

# BOSQAR INVEST

## Prezentacija za investitore

4. listopada 2024.

# Ograničenje odgovornosti

**VAŽNO: Morate pročitati sljedeće prije nastavka.** Sljedeće se odnosi na ovaj dokument, usmenu prezentaciju informacija u ovom dokumentu od strane tvrtke BOSQAR Inc. („**Tvrtka**“) ili bilo koje osobe u ime Tvrtke, te na bilo koju sesiju pitanja i odgovora koja slijedi nakon prezentacije (zajednički, „**Informacije**“). Pristupanjem Informacijama, slažete se s dolje navedenim uvjetima i odredbama.

Informacije se ne smiju reproducirati, redistribuirati, objavljivati ili prenositi bilo kojoj drugoj osobi, izravno ili neizravno, u cijelosti ili djelomično, u bilo koje svrhe. Ovaj dokument se ne smije ukloniti s mjesta na kojem se nalazi. Ako je ovaj dokument primljen greškom, mora se odmah vratiti Tvrtki. Informacije nisu usmjerene niti namijenjene distribuciji ili uporabi od strane bilo koje osobe ili subjekta koji su državljani ili stanovnici, ili se nalaze na bilo kojem lokalitetu, u državi, zemlji ili drugoj jurisdikciji gdje bi takva distribucija ili uporaba bila suprotna zakonu ili propisu ili bi zahtijevala bilo kakvu registraciju ili licenciranje unutar takve jurisdikcije. Informacije nisu za objavljivanje, puštanje u opticaj ili distribuciju u Sjedinjenim Državama, Ujedinjenom Kraljevstvu, Australiji, Kanadi, Japanu ili bilo kojoj drugoj jurisdikciji u kojoj bi ponuda ili prodaja bila zabranjena prema primjenjivom zakonu.

Ovaj dokument i njegov sadržaj ne smiju vidjeti osobe unutar Sjedinjenih Država. Pristupanjem Informacijama, izjavljujete da se nalazite izvan Sjedinjenih Država. Informacije ne predstavljaju ili ne čine dio, i ne bi se trebale tumačiti kao ponuda ili poziv na opis ili kupnju vrijednosnih papira, i ništa u ovom dokumentu ne bi trebalo biti temelj ili se na to ne bi trebalo oslanjati u vezi s bilo kojim ugovorom ili obvezom, niti predstavlja preporuku u vezi s vrijednosnim papirima. Potencijalni investitori dužni su samostalno provesti svoje neovisne analize i procjene poslovanja i financijskog stanja Tvrtke i prirode vrijednosnih papira prije donošenja bilo koje investicijske odluke u vezi s vrijednosnim papirima.

Informacije je pripremila Tvrtka. Erste&Steiermärkische, UniCredit i Zagrebačka banka i bilo koji drugi aranžer („**Banke**“) koji djeluju u vezi s ponudom vrijednosnih papira djeluju isključivo za Tvrtku i nikoga drugog, te neće biti odgovorni za pružanje savjeta u vezi s Informacijama bilo kojoj drugoj strani. Stoga, Banke ne preuzimaju nikakvu odgovornost i ne daju nikakve izjave ili jamstva, izričita ili implicitna, za sadržaj Informacija, uključujući njihovu točnost, potpunost ili potvrdu ili za bilo koju drugu izjavu koja se navodi ili se tvrdi u vezi s Tvrtkom, te ništa u ovom dokumentu ili na ovoj prezentaciji neće se oslanjati kao na obećanje ili izjavu u tom pogledu, bilo da se radi o prošlosti ili budućnosti. Banke se stoga odriču svake odgovornosti, bilo da proizlazi iz delikta, ugovora ili na drugi način (osim kako je gore navedeno), koju bi inače mogle imati u vezi s Informacijama ili bilo kojom takvom izjavom. Informacije sadrže izjave usmjerene prema budućnosti.

Sve izjave osim izjava o povijesnim činjenicama uključene u Informacije su izjave usmjerene prema budućnosti. Izjave usmjerene prema budućnosti daju trenutna očekivanja i projekcije Tvrtke u vezi s njenim financijskim stanjem, rezultatima poslovanja, planovima, ciljevima, budućim performansama i poslovanjem. Te izjave mogu uključivati, bez ograničenja, bilo koje izjave koje prethode, slijede ili uključuju riječi poput "cilj", „vjerovati“, „očekivati“, „ciljati“, „namjeravati“, „možda“, "predviđati", „procjenjivati“, „planirati“, „projicirati“, „htjeti“, „imat će“, "vjerojatno", „trebati“, "željeti“, „moći“ i druge riječi i pojmove sličnog značenja ili njihove negativne oblike. Takve izjave usmjerene prema budućnosti uključuju poznate i nepoznate rizike, neizvjesnosti i druge važne čimbenike izvan kontrole Tvrtke koji bi mogli uzrokovati da stvarni rezultati, performanse ili postignuća Tvrtke budu značajno različiti od očekivanih rezultata, performansi ili postignuća izraženih ili implicitno izraženih takvim izjavama usmjerenim prema budućnosti. Takve izjave usmjerene prema budućnosti temelje se na brojnim pretpostavkama u vezi s trenutnim i budućim poslovnim strategijama Tvrtke i okruženjem u kojem će poslovati u budućnosti.

Nema izričitih ili prešutnih jamstava, izjava ili obveza u vezi s pravednošću, točnošću, potpunosti ili ispravnošću Informacija ili mišljenja sadržanih u njima. Informacije nisu neovisno provjerene i neće se ažurirati. Informacije, uključujući, ali ne ograničavajući se na izjave o budućnosti, primjenjuju se samo na datum ovog dokumenta i nisu namijenjene davanju jamstava u pogledu budućih rezultata. Tvrtka izričito odbacuje bilo kakvu obvezu objave ili obvezu za ažuriranje ili reviziju Informacija, uključujući bilo koje financijske podatke ili izjave o budućnosti, i neće javno objaviti nikakve revizije koje može napraviti na Informacijama koje mogu proizaći iz bilo kakve promjene u očekivanjima tvrtke, bilo koje promjene u događajima, uvjetima ili okolnostima na kojima se temelje ove izjave o budućnosti, ili drugi događaji ili okolnosti koje nastanu nakon datuma ovog dokumenta. Tržišni podaci korišteni u Informacijama koji nisu pripisani određenom izvoru procjene su tvrtke i nisu neovisno provjereni. Povijesni financijski podaci sadržani u ovim Informacijama ne bi se trebali smatrati točnim predviđanjem budućeg poslovanja Tvrtke i njezine grupe. Ove Informacije uključuju određene non-IFRS financijske mjere, poput, među ostalima, neto duga, EBITDA i prilagodene EBITDA. Ove non-IFRS financijske mjere možda nisu usporedive s mjerama sličnog naziva koje su predstavljene od strane drugih tvrtki, niti bi se trebale tumačiti kao alternativa drugim financijskim mjerama utvrđenim u skladu s IFRS. Određene brojke sadržane u ovim Informacijama, uključujući financijske informacije, bile su predmet zaokruživanja (i u određenim okolnostima možda ne predstavljaju zbroj).

Isključivo u svrhu zahtjeva za upravljanje proizvodima iz članka 9. stavka 8. Delegirane direktive Komisije (EU) 2017/593 od 7. travnja 2016. kojom se nadopunjuje Direktiva 2014/65/EU Europskog parlamenta i Vijeća u pogledu zaštite financijskih instrumenata i sredstava klijenata, obveza upravljanja proizvodima i pravila koja se primjenjuju na pružanje ili primanje naknada, provizija ili bilo kakvih novčanih ili nenovčanih koristi („**Delegirana direktiva**“) u vezi s međusobnim odgovornostima proizvođača u okviru zahtjeva za upravljanje proizvodima sadržanim u: (a) Direktivi 2014/65/EU o tržištima financijskih instrumenata, kako je izmijenjena; (b) člancima 9. i 10. Delegirane direktive; i (c) lokalnim provedbenim mjerama („**zahtjevi za upravljanje proizvodima prema MiFID II**“), uz odricanje svake odgovornosti, bilo da proizlazi iz delikta, ugovora ili na drugi način, koju bi bilo koji „**proizvođač**“ (u smislu zahtjeva za upravljanje proizvodima prema MiFID II) inače mogao imati u vezi s tim, vrijednosni papiri su bili predmet postupka odobrenja proizvoda, pri čemu je utvrđeno da su vrijednosni papiri: (i) kompatibilni s ciljnog tržišnom skupinom malih ulagatelja i ulagatelja koji ispunjavaju kriterije profesionalnih klijenata i kvalificiranih protustrana, kako je definirano u MiFID II; i (ii) prikladni za distribuciju putem svih distribucijskih kanala koji su dopušteni prema MiFID II („**Procjena ciljnog tržišta**“). Radi izbjegavanja nedoumica, Procjena ciljnog tržišta ne predstavlja: (a) procjenu prikladnosti ili primjerenosti u svrhu MiFID II; ili (b) preporuku bilo kojem ulagatelju ili skupini ulagatelja da ulože, kupe ili poduzmu bilo koju drugu radnju u vezi s vrijednosnim papirima.

**PRISUSTVOM NA SASTANKU NA KOJEM SE OVA PREZENTACIJA ODRŽAVA I/ILI PRISTUPOM ILI ČITANJEM KOPIJE PREZENTACIJE, JAMČITE, POTVRĐUJETE, IZJAVLJUJETE I SUGLASNI STE S TVRTKOM I SVAKIM OD NJEZINIH SAVJETNIKA DA: (I) MOŽETE PRIMITI OVU PREZENTACIJU BEZ KRŠENJA BILO KOJIH PRIMJENJIVIH PRAVNIH ILI REGULATORNIH OGRANIČENJA; (II) PROČITALI STE, SLAŽETE SE S SADRŽAJEM OVOG OGRANIČENJA I PRIDRŽAVAT ĆETE SE NJEGOVOG SADRŽAJA, I (III) POTVRĐUJETE DA RAZUMIJETE PRAVNE I REGULATORNE SANKCIJE PRIMJENJIVE NA ZLOUPOTREBU ILI NEPRAVILNO ŠIRENJE PREZENTACIJE.**

# Uvjerljive odrednice investicijske priče

- 1 „Company builder” i „perpetual capital provider” sa prepoznatljivom pozicijom na tržištu i značajnim mogućnostima daljnjeg rasta
- 2 Značajno iskustvo uspješnih akvizicija i integracije kompanija iz različitih poslovnih područja (od 2017. akvizirano je 57 kompanija) omogućilo je stvaranje poslovnih vertikalna koje jedne drugima predstavljaju platformu za rast
- 3 Snažan finansijski profil karakteriziran brzim rastom (rast prihoda i prilagođenog EBITDA-e od 2019. do 2023. iznad 60% CAGR-a) podržan je uravnoteženim organskim i M&A rastom
- 4 Alokacija kapitala koja povećava vrijednost podržana je visokom sposobnošću generiranja gotovine od strane operativnih kompanija
- 5 Grupa je finansijski stabilna, a niski omjer neto duga i prilagođene EBITDA-e dobro ju pozicionira za daljnji rast
- 6 Vrlo lojalna baza klijenata iz diverzificiranog skupa atraktivnih i otpornih vertikalna
- 7 Iskusan, osnažen i motiviran upravljački tim sa dugogodišnjom ekspertizom u industriji

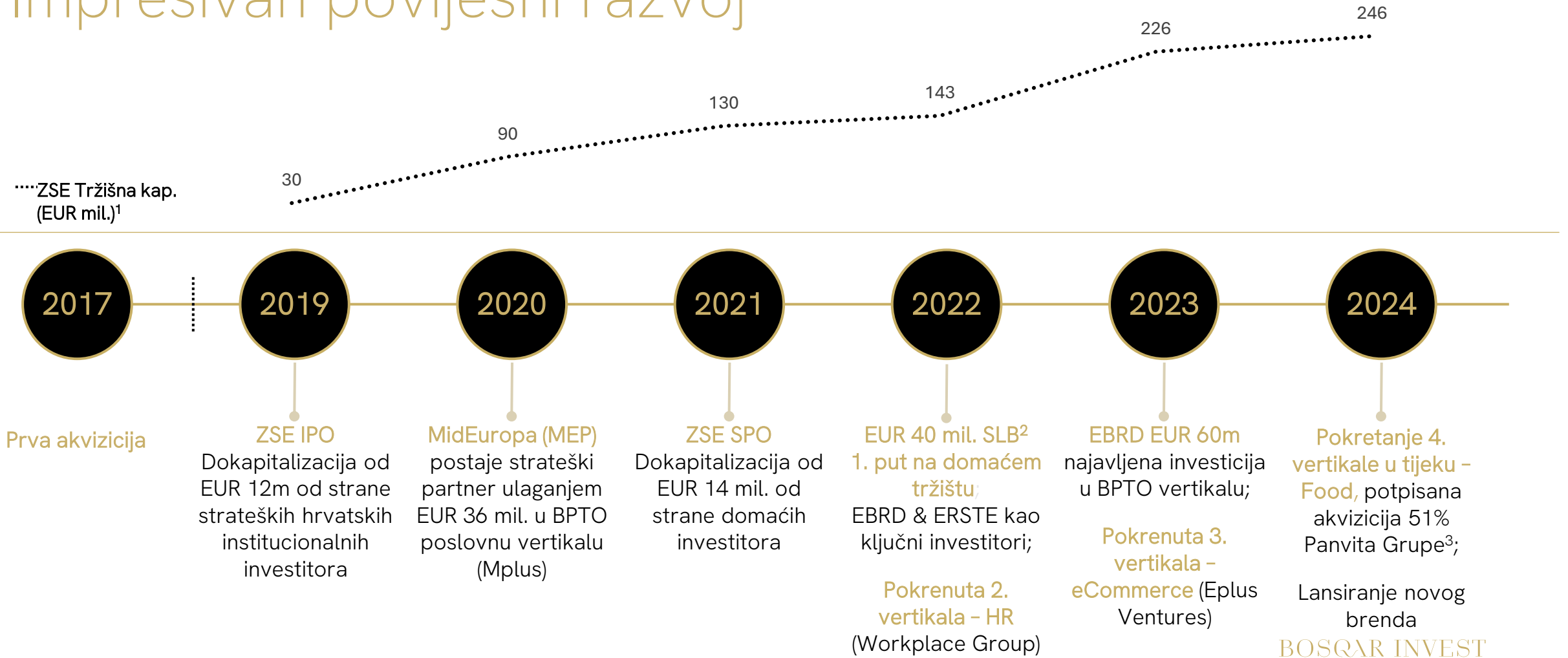
BOSQAR INVEST

# Agenda

1	O nama .....	5
2	Naš model rasta .....	13
3	Upravljanje & Održivost .....	17
4	Naše poslovne vertikale .....	20
5	Prilozi .....	29

