigurali kapital za rast (širenje) Campingu Plitvice   <b>KAMPING RESORT</b> Studeni 2022	<b>Adria Dental Group</b> Adria Dental Group akvizirala većinski udio u Dentumu   <b>STOMATOLOŠKA POLIKLINIKA</b> Listopad 2022	<b>ANGELINA yachtcharter</b> Angelina Yacht Charter akvizirala 85% udjela u Ultri   <b>CHARTER MENADŽMENT</b> Kolovoz 2022	<b>TaskUs</b> TaskUs (NASDAQ: TASK) akvizirao Heloo   <b>POZIVNI CENTAR</b> Travanj 2022	<b>Looping</b> Groupe Looping akvizirala Aquapark Istralandiju   <b>VANJSKI VODENI PARK</b> Ožujak 2022	<b>OYO vacation homes</b> OYO Vacation Homes akvizirao Direct Booker   <b>AGENCIJA ZA MENADŽMENT SMJEŠTAJA</b> Veljača 2022	<b>Proventus Capital</b> Proventus Capital Partners akvizirao većinski udio u Salona Dental   <b>STOMATOLOŠKA POLIKLINIKA</b> Studeni 2021
<b>EKO HEMIJURE</b> Eko Medimurje akviziralo je većinski udio u Hittneru   <b>PROIZVODNJA POLJOPRIVREDNE I ŠUMARSKE MEHANIZACIJE</b> Listopad 2021	<b>Merkury Market</b> Merkury Market akvizirao 100% udjela u Emmezeta Hrvatska i Srbija od Conforame   <b>TRGOVAČKI LANAC NAMJEŠTAJEM</b> Rujan 2021	<b>bazzar</b> Bazzar primio growth equity investiciju od EMMA Capital Group   <b>E-TRGOVINA</b> Kolovoz 2021	<b>Iskra®</b> Iskra akvizirala 100% udjela u Elki   <b>PROIZVODNJA KABLOVA</b> Svibanj 2021	<b>Vela Software</b> Vela Software akvizirao 100% udjela u SVAM Plusu   <b>RAZVOJ POSLOVNIH INFORMACIJSKIH SUSTAVA</b> Svibanj 2021	<b>AVK</b> AVK Grupa akvizirala 70% udjela u OMV-Indoilu   <b>PROIZVODNJA INDUSTRIJSKIH VENTILA</b> Veljača 2021	<b>weyland stahl + holz</b> Weyland GmbH akvizirao 50% udjela u MIP Weyland od MIP Metal-a   <b>TRGOVINA I PRERADA PROIZVODA OD METALA</b> Studeni 2020
<b>e.ON</b> e.ON Hrvatska akvizirala 100% udjela u Plin-projektu   <b>DISTRIBUCIJA I OPSKRBA PRIODRNIM PLINOM</b> Srpanj 2020	<b>GENERALI INVESTMENTS</b> Generali Growth Equity Fund akvizirao 75% udjela u Eko Papiru   <b>PROIZVODNJA PAPIRNATIH VREĆICA</b> Prosinac 2019	<b>R22</b> R22 Grupa akvizirala 100% udjela u Avalonu   <b>WEB HOSTING</b> Srpanj 2019	<b>straumann</b> Straumann akvizirao 100% udjela u Medikadentu   <b>PROIZVODNJA I DISTRIBUCIJA DENTALNIH IMPLANTATA</b> Srpanj 2019	<b>Iskra®</b> Iskra preuzeala poslovanje NCP-a   <b>BRODOGRADNJA I REMONT BRODOVA</b> Siječanj 2019	<b>Salus</b> Salus akvizirao 98,14% dionica Sanolabora za 17,5 mil EUR   <b>DISTRIBUCIJA MEDICINSKE OPREME</b> Prosinac 2018	<b>Posmrtna Pripomoc</b> Posmrtna Pripomoc akvizirala značajan vlasnički udjel u Bilić-Erić Securityju   <b>ZAŠTITARSKE USLUGE</b> Svibanj 2017

# Projekti

## Odarbani primjeri procesa akvizicije tvrtki

**GRUBIŠIĆ & Partneri**  
Korporativne financije



# Projekti

## Odabrani primjeri procjena vrijednosti

**GRUBIŠIĆ & Partneri**  
Korporativne financije

 <p><b>KVANTUM TIM</b></p> <p>PRIHODI: € 3m ZAPOSLENIH: 24</p> <p>DISTRIBUCIJA MEDICINSKIH UREĐAJA I OPREME</p> <p>Lipanj 2022</p>	 <p><b>CIOSMBC</b> VAŠ PARTNER U OČUVANJU OKOLIŠA</p> <p>PRIHODI: € n/a ZAPOSLENIH: 18</p> <p>MEHANIČKO-BIOLOŠKA OBRADA OTPADA</p> <p>Prosinac 2021</p>	 <p><b>MARASKA</b></p> <p>PRIHODI: € 13m ZAPOSLENIH: 138</p> <p>PROIZVODNJA I DISTRIBUCIJA PIĆA</p> <p>Listopad 2021</p>	 <p><b>ELEKTRODA ZAGREB dd.</b></p> <p>PRIHODI: € 6m ZAPOSLENIH: 96</p> <p>PROIZVODNJA MATERIJALA ZA ZAVARIVANJE</p> <p>Ožujak 2021</p>	 <p><b>Frikom</b></p> <p>PRIHODI: € 341m ZAPOSLENIH: 2.816</p> <p>PROIZVODNJA SLADOLEDAI SMRZNUTE HRANE</p> <p>Rujan 2020</p>	 <p><b>APIS IT</b></p> <p>PRIHODI: € 38m ZAPOSLENIH: 453</p> <p>IT USLUGE ZA SUSTAVE JAVNE I LOKALNE SAMOUPRAVE</p> <p>Travanj 2020</p>	 <p><b>Optima TELEKOM</b> Di grupacije T</p> <p>PRIHODI: € 72m ZAPOSLENIH: 357</p> <p>TELEKOMUNIKACIJE</p> <p>Srpanj 2019</p>
---	--	---	---	--	--	--

