

GRUBIŠIĆ & Partneri

KORPORATIVNE FINACIJE



USLUGE FINANCIJSKOG SAVJETOVANJA S POSEBNIM NAGLASKOM NA ...

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

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 financijskih 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 različitih industrija, sektora ili niša

Član Globalscopea, međunarodnog udruženja M&A savjetnika

55 tvrtki članica iz više od 40 zemalja sa 5 kontinenta

U 2023. Globalscope je kompletirao 178 transakcija

Međunarodno akademsko i poslovno iskustvo

Strukturiran pristup provedbi projekata i transakcija

Poduzetnički duh

1

Prodaja ili dokapitalizacija kompanije

- Upravljanje projektom i financijsko savjetovanje prilikom procesa prodaje uključuje:
 - i. Strukturiranje transakcije
 - ii. Priprema *teasera* i informacijskog memoranduma za investitore
 - iii. Valucija tvrtke
 - iv. Identifikacija i komunikacija s potencijalnim investitorima
 - v. Evaluacija indikativnih ponuda
 - vi. Organizacija *due diligencea*
 - vii. Savjetovanje tijekom pregovora
 - viii. Pomoć u ispunjavanju postojećih uvjeta
 - ix. Zatvaranje transakcije.

2

Akvizicija tvrtke

- Upravljanje projektom i financijsko savjetovanje prilikom procesa akvizicije uključuje:
 - i. Identifikacija cilja preuzimanja (targeta)
 - ii. Analiza *targeta* i inicijalna valuacija
 - iii. Strukturiranje i priprema indikativne (neobvezujuće) ponude
 - iv. Provedba financijskog i poreznog *due diligencea*
 - v. Koordinacija s drugim savjetnicima prilikom provedbe transakcije
 - vi. Priprema završne valuacije
 - vii. Savjetovanje nakon provedbe *due diligencea*.

3

Procjena vrijednosti poslovanja

- Neki od mogućih razloga za izradu valuacije tvrtke su dokapitalizacija ili prodaja, isplata jednog od vlasnika iz vlasničke strukture, predaja dionica u zalag kao kolateral itd.
- Temeljne metode procjene vrijednosti baziraju se na diskontiranom novčanom toku koji zahtjeva detaljne projekcije računa dobiti i gubitka, bilance i novčanog toka.
- Metode koje se koriste za provjeru rezultata DCF metode su valuacija temeljena na transakcijskim multiplikatorima i multiplikatorima trgovanja.

4

Financijski due diligence

- Detaljna analiza prihoda i rashoda.
- Detaljna analiza imovine (potraživanja, zalihe, dugotrajna materijalna i nematerijalna imovina).
- Detaljna analiza obveza (dobavljači, država, kreditori, ostale obveze).
- Određivanje profitnih marži po kategorijama proizvoda i usluga, sezonalnosti, anomalije i normalizacija operativne dobiti.
- Analiza novčanog toka.
- Kvaliteta računovodstvene prakse.
- Identifikacija poreznog rizika.

5

Pribavljanje kapitala

- Pribavljanje dugovnog ili vlasničkog kapitala u svrhu ekspanzije ili restrukturiranja.
- Indikativni poredak izvora kapitala od jeftinijih do skupljih:
 - i. Obveznice
 - ii. Kolateralizirani krediti
 - iii. Neosigurani krediti
 - iv. Subordinirani dug
 - v. Dug konvertibilan u vlasničke udjele
 - vi. Povlaštene dionice
 - vii. Redovne dionice.

6

Financijsko restrukturiranje

- Priprema detaljnog financijskog modela s projekcijama u različitim scenarijima.
- Identifikacija područja i mjera u svrhu optimizacije troškova, tretiranja neoperativne imovine i ostalih potrebnih mjera za poboljšanje novčanog toka.
- Prezentiranje plana restrukturiranja kreditorima.
- Dokapitalizacija i/ili refinanciranje od strane novih/postojećih investitora.