10 nama

# Impresivan povijesni razvoj



1) Tržišna kap. - prema ZSE podacima o prosječnoj cijeni dionice na razini godina (2019.-2023.), za 2024. tržišna kapitalizacija na dan 12.09.2024. Broj dionica: 857,805 (2019.-2020.); 982,032 (od 2021.).

2) Eng. Sustainability-linked Bond, hrv. Obveznica poveza s održivošću

3) Transakcija u tijeku

# Evolucija u „company builder“-a putem M&A aktivnosti duboko ugrađenih u DNA kompanije

- U razdoblju od proteklih nekoliko godina, Društvo je realiziralo **zapažene rezultate** u uspješnom preuzimanju i integraciji diversificiranih poslovnih operacija. Naše sadašnje 4 poslovne vertikale predstavljaju međusobnu platformu za **daljnji rast**
- Nastavno na uspješnu putanju rasta u našim aktivnostima **dugoročnog strateškog investiranja** u kompanije, usvojili smo novu brend strategiju kojom smo definirali naš **brend identitet, svrhu i vrijednosti**
- **Naziv** našeg Društva i naša **ZSE oznaka dionice** promijenjeni su u sljedeće:

Meritus ulaganja Inc. → **Bosqar Inc.** <sup>1</sup>

MRUL → **BSQR** <sup>2</sup>

1) Od 19/06/2024

2) Od 14/06/2024



# Jedinstveno pozicioniranje na tržištu

Trenutno se uspostavlja; nije uključeno u konsolidirane brojke

BOSQAR INVEST poslovne vertikale		BPTO MPLUS	HR Workplace Group	eCommerce Eplus Ventures	Food Future Food Solutions
Godina uspostavljanja	2018	2016	2022	2023	2024
Zaposleni	13.800+	11.600+	2.200+	60+	700+
Zemlje prisutnosti	19	15	8	13	2
Prihodi (1H 2024 LTM*)	EUR 347 mil. <sup>1</sup>	EUR 220 mil. <sup>3</sup>	EUR 108 mil. <sup>3</sup>	EUR 18 mil. <sup>3</sup>	EUR 126 mil. <sup>4</sup>
EBITDA Prilagođena (1H 2024 LTM)	EUR 44 mil. <sup>2</sup>	EUR 37 mil. <sup>3</sup>	EUR 4 mil. <sup>3</sup>	EUR 3 mil. <sup>3</sup>	EUR 10 mil. <sup>5</sup>
Ukupna imovina (1H 2024)	EUR 303 mil. <sup>2</sup>				
Net Debt/EBITDA Prilagod. (1H 2024 LTM)	0.99x <sup>2</sup>				
Kompanije	72	FY2023 podaci			
Klijenti	1.300+	Potpisano (transakcija u tijeku)			

1) Izvedeno iz konsolidiranih nerevidiranih financijskih izvještaja za 1H 2024. i 1H 2023 te konsolidiranih revidiranih financijskih izvještaja za 2023., uključuje EUR 1m prihoda od ostalih operacija

2) Konsolidirani nerevidirani financijski izvještaji za 1H 2024.

3) Podaci menadžmenta bazirani na računima menadžmenta Društva, koji nisu revidirani niti pregledani od strane revizora

4) Konsolidirani revidirani financijski izvještaji FY2023 za društvo Regal d.o.o. (SLO) koje predstavlja Panvita Grupu

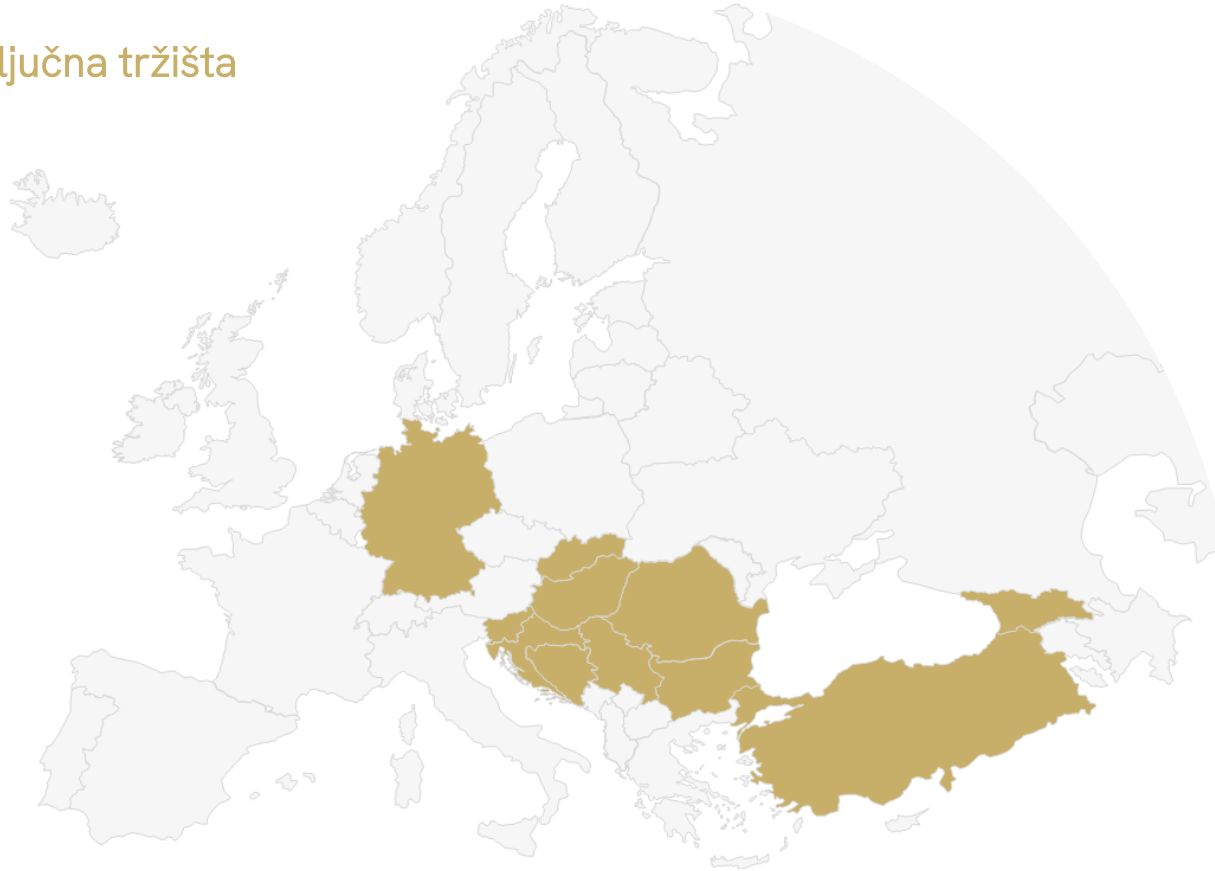
5) Informacije menadžmenta koje se odnose na usklađena dobiti, koja je izvedena iz revidiranih financijskih izvještaja za 2023. za društvo Regal d.o.o. (SLO) koje predstavlja Panvita Grupu

\*LTM - posljednjih 12 mjeseci (eng. last twelve months)



# Geografska prisutnost

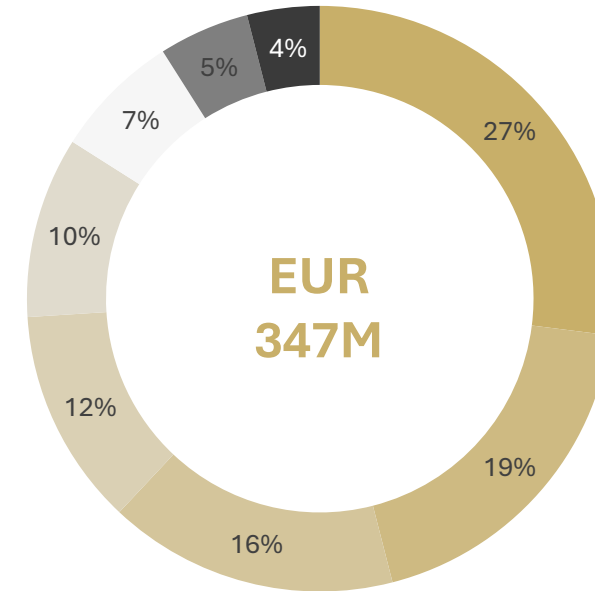
## Ključna tržišta



## Zemlje prisutnosti

Prisutni u Hrvatskoj, Srbiji, Bosni i Hercegovini, Sloveniji, Mađarskoj, Sjevernoj Makedoniji, Turskoj, Gruziji, Bugarskoj, Rumunjskoj, Slovačkoj, Njemačkoj, Španjolskoj, Velikoj Britaniji, Sjedinjenim Američkim Državama, Cipru, Nizozemskoj, Latviji i Švicarskoj

## Udio prihoda po zemljama, 1H 2024 LTM<sup>1</sup>

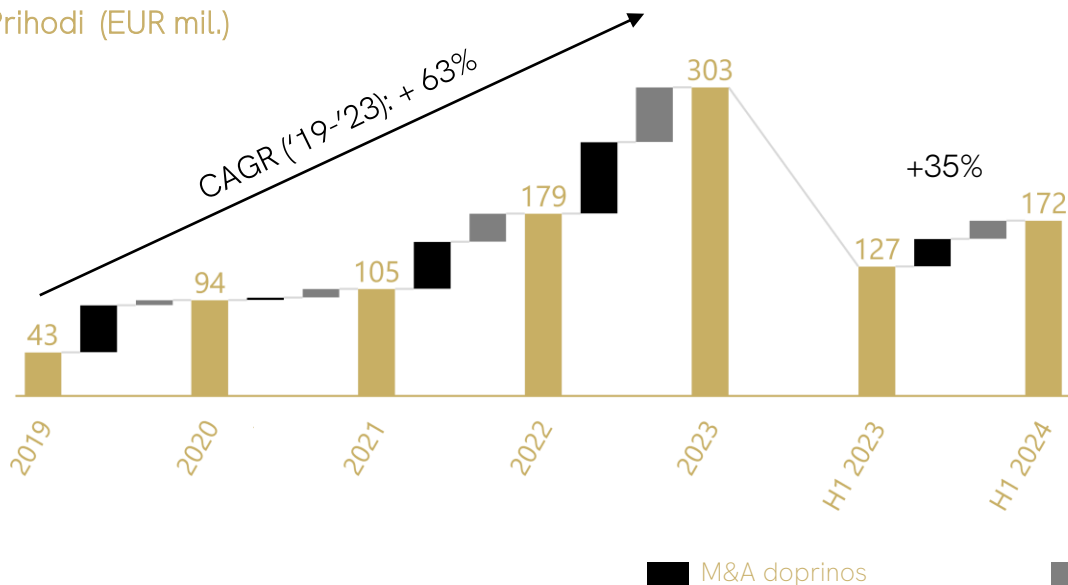


- Turska (27%)
- Srbija (19%)
- Hrvatska (16%)
- Njemačka (12%)
- Slovenija (10%)
- Mađarska (7%)
- Bugarska (5%)
- Ostali (4%)