 <p><b>ELKA</b></p> <p>PRIHODI: € 57m ZAPOSLENIH: 251</p> <p>PROIZVODNJA KABLOVA</p> <p>Veljača 2019</p>	 <p><b>KUTJEVO</b></p> <p>PRIHODI: € 41m ZAPOSLENIH: 663</p> <p>PROIZVODNJA VINA</p> <p>Siječanj 2019</p>	 <p><b>pismorad</b></p> <p>PRIHODI: € 7m ZAPOSLENIH: 48</p> <p>PROIZVODNJA I INSTALACIJA PROMETNE SIGNALIZACIJE</p> <p>Listopad 2018</p>	 <p><b>COTRA</b></p> <p>PRIHODI: € 34m ZAPOSLENIH: 37</p> <p>DISTRIBUCIJA ELEKTRIČNE OPREME</p> <p>Listopad 2018</p>	 <p><b>AON</b></p> <p>PRIHODI: n/a ZAPOSLENIH: n/a</p> <p>POSREDOVANJE U OSIGURANJU</p> <p>Veljača 2017</p>	 <p><b>SHOOSTER</b> the shockmaster</p> <p>PRIHODI: € 27m ZAPOSLENIH: 243</p> <p>PRODAJA OBUCE</p> <p>Siječanj 2017</p>	 <p><b>TEHNOZAVOD MARUŠIĆ</b></p> <p>PRIHODI: € 15m ZAPOSLENIH: 86</p> <p>INTEGRACIJA SIGURNOSNIH SISTEMA</p> <p>Travanj 2016</p>
---	--	---	--	--	--	--

 <p><b>LAVČEVIĆ</b></p> <p>PRIHODI: € 34m ZAPOSLENIH: 33</p> <p>VISOKOGRADNJA</p> <p>Ožujak 2016</p>	 <p><b>GP KRK</b></p> <p>PRIHODI: € 93m ZAPOSLENIH: 671</p> <p>VISOKOGRADNJA I NISKOGRADNJA</p> <p>Veljača 2016</p>	 <p><b>MODEL</b> Model Pakiranja d.d.</p> <p>PRIHODI: € 26m ZAPOSLENIH: 157</p> <p>PROIZVODNJA KARTONSKE AMBALAŽE</p> <p>Listopad 2015</p>	 <p><b>TISAK media</b></p> <p>PRIHODI: € 12m ZAPOSLENIH: 101</p> <p>MULTIMEDIJALNA KNJIŽARA</p> <p>Rujan 2015</p>	 <p><b>GALILEO</b></p> <p>PRIHODI: € 21m ZAPOSLENIH: 265</p> <p>TRGOVINA ODJEĆOM</p> <p>Travanj 2015</p>	 <p><b>iverpan</b></p> <p>PRIHODI: € 15m ZAPOSLENIH: 177</p> <p>PRODAJA MATERIJALA ZA NAMJEŠTAJ</p> <p>Listopad 2014</p>	 <p><b>pablo</b></p> <p>PRIHODI: € 23m ZAPOSLENIH: 148</p> <p>LANAC LJEKARNI</p> <p>Lipanj 2012</p>
---	--	---	---	---	---	--

# Projekti

## Odarbani primjeri finansijskih due diligencea

**GRUBIŠIĆ & Partneri**  
Korporativne financije

 <p><b>MIKROCOP</b></p> <p>PRIHODI: € 10 ZAPOSLENIH: 145</p> <p>POHRANA DIGITALNIH DOKUMENATA</p> <p>Španj 2022</p>	 <p><b>proteinisi</b></p> <p>PRIHODI: € 17m ZAPOSLENIH: 44</p> <p>TRGOVINA SPORTSKOM PREHRANOM I DODACIMA</p> <p>Prosinc 2021</p>	 <p><b>ITsistemi</b> SOLUTIONS THAT JUST FIT</p> <p>PRIHODI: € 5m ZAPOSLENIH: 85</p> <p>IT RJEŠENJA ZA UPRAVLJANJE DOKUMENTIMA</p> <p>Svibanj 2021</p>	 <p><b>MarinaTrogir</b></p> <p>PRIHODI: € 6m ZAPOSLENIH: 43</p> <p>NAJAM VEZOVA I SERVISIRANJE PLOVILA</p> <p>Travanj 2021</p>	 <p><b>MARINA NAUTICA</b> NOVI GRAD</p> <p>PRIHODI: € 4m ZAPOSLENIH: 59</p> <p>NAJAM VEZOVA I SERVISIRANJE PLOVILA</p> <p>Travanj 2021</p>	 <p><b>ediversto</b></p> <p>PRIHODI: € 4m ZAPOSLENIH: 25</p> <p>USLUGE INFORMACIJSKE SIGURNOSTI</p> <p>Travanj 2021</p>	 <p><b>MARINA PORTOROŽ</b></p> <p>PRIHODI: € 5m ZAPOSLENIH: 45</p> <p>NAJAM VEZOVA I SERVISIRANJE PLOVILA</p> <p>Ožujak 2021</p>
--	--	---	---	---	--	---