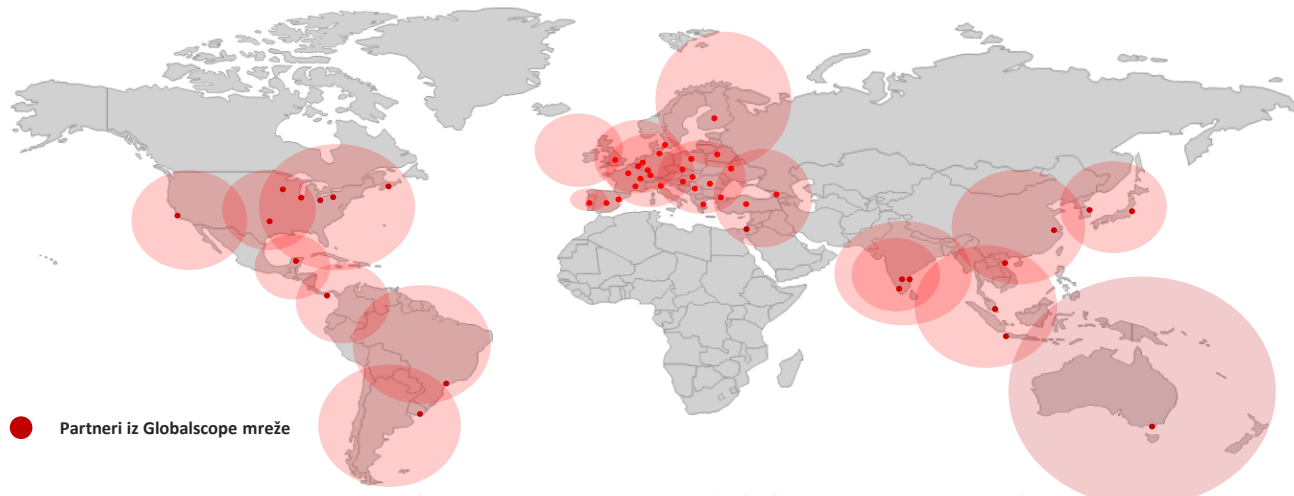
7

Evaluacija financijskih strateških opcija

- Ulazak strateškog ili financijskog investitora.
- Prodaja kompanije ili akvizicija drugih biznisa.
- Odabir načina financiranja.
- Restrukturiranje/refinanciranje duga.
- Spajanje kompanije ili izdvajanje dijelova poslovanja u zasebne pravne cjeline.
- Prijenos vlasništva.
- Tretman neoperativne imovine.
- Investicijske odluke i promjena strukture portfelja proizvoda i usluga.
- Modeliranje i simulacija različitih scenarija.

- 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 2024. Globalscope broji 55 članica što omogućava maksimalnu iskorištenost kontakata na stranim tržištima.
- Članstvo u Globalscopeu za GRUBIŠIĆ & Partnere i naše klijente donosi sljedeće koristi:
 - Lakša identifikacija i pristup relevantnim strateškim investitorima
 - Korištenje globalnog *networka* uz snažno lokalno prisustvo i znanje domicilnih partnera koje rezultira snažnim sinergijskim efektima
 - 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 2023. godini članice Globalscope mreže uspješno su provele 178 transakcija ukupne vrijednosti EUR 8 mlrd.

GLOBALSCOPE
INTERNATIONAL M&A ADVISORS



● Partneri iz Globalscope mreže

55 Partnerskih tvrtki
40+ Zemalja
5 Kontinenta
600+ Savjetnika
178 Transakcija (2023)

Europe	Belgija		Common Grounds CF
	Bugarska		SORTIS Invest
	Češka		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
	Nizozemska		Strategique
	Njemačka		Carlsquare
	Njemačka		CCI Management
	Poljska		Augeo Ventures
	Poljska		Aventis Advisors
	Portugal		Bluemint Capital
	Rumunjska		First South Investment Partners
	Srbija		ESFA
	Španjolska		Bondo Advisors
	Španjolska		NEXT Corp. Finance
Švicarska		IFBC	
Švicarska		InternationalScope	