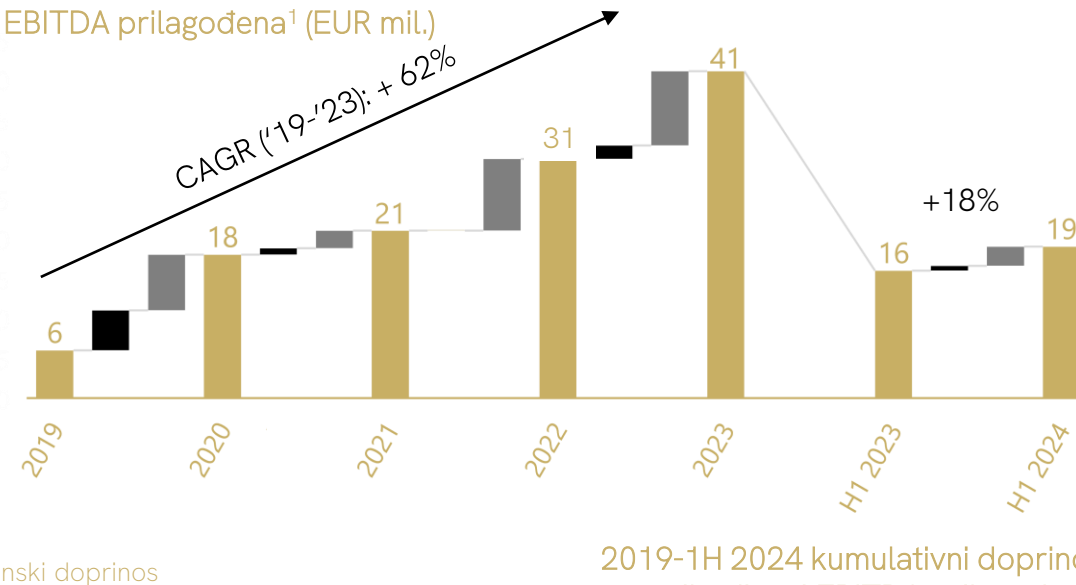
1) Podaci menadžmenta bazirani na računima menadžmenta Društva, koji nisu revidirani niti pregledani od strane revizora

# Brzorastući prihodi i EBITDA kroz organski razvoj i M&A aktivnost

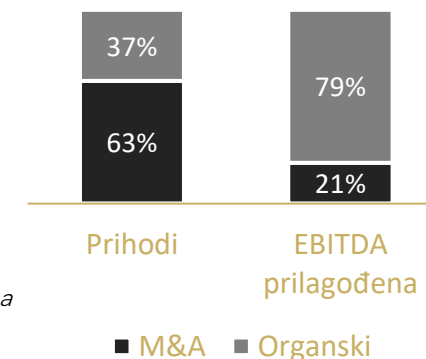
Prihodi (EUR mil.)



EBITDA prilagođena<sup>1</sup> (EUR mil.)



2019-1H 2024 kumulativni doprinos prihodima i EBITDA prilagođ.



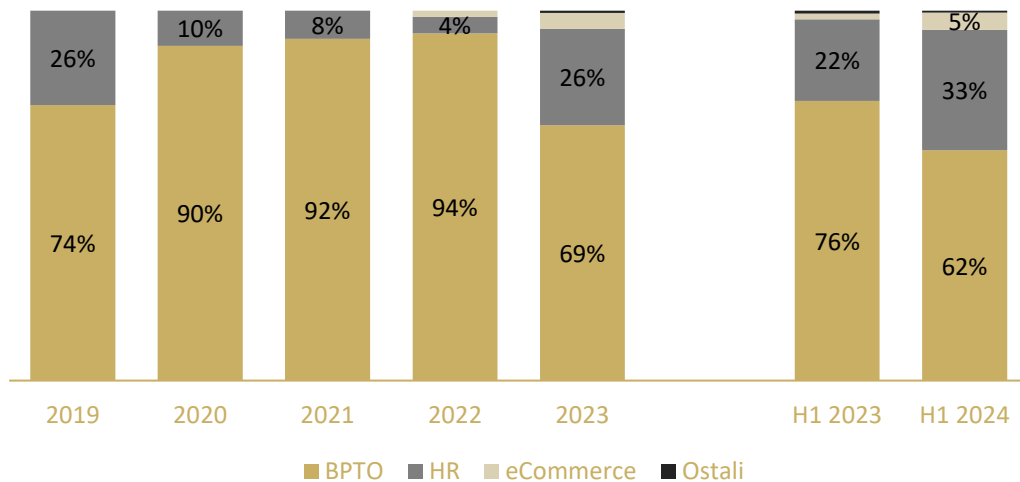
- **Snažan rast** u protekle 4 godine vođen kombinacijom **organske ekspanzije i M&A** gdje su prihodi rasli za EUR 260 mil. i EBITDA za EUR 35 mil.
- **Prilagođena EBITDA je rasla** u periodu od '19-'23 kao rezultat postojjećeg poslovanja **visoke profitabilnost i novih akvizicija**
- BOSQAR je pokazao svoju sposobnost **poboljšanja performansi preuzetih kompanija** postizući prosječni godišnji rast prihoda od 20%, dok je EBITDA rasla sličnim tempom
- **Positivni pomaci nastavljani su u prvj polovici 2024.** u usporedbi s istim razdobljem 2023. s povećanjem prihoda od 35%, kao i povećanjem EBITDA-e od 18% kao rezultat organskog rasta BPTO segmenta i formiranja HR poslovne vertikale

Izvor: Konsolidirana revidirana financijska izvješća za odgovarajuće godine i konsolidirana nerevidirana financijska izvješća za 1H 2024 Društva, podaci menadžmenta bazirani na računima menadžmenta Društva, koji nisu revidirani niti pregledani od strane revizora

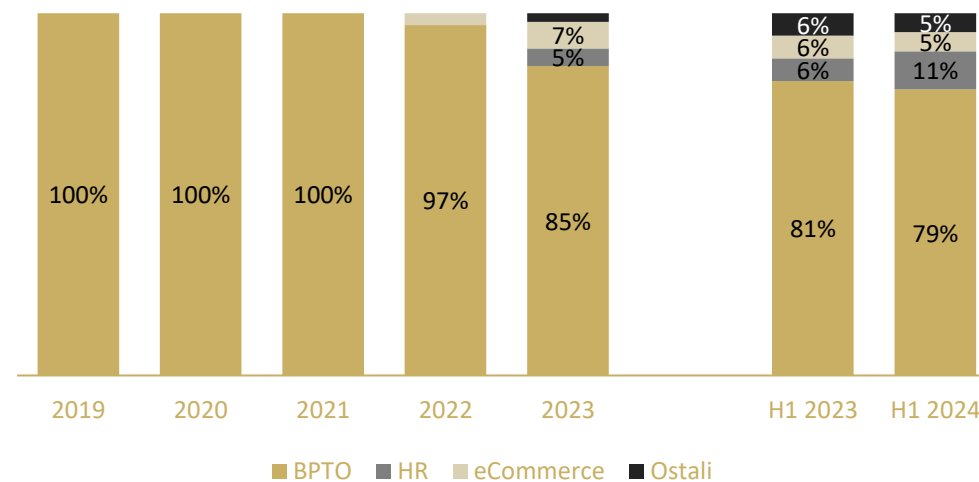
1) EBITDA prilagođena kako je definirano na slide-u 31, Račun dobiti i gubitka

# BOSQAR je u 2023. dodatno diversificirao svoju izloženost prema BPTO industriji

Udio vertikala u prihodima (EUR mil.)



Udio vertikala u EBITDA prilagođenoj<sup>1</sup> (EUR mil.)



- **BPTO vertikalna i dalje ima najveći doprinos** u prihodima i EBITDA, budući da je EUR 303 mil. prihoda u 2023. BPTO poslovna vertikalna činilo 69% ukupnih prihoda, dok je od EUR 41 mil. EBITDA prilagođ. predstavljala 85% udjela
- Akvizicijom **Manpowera** u regiji u 2023., značajno je porastao **doprinos HR poslovne vertikale** u prihodima i EBITDA-i
- HR poslovna vertikalna, u skladu sa globalnim HR trendovima, ostvarila je nižu EBITDA prilagođenu maržu nego BPTO, što je rezultiralo smanjenjem ukupne EBITDA prilagođene marže, ali postoji značajan potencijal za rast u veličini i profitabilnosti poslovne HR vertikale u budućnosti.

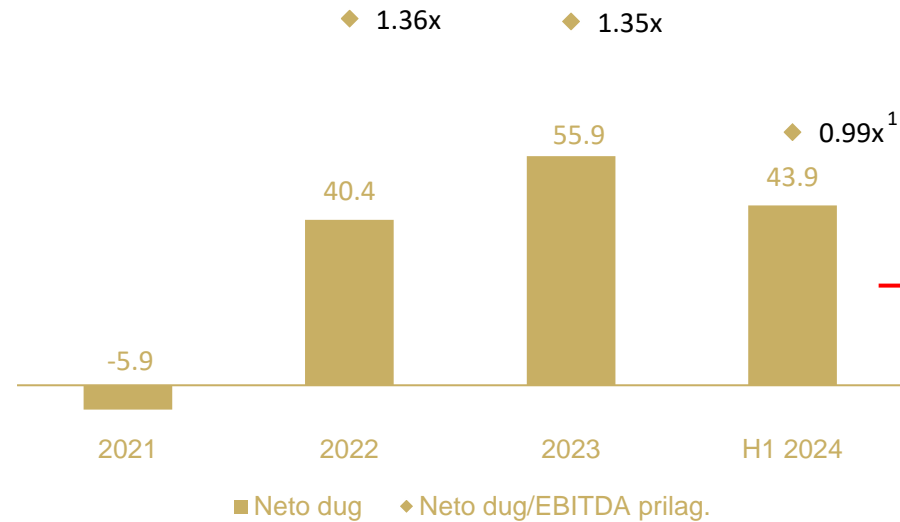
Izvor: Konsolidirana revidirana financijska izvješća za odgovarajuće godine i konsolidirana nerevidirana financijska izvješća za 1H2024 Društva, Podaci Menadžmenta bazirani na računima menadžmenta Društva, koji nisu revidirani niti pregledani od strane revizora

1) EBITDA prilagođena kako je definirano na slide-u 31, Račun dobiti i gubitka

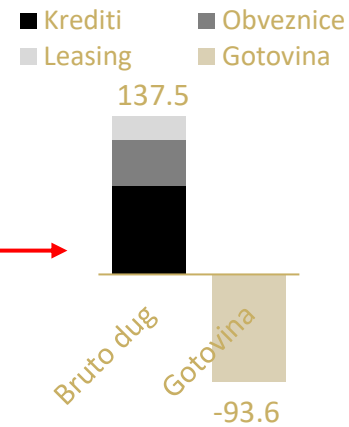
# Financijska stabilnost dobro pozicionira BOSQAR za daljnji rast

Neto dug (EUR mil.)<sup>2</sup>

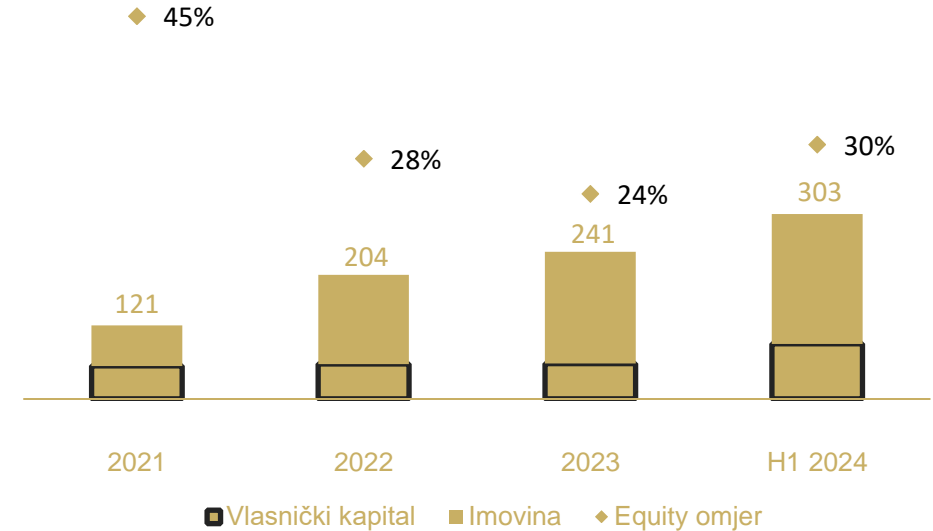
Neto dug/EBITDA prilagođena (x)



Neto dug 1H 2024. struktura (EUR mil.)<sup>2</sup>



Udio vlastitih izvora u ukupnim izvorima financiranja



- Nakon zatvaranja EBRD investicije u iznosu od EUR 60 mil. u Q2 2024., omjer neto dug i prilagođene EBITDA smanjio se na ispod 1x
- **Financijska stabilnost se** reflektirala putem nižeg omjera Netoga duga i prilagođene EBITDA koji u razdoblju od 2021. do 2023. nije premašio 1,36x što omogućuje daljnji rast, kako organski tako i akvizicijama
- Omjer netoga duga i prilagođene EBITDA bio je viši u prošlosti kao rezultat M&A, ali kroz fokusirano upravljanje dugom BOSQAR je uspio smanjiti ukupni dug u kratkom vremenu. Nove akvizicije se financiraju dodatnim kapitalom kako bi se osigurala kontinuirana financijska stabilnost Društva.

