



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

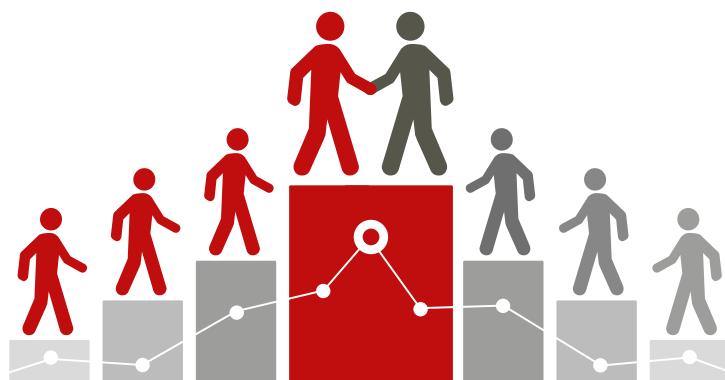
LIDER

 Entrepreneurship
Academy
powered by EFSE

 Transeo
European Association for SME Transfer

ERSTE
Bank

HAMAG  BIORO



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 managorskog 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.

FAZE AKVIZICIJSKOG PROCESA

Na radionici će se podijeliti iskustva o provedbi ključnih koraka strukturiranog akvizicijskog procesa. Cilj radionice je detaljno približiti *drive* 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.

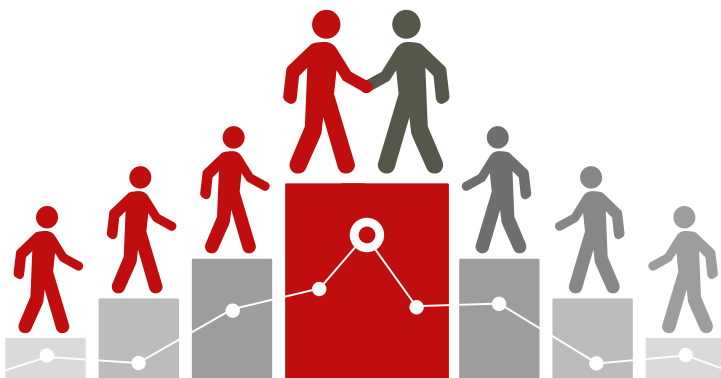
PROCJENA VRIJEDNOSTI MALOG I SREDNJEG PODUZEĆA U HRVATSKOJ

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 Sodexo 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 izdavanje novih dionica privatnim izdanjem 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.



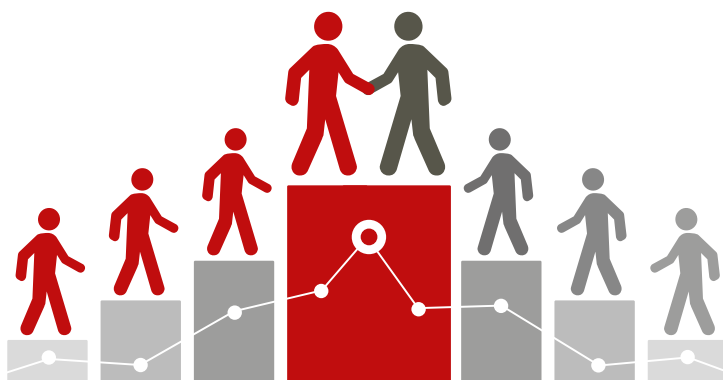
Due diligence ILI DUBINSKO SNIMANJE PODUZEĆA

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 kadrovske i organizacijske 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: **Slaven Ćurić i Mirna Šenjug Novak**

Slaven Ćurić karijeru je započeo u Ministarstvu financija - Poreznoj upravi, nastavio u Wüstenrot stambenoj štedionici, potom u HVB Splitskoj banci. U 2006. godini priključio se timu Delloitte Hrvatska, gdje je proveo 7 godina, nakon čega novi izazov nalazi u konzultantskoj kompaniji Admetam Business Consultants, kao glavni partner za Hrvatsku. Posljednjih deset godina fokusiran je na projekte restrukturiranja kompanija, uključujući operativno, financijsko i strateško restrukturiranje. Od kraja 2018. godine direktor je u PwC Hrvatska, gdje uvodi uslugu Business Recoveryja, čiji je fokus implementacija planova restrukturiranja te podizanje efikasnosti poslovanja kompanija i prije same eskalacije kriznih situacija.