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

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

Projekti

Odabrani primjeri procesa prodaje tvrtki

 <p>Teraplast akvizira 70% vlasničkog udjela u Optiplastu</p>  <p>PROIZVODNJA PLASTIČNIH VREĆICA I FOLIJA</p> <p>  Listopad 2024</p>	 <p>Perutina Ptuj akvizirala Toni</p>  <p>OTKUP, SKLADIŠTENJE, SUŠENJE I VELEPRODAJA ŽITARICA</p> <p>  Srpanj 2024</p>	 <p>Invera Equity Partneri osigurali 9m EUR kapitala za rast Entrijo</p>  <p>EVENT PLATFORMA</p> <p>  Lipanj 2024</p>	 <p>Modirum akvizirao većinski vlasnički udjel u ITgmi</p>  <p>RAZVOJ SOFTVERA</p> <p>  Travanj 2024</p>	 <p>Partner Acrisurea, Unilink, akvizirao Euro Posredovanje</p>  <p>POSREDOVANJE U OSIGURANJU</p> <p>  Prosinac 2023</p>	 <p>Döhler akvizirao Frikos</p>  <p>PROIZVODNJA I VELEPRODAJA ZAMRZNUTOG VOĆA</p> <p>  Prosinac 2023</p>	 <p>ALFI PE i Accession Capital Partners akvizirali Vemo Trade</p>  <p>PROIZVODNJA PAPIRNATIH VREĆICA</p> <p>  Kolovoz 2023</p>
 <p>Biochem Polska akvizirao Kvantum-Tim</p>  <p>DISTRIBUCIJA MEDICINSKIH UREĐAJA I POTROŠNOG MATERIJALA</p> <p>  Svibanj 2023</p>	 <p>Europapier, član Heinzl Grupe, akvizirao Hygiene Pro Team</p>  <p>DISTRIBUCIJA PROFESIONALNIH HIGIJENSKIH PROIZVODA</p> <p>  Siječanj 2023</p>	 <p>Sandberg Capital osigurao 20m EUR kapitala za rast tvrtki Quantox Technology</p>  <p>RAZVOJ SOFTVERA</p> <p>  Prosinac 2022</p>	 <p>Belfry akvizirao značajan vlasnički udjel u Pismoradu</p>  <p>PROIZVODNJA PROMETNE SIGNALIZACIJE</p> <p>  Prosinac 2022</p>	 <p>Mezzanine Partners osigurali kapital za rast (širenje) Campingu Plitvice</p>  <p>KAMPING RESORT</p> <p>  Studeni 2022</p>	 <p>Adria Dental Group akvizirala većinski udio u Dentumu</p>  <p>STOMATOLOŠKA POLIKLINIKA</p> <p>  Listopad 2022</p>	 <p>Angelina Yacht Charter akvizirala 85% udjela u Ultri</p>  <p>CHARTER MENADŽMENT</p> <p>  Kolovoz 2022</p>
 <p>TaskUs (NASDAQ: TASK) akvizirao Heloo</p>  <p>POZIVNI CENTAR</p> <p>  Travanj 2022</p>	 <p>Groupe Looping akvizirala Aquapark Istralandiju</p>  <p>VANJSKI VODENI PARK</p> <p>  Ožujak 2022</p>	 <p>OYO Vacation Homes akvizirao Direct Booker</p>  <p>AGENCIJA ZA MENADŽMENT SMJEŠTAJA</p> <p>  Veljača 2022</p>	 <p>Provectus Capital Partners akvizirao većinski udio u Salona Dental</p>  <p>STOMATOLOŠKA POLIKLINIKA</p> <p>  Studeni 2021</p>	 <p>Eko Međimurje akviziralo je većinski udio u Hittneru</p>  <p>PROIZVODNJA POLJOPRIVREDNE I ŠUMARSKJE MEHANIZACIJE</p> <p>  Listopad 2021</p>	 <p>Merkury Market akvizirao 100% udjela u Emmezeta Hrvatska i Srbija od Conforame</p>  <p>TRGOVAČKI LANAC NAMJEŠTAJEM</p> <p>  Rujan 2021</p>	 <p>Bazzar primio growth equity investiciju od EMMA Capital Group</p>  <p>E-TRGOVINA</p> <p>  Kolovoz 2021</p>
 <p>Iskra akvizirala 100% udjela u Elki</p>  <p>PROIZVODNJA KABLOVA</p> <p>  Svibanj 2021</p>	 <p>Vela Software akvizirao 100% udjela u SVAM Plusu</p>  <p>RAZVOJ POSLOVNIH INFORMACIJSKIH SUSTAVA</p> <p>  Svibanj 2021</p>	 <p>AVK Grupa akvizirala 70% udjela u OMV-Indoilu</p>  <p>PROIZVODNJA INDUSTRIJSKIH VENTILA</p> <p>  Veljača 2021</p>	 <p>Weyland GmbH akvizirao 50% udjela u MIP Weylandu od MIP Metala</p>  <p>TRGOVINA I PRERADA PROIZVODA OD METALA</p> <p>  Studeni 2020</p>	 <p>E.ON Hrvatska akvizirala 100% udjela u Plin-projektu</p>  <p>DISTRIBUCIJA I OPSKRBA PRIRODNIH PLINOM</p> <p>  Srpanj 2020</p>	 <p>Generali Growth Equity Fund akvizirao 75% udjela u Eko Papiru</p>  <p>PROIZVODNJA PAPIRNATIH VREĆICA</p> <p>  Prosinac 2019</p>	 <p>R22 Grupa akvizirala 100% udjela u Avalonu</p>  <p>WEB HOSTING</p> <p>  Srpanj 2019</p>