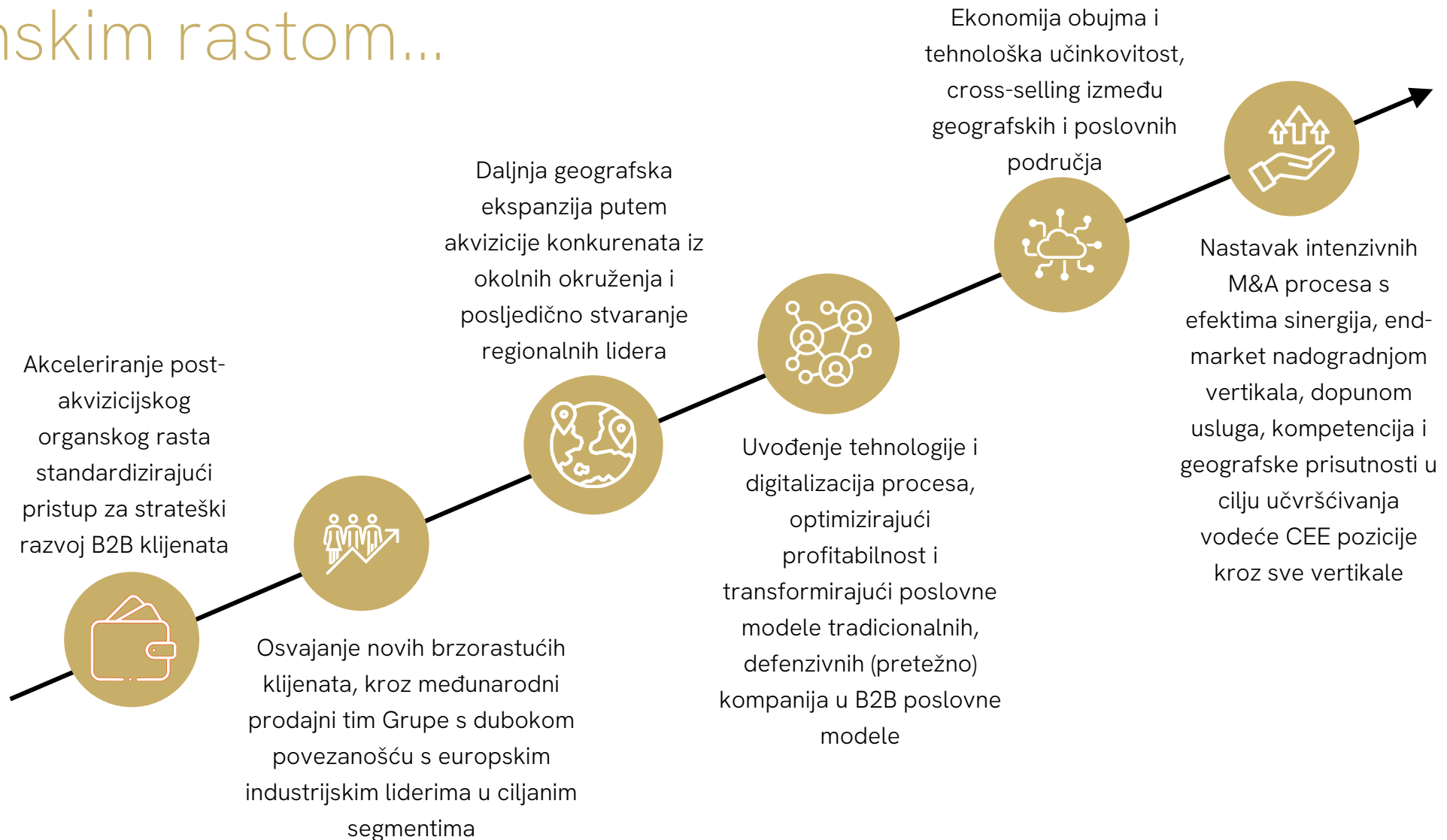
Izvor: Konsolidirani revidirani financijski izvještaji za odgovarajuće godine i konsolidirani nerevidirani financijski izvještaji Društva za 1H2024

1) 1H 2024 neto dug / EBITDA prilagođena izračun baziran na 1H 2024 LTM prilagođenoj EBITDA

2) Neto dug isključuje kredite dioničara

# 2 Naš model rasta

# Model rasta koji kombinira fokusirani M&A pristup s organskim rastom...



# ... operativnom učinkovitošću te fokusom na klijente



## Up-selling i cross-selling s postojećim klijentima

- Korištenje postojeće baze klijenata i adresiranje potreba za inovativnim rješenjima
- Ekspanzija na nova tržišta putem postojeće baze klijenata
- Plasman vlastitih IT rješenja (Buzzeasy AI) postojećim klijentima i kontaktima
- Osiguranje novih projekata putem dosljedne kvalitete usluge
- Širenje poslovanja kroz postojeće dobavljače uvođenjem novih proizvoda i kanala prodaje

## Stjecanje novih klijenata

- Korištenje odnosa i sinergije s dobavljačima kroz poslovne vertikale
- Ciljanje globalnih, visoko profitabilnih klijenata iz atraktivnih industrija
- Stjecanje novih klijenata i tržišta kako bi se unaprijedile postojeće operacije kroz digitalnu automatizaciju
- Širenje baze klijenata kroz postojeće poslovne odnose
- Uspostavljanje novih poslovnih odnosa

## Širenje na nova tržišta

- Širenje postojećih poslovnih modela i operacija na nova tržišta
- Korištenje odnosa s dobavljačima/partnerima za širenje na nova tržišta
- Korištenje kompanija iz drugih vertikala za otvaranje poslovanja na novim tržištima

## Razvoj digitalnih usluga i inovativnih rješenja

- Pomak prema visoko vrijednim uslugama putem digitalnih kanala poput robotske automatizacije i AI
- Širenje ponude usluga s fokusom na digitalne mogućnosti za stvaranje dodane vrijednosti
- Implementiranje digitalizacije i AI kako bi se unaprijedila operativna učinkovitost i kapacitet isporuke
- Korištenje pozitivnih iskustava i referenci u privlačenju novih klijenata i projekata

## Operativna izvrsnost

- Korištenje in-house tehnološke ekspertize za razvoj automatizacije procesa i optimizaciju marži zajedno sa R&D timom
- Korištenje internih timova za postizanje sinergija i integraciju (npr. Financije, IT, HT, Prodaja, Nabava)
- Implementiranje digitalizacije i AI u svakodnevnom poslovanju (gdje je moguće)
- Kombiniranje resursa menadžmenta i zaposlenika za optimalno poslovanje

## M&A Strategija

- Nastaviti uspješan M&A track-record, brzu integraciju preuzetih društava i identifikacija novih prilika
- Ekspanzija na nova područja i razmatranje prilika s globalnim kompanijama
- Fokus na kompanije u različitim industrijama s naprednim tehnološkim rješenjima
- Razmotriti kompanije sa snažnom veleprodajnom mrežom

# Pregled trenutnih M&A aktivnosti

Informacije na ovom slaidu ilustrativan su pregled potencijalnih M&A aktivnosti BOSCAR-a, pripremljen pod pretpostavkom da bi se određene akvizicije mogle dogoditi u budućnosti, na temelju javno dostupnih informacija o potencijalnim metama. Ovaj pregled nije jamstvo budućeg učinka i stvarnih rezultata poslovanja, financijskog stanja, likvidnosti, izgleda, rasta i razvoja relevantnih industrija u kojima Grupa posluje. Ovdje predstavljene informacije ne impliciraju da će se dotične transakcije stvarno dogoditi i Grupa ne preuzima nikakvu odgovornost niti za realizaciju dotičnih transakcija niti za ovdje prikazane financijske podatke na temelju pretpostavke da će se dotične akvizicije dogoditi

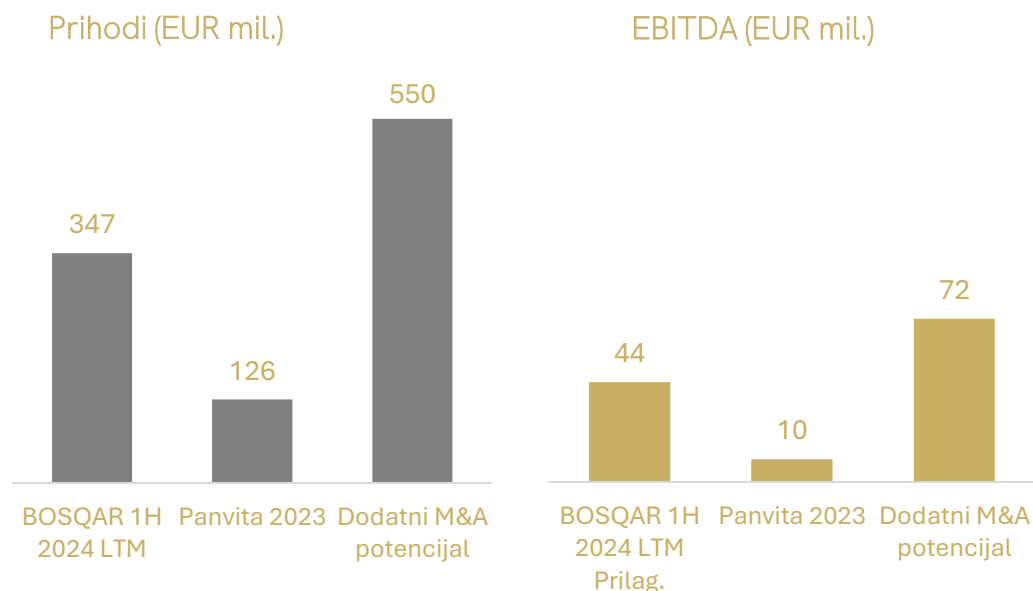
- BOSQAR ima **snažan M&A track record**, od 2017. kompanija je stekla 57 kompanija kroz strukturirane M&A procese.
- Tim BOSQARA je pokazao **sposobnost zatvaranja transakcija i ostvarivanja dosljednih pozitivnih sinergija** pri preuzimanju kompanija, što je rezultiralo dosljednim snažnim pozitivnim učincima na rast Društva.
- Na temelju povijesnog iskustva može se očekivati da će **BOSQAR biti aktivan u pogledu M&A i u budućnosti**. Povijesno gledano, **BOSQAR je imao visoku stopu realizacije** za ciljeve koji su dosegli fazu procesa u kojoj su glavni uvjeti transakcije bili potvrđeni.
- Tablica u nastavku prikazuje potencijalne ciljeve BOSQAR-a i/ili njegovih grupnih kompanija koje se trenutno smatraju potencijalnim M&A akvizicijama (uključujući Panvita Grupu), sa grubom procjenom prihoda i EBITDA odgovarajućih potencijalnih ciljeva pripremljenih na temelju javno dostupnih informacija.

Izvor:

- 1) Konsolidirani revidirani financijski izvještaji za 2023. za Regal d.o.o. (SLO) koji predstavlja Panvita Grupu i prilagodbe menadžmenta
- 2) BOSQAR menadžment prilagodbe koje se odnose na usklađenja dobiti, koja je izvedena iz revidiranih financijskih izvještaja za 2023. za društvo Regal d.o.o. (SLO) koje predstavlja Panvita Grupu
- 3) Konsolidirane financijske informacije za potencijalne ciljeve za 2023. godinu koje su javno dostupne ili derivirane iz javno dostupnih podataka
- 4) Prihodi zaokruženi na niže, na višekratnike EUR 10 mil; EBITDA na višekratnik EUR 5 mil. osim za Target 2 EBITDA

u EUR mil<sup>4</sup>; FY 2023 podaci

Transakcije koje se trebaju zatvoriti		Prihodi <sup>4</sup>	EBITDA <sup>4</sup>
Panvita Grupa (CEE- FOOD)	Postupak zatvaranja pokrenut	126 <sup>1</sup>	10 <sup>2</sup>
M&A pipeline <sup>3</sup> ; očekivano u 2025.			
Target 1 (DACH- BPTO)		120	15
Target 2 (CEE- BPTO)		20	2
Target 3 (CEE- FOOD)	Preliminarni pregled u tijeku ili dovršen i/ili je u postupku određivanje glavnih uvjeta	130	15
Target 4 (CEE-FOOD)		160	25
Target 5 (Baltics- HR)		90	5
Target 6 (MENA-BPTO)		30	10





# 3 Upravljanje & Održivost

# Korporativno upravljanje

## Uprava



**Darko Horvat**  
Predsjednik Uprave  
Strategija, Financije,  
Integracijski procesi,  
M&A



**Tomislav Glavaš**  
Član Uprave  
Odnosi s klijentima,  
Razvoj poslovanja, HR  
& IT

Iskustvo u  
industriji: 20+ godina      20+ godina

Prethodno  
iskustvo: Deloitte      Deloitte

## Nadzorni odbor, stručno potpomognuta od strane 3 Odbora

- Revizijski odbor
- Odbor za imenovanja
- Odbor za primitke



**Tamara Sardelić**  
Predsjednik  
Nadzornog odbora



**Philipp Rösler**  
Član Nadzornog  
odbora



**Joško Miliša**  
Član Nadzornog  
odbora



**Ulf Gartzke**  
Član Nadzornog  
odbora



**Ana Babić**  
Član Nadzornog  
odbora

Profesionalno  
iskustvo: 15+ godina      20+ godina      20+ godina      20+ godina      10+ godina

World Bank, Croatian Waters, Slavonian Closed Alternative Investment Fund      Bivši vicekancelar Njemačke, Volkswagen Grupa, Siemens, Healthineers      Hrvatski fond za privatizaciju, Končar Elektroindustrija, Prosperus Invest      Brainloop, Spitzberg Partners, Hanns-Seidel-Foundation      Predstavnik zaposlenika


# Predanost održivosti

- Naša korporativna održivost počinje sa sustavom vrijednosti i pristupom našem poslovanju koji se temelji na načelima
- Organizacijski stupovi: etički principi i kvalitetno korporativno upravljanje
- Aktivno radimo na dostizanju Ciljeva održivog razvoja Ujedinjenih Naroda („SDGs“) kroz naš lanac vrijednosti
- Od 2020. objavljujemo Izvešća o održivosti, pokazujući našu predanost transparentnosti i ESG vrijednostima



[Izvešća o održivosti](#)

## Odabrana postignuća vezana uz održivost

 **Prva SLB obveznica** na hrvatskom tržištu kapitala, izdana u srpnju 2022., u nominalnom iznosu od EUR 40 mil, dospjeća u srpnju 2029. Ciljevi održivosti (eng. Sustainability Performance Targets, SPTs):

- SPT #1: Smanjenje stakleničkih plinova (Opsega 1 i Opsega 2) za 25,2% do 2027. (vs. 2021.)
- SPT #2: Zastupljenost žena od 51% u upravljačkim timovima do 2030.