 <p><b>ledo</b></p> <p>PRIHODI: € 230m ZAPOSLENIH: 1,124</p> <p>PROIZVODNJA SLADOLEDIA SMRZNUTE HRANE</p> <p>Prosinc 2020</p>	 <p><b>Frikom</b></p> <p>PRIHODI: € 111m ZAPOSLENIH: 1,116</p> <p>PROIZVODNJA SLADOLEDIA SMRZNUTE HRANE</p> <p>Prosinc 2020</p>	 <p><b>eco consult</b></p> <p>PRIHODI: € 13m ZAPOSLENIH: 12</p> <p>GEOTERMALNO POLJE</p> <p>Travanj 2020</p>	 <p><b>MARASKA</b></p> <p>PRIHODI: € 25m ZAPOSLENIH: 166</p> <p>PROIZVODNJA ALKOHOLNIH I BEZALKOHOLNIH PIĆA</p> <p>Ožujak 2020</p>	 <p><b>Optima</b> TELEKOM Dio grupacije T...</p> <p>PRIHODI: € 72m ZAPOSLENIH: 357</p> <p>TELEKOMUNIKACIJE</p> <p>Veljača 2020</p>	 <p><b>emmezeta</b></p> <p>PRIHODI: € 141m ZAPOSLENIH: 1,000</p> <p>MALOPRODAJA OPREME ZA KUĆANSTVA</p> <p>Siječanj 2020</p>	 <p><b>BARTOG</b></p> <p>PRIHODI: € 59m ZAPOSLENIH: 153</p> <p>TRGOVINA REZERVnim AUTODIJELOVIMA</p> <p>Listopad 2019</p>
--	--	---	---	---	---	--

 <p><b>ac Marinici</b></p> <p>AUTOCENTAR</p> <p>PRIHODI: € 5m ZAPOSLENIH: 41</p> <p>TRGOVINA REZERVnim AUTODIJELOVIMA</p> <p>Lipanj 2019</p>	 <p><b>Stratus IT</b></p> <p>PRIHODI: € 1.5m ZAPOSLENIH: 12</p> <p>IT RJEŠENJA ZA NAJAM BRODOVA</p> <p>Siječanj 2019</p>	 <p><b>Imunološki zavod</b></p> <p>PRIHODI: NON-PROFIT ZAPOSLENIH: 150</p> <p>PROIZVODNJA CJEPIVA</p> <p>Studeni 2018</p>	 <p><b>zagorski metalac</b></p> <p>PRIHODI: € 7.5m ZAPOSLENIH: 30</p> <p>DISTRIBUCIJA I OPSKRBA PRIRODNIM PLINOM</p> <p>Listopad 2018</p>	 <p><b>KCPLIN</b> KOPRNICA PLIN d.o.o.</p> <p>PRIHODI: € 9.4m ZAPOSLENIH: 28</p> <p>DISTRIBUCIJA I OPSKRBA PRIRODNIM PLINOM</p> <p>Svibanj 2017</p>	 <p><b>micros</b> micros FIDELIO</p> <p>PRIHODI: € 2m ZAPOSLENIH: 20</p> <p>IT SOFTVER ZA HOTELIJERSKU INDUSTRIJU</p> <p>Prosinc 2016</p>	 <p><b>LIN PAC</b> PACKAGING</p> <p>PRIHODI: € 10m ZAPOSLENIH: 50</p> <p>PROIZVODNJA STRETCH FOLJA I AMBALAZE</p> <p>Srpanj 2015</p>
---	---	--	--	--	--	---

# Prodaja ili dokapitalizacija kompanije

## Uobičajeni slijed događaja i pružene usluge tijekom procesa

### 1 Priprema transakcije

- Sastanci s upravom i dogovor o indikativnom vremenskom slijedu transakcije.
- Definiranje strukture transakcije.
- Izrada popisa potencijalnih investitora.
- Priprema početnih transakcijskih dokumenata za investitore:
  - i. Teaser
  - ii. Ugovor o čuvanju povjerljivih podataka (NDA).
- Procjena raspona valuacije.

### 4 Dogovor osnovnih uvjeta transakcije

- Neobvezujuće ponude dolaze u obliku Memoranduma o razumijevanju, Pisma namjere ili *term sheeta*, prije početka *due diligence*, koje, ovisno o vrsti investitora i vrsti transakcije, obično uključuju:
  - i. Strukturu transakcije
  - ii. Razdoblje ekskluzivnosti u pregovorima i provedbi *due diligence*
  - iii. Raspon valuacije i pretpostavke na temelju kojih se ona određuje
  - iv. Predviđeno trajanje procesa i tretman troškova nastalih tijekom procesa
  - v. Strukturu, dinamiku i oblik plaćanja kupoprodajne cijene (novac, dionice, imovina, zadržani dio kupovne cijene za jamstva, *earnout* i sl.)
  - vi. Jamstva i garancije (*representations and warranties*) koje daje prodavatelj ili kupac
  - vii. Zahtjeve za dodatno financiranje (dokapitalizacija) u razdoblju nakon ulaska investitora
  - viii. Prava kupca i prodavatelja u slučaju prodaje dionica, odnosno udjela od jedne strane (npr. *tag-along* i *drag-along* prava, itd.)
  - ix. *Lock-up* razdoblje
  - x. Tretman poslovnih odnosa između poduzeća i povezanih osoba
  - xi. Osnovne preduvjete za zatvaranje transakcije
  - xii. Nacrt dioničarskog ugovora (SHA)
  - xiii. Zastupanje kupaca i prodavatelja u upravi i nadzornom odboru
  - xiv. Izlaznu strategiju za osnivača i/ili investitora (inicijalna javna ponuda na burzi, prodaja strateškom ili finansijskom investitoru itd.)
  - xv. Ostale elemente neobvezujuće ponude bitne za provedbu određene transakcije.

### 5 Due diligence, pregovori i izrada transakcijske dokumentacije

### 2 Izrada informacijskog memoranduma

- Informacijski memorandum je dokument s detaljnim informacijama o tvrtki i predviđenoj transakciji, koji između ostalog uključuje:
  - i. Pregled tržišta (veličina, trendovi, potencijalni rast), tržišni udjeli, opis konkurenata, prepreke ulasku novih konkurenata na tržište itd.
  - ii. Pregled proizvoda i usluga, proizvodnih lokacija i objekata, prodajnih i distribucijskih kanala, strukture kupaca itd.
  - iii. Menadžment i SWOT analizu
  - iv. Povijesne finansijske izvještaje, analizu prihoda, rashoda, imovine i obveza
  - v. Poslovni plan i finansijske projekcije
  - vi. Ostale podatke, informacije i analize relevantne za transakciju.