Infinum akvizirao ExpandTheRoom



DIZAJN I RAZVOJ DIGITALNIH PROIZVODA



Rujan 2023



Span akvizirao GT Tarkvaru



LICENCIRANJE I UPRAVLJANJE SOFTVERSKOM IMOVINOM



Ožujak 2023



Span akvizirao Ekobit



IT RJEŠENJA I RAZVOJ SOFTVERA



Ožujak 2022



Infinum akvizirao 3P Development



RAZVOJ SOFTVERA



Prosinac 2021



Emma Capital akvizirala Marinu Trogir



NAJAM VEZOVA I SERVISIRANJE PLOVILA



Listopad 2021



Stanić Grupa akvizira 98.25% udjela u Maraski



PROIZVODNJA I DISTRIBUCIJA PIĆA



Rujan 2021



Generali Growth Equity Fund akvizirao Diverto



USLUGE INFORMACIJSKE SIGURNOSTI



Rujan 2021



Transcom akvizirao City Connect



POZIVNI CENTAR



Srpanj 2021



ANO je akvizirao operativno poslovanje Raiffeisen Bonusa



POSREDOVANJE U OSIGURANJU



Srpanj 2019



Tokić akvizirao 100% udjela u Autocentru Marinići



TRGOVINA REZERVNIM AUTODIJELOVIMA



Lipanj 2019



Sanitaria Dentalwaren prodala poslovanje u Hrvatskoj lokalnom menadžmentu



DISTRIBUCIJA DENTALNE OPREME



Studeni 2018



Končar D&ST akvizirao 74% udjela u Power Engineering Transformatory sp. z o.o.



PROIZVODNJA TRANSFORMATORA



Svibanj 2017



AON Plc prodao poslovanje u Hrvatskoj lokalnom menadžmentu

Management Buyout

POSREDOVANJE U OSIGURANJU



Travanj 2017



Hospitality and Retail Systems Ltd. akvizirao 100% udjela u Micros Fidelio Hrvatska