**HANFA** Potpuna usklađenost sa zahtjevima korporativnog upravljanja, prepoznato od Hrvatske agencije za nadzor financijskih usluga (HANFA) u svom godišnjem izvješću za 2022. za društva s dionicama uvrštenim na ZSE



Član **Global Compact Ujedinjenih naroda**, najveće svjetske inicijative za korporativnu održivost s 20.000+ sudionika u 160+ zemalja

## Relevantni Ciljevi održivog razvoja (SDG-ovi)

### 1 Primarni SGD-ovi

One na koje imamo izravan utjecaj u svim našim operacijama i na koje smo prvenstveno



 SDG-ovi na koje utječe naš SLB (5, 10, 13)

### 2 Sekundarni SDG-ovi

One na koje imamo ograničen utjecaj u određenim područjima poslovanja



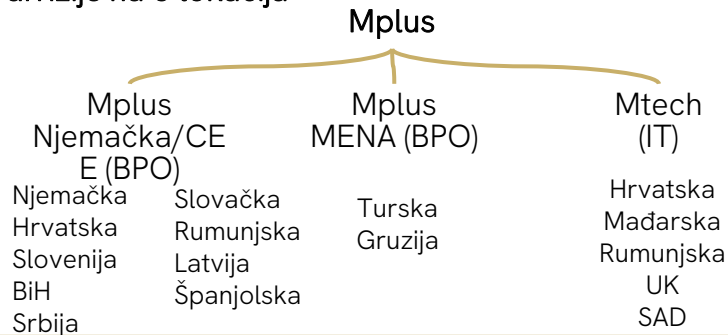
# 4 Naše poslovné vertikale

# BPTO

- Mplus Croatia d.o.o. je operativno holding društvo BPTO vertikale koja djeluje pod brendom **Mplus**
- Pruža BPTO usluge u Europi sa snažnim **modelom poslovanja fokusiranim na nearshoring** i ponudom usluga usmjerenih na cijeli **BPTO lanac vrijednosti**
- Mplus pruža široki raspon usluga lokalnim i međunarodnim klijentima u raznim industrijama<sup>1</sup>:
  - (i) BPO usluge (>90% od BPTO prihoda 1H 2024 LTM)
  - (ii) IT usluge i proizvodi (<10% BPTO prihoda 1H 2024 LTM)
- BPO usluge uključuju: Korisničku podršku, Inbound sales, Outbound sales, Social media, Upravljanje prodajom i narudžbama, Back office, Naplata, Chat
- IT usluge i proizvodi uključuju: Buzzeasy AI platformu za korisničku podršku, Integracijske usluge, Chatbot-ove, Videonadzor, Totiti (RPA), Pametne agente
- Mplus je ponosan na svoju visoko diversificiranu bazu klijenata i nisku stopu fluktuacije zaposlenika

## Organizacija vertikale

- BPO vertikala organizirana je u **2 geografske divizije**: (i) Njemačka/CEE i (ii) MENA
- Vlastite tvrtke iz IT segmenta**, centri za istraživanje i razvoj, posluju unutar Mtech divizije na **5 lokacija**



## Ključne informacije<sup>1</sup>



**EUR 220 mil.**

Prihodi (1H 2024LTM)



**10.300**

Agenti



**450 mil.**

Broj minuta



**7,4 mil.**

Broj chatova



**EUR 36,4 mil.**

EBITDA prilagođena (1H 2024LTM)



**300+**

Projekti



**134 mil.**

Broj poziva



**7,5 mil.**

Broj e-mailova



**11.600+**

Zaposlenici



**15**

Zemlje



**42**

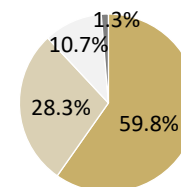
Lokacije



**32**

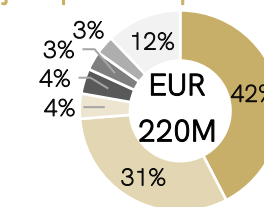
Jezici

## Mplus Croatia vlasnička struktura<sup>1</sup>

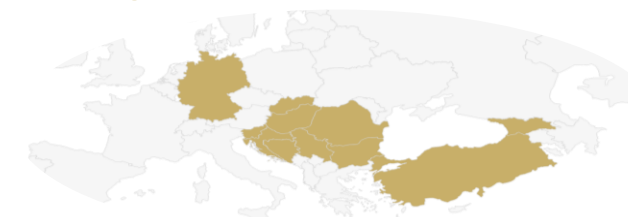


- Bosqar In.
- EBRD
- MID Europe Partner
- Convex holding

## Podjela prihoda po zemljama<sup>1</sup> (1H2024, %) Geografska prisutnost<sup>1</sup>



- Turska
- Njemačka
- Hrvatska
- UK
- USA
- Italija
- Ostale zemlje



1) Podaci menadžmenta bazirani na računima menadžmenta Društva, koji nisu revidirani niti pregledani od strane revizora

# BPTO

## Nearshoring

- **Nearshore** poslovni model pružanja usluga osigurava **veću maržu** zbog mogućnosti arbitriranja u troškovima rada i povoljnih propisa zakona o radu (npr. Turska, CEE)
- **Snažna komparativna prednost Mplusa je višejezični kapacitet agenata** (traženi osobito od strane globalnih klijenata)

- **24%<sup>1</sup> prihoda dolazi od višejezičnih projekata**  
Mplus pruža svoje BPO usluge na 32 jezika



## Konkurentne prednosti

### Fokusiranost na agilnost i rast

- Agilna organizacija sa značajnim rastom
- Plitke organizacijske strukture i brzi procesi donošenja odluka pomažu zaposlenicima da doprinose i brže vide rezultate svojeg rada
- Raznolika baza klijenata nudi prilike rada na različitim projektima, uključujući prekogranične projekte

### Prilagođene mogućnosti razvoja

- Srednji i viši operativni menadžment certificiran je od strane vrhunskog CX pružatelja konzultantskih usluga
- Treninzi razvijeni unutar tvrtke dostupni su svima, od agenata do visokog menadžmenta
- Prilagođene prilike za edukaciju koje zadovoljavaju potrebe pojedinaca
- Dostupne su mogućnosti rotacija između tvrtki i horizontalna modilnost

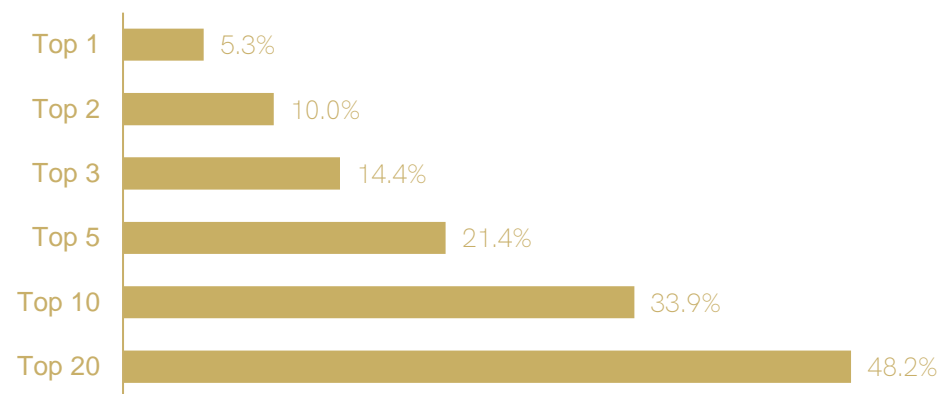
### Inkluzivna i otvorena kultura

- Zaposlenici dolaze iz različitih kulturnih sredina te se u Grupi govori 32 jezika
- Agilni multifunkcionalni timovi potiču osjećaj povezanosti i angažmana
- Zaposlenici mogu aktivno sudjelovati u projektima doprinosa zajednici i time ostvariti pozitivan društveni utjecaj

## Atraktivna baza klijenata

- Visoko diversificirana baza klijenata, **ograničenog koncentracijskog rizika** i s iznimno **niskom stopom odljeva** (~3%<sup>1</sup> prosječno)
- Više od **300<sup>1</sup>** projekata godišnje
- Top **10 klijenata** u atraktivnim, brzo rastućim industrijama, s poslovnim odnosom duljim od **9 godina u prosjeku<sup>1</sup>**
- **48% prihoda<sup>1</sup>** od top 20 klijenata osigurava **garanciju volumena** u ugovorima
- Visokokvalitetne usluge, snažni odnosi s klijentima i atraktivan portfelj klijenata
- Motivirani prodajni tim **fokusiran na akviziciju premium globalnih klijenata s visokim maržama**

## Koncentracija prihoda 1H 2024 LTM<sup>1</sup>

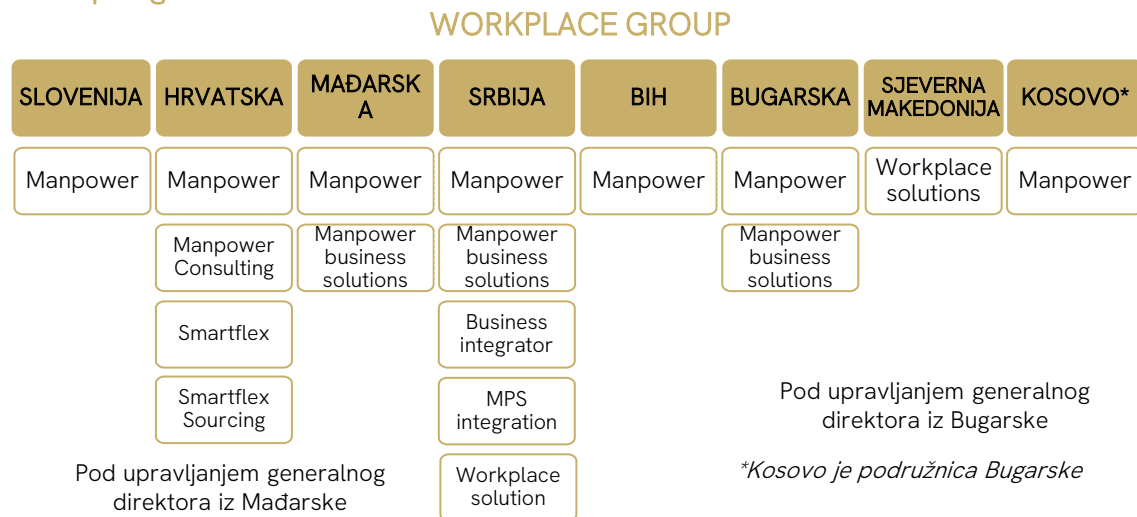


1) Podaci menadžmenta bazirani na računima menadžmenta Društva, koji nisu revidirani niti pregledani od strane revizora

# HR

- Akvizicijom Workplace Grupe (zatvoreno 1. travnja 2023.), BOSQAR se pozicionirao kao jedan od regionalnih lidera u HR industriji
- Workplace Grupa vlasnik je tvrtki koje djeluju pod franšizom brenda Manpower, MPS integrator, Business integrator, Workplace solutions i Smart Flex
- Manpower brand jedan je od najvećih u globalnoj HR industriji
- Grupa nudi usluge: stalnog zapošljavanja i selekcije, privremenog zapošljavanja, obračuna plaća, financija, administracije ljudskih resursa, naprednih pružanja usluga izdvojenih poslova (outsourcing), savjetovanje, obuke i izrade HR strategije
- Workplace Grupa pruža najsuvremenija tehnološka rješenja koja spajaju klijente s najboljim talentima kako bi zadovoljili njihove individualne potrebe te nudi klijentima istraživanja za razumijevanje radnih uvjeta na tržištu