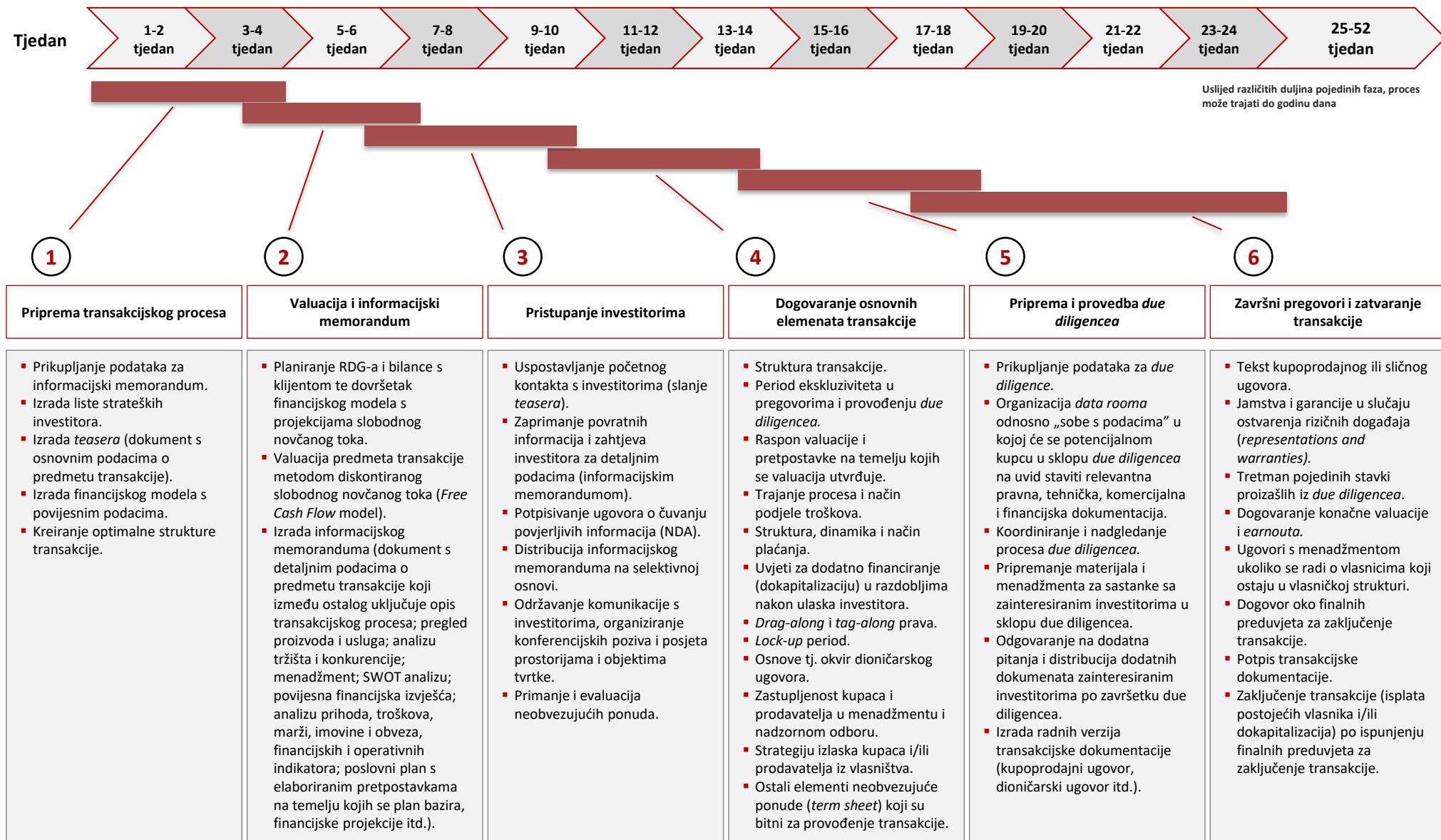
### 3 Početni kontakt i daljnja komunikacija s investitorima

- Uspostavljanje početnog kontakta s investitorima (slanjem *teasera*).
- Potpisivanje ugovora o čuvanju povjerljivih podataka nakon primanja povratnih informacija i zahtjeva za dodatnim informacijama.
- Distribucija informacijskog memoranduma zainteresiranim investitorima.
- Održavanje stalne komunikacije s investitorima i odgovaranje na upite.
- Organiziranje sastanaka i konferencijskih sastanaka s upravom tvrtke.
- Ažuriranje informacijskog memoranduma po potrebi.

- Organizacija i koordinacija *due diligence* kojeg provode investitori, uključujući:
  - (i) Prikupljanje dokumentacije za *due diligence*, (ii) Priprema sobe s podacima (data room) u kojoj će potencijalni kupac u sklopu *due diligence* imati pristup relevantnim pravnim, tehničkim, komercijalnim i finansijskim dokumentima,
  - (iii) Koordiniranje i praćenje procesa *due diligence*, (iv) Priprema materijala i organizacija sastanaka sa zainteresiranim investitorima tijekom *due diligence*,
  - (v) Odgovaranje na dodatna pitanja i distribucija dodatnih dokumenata zainteresiranim investitorima na kraju *due diligence*.
- Savjetovanje u završnim pregovorima obično uključuje: (i) Savjetovanje o kupoprodajnom ugovoru (SPA) i ugovoru između dioničara (SHA), (ii) Definiranje konačnih jamstava i garancija prodavatelja, (iii) Postupanje s određenim statkama koje proizlaze iz *due diligence*, (iv) Pregovaranje o konačnoj valuaciji i *earnoutu* (ako postoji), (v) Savjetovanje o ugovorima s upravom u slučaju da postojeći vlasnici koji su ujedno i menadžeri ostaju u vlasničkoj strukturi, (vi) Druga pitanja.