IT SOFTVER ZA HOTELIJERSKU INDUSTRIJU



Prosinac 2016



Algoritam akvizirao 100% udjela u Profil Mozaik



IZDAVAČKA KUĆA I LANAC KNJIŽARA



Travanj 2016













































Bomark Ambalaža akvizirala 100% udjela u Linpac Packaging



PROIZVODNJA STRETCH FOLIJA I AMBALAŽE













































Srpanj 2015

 <p>PRIHODI: € 2m ZAPOSLENIH: 31</p> <p>RAZVOJ SOFTVERSKIH I AI RJEŠENJA</p> <p> Travanj 2024</p>	 <p>PRIHODI: € 5m ZAPOSLENIH: 42</p> <p>PROIZVODNJA BRTVI VENTILA, KOMPENZATORA I METALNIH MJEHOVA</p> <p> Siječanj 2024</p>	 <p>PRIHODI: € 3m ZAPOSLENIH: 24</p> <p>DISTRIBUCIJA MEDICINSKIH UREĐAJA I OPREME</p> <p> Lipanj 2022</p>	 <p>VAŠ PARTNER U OČUVANJU OKOLISA</p> <p>PRIHODI: € n/a ZAPOSLENIH: 18</p> <p>MEHANIČKO-BIOLOŠKA OBRADA OTPADA</p> <p> Prosinac 2021</p>	 <p>PRIHODI: € 13m ZAPOSLENIH: 138</p> <p>PROIZVODNJA I DISTRIBUCIJA PIĆA</p> <p> Listopad 2021</p>	 <p>PRIHODI: € 6m ZAPOSLENIH: 96</p> <p>PROIZVODNJA MATERIJALA ZA ZAVARIVANJE</p> <p> Ožujak 2021</p>	 <p>PRIHODI: € 341m ZAPOSLENIH: 2.816</p> <p>PROIZVODNJA SLADOLEDAI SMRZNUTE HRANE</p> <p> Rujan 2020</p>
 <p>PRIHODI: € 38m ZAPOSLENIH: 453</p> <p>IT USLUGE ZA SUSTAVE JAVNE I LOKALNE SAMOUPRAVE</p> <p> Travanj 2020</p>	 <p>Dio grupacije</p> <p>PRIHODI: € 72m ZAPOSLENIH: 357</p> <p>TELEKOMUNIKACIJE</p> <p> Srpanj 2019</p>	 <p>PRIHODI: € 57m ZAPOSLENIH: 251</p> <p>PROIZVODNJA KABLOVA</p> <p> Veljača 2019</p>	 <p>PRIHODI: € 41m ZAPOSLENIH: 663</p> <p>PROIZVODNJA VINA</p> <p> Siječanj 2019</p>	 <p>PRIHODI: € 7m ZAPOSLENIH: 48</p> <p>PROIZVODNJA I INSTALACIJA PROMETNE SIGNALIZACIJE</p> <p> Listopad 2018</p>	 <p>PRIHODI: € 34m ZAPOSLENIH: 37</p> <p>DISTRIBUCIJA ELEKTRIČNE OPREME</p> <p> Listopad 2018</p>	 <p>PRIHODI: n/a ZAPOSLENIH: n/a</p> <p>POSREDOVANJE OSIGURANJU</p> <p> Veljača 2017</p>
 <p>PRIHODI: € 27m ZAPOSLENIH: 243</p> <p>PRODAJA OBUČE</p> <p> Siječanj 2017</p>	 <p>PRIHODI: € 15m ZAPOSLENIH: 86</p> <p>INTEGRACIJA SIGURNOSNIH SISTEMA</p> <p> Travanj 2016</p>	 <p>PRIHODI: € 34m ZAPOSLENIH: 33</p> <p>VISOKOGRADNJA</p> <p> Ožujak 2016</p>	 <p>PRIHODI: € 93m ZAPOSLENIH: 671</p> <p>VISOKOGRADNJA I NISKOGRADNJA</p> <p> Veljača 2016</p>	 <p>Model Pakiranja d.d.</p> <p>PRIHODI: € 26m ZAPOSLENIH: 157</p> <p>PROIZVODNJA KARTONSKJE AMBALAŽE</p> <p> Listopad 2015</p>	 <p>PRIHODI: € 12m ZAPOSLENIH: 101</p> <p>MULTIMEDIJALNA KNJIŽARA</p> <p> Rujan 2015</p>	 <p>PRIHODI: € 21m ZAPOSLENIH: 265</p> <p>TRGOVINA ODJEĆOM</p> <p> Travanj 2015</p>