## Group organisation



## Ključne informacije<sup>1</sup>



**EUR 108 mil.**  
Prihodi (1H2024 LTM)



**18**  
Kompanije



**2.200+**  
Zaposlenici



**6.200+**  
Iznajmljeni zaposlenici



**EUR 4 mil.**  
EBITDA prilagođena (1H 2024 LTM)



**1.100+**  
Klijenti

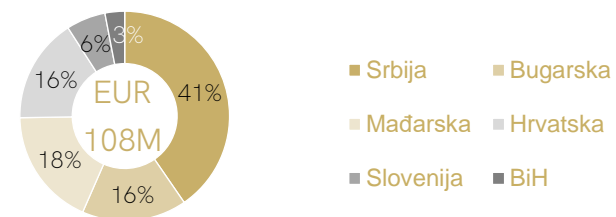


**3.500+**  
Ugovoreni kandidati



**4.500+**  
Suradnici pod upravljanjem

## Podjela prihoda po zemljama (1H 2024 LTM, %)<sup>1</sup>



## Geografska prisutnost<sup>1</sup>



1) Podaci menadžmenta bazirani na računima menadžmenta Društva, koji nisu revidirani niti pregledani od strane revizora

# HR

## Ekosustav HR usluga<sup>1</sup>

### EKOSUSTAV PRILAGOĐEN POTREBAMA KLIJENATA KROZ ŽIVOTNI VIJEK PROJEKTA



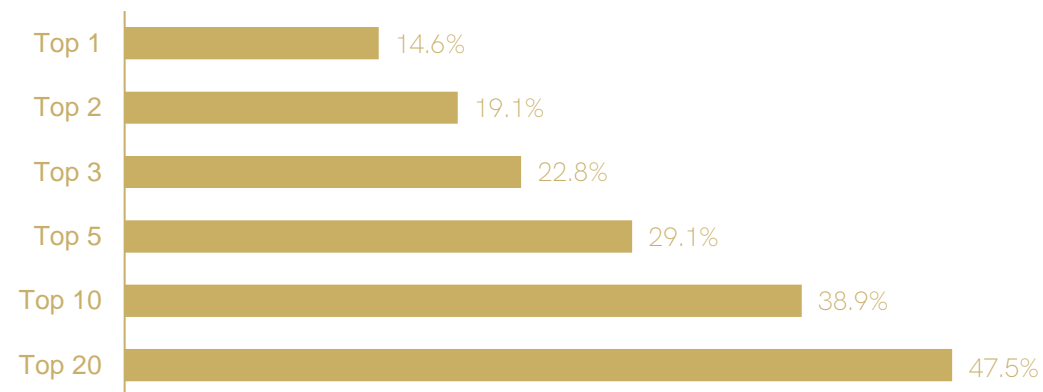
### Konkurentne prednosti

- Zaposlenici u potpunosti obučeni za sveobuhvatne HR usluge, uključujući regrutaciju, privremene zadatke, obračun plaća, administraciju ljudskih resursa, zaštitu na radu i savjetovanje o radnom pravu
- Fleksibilne usluge prilagođene specifičnim potrebama projekta
- Puna ili djelomična podrška u regrutaciji i selekciji talenata
- Korištenje Manpower brenda i ekspertize
- Stručnost u pronalaženju / osposobljavanju / ocjenjivanju / zadržavanju talenata
- Pristup vlastitim istraživanjima tržišta rada i opsežnoj bazi kandidata
- Outsourcing rješenja po mjeri temeljena na potrebama klijenata, utemeljena na KPI/SLA sustavu
- Napredne outsourcing mogućnosti s prilagodljivim razinama odgovornosti

### Atraktivna kombinacija klijenata

- Workplace Group pruža usluge vrhunskim lokalnim i multinacionalnim klijentima u 8<sup>1</sup> zemalja
- Raznolik portfelj uključuje preko 1.100<sup>1</sup> klijenata prisutnih na raznim atraktivnim i otpornim krajnjim tržištima
- Top 10 klijenata dolazi iz raznolikih industrija, s prosječnim trajanjem poslovnog odnosa dužim od 6 godina<sup>1</sup>
- Kroz suradnju s drugim poslovnim vertikalama, Workplace Group ima snažan potencijal za povećanje broja klijenata
- Fokus je na stjecanju premium globalnih klijenata

### Koncentracija prihoda 1H 2024 LTM<sup>1</sup>



1) Podaci menadžmenta bazirani na računima menadžmenta Društva, koji nisu revidirani niti pregledani od strane revizora



# eCommerce

- eCommerce vertikalna posluje pod brendom **Eplus Ventures**, a uspostavljena je u rujnu 2023. nakon uspješno provedenih akvizicija tvrtki:
  - Megabon u 2022. – platforma za turističke kapacitete
  - Pink Panda u 2023. – platforma za ljepotu i kozmetiku
- Dvije tvrtke trenutno djeluju **neovisno**, s ciljem postizanja sinergija u administrativnim funkcijama u budućnosti (npr. back office, računovodstvo, financije...)
- Prvi korak u postizanju sinergija napravljen je imenovanjem jednog **CEO-a** za upravljanje obje tvrtke
- Daljnje aktivnosti temelje se na sljedećim ključnim odrednicama: rast i inovacije – potpomognute **vodećim tehnološkim postignućima**, personaliziranim iskustvom kupovine te naglaskom na besprijekorno korisničko iskustvo
- Hrvatska, Slovenija, Njemačka i Italija** prepoznate su kao tržišta za daljnji razvoj

## Organizacija vertikalne

### Eplus Ventures

#### Megabon

- Platforma za rezervaciju i upravljanje kapacitetima u turizmu usmjerena na Adria regiju
- Prodaja hotelskih aranžmana krajnjim korisnicima po najboljim dostupnim cijenama na tržištu

#### Pink Panda

- Specijalizirana platforma za ljepotu i kozmetiku osnovana 2010. godine, sa širokom prisutnošću u Europi
- Multi-brand trgovina, sa prepoznatljivim robnim markama i visokom prepoznatljivošću na više tržišta srednje i istočne Europe

## Ključne informacije<sup>1</sup>



**EUR 18 mil.**

Prihodi (1H 2024 LTM)



**60+**

Zaposlenici



**11**

Internet trgovine



**22 mil. +**

Web posjetitelji



**2,5 mil. +**

Registrirani korisnici



**EUR 3 mil.**

EBITDA prilagođena (1H 2024 LTM)



**2**

Kompanije



**590.000+**

Transakcije



**2 mil. +**

Pratitelji

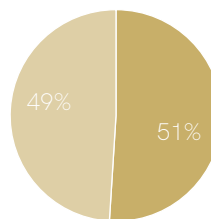


**13**

Zemlje

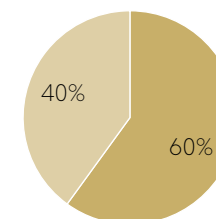
## Vlasnička struktura (%)

### Megabon



■ Bosqar In.  
■ Menadžement

### Pink Panda



■ Bosqar In.  
■ Osnivači

## Geographical prisutnost<sup>1</sup>



1) Podaci menadžmenta bazirani na računima menadžmenta Društva, koji nisu revidirani niti pregledani od strane revizora

# eCommerce

## Poslovni modeli



- Nudi hotelske pakete po najboljim tržišnim cijenama
- Kupac plaća 20% unaprijed, ostatak nakon korištenja usluge
- Fleksibilan sustav rezervacija, jednostavna kupnja i korištenje
- Niži rizik uz nisku akontaciju i fleksibilne rezervacije
- Jednostavan, transparentan model bez rizika za društvo ili partnere
- Ostvaruje konkurentsku prednost kroz jedinstveni 20/80 model, ponudu ekskluzivnih i fleksibilnih paketa, te push oglašavanja za partnere

### Ključne informacije<sup>1</sup>



5

Tržišta<sup>2</sup>



600 tis.+

Registrirani korisnici



220 tis.+

Pratitelji<sup>2</sup>



3.4 tis.+

Prodani hotelski kapaciteti mjesečno



2 tis.

Partneri

PINK PANDA

- Multi-brand trgovina sa širokim asortimanom, čime se povećava posjećenost i osigurava visoka stopa zadovoljstva kupaca
- Osobni pristup koji osigurava konkurentne cijene i vrhunsku kvalitetu
- Jaka prodajna mjesta kod veleprodajnih partnera (DM u Sloveniji)
- Širok raspon proizvoda koji odgovara i cjenovno osjetljivim kupcima i onima usmjerenim na kvalitetu
- Digitalne marketinške sposobnosti na temelju prikupljenih podataka
- Posvećenost zadovoljstvu kupaca s izvrsnom uslugom i proizvodima

### Ključni informacije<sup>1</sup>



10

Tržišta<sup>2</sup>



1,9 mil.

Aktivnih pretplatnika



2 mil.+<sup>2</sup>

Pratitelja

## Konkurentske prednosti Eplus Ventures

- **Platforme fokusirane na dodanu vrijednost**
  - Eplus Ventures se fokusira na diferencirane poslovne modele za veće profitne marže, zadržavanje korisnika i niže troškove stjecanja korisnika
- **Utjecaj na okoliš**
  - E-commerce smanjuje potrebu za fizičkom infrastrukturom, smanjujući emisije ugljika
- **Platforma za impulzivnu kupovinu**
  - Megabonov uspješan model impulzivne kupovine radi putovanja nema konkurencije u Europi, pružajući potencijal za rast
- **Platforme usmjerene na učenje**
  - Pink Panda kombinira e-commerce s učenjem, omogućujući cross-selling, upselling i veće marže na vlastitim proizvodima
- **Razumijevanje ponašanja kupaca temeljem prikupljenih podataka**
  - Godine podataka o korisnicima pomažu u razumijevanju ponašanja, preferencija i trendova, povećavajući povratak korisnika i time i profitne marže
- **Personalizirano iskustvo dostave**
  - E-commerce omogućuje prilagođene preporuke i marketing, poboljšavajući angažman i lojalnost kupaca
- **Smanjeni/nepostojeći troškovi zaliha**
  - Megabon ne drži zalihe, dok Pink Panda koristi just-in-time model upravljanja zalihama kako bi smanjili troškove

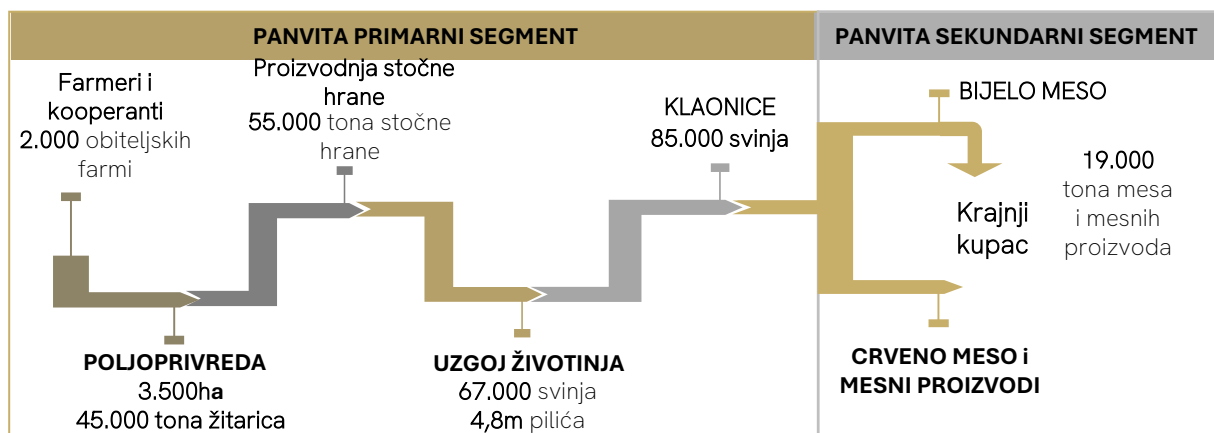
1) Izvor: Konsolidirani nerevidirani financijski izvještaj Društva za prvih šest mjeseci 2024. godine

2) Podaci menadžmenta bazirani na računima menadžmenta Društva, koji nisu revidirani niti pregledani od strane revizora

# Food (trenutno se uspostavlja)<sup>3</sup>

- U svibnju 2024., tvrtka Future Food Solution d.o.o. (ovisno društvo u neizravnom, 100% vlasništvu BOSQAR d.d.), potpisala je ugovor o stjecanju **51% udjela u Panvita Grupi** (Slovenija). Nakon **odobrenja regulatornih tijela za zaštitu tržišnog natjecanja** (u Sloveniji i Srbiji) čeka se zatvaranje ove transakcije
- **Panvita Grupa** jedna je od vodećih slovenskih poljoprivrednih i mesoprerađivačkih društava u Sloveniji, sa značajnim potencijalom širenja u regiji
- Dugogodišnja tradicija seže do 1922. godine, otkada je društvo prošlo različite transformacije i širenje poslovanja u različite grane poljoprivrede i proizvodnje mesa
- Panvita Grupa je organizirana u dva ključna segmenta:
  - Panvita Agri (poljoprivreda)
  - Panvita mesnine (meso i mesni proizvodi)
- Ispunjava visoke standarde kvalitete u oba segmenta i fokusirana je na inovativne proizvode
- Upravljana od strane iskusnih profesionalaca koji jako dobro poznaju industriju