# Prodaja ili dokapitalizacija kompanije

## Indikativni vremenski tijek transakcije



### 1 Identifikacija mogućih kandidata za preuzimanje

- Strukturirani proces akvizicije počinje identifikacijom cilja preuzimanja (*targeta*). Ukoliko klijent nije odredio tvrtke kandidate za preuzimanje, GRUBIŠIĆ & Partneri za klijenta mogu obaviti sustavni *screening* na odabranim tržištima sa svrhom kreiranja liste mogućih *targeta*.
- Prvi korak u postupku *screeninga* je kreiranje poželjnog profila *targeta* (geografsko područje, veličina, proizvodni portfelj, indikativna vrijednost transakcije itd.).

### 2 Pristup mogućim kandidatima za preuzimanje

- Ukoliko je *target* u formalnom procesu aukcijske prodaje (koji uključuje participaciju većeg broja zainteresiranih potencijalnih kupaca), predstavnici prodavatelja kontaktirat će potencijalnog kupca i poslati mu inicijalne informacije o predmetu transakcije (*teaser*). Ukoliko *target* nije u formalnom procesu prodaje, GRUBIŠIĆ & Partneri će napraviti inicijalni kontakt s vlasnikom ili predstavnikom vlasnika *targeta* (menadžmentom).
- Može se dogoditi da vlasnici *targeta* koji nije bio u formalnom procesu prodaje nakon inicijalnog upita pokrenu formalni proces organiziranjem aukcijske prodaje. Mnogi vlasnici tvrtki suzdržani su u komuniciranju svoje spremnosti na prodaju tvrtke, posebice kad se radi o obiteljskim tvrtkama. Iz tog razloga, proces zahtjeva najvišu razinu profesionalnosti svih uključenih strana koja podrazumijeva maksimalnu diskreciju.
- Ozbiljni kupci će stoga biti spremni potpisati ugovor o čuvanju povjerljivih podataka i informacija uključujući samu činjenicu da je *target* u formalnom procesu prodaje ili je započeo razgovore s potencijalnim kupcem koji mu je samoiniciativno pristupio.

### 3 Analiza dobivenih dokumenata i inicijalna valuacijia targeta

- U aukcijskom procesu prodaje predstavnici prodavatelja će zainteresiranim kupcima nakon *teaser-a* dostaviti informacijski memorandum s podrobnijim opisom poslovanja, proizvoda i usluga, povjesnim i projiciranim finansijskim izvešćima itd. Kupci bi trebali tražiti i izveštaj ovisno zaključke *vendor due diligencea* ukoliko je napravljen. GRUBIŠIĆ & Partneri će na temelju dobivenih podataka i vlastite analize napraviti inicijalnu procjenu vrijednosti (valuaciju) *targeta* jednom ili kombinacijom sljedećih metoda: (i) Model diskontiranog novčanog toka (DCF), (ii) Valuacija na temelju usporedivih transakcija u istoj industriji, (iii) Valuacija na temelju trgovinskih pokazatelja za usporedive tvrtke izlistane na burzi.
- Ukoliko se ne radi o organiziranom procesu prodaje, GRUBIŠIĆ & Partneri će od *targeta* zatražiti informacije i podatke slične onima u informacijskom memorandumu. Radi osiguranja neometanog redovnog poslovanja *targeta* i što manje poteškoća u komunikaciji i razumijevanju, sugestija GRUBIŠIĆ i Partnera predstavnicima *targeta* bi bila da i oni angažiraju savjetnika specijaliziranog za spajanja i preuzimanja, ukoliko to već nisu učinili.

### 4 Indikativna ponuda

- Na temelju dobivenih podataka iz informacijskog memoranduma, eventualno dobivenih odgovora na dodatna pitanja te rezultata indikativne valuacije, kupac će u slučaju daljnog interesa zajedno s pravnim i finansijskim savjetnikom sastaviti i prodavatelju dostaviti indikativnu (neobvezujuću) ponudu. U ponudi će se obrazložiti bitne pretpostavke napravljene u procjeni vrijednosti predmeta transakcije, opisati izvore financiranja za kompletiranje transakcije te navesti listu uvjeta ili preduvjeta za zaključenje transakcije koje kupac namjerava uključiti u obvezujućoj ponudi.
- Dakako, kupac u pravilu želi znati dodatne pojedinosti o predmetu transakcije, za što će dobiti priliku tijekom obavljanja *due diligencea*, ukoliko prodavatelj indikativnu ponudu ocijeni prihvatljivom za daljnji nastavak procesa.

### 5 Prijedlog kupoprodajnog ugovora i obvezujuća ponuda

- Prodavatelj odnosno njegovi pravni savjetnici mogu sastaviti i zainteresiranim kupcima dostaviti prijedlog kupoprodajnog ugovora nakon ili za vrijeme trajanja *due diligencea*. U prijedlogu ugovora će se, između ostalog, nalaziti popis garancija i obveza koje je prodavatelj spremjan dati odnosno preuzeti u sklopu transakcije, ali i rizika odnosno događaja za koje nije spremjan dati garanciju ili preuzeti obvezu. Ukoliko je prodavatelj radio interni (*vendor*) *due diligence*, a rezultate nije uključio u informacijski memorandum, izveštaj o obavljenom *vendor due diligenceu* bi mogao biti dostavljen kupcima.
- GRUBIŠIĆ & Partneri će na temelju rezultata *due diligencea*, drugih prikupljenih informacija (informacijski memorandum, intervju s menadžmentom prodavatelja) i klauzula iz predloženog kupoprodajnog ugovora, napraviti finalnu valuaciju predmeta transakcije.
- Pravni savjetnik će na temelju svih gore navedenih inputa izraditi prijedlog obvezujuće ponude. Po usuglašavanju svih bitnih elemenata (cijena, zaštitne klauzule, izvori i način financiranja, vremenski rokovi, dodatni zahtjevi itd.) obvezujuća ponuda će se poslati prodavatelju.