Projekti

Odabrani primjeri financijskih due diligencea

 <p>PRIHODI: € 154m ZAPOSLENIH: 105</p> <p>DISTRIBUCIJA MEDICINSKIH I FARMACEUTSKIH PROIZVODA</p> <p> Siječanj 2024</p>	 <p>PRIHODI: € 10 ZAPOSLENIH: 145</p> <p>POHRANA DIGITALNIH DOKUMENATA</p> <p> Srpanj 2022</p>	 <p>PRIHODI: € 17m ZAPOSLENIH: 44</p> <p>TRGOVINA SPORTSKOM PREHRANOM I DODACIMA</p> <p> Prosinac 2021</p>	 <p>PRIHODI: € 5m ZAPOSLENIH: 85</p> <p>IT RJEŠENJA ZA UPRAVLJANJE DOKUMENTIMA</p> <p> Svibanj 2021</p>	 <p>PRIHODI: € 6m ZAPOSLENIH: 43</p> <p>NAJAM VEZOVA I SERVISIRANJE PLOVILA</p> <p> Travanj 2021</p>	 <p>PRIHODI: € 4m ZAPOSLENIH: 59</p> <p>NAJAM VEZOVA I SERVISIRANJE PLOVILA</p> <p> Travanj 2021</p>	 <p>PRIHODI: € 4m ZAPOSLENIH: 25</p> <p>USLUGE INFORMACIJSKE SIGURNOSTI</p> <p> Travanj 2021</p>
 <p>PRIHODI: € 5m ZAPOSLENIH: 45</p> <p>NAJAM VEZOVA I SERVISIRANJE PLOVILA</p> <p> Ožujak 2021</p>	 <p>PRIHODI: € 230m ZAPOSLENIH: 1,124</p> <p>PROIZVODNJA SLADOLEDA I SMRZNUTE HRANE</p> <p> Prosinac 2020</p>	 <p>PRIHODI: € 111m ZAPOSLENIH: 1,116</p> <p>PROIZVODNJA SLADOLEDA I SMRZNUTE HRANE</p> <p> Prosinac 2020</p>	 <p>PRIHODI: € 13m ZAPOSLENIH: 12</p> <p>GEOTERMALNO POLJE</p> <p> Travanj 2020</p>	 <p>PRIHODI: € 25m ZAPOSLENIH: 166</p> <p>PROIZVODNJA ALKOHOLNIH I BEZALKOHOLNIH PIĆA</p> <p> Ožujak 2020</p>	 <p>PRIHODI: € 72m ZAPOSLENIH: 357</p> <p>TELEKOMUNIKACIJE</p> <p> Veljača 2020</p>	 <p>PRIHODI: € 141m ZAPOSLENIH: 1,000</p> <p>MALOPRODAJA OPREME ZA KUĆANSTVA</p> <p> Siječanj 2020</p>
 <p>PRIHODI: € 59m ZAPOSLENIH: 153</p> <p>TRGOVINA REZERVNIM AUTODIJELOVIMA</p> <p> Listopad 2019</p>	 <p>PRIHODI: € 5m ZAPOSLENIH: 41</p> <p>TRGOVINA REZERVNIM AUTODIJELOVIMA</p> <p> Lipanj 2019</p>	 <p>PRIHODI: € 1.5m ZAPOSLENIH: 12</p> <p>IT RJEŠENJA ZA NAJAM BRODOVA</p> <p> Siječanj 2019</p>	 <p>PRIHODI: NON-PROFIT ZAPOSLENIH: 150</p> <p>PROIZVODNJA CJEPIVA</p> <p> Studeni 2018</p>	 <p>PRIHODI: € 7.5m ZAPOSLENIH: 30</p> <p>DISTRIBUCIJA I OPSKRBA PRIRODNIH PLINOM</p> <p> Listopad 2018</p>	 <p>PRIHODI: € 9.4m ZAPOSLENIH: 28</p> <p>DISTRIBUCIJA I OPSKRBA PRIRODNIH PLINOM</p> <p> Svibanj 2017</p>	 <p>PRIHODI: € 2m ZAPOSLENIH: 20</p> <p>IT SOFTVER ZA HOTELIJERSKU INDUSTRIJU</p> <p> Prosinac 2016</p>

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.

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 financijske izvještaje, analizu prihoda, rashoda, imovine i obveza*
 - v. Poslovni plan i financijske projekcije*
 - vi. Ostale podatke, informacije i analize relevantne za transakciju.*