## Vertikalno integrirani poslovni model<sup>2</sup>



## Ključne informacije<sup>2</sup>



**EUR 126 mil.**  
Prihodi (FY2023)<sup>1</sup>



**700+**  
Zaposlenici



**45.000**  
Žitarice (t)



**4,8 mil.**  
Peradi (komada)



**67 tis.**  
Svinja na farmama (komada)



**EUR 10 mil.**  
EBITDA (FY2023)<sup>1</sup>



**3,500**  
Hektari



**55.000**  
Stočna hrana (t)  
**19.000t**

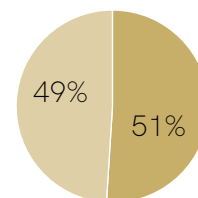


Mesa i mesnih proizvoda (t)



**85 tis.**  
Svinja za klaonice (komada)

## Očekivana\* vlasnička struktura(%)<sup>3</sup>



## Geografska prisutnost



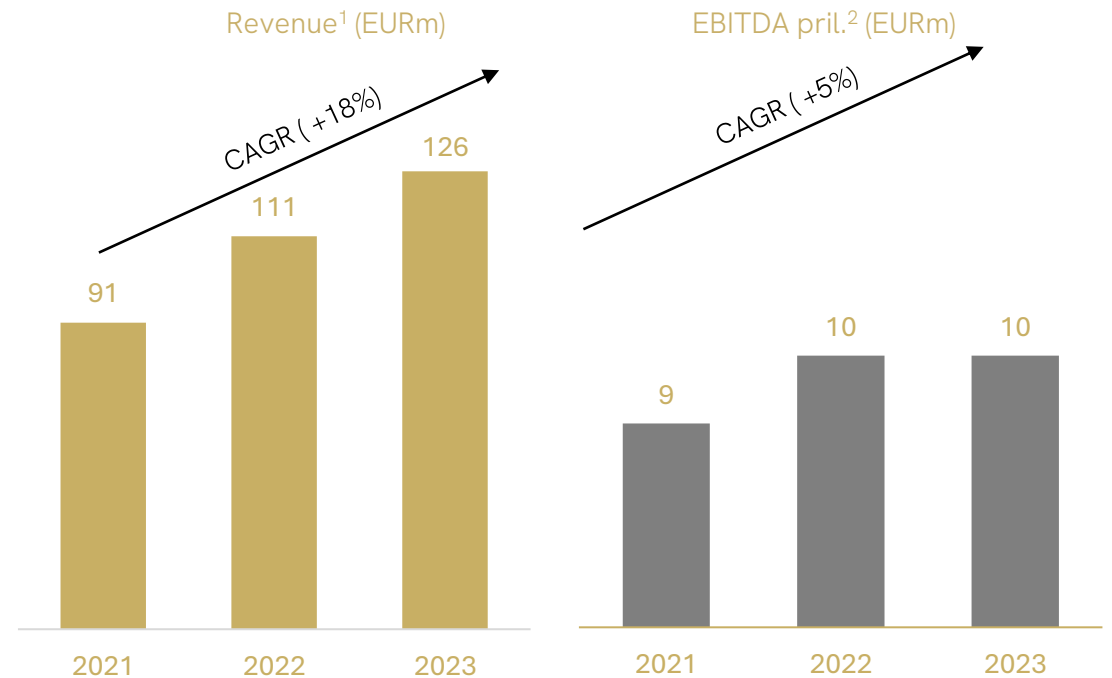
Zatvaranje transakcije predmet je odobrenja regulatornih tijela za zaštitu tržišnog natjecanja (Slovenija, Srbija) Nakon odobrenja, BOSQAR d.d. će posjedovati 51% udjela u Panvita Grupi, dok će ostatak posjedovati Regal d.o.o. (trenutni krajnji vlasnik)

- 1) Podaci menadžmenta bazirani na računima menadžmenta Društva, koji nisu revidirani niti pregledani od strane revizora
- 2) Službena web stranica društva Panvita
- 3) Još nije dio BOSQAR-a

# Food (trenutno se uspostavlja)<sup>3</sup>

## Financijski rezultati Panvita Grupe

- Panvita Grupa diversificirana je među poslovnim segmentima, pri čemu oba segmenta, primarni i sekundarni, značajno doprinose EBITDA-i
- EBITDA marža u skladu je s tržištem, međutim pod utjecajem je globalne političke i gospodarske situacije (npr. rat u Ukrajini značajno je utjecao na cijenu sirovina)
- Zbog svog vertikalno integriranog poslovnog modela Panvita Grupa je u mogućnosti ublažiti tržišnu volatilnost cijena roba
- Primarni segment osigurava sirovine za sekundarni segment, osiguravajući značajnu neovisnost u lancu dobavljača za sekundarne segmente
- Glavni generator prihoda i EBITDA-e Panvite je sekundarni segment gdje glavni kontributor čine proizvodi AVE brenda
- AVE brand uključuje 3 glavne grupe mesnih proizvoda: (i) Ave, (ii) Ave Grill i (iii) Ave Chef koji su vodeći na tržištu mesnih proizvoda u Sloveniji
- Snažan upravljački tim vođen CEO, Tonijem Balazicem koji ima više od 20 godina iskustva u industriji
- BOSQAR vidi Panvita Grupu kao budućeg konsolidatora primarne i sekundarne industrije u regiji
- BOSQAR namjerava izgraditi snažnu Grupu sa svježom hranom u CEE regiji kopirajući svoj uspješan model strategije kupnje i izgradnje koja bi trebala dovesti do organskog rasta i M&A rasta u budućnosti



1) Konsolidirani revidirani financijski izvještaji za FY2021, FY 2022 i FY 2023 za društvo Regal d.o.o. (SLO)

2) Konsolidirani revidirani financijski izvještaji za FY2021, FY 2022 i FY 2023 za društvo Regal Regal d.o.o. (SLO) i BOSQAR menadžment prilagodbe koje se odnose na usklađenja dobiti, koja je izvedena iz revidiranih financijskih izvještaja za 2023. za društvo Regal d.o.o. (SLO) koje predstavlja Panvita Grupu

3) Još nije dio BOSQARA

# 5 Uvjeti ponude

# Glavni uvjeti izdanja novih dionica

Izdavatelj	<b>BOSQAR d.d.</b>
Transakcija / Ponudeni vrijednosni papir	Sekundarna javna ponuda (SPO) / nove redovne dionice na ime
Uvrštenje	Zagrebačka burza (Službeno tržište)
Depozitorij	Središnje klirinško depozitarno društvo, dioničko društvo
Oznaka vrijednosnog papira / ISIN	BSQR / HRMRULRA0009
Raspon cijene	250,00 EUR - 255,00 EUR po Novoj dionici
Veličina transakcije	Do 196.405 novih dionica / do približno 50,1 milijun EUR / do približno 19,99% postojećeg temeljnog kapitala
Namjena sredstava	Financiranje stjecanja udjela i ulaganja u Panvita Grupu u Sloveniji
Pravo prvenstva upisa Novih dionica	Pravo prvenstva postojećih dioničara Izdavatelja pri upisu Novih dionica isključeno je u cijelosti
Razdoblje zaključavanja (engl. lock-up period)	180 dana za Izdavatelja
Podrška glavnog dioničara	ORSO GLOBAL d.o.o., koji trenutno drži 51,29% temeljnog kapitala kompanije, iskazao je generalni interes za upisom novih dionica, barem u omjeru svog trenutnog relativnog udjela u temeljnom kapitalu kompanije
Zajednički globalni koordinatori	Erste & Steiermärkische, UniCredit i Zagrebačka banka
Ograničenje prodaje	EGP i UK: Privatni plasman samo Kvalificiranim ulagateljima / Izvan SAD-a: Sukladno Uredbi - Regulation S / Ponuda Malim ulagateljima u Hrvatskoj <sup>3</sup>
Dokumentacija	<ul style="list-style-type: none"><li>• Nove dionice ponuđene su / bit će uvrštene uz korištenje iznimke od objave Prospekta<sup>1</sup></li><li>• Javni poziv Izdavatelja za upis novih dionica dostupan je na internetskim stranicama <a href="#">Zagrebačke burze</a> i <a href="#">Izdavatelja</a></li></ul>
Procjena ciljanog tržišta <sup>2</sup>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mali ulagatelji i ulagatelji koji ispunjavaju uvjete za profesionalne ulagatelje i kvalificirane nalogodavatelje, svaki od tih pojmova kako su definirani MiFID II (svi distribucijski kanali dopušteni MiFID II)</li></ul>

(1) Ponuda Novih dionica, odnosno očekivano uvrštenje provodi se uz korištenje iznimke od obveze objave prospekta u skladu s člankom 1. stavkom 4 .točkama (a) i (d) Uredbe (EU) 2017/1129 Europskog parlamenta i Vijeća od 14. lipnja 2017. o prospektu koji je potrebno objaviti prilikom javne ponude vrijednosnih papira ili prilikom uvrštavanja za trgovanje na uređenom tržištu te stavljanju izvan snage Direktive 2003/71/EZ, kako je ista izmijenjena i dopunjena

(2) Isključivo u svrhu zahtjeva za upravljanje proizvodom iz članka 9. stavka 8. Delegirane Direktive Komisije (EU) 2017/593 od 7. travnja 2016. o dopuni Direktive 2014/65/EU Europskog parlamenta i Vijeća u vezi sa zaštitom financijskih instrumenata i novčanih sredstava koja pripadaju klijentima, obvezama upravljanja proizvodima i pravilima koja se primjenjuju na davanje ili primanje naknada, provizija ili novčanih ili nenovčanih koristi.

(3) Podložno iznimki od objave Prospekta, vidjeti pod fusnotom (1).

# Vremenski plan provedbe ponude<sup>1</sup>

1	Objava Javnog poziva	4. listopada 2024. godine u 10.00 sati
2	Početak Razdoblja ponude	7. listopada 2024. godine u 9.00 sati
3	Završetak Razdoblja ponude	10. listopada 2024. godine u 12.00 sati (podne)
4	Rok za podnošenje Upisnica za sve Ulagatelje	10. listopada 2024. godine u 12.00 sati (podne)
5	Rok za uplatu Novih dionica za Male ulagatelje (osim Velikih dioničara) <sup>2</sup>	10. listopada 2024. godine u 12.00 sati (podne)
6	Obavijest o Konačnoj cijeni i ukupnom broju Novih dionica upisanih tijekom Razdoblja ponude	Bez odgode nakon isteka Razdoblja ponude
7	Dostava obavijesti Kvalificiranim ulagateljima i Velikim dioničarima o dodjeli Novih dionica	Bez odgode nakon obavijesti pod (6), ali ne kasnije od 11. listopada 2024. godine
8	Dostava uputa za plaćanje Kvalificiranim ulagateljima i Velikim dioničarima	11. listopada 2024. godine
9	Rok za uplatu za Kvalificirane ulagatelje i Velike dioničare	14. listopada 2024. godine u 9.00 sati
10	Obavijest o konačnom broju Novih dionica i iznosu povećanja temeljnog kapitala	Bez odgode nakon isteka roka za uplatu pod točkom (9)
11	Podnošenje prijave za povećanje temeljnog kapitala sudskom registru	14. listopada 2024. godine
12	Izdavanje Novih dionica u sustavu SKDD-a i na račune Ulagatelja	Očekivano 1 Radni dan nakon upisa povećanja temeljnog kapitala u sudskom registru
13	Zahtjev za uvrštenje Novih dionica na uređeno tržište Zagrebačke burze radi trgovanja	Očekivano 1-2 Radna dana nakon izdavanja Novih dionica kod SKDD-a
14	Početak trgovanja Novim dionicama na Zagrebačkoj burzi	Očekivano 1-2 Radna dana nakon uvrštenja Novih dionica na Zagrebačku burzu

(1) Sva navedena vremena odnose se na srednjoeuropsko ljetno računanje vremena (UCT+2).

