



**CEPOR**

Centar za politiku  
razvoja malih  
i srednjih poduzeća  
i poduzetništva



# KLUB KUPACA MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA

The SME Buyers' Club

**EDUKATIVNI PROGRAM**  
za vlasnike poduzeća koji planiraju  
akviziciju drugog poduzeća

**LIDER**

Entrepreneurship  
Academy  
powered by EFSE

Transeo  
European Association for SME Transfer



**CEPOR**

Centar za politiku  
razvoja malih  
i srednjih poduzeća  
i poduzetništva



## RADIONICA 1

Četvrtak, 4. listopada 2018., 16-20 sati

# KAKO I KADA SE ODLUČITI NA AKVIZICIJU I KAKO ODABRATI PODUZEĆE?

Cilj radionice je prodiskutirati razlike između organskog rasta i rasta kroz akviziciju drugog poduzeća kao i definirati moguće razloge za akviziciju. Radionica će govoriti i o tome kako identificirati sektor/poduzeće koje mislimo preuzeti i kako pokrenuti postupak pripreme za akviziciju. Prepoznat ćemo ključne razloge za akviziciju i predložiti korake koje treba poduzeti u pripremi za akviziciju.

Predavači: **Krešimir Sečak** i **Petar Šimić**

**Krešimir Sečak** je manager s više od 20 godina međunarodnog managerskog i konzultantskog iskustva te iskustva upravljanja poduzećima u Hrvatskoj, Novom Zelandu, Hong Kongu i Vijetnamu. Posljednjih 10-ak godina uglavnom radi na pozicijama izvršnog direktora većinom u proizvodnim poduzećima i poduzećima koja se bave razvojem i globalnom distribucijom proizvoda. Sečak je, također, obnašao ulogu Regionalnog Managera za Management Consulting u Deloitte Centralna Europa gdje je vodio konzultantske projekte u velikom broju kompanija u regiji. Njegova specijalnost su definiranje strategije, razvoj i provedba strateških planova, restrukturiranja kao i internacionalizacija poslovanja i stvaranje preduvjeta na brz rast prihoda i profitabilnosti poslovanja.

**Petar Šimić**, direktor je tvrtke Primacošped koja je logistički partner globalnih i regionalnih farmaceutskih kompanija te članica međunarodnih institucija i mreža. Tijekom radionice Šimić će opisati svoje iskustvo donošenja odluke, preuzimanja i integracije drugog obiteljskog poduzeća, za što mu je značajno poslužilo znanje i iskustvo koje je stekao kao konzultant u Deloitte Hrvatska. Petar Šimić je zamjenik predsjednika Izvršnog odbora Udruge malih i srednjih poduzetnika Hrvatske udruge poslodavaca.

## RADIONICA 2

Petak, 5. listopada 2018., 16-20 sati

# FAZE AKVIZICIJSKOG PROCESA

Na radionici će se podijeliti iskustva o provedbi ključnih koraka strukturiranog akvizicijskog procesa. Cilj radionice je detaljno približiti preduvjete uspješnog vođenja procesa, te tretman ključnih izazova/problema kako iz perspektive savjetnika tako i iz perspektive kupca u akvizicijskom procesu.

Predavači: **Darijo Krešić** i **Stiven Toš**

**Darijo Krešić** je partner u tvrtki Grubišić i partneri. Tijekom višegodišnjeg iskustva sudjelovao je na više od 40 projekata za lokalne i međunarodne klijente koji su uključivali savjetovanje u procesima prodaje ili kupovine tvrtki, pribavljanje financiranja, procjene vrijednosti te dubinska snimanja. Darijo je diplomirao na Zagrebačkoj školi ekonomije i menadžmenta (uključujući i višemjesečne boravke na Higher School of Economics u Moskvi te London School of Economics). Trenutno je kandidat za polaganje 2. stupnja CFA programa.