3 Početni kontakt i daljnja komunikacija s investitorima

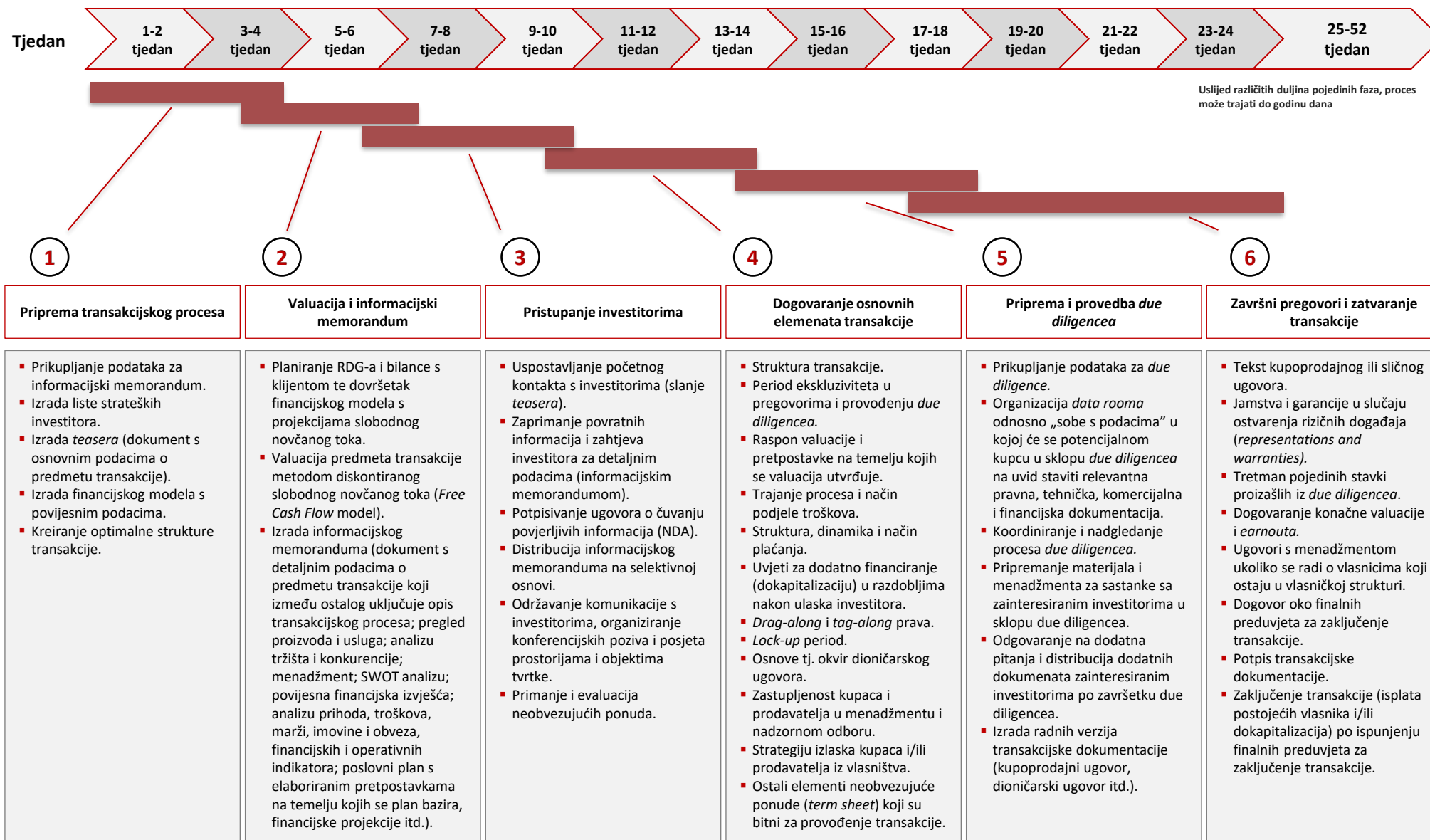
- Uspostavljanje početnog kontakta s investitorima (slanjem *teasera*).
- Potpisivanje ugovora o čuvanju povjerljivih podataka nakon primitka povratnih informacija i zahtjeva za dodatnim informacijama.
- Distribucija informacijskog memoranduma zainteresiranim investitorima.
- Održavanje stalne komunikacije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

4 Dogovor osnovnih uvjeta transakcije

- Neobvezujuće ponude dolaze u obliku Memoranduma o razumijevanju, Pisma namjere ili *term sheeta*, prije početka *due diligencea*, koje, ovisno o vrsti investitora i vrsti transakcije, obično uključuju:
 - i. Strukturu transakcije*
 - ii. Razdoblje ekskluzivnosti u pregovorima i provedbi due diligencea*
 - 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 financijskom investitoru itd.)*
 - xv. Ostale elemente neobvezujuće ponude bitne za provedbu određene transakcije.*

5 Due diligence, pregovori i izrada transakcijske dokumentacije

- Organizacija i koordinacija *due diligencea* 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 diligencea imati pristup relevantnim pravnim, tehničkim, komercijalnim i financijskim dokumentima,*
 - (iii) Koordiniranje i praćenje procesa due diligencea,*
 - (iv) Priprema materijala i organizacija sastanaka sa zainteresiranim investitorima tijekom due diligencea,*
 - (v) Odgovaranje na dodatna pitanja i distribucija dodatnih dokumenata zainteresiranim investitorima na kraju due diligencea.*
- 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 stavkama koje proizlaze iz due diligencea,*
 - (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.*



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), predstavnik 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 samoinicijativno pristupio.