(2) Mali ulagatelji koji su na dan donošenja Odluke o povećanju temeljnog kapitala bili dioničari Izdavatelja i držali 5% ili više dionica u Izdavatelju

# 6 Prilozi



# Račun dobiti i gubitka

u EUR mil. <sup>1</sup>	2021	2022	2023	Δ% '23/'22	H1 2023	H1 2024	Δ%
Ukupni prihodi	105.4	179.4	302.8	↑69%	126.9	171.6	↑35%
Troškovi sirovina i materijala	(1.0)	(2.1)	(2.7)		(0.6)	(1.1)	
Troškovi prodane robe i usluga	(1.5)	(2.1)	(6.7)		(0.3)	(6.4)	
Troškovi usluga	(8.6)	(13.2)	(18.4)		(11.7)	(12.5)	
Troškovi osoblja	(70.2)	(127.6)	(222.7)		(98.0)	(127.0)	
Ostali operativni troškovi	(4.2)	(7.4)	(18.3)		(4.5)	(9.5)	
Operativni troškovi bez D&A	(85.7)	(153.2)	(268.8)	↑75%	(115.1)	(156.5)	↑36%
<b>EBITDA</b>	<b>19.9</b>	<b>26.6</b>	<b>34.0</b>	<b>↑28%</b>	<b>11.9</b>	<b>15.0</b>	<b>↑26%</b>
EBITDA Marža	18.8%	14.8%	11.2%		9.4%	8.8%	
EBITDA prilagođena <sup>2</sup>	21.2	30.5	41.3	↑39%	16.1	19.0	↑18%
EBITDA prilagođena marža <sup>2</sup>	20.1%	16.6%	13.6%		12.7%	11.1%	
D&A	(8.0)	(16.2)	(20.6)		(8.2)	(10.4)	
Dobit iz poslovanja	11.9	10.4	13.4	↑29%	3.6	4.6	↑28%
EBIT marža	11.2%	5.8%	4.4%		2.9%	2.7%	
Neto financijski prihodi/(troškovi)	(2.4)	(1.8)	(5.4)		(1.9)	(2.9)	
Dobit prije poreza	9.4	8.6	8.0	↓7%	1.7	1.7	↑0%
Porez na dobit	(0.8)	(0.2)	(1.7)		(0.7)	(0.6)	
Dobit od neprekinutog poslovanja	8.6	8.4	6.3		0.9	1.1	
Dobit/(gubitak) od prekinutog poslovanja	0.0	0.5	(1.3)		0.0	0.0	
<b>Dobit tekuće godine</b>	<b>8.6</b>	<b>9.0</b>	<b>5.0</b>	<b>↓45%</b>	<b>0.9</b>	<b>1.1</b>	<b>↑22%</b>
Neto marža	8.2%	5.0%	1.6%		0.7%	0.7%	

- U 2023. najveća prilagodba EBITDA-e odnosi se na **BPTO vertikal** - utjecaj potresa na operacije u Turskoj EUR 2,5 mil., restrukturiranje operacija u CEE regiji EUR 0,7 mil., troškovi M&A EUR 1,1 mil., troškovi restrukturiranja u Njemačkoj EUR 0,6 mil., i ostale jednokratne stavke EUR 2,1 mil. + dodatne prilagodbe na grupnoj EBITDA razini EUR 0,2 mil.<sup>2</sup>

- U H1 2024., najveće prilagodbe odnose se na **jednokratne troškove** vezane uz prilagodbu organizacije za daljnji rast i razvoj<sup>2</sup>

- Niža Dobit prije poreza u 2023. u odnosu na 2022. rezultat je prvenstveno **učinaka tečajnih razlika** (u odnosu na EUR), većih troškova kamata zbog **kamata na obveznice** i **većih troškova amortizacije** zbog dodatnih investicija u infrastrukturu zbog većeg poslovnog obujma

**Smanjenje neto marže** u 2023. rezultat je akvizicije kompanija u HR poslovnoj vertikali, u kojoj kompanije ostvaruju nižu maržu što je u skladu sa globalnim trendovima

Izvor: Konsolidirana revidirana financijska izvješća Društva za FY2023., FY2022, te konsolidirana nerevidirana financijska izvješća Društva za prvih šest mjeseci koji završavaju na dan 30. lipnja 2024.

1) Manje razlike moguće zbog zaokruživanja brojeva na jednu decimalnu vrijednost; konsolidirana neto dobit prije manjinskih udjela

2) EBITDA prilagođena kako je navedeno u konsolidiranim financijskim izvještajima Društva za FY2022 i FY2023 te konsolidirana nerevidirana financijska izvješća Društva za prvih šest mjeseci koji završavaju na dan 30. lipnja 2024.; prilagodbe napravljene prema informacijama dostupnim u Godišnjem izvješću za 2023FY te H12024; EBITDA prilagođena marža = EBITDA prilagođena / prihodi

# Novčani tok

u EUR mil. <sup>1</sup>	2021	2022	2023	H12024
Novac ostvaren iz poslovanja prije promjena u obrtnom kapitalu	18.7	24.6	40.7	15.6
Promjene u obrtnom kapitalu	(5.3)	(9.6)	(2.4)	(6.9)
Plaćeni porezi na dobit	(0.4)	(0.4)	(2.2)	(2.2)
Neto novac ostvaren u poslovnim aktivnostima i promjenama u obrtnom kapitalu	12.9	14.5	36.0	6.5
Povećanje kratkotrajne financijske imovine	(0.0)	(4.1)	(1.8)	(3.1)
Povećanje ulaganja u dugotrajnu financijsku imovinu	(0.1)	(2.2)	0.2	0.0
Nabava dugotrajne imovine	(9.2)	(16.3)	(24.8)	(10.5)
Stjecanje ovisnog društva, umanjeno za stečeni novac	(1.9)	(4.9)	(2.2)	0.0
Neto novac (korišten)/generiran u ulagačkim aktivnostima	(11.3)	(27.5)	(28.6)	(13.7)
Uplata od strane manjinskog dioničara	0.0	0.0	0.0	60.0
Isplata dividende	(1.0)	(1.3)	(1.4)	0.0
Primljeni zajmovi	31.1	56.8	39.3	54.7
Otplaćeni zajmovi i kamate	(14.0)	(19.5)	(41.0)	(34.9)
Otplaćeni najmovi	(2.8)	(4.5)	(5.3)	(3.3)
Isplate iz promjena u vlasničkim ovisnim društvima koje ne rezultiraju gubitkom kontrole	(1.8)	(4.9)	(0.3)	(25.2)
Neto novčani tok (iskorišten)/generiran u aktivnostima financiranja	11.5	26.6	(8.7)	51.2
Neto (smanjenje)/povećanje novca i novčanih ekvivalenata	13.1	13.6	(1.3)	44.0

- U 2023. godine neto novčani tok generiran iz operativnih aktivnosti i promjena u operativnom kapitalu značajno se povećao, primarno zbog **povećanja rezultata iz poslovanja i operativne efikasnosti**

- Neto novčani tok iz financijskih aktivnosti u 2023. je rezultat **kapitalnih ulaganja zbog rasta poslovne aktivnosti**

- U 2023. **dugoročne pozajmice** korištene su za **financiranje kapitalnih ulaganja i akvizicije** dok su **kratkoročne pozajmice** korištene za **financiranje novih projekata i radnog kapitala**

Izvor: Konsolidirana revidirana financijska izvješća za 2023. i 2022., te konsolidirana nerevidirana financijska izvješća za prvih šest mjeseci 2024.

1) Manje razlike moguće zbog zaokruživanja brojki na jednu decimalnu vrijednost

# Bilanca

u EUR mil. <sup>1</sup>	31/12/2021	31/12/2022	31/12/2023	30/06/2024
Dugotrajna imovina	47.6	107.7	129.2	138.6
Zalihe	0.1	0.2	1.5	1.9
Potraživanja od kupaca	17.4	28.5	43.2	45.3
Novac i novčani ekvivalentni	46.2	57.5	50.6	93.7
Ostala kratkotrajna imovina	9.7	9.7	16.9	23.9
Kratkotrajna imovina	73.4	96.0	112.2	164.8
<b>UKUPNA IMOVINA</b>	<b>121.0</b>	<b>203.7</b>	<b>241.4</b>	<b>303.4</b>
Ukupni kapital	54.3	57.4	58.1	90.5
Dugoročne obveze	24.8	36.6	33.7	29.0
Obveze po izdanim obveznicama	0.0	40.0	40.0	40.0
Dugoročne obveze po najmovima	4.1	7.5	10.1	14.8
Ostale dugoročne obveze	1.9	7.0	13.6	12.4
Ukupne dugoročne obveze	30.9	91.1	97.4	96.2
Kratkoročna zaduženja i obračunate kamate	14.5	19.8	29.0	52.8
Kratkoročne obveze	2.3	5.7	5.5	5.5
Obveze prema dobavljačima	4.2	6.4	12.2	10.9
Ostale kratkoročne obveze	14.8	23.3	39.2	47.5
Ukupne kratkoročne obveze	35.8	55.2	85.9	116.7
Ukupne obveze	66.7	146.2	183.3	212.9
<b>UKUPNO KAPITAL I OBVEZE</b>	<b>121.0</b>	<b>203.7</b>	<b>241.4</b>	<b>303.4</b>

- Rast imovine BOSQARa krajem 2023. u odnosu na 2022. najviše je pod utjecajem akvizicije nekoliko kompanija u HR sektoru
- **Snažna pozicija novca i novčanih ekvivalenata** na kraju svih promatranih razdoblja
- **Vlasnički kapital porastao** je krajem prvog polugodišta u usporedbi sa krajem 2023 kao rezultat **dokapitalizacije EBRD-a u BPTO poslovnoj vertikali u iznosu od EUR 60 mil.** tijekom drugog kvartala 2024.
- Ostale rezerve povećane su za EUR 20m kao rezultat promjene vlasničke strukture kroz otkup manjinskih udjela od jednog od malih dioničara u sklopu transakcije s EBRD-om.
- Grupa je financijski stabilna sa niskim omjerom neto duga i prilagođene EBITDA
- Unatoč realiziranim M&A transakcijama koje su djelomično financirane strukturiranim financijskim dugom, konsolidirani neto dug i dalje je na niskoj razini

Izvor: Konsolidirana revidirana financijska izvješća za 2023. i 2022., te konsolidirana nerevidirana financijska izvješća za prvih šest mjeseci 2024.

1) Manje razlike moguće zbog zaokruživanja brojki na jednu decimalnu vrijednost

# Nagrade i priznanja



## Doprinosa razvoju tržišta kapitala

U 2022. godini Društvo je dobilo nagradu Zagrebačke burze za doprinos razvoju tržišta kapitala. Društvo je prepoznato po kontinuiranoj aktivnosti, stvaranju vrijednosti i usklađenosti korporativnog upravljanja, ali i u pogledu postavljanja ciljeva održivosti.



## Potpuna usklađenost korporativnog upravljanja

Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga (HANFA) u svom Godišnjem izvještaju o korporativnom upravljanju društava čije su dionice uvrštene na uređeno tržište za 2022. godinu Društvu je, kao jednom od rijetkih izdavalatelja na Službenom tržištu, u svim promatranim područjima dodijelila najviše ocjene temeljem potpune usklađenosti.



## Poduzetnička tvrtka godine

Ovisno društvo Grupe, Mplus, osvojilo je prestižnu Frost & Sullivan nagradu za Europsku poduzetničku tvrtku godine za 2022. g. za izvanredno korisničko iskustvo u industriji outsourcinga. Ovo priznanje nas pozicionira kao ključnog igrača u industriji outsourcinga. Za 2021. naša BPTO poslovna vertikalna prepoznata je među vodećim pružateljima usluga CX outsourcinga.



## Najbolji redizajn korisničkog iskustva

S dugotrajnim iskustvom, ECCCSA je jedan od najrelevantnijih programa nagrađivanja u europskoj industriji komunikacije s kupcima. Za 2023. godinu naša BPTO poslovna vertikalna osvojila je brončanu nagradu u kategoriji "Najbolji redizajn korisničkog iskustva".



## Nagrada „Big Thinking“ u kategoriji iskustva zaposlenika

Ovisno društvo Grupe (Mplus Turska) u 2024. g. nagrađeno je prestižnom „Big Thinking“ nagradom u kategoriji „Iskustvo zaposlenika“ na 6. CX AWARDS TURKEY u organizaciji NXC Medie. Nagrađeni projekt, nazvan "Iskustvo od danas do budućnosti" ilustrira predanost poboljšanju angažmana i iskustva zaposlenika.



## Certifikacija stručnjaka za upravljanje korisničkim iskustvom

Naši menadžeri odgovorni za upravljanje kontaktnim centrima i osobe zadužene za odnose s kupcima u društvima Mplus Hrvatska i Mplus BiH certificirani su kao COPC lideri u korisničkom iskustvu. Ponosni smo na ovu certifikaciju, koja je najprestižnija potvrde kvalitete u industriji korisničkog iskustva.



## Nagrada Globalne udruge za nabavu

2021. g. primili smo nagradu „Challenger Provider“ od strane međunarodne neprofitne udruge Global Sourcing Association (GSA). GSA je poslovna udruga i profesionalno tijelo u globalnoj nabavnoj industriji, te osnivač Globalnih standarda nabave, prvog globalnog portfelja najboljih praksi metodologija i akreditacijskih programa.



## Europska nagrada za mala i srednja poduzeća

Grupa je bila među 27 nominiranih (17 zemalja) za prestižnu „Europsku nagradu za mala i srednja poduzeća“ za 2021. godinu u kategoriji „Međunarodna zvijezda“, a u organizaciji Europske komisije, zajedno s udruženjima europskih izdavalatelja i burzi, u cilju priznanja malim i srednjim europskim poduzećima za iznimna postignuća, predanost i uspjeh.