

BOSQAR INVEST

Prezentacija za investitore

16. rujna 2024

Ograničenje odgovornosti

VAŽNO: PRIJE NASTAVKA DUŽNI STE PROČITATI SLJEDEĆE. NA OVU PREZENTACIJU PRIMJENJUJE SE NIŽA IZJAVA O ISKLJUČENJU ODGOVORNOSTI. ZA POTREBE OVE IZJAVE O ISKLJUČENJU ODGOVORNOSTI "PREZENTACIJA" ZNAČI OVAJ DOKUMENT, NJEGOV SADRŽAJ ILI BILO KOJI NJEGOV DIO, BILO KOJA USMENA ILI VIDEO PREZENTACIJA, BILO KOJA DISKUSIJA ZA PITANJA ILI ODGOVORE TE BILO KOJI PISANI ILI USMENI MATERIJAL O KOJEM SE RASPRAVLJALO ILI KOJI JE DISTRIBUIRAN TIJEKOM PREZENTACIJSKOG SASTANKA.

Ovu Prezentaciju pripremito je društvo BOSQAR d.d. ("Društvo") s ciljem davanja općih informacija o aktivnostima Društva i njegove grupe. Ova Prezentacija i njezin sadržaj vlasništvo su Društva te se bez prethodne pisane suglasnosti Društva niti jedan njihov dio ne smije reproducirati, distribuirati, prenositi ili na drugi način učiniti izravno ili neizravno dostupnim bilo kojoj osobi kao niti objaviti u cijelosti ili djelomično za bilo koju svrhu. Ova Prezentacija pripremljena je isključivo za informativne svrhe te ista nije namijenjena da služi kao osnova za bilo kakav ugovor. Informacije u ovoj Prezentaciji prikazane su u sažetom obliku i ne smatraju se cjelovitima. Društvo ovu Prezentaciju može izmijeniti ili dopuniti ako to bude držalo potrebnim. Ova Prezentacija ne može se smatrati savjetom ili preporukom u vezi s kupnjom, držanjem ili prodajom vrijednosnih papira Društva. Informacije u ovoj Prezentaciji nisu neovisno provjerene od strane ili u ime Društva i bilo kojih njegovih savjetnika. Prezentacija ne predstavlja ponudu niti poziv na prodaju, izdanje ili kupnju vrijednosnih papira ili bilo kojih poslova ili imovine koji su u njoj opisani, niti daje niti ima za cilj davanje pravnih, poreznih ili financijskih savjeta. Ništa u ovoj Prezentaciji ne može se tumačiti kao davanje investicijskog savjeta ili navođenje na ulazak u investicijske aktivnosti u bilo kojoj jurisdikciji niti je namjera ove Prezentacije davanje osnove za bilo koju odluku, a niti se ona u tu svrhu može upotrijebiti, te se ista ne može smatrati pozivom, navođenjem, poticanjem ili preporukom za kupnju, otkup, upis ili bilo kakvo drugo stjecanje vrijednosnih papira Društva. Primateelj je dužan izvršiti svoju vlastitu neovisnu procjenu i provjere koje smatra potrebnima.

Ova Prezentacija nije upućena niti je namijenjena za uporabu od strane bilo koje fizičke ili pravne osobe koja ima prebivalište ili sjedište ili se nalazi u bilo kojem mjestu, zemlji, državi ili drugoj jurisdikciji u kojoj su njezina distribucija, objava, dostupnost ili upotreba protivni zakonu ili drugom propisu ili koje zahtijevaju dozvolu ili registraciju u takvoj jurisdikciji. Informacije, izjave i mišljenja sadržana u ovoj Prezentaciji ne predstavljaju javnu ponudu prema bilo kojem primjenjivom zakonodavstvu niti ponudu na prodaju odnosno poziv na davanje ponude za kupnju bilo kojih vrijednosnih papira te ova Prezentacija nije namijenjena puštanju, objavi ili distribuciji (izravno ili neizravno) u Sjedinjenim Američkim Državama, njihovim teritorijima ili posjedima, Kanadi, Japanu, Australiji ili bilo kojoj drugoj jurisdikciji u kojoj bi takva distribucija ili ponuda bile nezakonite.

Informacije sadržane u ovoj Prezentaciji (uključujući tržišne podatke i statističke informacije) mogu potjecati iz raznih izvora (uključujući i treće strane) te Društvo ne jamči za točnost niti potpunost takvih informacija. Stoga se ne treba oslanjati na bilo koje industrijske ili tržišne podatke sadržane u ovoj Prezentaciji. Povijesne financijske informacije sadržane u ovoj Prezentaciji ne trebaju se uzimati kao točna predviđanja budućih rezultata Društva i njegove grupe. Ova Prezentacija uključuje pojedine financijske mjere uspješnosti koje nisu predviđene MSFI, kao što su, između ostaloga, Neto dug, EBITDA i prilagođena EBITDA. Takve financijske mjere uspješnosti koje nisu predviđene MSFI ne moraju biti usporedive s mjerama sličnog naziva koje prikazuju druga društva, niti se trebaju tumačiti kao alternativa drugim financijskim mjerama uspješnosti izračunatima u skladu s MSFI. Pojedine brojke sadržane u ovoj Prezentaciji, uključujući financijske informacije, bile su podložne zaokruživanju (pa u određenim okolnostima ne moraju točno odgovarati ukupnim prikazanim brojkama).