Mirna Šenjug Novak je financijski stručnjak sa bogatim iskustvom u investicijskom bankarstvu, kontrolingu i upravljanju financijama. Karijeru je započela u Sektoru investicijskog bankarstva Privredne banke Zagreb d.d. Radeći na mnogim analizama industrija i poduzeća, procjenama vrijednosti poduzeća i projekata, poslovnom planiranju te transakcijama spajanja i preuzimanja, stekla je vrijedno iskustvo na poljima financijskog modeliranja, strateškog planiranja i istraživanja tržišta. Nakon toga je bila zadužena za uspostavu kontrolinga u regionalnoj banci te je surađivala sa Upravom i Nadzornim odborom na projektima strateškog planiranja, upravljanja imovinom, eksternih revizija, dubinskih snimanja te odnosima sa investitorima. Mirna je trenutno član Uprave zadužena za financije u vodećoj regionalnoj organizaciji za istraživanje lijekova aktivnoj na tržištima SEE regije u kojoj sudjeluje u integraciji akviriranih kompanija, te intenzivno radi na raznim IT projektima u svrhu unaprjeđenja operativnih procesa unutar grupe. Mirna je završila prestižni Chartered Financial Analyst Program na CFA Institutu, Charlottesville, Virginia USA, diplomirala je na Ekonomskom fakultetu u Zagrebu, te položila ispite HANFA-e za investicijskog savjetnika i brokera.

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

Predavači: **Marko Galić i Krešo Troha**

Marko Galić je od 2018. godine Partner u tvrtci Provectus Capital Partners. Radio je i kao regionalni voditelj programa za financiranje i razvoj malih i srednjih poduzeća u Europskoj banci za obnovu i razvitak (EBRD), a prije toga 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 uhodanog biznisa, a nastavio širiti kroz organski rast i akvizicije.



CEPOR

Centar za politiku razvoja malih
i srednjih poduzeća i poduzetništva

MJESTO: CEPOR, Trg J.F. Kennedyja 7, Zagreb (Ekonomski institut Zagreb)

ROK ZA PRIJAVU: 3. svibnja 2019. Broj mjesta je ograničen na 25 sudionika

KOTIZACIJA: 1 radionica – 1000,00 kn+PDV
3 radionice – 2.700,00 kn+PDV
6 radionica – 4.800,00 kn+PDV

Za predstavnike Liderovog Kluba obiteljskih tvrtki i klijente Erste banke predviđena je promotivna cijena s 10% popusta.



Kotizacija uključuje materijale za sudionike, zakusku i osvježenje.

PLAĆANJE: Kotizacija se uplaćuje na IBAN CEPORa: HR4323600001101220808
Svrha doznake: upisati ime i prezime polaznika
Uplatu je potrebno izvršiti najkasnije do 3. svibnja 2019.

PRIJAVA: Za prijavu na program molimo popunite **prijavnicu**.
Potvrdu o uplati molimo dostaviti na e-mail: klub.kupaca@cepor.hr

VIŠE INFORMACIJA: klub.kupaca@cepor.hr; tel: 01/2305-363; mob: 098/9815-173; www.cepor.hr

VODITELJICA KLUBA KUPACA MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA: Mirela Alpeza, CEPOR



MIŠLJENJA SUDIONIKA

edukativnog programa Kluba kupaca malih i srednjih poduzeća 2018

„Kažu da ništa nije tako moćno kao ideja čije je vrijeme dozrelo.