**Stiven Toš** je direktor Bomark Paka i član uprave Bomark grupe, tvrtke koja je od male obiteljske distributerske kompanije, kroz organski rast i akvizicije u regiji, narasla u jednog od najvećih europskih proizvođača stretch folije te jednog od najvećih hrvatskih distributera ambalažnog materijala. U 2017. godini proglašen je najboljim mladim menadžerom Hrvatske.

## PROCJENA VRIJEDNOSTI MALOG I SREDNJEG PODUZEĆA U HRVATSKOJ

Cilj radionice je približiti pristup procjeni vrijednosti ciljane kompanije s posebnim naglaskom na iskustva procjene vrijednosti poduzeća na lokalnom tržištu. Tijekom radionice bit će govora i o (i) vrednovanju sinergijskih efekata (ii) utjecaju ključnih rizika identificiranih tijekom dubinskog snimanja na valuaciju te (iii) ključnim ostalim uvjetima koji uz valuaciju čine cjelokupan transakcijski paket.

Predavači: **Andrej Grubišić i Davor Meštrović**

**Andrej Grubišić**, započeo je profesionalni put 2002. godine u SAD-u kao financijski analitičar u Sodexho Inc. U 2003. godini u Hrvatskom Telekom postaje asistent u uredu člana Uprave za financije nakon čega prelazi u Odjel strategije gdje upravlja procesom strateškog planiranja za sve članice T-HT grupe. Od 2007. godine član je uprave društva za upravljanje investicijskim fondovima Platinum Invest čiji je suvlasnik do kraja 2008. godine 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. godine osnovao je tvrtku za poslovno i financijsko savjetovanje Grubišić & Partneri. Andrej je doktorirao na Business School Lausanne u Švicarskoj uz naknadna usavršavanja iz područja korporativnih financija na Harvard Business School i London Business School.

**Davor Meštrović**, predsjednik je Nadzornog odbora poduzeća Vodokok, koje je vodeći hrvatski distributer instalacijskih materijala za izgradnju infrastrukturnih objekata. Prije ulaska u privatni biznis, Meštrović je radio u Ministarstvu financija Republike Hrvatske, a zatim za Komisiju za vrijednosne papire Republike Hrvatske gdje je radio na poslovima regulacije tržišta kapitala i regulacije rada brokerskih društava. U 2003. godini s partnerima pokreće Vodokok gdje je do travnja 2018. godine obnašao dužnost generalnog direktora. Tvrtka se od 2003. do danas svakodnevno mijenjala i prilagođavala zahtjevima i trendovima tržišta, a danas je regionalni lider s jedinstvenom tržišnom platformom. U svom poslovnom razvoju poduzeće prolazi gotovo sve korporativne akcije, kao što su dokapitalizacija vlastitim sredstvima, preoblikovanje iz d.o.o. u d.d., izlazak na tržište kapitala izdavanjem novih dionica privatnim izdajanjem i ulaskom FGS-a u vlasničku strukturu, akvizicija tvrtki, spajanja i prodaja tvrtki, pripajanja, regionalno širenje, zajedničko ulaganje, te ulazak Europske banke za obnovu i razvitak u financijsku strukturu poduzeća.

## Due dilligence ILI DUBINSKO SNIMANJE PODUZEĆA

Cilj radionice je pojasniti čemu služi proces financijskog, poreznog i pravnog due diligence poduzeća, koji su njegovi ključni ishodi te zašto je isti bitan za investitora prilikom kupnje određenog poduzeća. Samim time, tijekom radionice bit će govora o analizi profitabilnosti, imovine, strukture financiranja, novčanog toka, odnosno potencijalnim financijskim i poreznim rizicima te njihovim utjecajima na transakciju kupnje poduzeća. Tijekom radionice će se na primjerima prikazati kako na učinkovit način prepoznati mnogobrojne rizike u radnim odnosima, ugovaranju, tržišnom natjecanju, pitanjima vezanim uz nekretnine i drugim pravnim područjima, te kako ih ispravno podijeliti na sudionike transakcije.