### 6 Zaključenje transakcije

- Prodavatelj će s manjim brojem najboljih ponuđača ići u završne pregovore. U sklopu pregovora odabrani kupac bi mogao dobiti priliku (ekskluzivitet) za obavljanjem dodatnog *due diligencea* tijekom ili po završetku kojeg će se ispregovarati konačni uvjeti kupoprodajnog ugovora.
- Pravno obvezujući odnos između prodavatelja i kupca nastaje potpisom kupoprodajnog ugovora. Neovisno o postignutom sporazumu potpis ugovora i/ili plaćanje se mogu odgoditi zbog nekih razloga – npr. skupština dioničara kupca treba odobriti akviziciju ili regulator tržišnog natjecanja treba odobriti transakciju. Često se dio dogovorenih cijene uplaćuje na poseban račun kako bi se u međuvremenu provjerilo jesu li su ispunjeni neki od uvjeta iz ugovora – npr. prodavatelj je garantirao određenu razinu zaliha robe na dan zaključenja transakcije što se treba verificirati sastavljanjem i uvidom u bilancu na dan zaključenja transakcije za što može biti potrebno i nekoliko tjedana.

### 1 Razlozi za izradu valuacije tvrtke

- GRUBIŠIĆ & Partneri su eksperti za valuacije u sklopu kojih se razvijaju sofisticirani finansijski modeli koji uključuju analize osjetljivosti i analize scenarija.
- Neki od mogućih razloga za izradu valuacije tvrtke su:
  - i. Priprema za prodaju
  - ii. *Impairment* test kako bi se procijenila vrijednost *goodwilla*
  - iii. Isplata jednog od vlasnika koji želi izaći iz vlasničke strukture
  - iv. Kreditna institucija traži zalog nad dionicama tvrtke kao kolateral za odobreni kredit te traži procjenu njihove vrijednosti
  - v. Priprema za dokapitalizaciju
  - vi. Priprema za inicijalnu javnu ponudu (IPO).
- Kod tvrtki koje se sastoje od više poslovnih cjelina (npr. zasebne divizije hrane i pića), predmet valuacije može biti dio tvrtke. Razlog može biti priprema za izdvajanje i prodaju (*carve out*) ili nešto drugo.

### 2 Metode valuacije

- U praksi se najčešće koriste 3 metode valuacije:
  - i. **DCF odnosno metoda diskontiranog novčanog toka.** Ova metoda zahtijeva projekciju *cash flowa* tvrtke jer je vrijednost tvrtke sadašnja (diskontirana) vrijednost budućih novčanih tokova. Novčani tokovi se diskontiraju stopom koja predstavlja zahtijevani prinos investitora. Da bi se projicirao novčani tok potrebno je napraviti projekcije RDG-a i bilance. Ovisno o potreboj razini detalja, RDG i bilanca se mogu planirati na razini nekoliko glavnih stavki pa sve do najsjitnijih detalja
  - ii. **Metoda trgovinskih multiplikatora.** Kod ove metode se traže relativne vrijednosti tvrtki koje kotiraju na burzama, a iz iste industrije su kao i tvrtka predmet valuacije. Relativne vrijednosti se odnose na multiplikatore poput EV/prihodi, EV/EBITDA, EV/slobodni novčani tok, omjer cijene i zarade po dionici itd. Prosječne ili medijan vrijednosti navedenih multiplikatora izračunatih za slične tvrtke s burze se nakon toga množe s pokazateljima tvrtke premetom valuacije. Npr. prosječni omjer EV/EBITDA za tvrtke na burzi je 7, a EBITDA tvrtke koja je predmet valuacije iznosi 10 milijuna EUR. Implicitna vrijednost tvrtke (EV) na temelju trgovinskog multiplikatora EV/EBITDA je 70 milijuna EUR (10 mil. × 7 = 70 mil.). Od tog iznosa se treba oduzeti iznos duga tvrtke koju se valuira kako bi se izračunala vrijednost njenog vlasničkog kapitala
  - iii. **Metoda transakcijskih multiplikatora.** Slično kao i kod trgovinskih multiplikatora, radi se o metodama kod koje se traže relativne vrijednosti tvrtki. Konkretno, zanima nas po kojim su se multiplikatorima prihoda, EBITDA-e i sl. izvršavale transakcije preuzimanja u industriji u kojoj posluje tvrtka predmet valuacije.