Ova Prezentacija sadrži izjave koje jesu ili se mogu smatrati "predviđajućim izjavama". One se nalaze na više mjesta te uključuju, ali nisu ograničene samo na, izjave o namjerama, uvjerenjima ili trenutnim očekivanjima Društva koja se, između ostalog, odnose na poslovne rezultate, financijsko stanje, likvidnost, izgled, rast, strategije te industriju u kojoj Društvo posluje. Po svojoj prirodi, predviđajuće izjave uključuju poznate i nepoznate rizike te neizvjesnosti budući da se temelje na raznim pretpostavkama u vezi sa sadašnjim i budućim poslovnim strategijama Društva i budućim događajima te ovise o okolnostima koje se mogu, ali i ne moraju dogoditi u budućnosti. Predviđajuće izjave nisu jamstva budućih rezultata pa se stoga stvarni poslovni rezultati, financijsko stanje, likvidnost, izgledi, rast i razvoj industrije u kojoj Društvo posluje mogu značajno razlikovati od onih koji su prikazani ili sugerirani u predviđajućim izjavama sadržanima u ovoj Prezentaciji. Prošli rezultati Društva ne mogu služiti kao podloga niti vodič za buduće rezultate. Predviđajuće izjave odnose se na datum ove Prezentacije te Društvo i svi njegovi savjetnici izričito isključuju odgovornost za točnost mišljenja izraženih u ovoj Prezentaciji ili pretpostavki na kojima se ona temelje, kao i obvezu davanja bilo kakvih dopuna, dodataka ili izmjena predviđajućih izjava sadržanih u ovoj Prezentaciji. Slijedom navedenog, upozoravate se da se ne oslanjate na takve predviđajuće izjave.

Ni Društvo, niti njegovi savjetnici niti bilo koja druga osoba ne preuzimaju bilo kakvu odgovornost ili obvezu za, niti daju bilo kakvu izjavu ili jamstvo, bilo izričito ili prešutno, niti se može oslanjati na, primjerenost, istinitost, potpunost, točnost, obuhvatnost ili ispravnost informacija u ovoj Prezentaciji, kao niti na to da je bilo koja informacija ispuštena iz Prezentacije ili u na bilo koju informaciju koja se odnosi na Društvo, pisanu ili usmenu, u vizualnom ili elektroničkom obliku, i to bez obzira na način na koji je prenesena ili učinjena dostupnom, kao niti za bilo koji gubitak koji na bilo koji način nastane uslijed bilo koje upotrebe ove Prezentacije, njezinog sadržaja ili na neki drugi način u vezi s ovom Prezentacijom. Društvo i svi njegovi savjetnici u najvećoj mjeri dopuštenoj primjenjivim zakonima i drugim propisima isključuju svu i bilo koju izravnu ili neizravnu odgovornost ili obvezu, bilo izričito ili prešutno, po osnovi štete, ugovora ili po drugoj pravnoj osnovi, koju na drugi način mogu imati u vezi s (i) Prezentacijom ili bilo kojom informacijom sadržanoj u njoj, i (ii) bilo kojim omaškama, propustima ili pogrešnim izjavama sadržanima u ovoj Prezentaciji. Ni Društvo niti bilo koji od njegovih savjetnika neće imati bilo kakvu odgovornost (po osnovi nepažnje ili po drugoj osnovi) za bilo koji izravni, neizravni ili posljedični gubitak, štetu, troškove ili nepogode koje proizlaze iz upotrebe ove Prezentacije ili na bilo koji drugi način u vezi s ovom Prezentacijom. Društvo i njegovi savjetnici ne duguju, niti se može smatrati da duguju, bilo koji stupanj pažnje prema vama ili bilo kojoj drugoj osobi u vezi s Prezentacijom i bilo kojim informacijama koje su u njoj sadržane. Osim ako je drukčije navedeno u Prezentaciji, u njoj sadržane informacije temelje se na stanju koje postoji na datum pripreme Prezentacije, a ne na bilo koji drugi datum, te je Prezentacija podložna ažuriranju, provjerama, verifikaciji i izmjenama bez prethodne obavijesti pa se navedene informacije mogu značajno izmijeniti. Niti Društvo niti bilo koji njegov savjetnik nema obvezu ažurirati, provjeravati ili održavati točnima informacije sadržane u ovoj Prezentaciji niti primateljima Prezentacije davati pristup bilo kojim dodatnim informacijama, niti ispravljati bilo koje netočnosti u ovoj Prezentaciji koje mogu nastati u vezi s njom te su sva mišljenja izražena u ovoj Prezentaciji podložna izmjenama bez prethodne najave. **SVOJIM SUDJELOVANJEM NA SASTANKU NA KOJEM JE ODRŽANA OVA PREZENTACIJA I/ILI PRISTUPOM ILI ČITANJEM PRIMJERKA OVE PREZENTACIJE IZJAVLJUJETE, JAMČITE, POTVRĐUJETE I PRISTAJETE U ODNOSU NA DRUŠTVO I SVAKOG OD NJEGOVIH SAVJETNIKA DA: (I) MOŽETE PRIMITI OVU PREZENTACIJU BEZ KRŠENJA BILO KOJIH ZAKONSKIH ILI REGULATORNIH OGRANIČENJA; (II) STE PROČITALI I PRISTALI NA SADRŽAJ OVE IZJAVE O ISKLJUČENJU ODGOVORNOSTI I DA ĆETE SE ISTE PRIDRŽAVATI, TE (III) POTVRĐUJETE DA RAZUMIJETE ZAKONSKE I REGULATORNE SANKCIJE POVEZANE SA ZLOUPORABOM ILI NEDOPUŠTENOM DISTRIBUCIJOM 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