3 Analiza dobivenih dokumenata i inicijalna valuacija targeta

- U aukcijskom procesu prodaje predstavnici prodavatelja će zainteresiranim kupcima nakon *teasera* dostaviti informacijski memorandum s detaljnijim opisom poslovanja, proizvoda i usluga, povijesnim i projiciranim financijskim izvješćima itd. Kupci bi trebali tražiti i izvještaj odnosno 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 & 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 daljnjeg interesa zajedno s pravnim i financijskim 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 ostaloga, nalaziti popis garancija i obveza koje je prodavatelj spreman dati odnosno preuzeti u sklopu transakcije, ali i rizika odnosno događaja za koje nije spreman dati garanciju ili preuzeti obvezu. Ukoliko je prodavatelj radio interni (*vendor*) *due diligence*, a rezultate nije uključio u informacijski memorandum, izvještaj 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 dogoditi zbog nekih razloga – npr. skupština dioničara kupca treba odobriti akviziciju ili regulator tržišnog natjecanja treba odobriti transakciju. Često se dio dogovorene 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 financijski 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 *goodwill*a
 - iii. Isplata jednog od vlasnika koji želi izaći iz vlasničke strukture
 - iv. Kreditna institucija traži zalag 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 izdavanje 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 flow*a 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 potrebnoj razini detalja, RDG i bilanca se mogu planirati na razini nekoliko glavnih stavki pa sve do najsitnijih 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 predmetom valuacije. Npr. prosječni omjer EV/EBITDA za tvrtke na burzi je 7, a EBITDA tvrtke koja je predmet valuacije iznosi 10 milijuna EUR. Implicirana 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 valuiira kako bi se izračunala vrijednost njenog vlasničkog kapitala
 - iii. **Metoda transakcijskih multiplikatora.** Slično kao i kod trgovinskih multiplikatora, radi se o metodi 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 flow*). 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 toga računovodstvena dobit često puta nije jednaka *cash flow*u. 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 glavnice, u RDG kao trošak ulazi samo kamata dok se za iznos otplaćene 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 i 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 spreman platiti za očekivani (dakle budući) *cash flow* tvrtke.



Andrej Grubišić

Partner

+385 98 458 610

andrej.grubisic@grubisic-partneri.net

Edukacija

- Doktorat iz poslovnog upravljanja - SDA Bocconi, Milano, Italija, 2021-2024 (kandidat).
- Spajanja i preuzimanja - London Business School, London, UK, 2018 (executive education).
- Strateška financijska 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 financijskog 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 financijska restrukturiranja. Početkom 2010. osniva tvrtku za financijsko 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.



Darijo Krešić

Partner

+385 95 579 1566

darijo.kresic@grubisic-partneri.net

Edukacija

- Postdiplomski studij financijske 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

- Darijo 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, pribavljanje financiranja, procjene vrijednosti, dubinska snimanja te financijska 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 Logisticsu 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

+385 91 2521 276

marko.klipic@grubisic-partneri.net

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.



Mario Bajlović

Stariji suradnik

+385 91 7625 416 mario.bajlovic@grubisic-partneri.net

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.



Antonio Tandara

Suradnik

+385 95 8267 912 antonio.tandara@grubisic-partneri.net

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 praktikanata. 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.



Roman Lovrić

Suradnik

+385 99 442 9232 roman.lovrice@grubisic-partneri.net

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.



Leonardo Matanović

Analitičar



+385 99 3307 111



leonardo.matanovic@grubisic-partneri.net

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 konverzijskoj razini njemački.



Ivan Rajevac

Analitičar



+385 99 7231897



ivan.rajevac@grubisic-partneri.net

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.
- Akademska i sportska stipendija - Poslovna škola Malcolm Baldrige, Sveučilište Post.



Matej Vukić

Mlađi analitičar



+385 98 1749 507



matej.vukic@grubisic-partneri.net

Edukacija

- Preddiplomski studij ekonomije i menadžmenta – Zagrebačka škola ekonomije i menadžmenta, Zagreb, 2024.
- Studentska razmjena na ESSEC Business School - Pariz, 2023.

Iskustvo

- Matej se pridružio timu Grubišić i partnera u srpnju 2024. godine na poziciji mlađeg analitičara. Dosadašnja radna iskustva stekao je u Ernst&Young-u u diviziji Strategije i Transakcija (M&A odjel).

Ostalo

- Tečno govori engleski jezik.
- Dekanova nagrada tijekom četiri godine studiranja (među top 5% studenata).
- ACAP stipendija za izvrsnost – među 2. najboljih studenata.

GRUBIŠIĆ & PARTNERI - GLOBALSCOPE d.o.o.
Sky Office, 11. kat



ROBERTA FRANGEŠA MIHANOVIĆA 9
10110 ZAGREB, HRVATSKA
www.grubisic-partneri.net
info@grubisic-partneri.net

GRUBIŠIĆ & Partneri
KORPORATIVNE FINACIJE