### 3 Temeljni principi valuacije

- Vrijednost bilo koje vrste imovine, pa tako i tvrtke, se vrti oko dva ključna pitanja:
  - i. Koje su očekivane koristi od posjedovanja tvrtke?
  - ii. Koliki je rizik odstupanja stvarnih koristi od očekivanih koristi?
- Ultimativna „korist“ od ulaganja ne dolazi u obliku dobiti nego pozitivnog slobodnog novčanog toka (*free cash flowa*). Što je veći očekivani *free cash flow* koji tvrtka može generirati u budućnosti to bolje za njenu sadašnju vrijednost.
- Zašto je bitan *cash flow* a ne dobit? Zbog toga što je dobit računovodstvena kategorija, a računovodstvo je standard unutar kojeg je definiran način evidentiranja poslovnih događaja. Svaki standard se temelji na određenim pravilima koja su istovremeno u pojedinim dijelovima podložna diskrecionoj interpretaciji i načinu primjene od strane menadžmenta tvrtke. Kao posljedica tega računovodstvena dobit često puta nije jednaka *cash flowu*. Slijedi nekoliko primjera:
  - i. Amortizacija je trošak u računu dobiti i gubitka (umanjuje dobit) ali ne predstavlja odljev gotovine
  - ii. Kod izdavanja fakture knjiže se prihodi ali ne znači nužno da su naplaćeni (ako nisu doći će do povećanja potraživanja od kupaca u bilanci)
  - iii. Kod prodaje proizvoda knjiži se i trošak njihove nabave ili proizvodnje, ali ne znači nužno da smo sirovinu utrošenu u proizvodnju i platili (ako nismo doći će do povećanja obveza prema dobavljačima u bilanci)
  - iv. Kupnja zgrade koja će se koristiti dulji niz godina se neće iste godine prikazati u računu dobiti i gubitka kao trošak, nego će se postupno amortizirati (prikazivati kao trošak u RDG-u) tijekom nadolazećih godina tj. procijenjenog korisnog vijeka trajanja (ali danas je došlo do odljeva gotovine)
  - v. Kod plaćanja rate kredita koja u sebi sadrži dio koji se odnosi na kamatu i dio koji se odnosi na glavnicu, u RDG kao trošak ulazi samo kamata dok se za iznos otplate glavnice umanjuje obveza po kreditu u bilanci (u gotovini smo podmirili cijelu ratu, a u dobiti se reflektira samo trošak kamata). Dakle, za izračun novčanog toka tvrtke potrebni su nam podaci iz RDG-a i promjene u bilanci. Da bismo napravili projekciju novčanog toka u nadolazećim razdobljima potrebne su nam projekcije odnosno budući RDG-ovi u bilance. To dovodi do zaključka da je današnja vrijednost tvrtke funkcija naših očekivanja vezanih uz njenu sposobnost generiranja novčanog toka u budućnosti, koji je direktna posljedica kretanja u RDG-u i bilanci.
- S obzirom da se projekcije temelje na pretpostavkama vezanim uz niz bitnih varijabli, postoji mogućnost da u konačnici stvarno ostvarene vrijednosti odstupaju od pretpostavljenih. Količina procijenjenog rizika će utjecati na zahtijevani prinos investitora. Što je više rizika veći je zahtijevani prinos, što je veći zahtijevani prinos to je manji iznos koji je investitor spremjan platiti za očekivani (dakle budući) *cash flow* tvrtke.



## Andrej Grubišić

Partner

### Edukacija

- Doktorat iz poslovnog upravljanja - SDA Bocconi, Milano, Italija, 2021-2024 (kandidat).
- Spajanja i preuzimanja - London Business School, London, UK, 2018 (executive education).
- Strateška finansijska analiza za evaluaciju poslovanja (executive education) – Harvard Business School, Cambridge, SAD, 2014.
- Doktorat iz poslovnog upravljanja iz područja financija – Business School Lausanne, Švicarska, 2007. godina.
- Magisterij iz financija – Webster University, St. Louis, SAD, 2003. godina.

### Iskustvo

- Andrej je karijeru započeo 2002. u SAD-u na poslovima finansijskog analitičara u kompaniji Sodexo Inc. 2003. godine dolazi u Hrvatski Telekom na poziciju asistenta u uredu člana Uprave za financije gdje je zadužen za poslove riznice i korporativnih financija, nakon čega prelazi u odjel strategije gdje upravlja procesom strateškog planiranja za sve članice T-HT grupe. 2007. godine postaje član uprave društva za upravljanje investicijskim fondovima Platinum Invest čiji je suvlasnik do kraja 2008. kad prodaje svoj udjel i prelazi na mjesto direktora korporativnih financija unutar Erste Grupe zadužen za hrvatsko tržište s fokusom na projekte spajanja i preuzimanja, dokapitalizacije i finansijska restrukturiranja. Početkom 2010. osniva tvrtku za finansijsko savjetovanje specijaliziranu za korporativne financije – Grubišić & Partneri. Andrej je zadužen za originaciju, konceptualno postavljanje projekta, nadzor i koordinaciju egzekucije, kontrolu kvalitete, savjetovanje klijenata i osiguranje svih preduvjeta za zatvaranje transakcijskih procesa. Od 2004. do 2018. Andrej je bio profesor financija na Zagrebačkoj školi ekonomije i menadžmenta na dodiplomskom i MBA studiju, a od 2017. predavač je na Luxembourg School of Business iz područja financija.

## Dario Krešić

Partner

### Edukacija

- Postdiplomski studij finansijske strategije – University of Oxford, Said Business School, UK, 2019/2020.
- Dodiplomski studij ekonomije i menadžmenta – Zagrebačka škola ekonomije i menadžmenta, 2014. (uključujući i višemjesečne boravke na Higher School of Economics u Moskvi i London School of Economics).

### Iskustvo

- Dario je partner u tvrtki Grubišić & Partneri. Pridružio se timu tijekom 2013. godine. Prikupio je značajno praktično iskustvo u korporativnim financijama kroz više od 100 projekata za lokalne i međunarodne klijente koji su uključivali savjetovanje u procesima prodaje ili kupovine tvrtki, pričuvanje financiranja, procjene vrijednosti, dubinska snimanja te finansijska restrukturiranja. Neki od klijenata s kojima je surađivao uključuju AON, MIG, Exterstahl, MET Holding, HRS Marlin Equity Partners, Hrvatski Telekom, Emma Capital, Conforama Holding, Končar D&ST and Sanolabor. Prije pridruživanja Grubišić i partnerima, radio je u Budamar Logisticu u Slovačkoj.

### Ostalo

- Dekanova nagrada tijekom svih godina studiranja (među top 5% studenata).
- Tečno govori engleski jezik, a na konverzacijskoj razini ruski i njemački.

## Marko Klipić

Stariji suradnik

### Edukacija

- Diplomski studij iz financija - Nova School of Business and Economics, Lisabon, Portugal.
- Dodiplomski studij ekonomije i menadžmenta – Zagrebačka škola ekonomije i menadžmenta, 2016. (uključujući i višemjesečne boravke na University of Barcelona, Frankfurt School of Finance and Management i Harvard University).

### Iskustvo

- Marko se pridružio timu Grubišić & partnera u lipnju 2017. na poziciji analitičara. Dosadašnja radna iskustva stekao je kao praktikant u Zagrebačkoj banci u odjelu korporativnog bankarstva te u brokerskoj kući Credos.

### Ostalo

- Dekanova nagrada tijekom tri godina studiranja na ZŠEM-u (među top 5% studenata).
- Tečno govori engleski jezik, a na konverzacijskoj razini njemački.