Čini mi se da je tako i program za Klub kupaca malih i srednjih tvrtki došao u pravo vrijeme i složen je upravo po mjeri onih koji razmišljaju o kupnji ili prodaji tvrtke. Program je prilagođen zaposlenim ljudima za koje je vrijeme najdragocjeniji resurs, od vremena održavanja koje je četvrtak i petak poslijepodne, preko sadržaja koji je podijeljen u tri modula (prije, za vrijeme i poslije akvizicije), do predavača i polaznika, koji su iskusni i stručni te vrlo praktični. Mišljenja sam da je svaki polaznik koji je to htio mogao iz programa puno dobiti.

Predavači su iskusni konzultanti i menadžeri/vlasnici koji su pričali o svojim osobnim iskustvima u kupoprodajnom procesu od početnih razmišljanja i donošenja odluke o ulasku u ovaj vrlo složen i zahtjevan proces do pogleda sa distance i razmišljanja što bi napravili danas drugačije i gdje su propuštene prilike, a što su bili najveći problemi.

Polaznik sam više ovakvih seminara u organizaciji različitih vrlo uglednih institucija u zemlji i inozemstvu i ovaj mi je program bio najcjelovitiji, najprilagođeniji, najpraktičniji i stvorio mi je najveću vrijednost za uložene resurse (vrijeme i novac). Atmosfera na seminaru je bila vrlo opuštena i u isto vrijeme radna sa izuzetno uključenim polaznicima i predavačima koji su učili jedni od drugih uz otvorenu komunikaciju i suprotstavljane mišljenja koje nikad nije prešlo granicu pristojnosti i prešlo u destrukciju.

CEPORov program svakako preporučam svakom tko razmišlja o kupnji/prodaji tvrtke.“

Boris Popović, Predsjednik Uprave
Alarm automatika d.o.o. Rijeka

„Sudjelovao sam u radu radionica Kluba kupaca malih i srednjih poduzeća održanom u listopadu 2018. To je bila još jedna prilika za osvještavanje o potrebi pripremanja poduzeća, vlasnika i zaposlenika za što bezbolniji prijenos u budućnosti. Iako sam ja u poziciji poduzetnika koji će prenijeti poslovanje ili / i vlasništvo, vrlo je korisno razmijeniti mišljenja o potrebnim radnjama, aktivnostima te varijantama prijenosa. Organizatori su osigurali najrelevantnije stručnjake koji mogu o ovoj temi govoriti na temelju praktičnih iskustava i provedenih tranzicija, kao i poduzetnike koji su uspješno proveli tranziciju. Uz zanimljive i poučne prikaze mogli smo u pauzama razgovarati sa ljudima koji imaju slične probleme. Iskustva drugih vrlo su poučna i važno ih je čuti. Zahvalan sam Klubu kupaca te CEPORu na ozbiljnom naporu i radu na osvještavanju poduzetnika, javnosti i institucija o važnosti ovih procesa.“

Pero Vidović, vlasnik i direktor
AMBIJENTI d.o.o. Čakovec

“O akviziciji poduzeća počeo sam razmišljati sredinom prošle godine: nakon višegodišnjeg vođenja i razvoja naše tvrtke, ubrzavanje rasta kroz akviziciju počelo je izgledati kao izrazito primamljiva mogućnost. Informacija o edukativnom programu Klub kupaca za mene je došla u pravom trenutku. Edukaciju bih ocijenio detaljnom i temeljitom, i rekao bih da je nadaleko nadišla sva moja očekivanja. Ovo je kvalifikacija koju ne dajem olako, i ne znam bih li je dao za ikoju drugu poslovnu edukaciju. Mislio sam da znam što trebam znati o kupnji tvrtke, ali tijekom edukacije Klub kupaca sam otkrio da postoje cijela ključna područja znanja oko akvizicija o kojima nisam niti razmišljao. Osim vrhunskih predavača, posebno sam bio impresioniran iskustvom i profilom drugih polaznika, od kojih sam također puno naučio.“

Stjepan Pavlek Posavec, Predsjednik Uprave
Koios Consulting d.o.o. Zagreb