Predavači: **Andrija Garofulić i Danijel Pribanić**

**Andrija Garofulić** je partner odjela savjetovanja društva Mazars Cinotti s više od deset godina iskustva u poslovima financijskog i poreznog savjetovanja te je sudjelovao na mnogobrojnim projektima financijskih i poreznih due diligence-a (npr. Gorenje, Rimac Automobili, Greyp bikes, Spačva, Hoteli Podgora i mnoga društva iz SME segmenta) te procjene vrijednosti društava. Dio svoje poslovne karijere proveo je u internacionalnoj revizorskoj kući na poslovima računovodstva i poreznog savjetovanja. Garofulić je ko-autor knjige „Kako se pripremiti za nadzor Porezne uprave“, ovlaštenu revizor Ujedinjenog Kraljevstva (ACCA), te autor stručnih članaka za raznovrsne stručne publikacije.

**Danijel Pribanić** je odvjetnik s više od deset godina radnog iskustva u odvjetništvu, prvenstveno u radu s korporacijama i drugim poslovnim subjektima. Njegovo područje rada obuhvaća provođenje pravnog due diligence postupaka, pregovora oko pripajanja i preuzimanja društava. U suradnji s poslovnim i financijskim savjetnicima radi na provedbi kadrovskog i organizacijskog restrukturiranja te uvođenja promjena radi poboljšanja poslovnih rezultata poslovnih klijenata. Pribanić je član Hrvatske udruge za mirenje, sudski tumač za engleski jezik, te je upisan na listu arbitara s domaćim i međunarodnim obilježjem Stalnog arbitražnog sudišta Hrvatske gospodarske komore. Pravo je završio na Sveučilištu u Zagrebu, a u okviru zagrebačkog i sveučilišta Paris 2 magistrirao je na francuskom jeziku iz europskog prava, te priprema doktorat iz europskog prava.

## POST-AKVIZICIJSKO RAZDOBLJE – ŠTO NAPRAVITI U PRVIH 6 MJESECI NAKON AKVIZICIJE?

Cilj radionice je podijeliti iskustvo u provedbi aktivnosti u prvih šest mjeseci post-akvizicijskog razdoblja. Tijekom radionice bit će govora o tome kako ostvariti ciljeve akvizicije, snimiti pravo stanje i utvrditi prioritete, kako upravljati poslovanjem i uspostaviti kontrolu. Prepoznat ćemo ključne probleme i ponuditi rješenja u situaciji kada je potrebno ostvariti brze financijske učinke i integrirati poslovanje.

Predavači: **Roko Vodopija i Sven Marušić**

**Roko Vodopija** je konzultant i manager s više od 20 godina profesionalnog iskustva u regionalnim kompanijama gdje je upravljao timovima u stabilnim i dinamičnim tržišnim situacijama. Radio je kao manager i konzultant u velikom broju kompanija u regiji Istočne i jugoistočne Europe. Njegova specijalnost su razvoj i provedba strateških planova, transformacija poduzeća, mjere za rast prihoda i profitabilnosti poslovanja te unapređenje gotovinskog tijeka.

**Sven Marušić** ima više od dvanaest godina iskustva u informacijskim tehnologijama i telekomunikacijskoj industriji. Radio je na različitim poslovima, od razvoja softvera, prodaje usluga u telekomunikacijskoj industriji do managementa u IT industriji. U Microsoftovom Europskom proizvodno-razvojnom centru u Dublinu radio je kao voditelj tima za razvoj softvera. U 2007. godini postao je Izvršni direktor za informacijske i poslovne sustave u Hrvatskom Telekomu. U 2010. godini pokrenuo je tvrtku InfoCumulus koju je 2017. godine preuzela Grupa Span. Sven Marušić je član Uprave Spana. Tijekom radionice Marušić će govoriti o svom iskustvu u post-akvizicijskom razdoblju.