+385 91 2521 276 | marko.klipic@grubisic-partneri.net



## Mario Bajlović

Stariji suradnik

### Edukacija

- Diplomski studij računovodstva i revizije – Ekonomski fakultet u Zagrebu, 2016.
- Preddiplomski studij poslovne ekonomije – Ekonomski fakultet u Zagrebu, 2014.
- Kandidat za polaganje ACCA programa.

### Iskustvo

- Mario se pridružio timu Grubišić & partnera u listopadu 2017. na poziciji analitičara. Dosadašnja radna iskustva stekao je kao asistent u reviziji u Crowe Horwathu.

### Ostalo

- Tečno govori engleski jezik.



+385 91 7625 416



mario.bajlovic@grubisic-partneri.net



## Antonio Tandara

Suradnik

### Edukacija

- Diplomski studij Analiza i poslovno planiranje – Ekonomski fakultet u Zagrebu, 2020.
- Studentska razmjena na sveučilištu Wirtschaftsuniversität Wien u sklopu CEEPUS programa – Beč, 2018.
- Preddiplomski studij poslovne ekonomije – Ekonomski fakultet u Zagrebu, 2018.

### Iskustvo

- Antonio se pridružio timu Grubišić & partnera u listopadu 2018. na poziciji praktikanta. Dosadašnja radna iskustva stekao je kao praktikant u Intercapitalu (odjel investicijskog bankarstva).

### Ostalo

- Stipendija Sveučilišta u Zagrebu za izvrsnost – među top 10% studenata Ekonomskog fakulteta u Zagrebu.
- Tečno govori engleski jezik.



+385 95 8267 912



antonio.tandara@grubisic-partneri.net



## Roman Lovrić

Suradnik

### Edukacija

- Diplomski studij iz korporativnih financija – LUISS Guido Carli, Rim, Italija, 2020. (uključujući višemjesečni boravak na EDHEC-u, Nica, Francuska).
- Preddiplomski studij poslovne ekonomije – Sveučilište u Kölnu, Njemačka, 2018. (uključujući boravak na IE Business School, Madrid, Španjolska).

### Iskustvo

- Roman se pridružio timu Grubišić & partnera u rujnu 2021. na poziciji analitičara. Dosadašnja radna iskustva stekao je kao praktikant u private equityju u Aureliusu (München, Njemačka) i u investicijskom bankarstvu u ABN AMRO-u (Amsterdam, Nizozemska), u M&A odjelu za prirodne resurse.

### Ostalo

- Izvorni govornik njemačkog jezika, tečno govori talijanski i engleski jezik.
- Suosnivač Udruge hrvatskih studenata u inozemstvu.



+385 99 442 9232



roman.lovric@grubisic-partneri.net



## Leonardo Matanović

Analitičar

### Edukacija

- Integrirani preddiplomski i diplomski sveučilišni studij Poslovna ekonomija, smjer Analiza i poslovno planiranje – Ekonomski fakultet u Zagrebu, 2021.

### Iskustvo

- Leonardo se pridružio timu GRUBIŠIĆ i partnera u veljači 2022. godine na poziciji mlađeg analitičara. Za vrijeme studija iskustvo je stekao volontirajući.

### Ostalo

- Tečno govori engleski jezik, a na konverzacijskoj razini njemački.



+385 99 3307 111



leonardo.matanovic@grubisic-partneri.net



## Ivan Rajevac

Analitičar

### Edukacija

- Diplomski studij iz financija - Poslovna škola Zicklin, Baruch, New York, NY, SAD, 2022.
- Preddiplomski studij iz financija - Poslovna škola Malcolm Baldrige, Sveučilište Post, Waterbury, CT, SAD, 2019.

### Iskustvo

- Ivan se pridružio timu Grubišić i partnera u siječnju 2023. godine na poziciji mlađeg analitičara. Dosadašnja radna iskustva stekao je kao praktikant u investicijskom bankarstvu (M&A odjel) u Angel Light Capitalu (New York, SAD), investicijskom bankarstvu u InterCapitalu (Zagreb, Hrvatska) i privatnom bankarstvu u Friedrich Wilhelm Raiffeisenu (Zagreb, Hrvatska).

### Ostalo

- Tečno govori engleski jezik.
- Summa Cum Laude - Poslovna škola Zicklin, Baruch.
- Magna Cum Laude - Poslovna škola Malcolm Baldrige, Sveučilište Post.
- Akademска i sportska stipendija - Poslovna škola Malcolm Baldrige, Sveučilište Post.



+385 99 7231897



ivan.rajevac@grubisic-partneri.net



## Bruno Babić

Analitičar

### Edukacija

- Diplomski studij iz financija – Frankfurt School of Finance & Management, Frankfurt, Njemačka, 2023.
- Preddiplomski studij računovodstva i financija – Sveučilište Saint Leo, Tampa, Florida, SAD, 2019.

### Iskustvo

- Bruno se pridružio timu Grubišić i partnera u svibnju 2023. godine kao analitičar. Dosadašnja radna iskustva stekao je u investicijskom bankarstvu u Société Générale banci, u M&A odjelu (Frankfurt, Njemačka) i u Crowe Horwath-u u računovodstvu i reviziji.

### Ostalo

- Tečno govori engleski jezik, a na konverzacijskoj razini njemački.
- Dobitnik Dekanove nagrade – Sveučilište Saint Leo.
- Akademска i sportska stipendija – Sveučilište Saint Leo.



+385 98 910 1216



bruno.babic@grubisic-partneri.net

**GRUBIŠIĆ & PARTNERI - GLOBALSCOPE d.o.o.**

Sky Office, 11. kat



ROBERTA FRANGEŠA MIHANOVIĆA 9

10110 ZAGREB, HRVATSKA

[www.grubisic-partneri.net](http://www.grubisic-partneri.net)

[info@grubisic-partneri.net](mailto:info@grubisic-partneri.net)

**GRUBIŠIĆ & Partneri**  
Korporativne financije