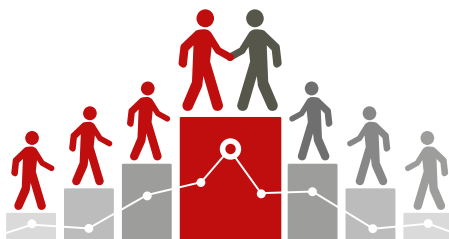
## FINANCIRANJE AKVIZICIJE

Cilj radionice je prikazati različite modele financiranja akvizicije, od tradicionalnih do alternativnih izvora financiranja. Također, bit će riječi o važnosti zadobivanja podrške i povjerenja kupaca poduzeća i vjerovnika, prvenstveno poslovne banke, prilikom donošenja odluke o investiranju u akviziciju drugog poduzeća. Tijekom radionice bit će prikazani primjeri i iskustva financiranja kupovine poduzeća te preporuke za kupce u tom procesu.

Predavači: **Marko Galić i Krešo Troha**

**Marko Galić** je regionalni voditelj programa za financiranje i razvoj malih i srednjih poduzeća u Europskoj banci za obnovu i razvitak (EBRD). Prije toga radio je za UniCredit i CAIB pri savjetovanju kompanija u procesima spajanja i preuzimanja.

**Krešo Troha** je vlasnik i predsjednik Uprave tvrtke IT SOFT koja je jedan od lidera u IT sektoru u Hrvatskoj i IT outsourcing partner za mala i srednja poduzeća na području Hrvatske i šire regije. Nekoliko godina je radio u financijskom sektoru Raiffeisen banke, kao direktor odjela za telekomunikacije i infrastrukturu. Predsjednik je Uprave Podatkovnog centra DataCross kojeg je osmislio i razvio koristeći alternativne izvore financiranja. Poduzetničku karijeru započeo je preuzimanjem već uhdanog biznisa, a nastavio širiti kroz organski rast i akvizicije.





# CEPOR

Centar za politiku razvoja malih  
i srednjih poduzeća i poduzetništva

---

<b>MJESTO:</b>	CEPOR, Trg J.F. Kennedyja 7, Zagreb (Ekonomski institut Zagreb)
<b>ROK ZA PRIJAVU:</b>	Petak, 28. rujna 2018. Broj mjesta je ograničen, a prednost ostvaruju ranije prijavljeni sudionici.
<b>KOTIZACIJA:</b>	4.000,00 kn + PDV Za predstavnike Kluba obiteljskih tvrtki i Kluba izvoznika poslovnog tjednika Lider predviđena je promotivna cijena s 20% popusta: 3.200,00 kn + PDV Kotizacija uključuje materijale za sudionike, zakusku i osvježenje
<b>PLAĆANJE:</b>	Kotizacija se uplaćuje na IBAN CEPORa: HR4323600001101220808 Svrha doznake: upisati ime i prezime polaznika Uplatu je potrebno izvršiti najkasnije do 28. rujna 2018.
<b>PRIJAVA:</b>	Za prijavu na program molimo popunite <b>prijavnicu</b> . Potvrdu o uplati molimo dostaviti na e-mail: <a href="mailto:klub.kupaca@cepor.hr">klub.kupaca@cepor.hr</a>
<b>VIŠE INFORMACIJA:</b>	<a href="mailto:klub.kupaca@cepor.hr">klub.kupaca@cepor.hr</a> ; tel: 01/2305-363; mob: 098/9815-173; <a href="http://www.cepor.hr">www.cepor.hr</a>
<b>VODITELJICA KLUBA KUPACA MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA:</b>	Mirela Alpeza, CEPOR

---

**LIDER** 

 Entrepreneurship  
Academy  
powered by EFSE

 Transeo AI5BL  
European Association for SME Transfer