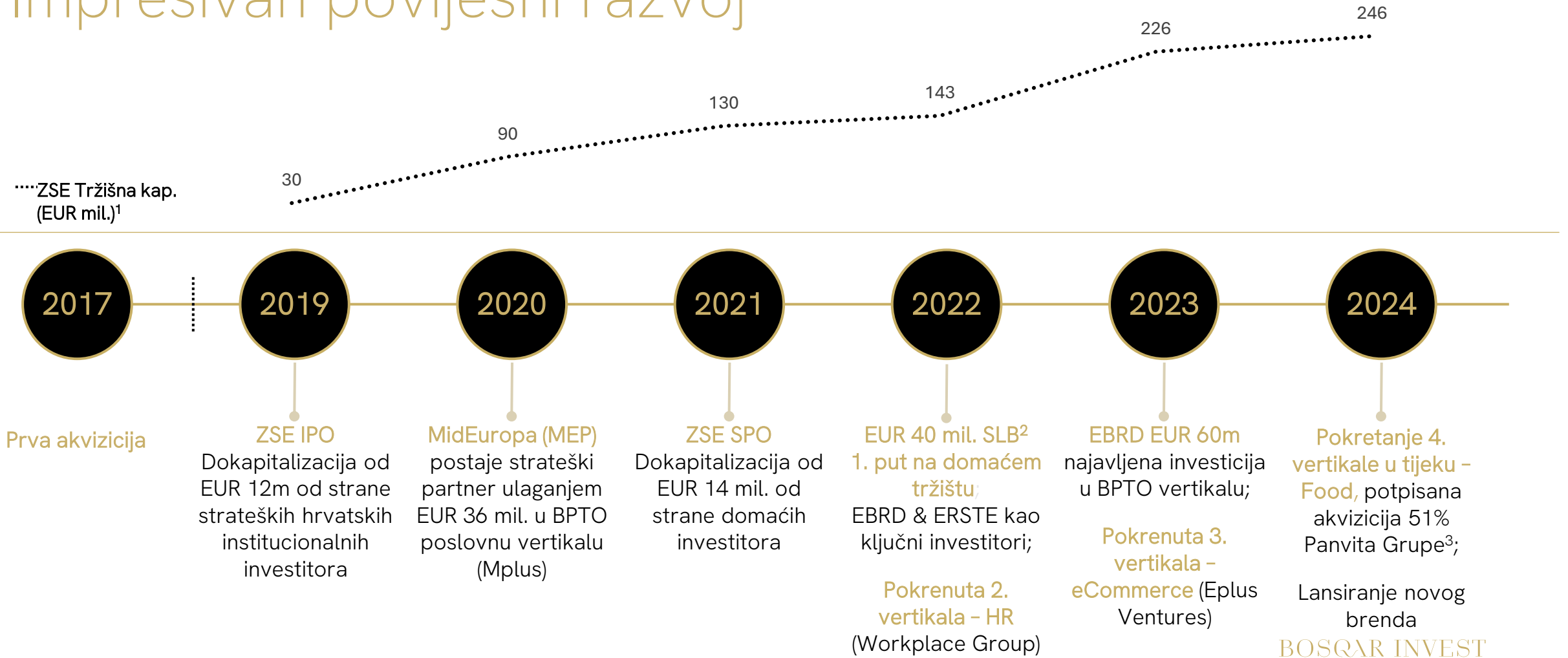
BOSQAR INVEST

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.** ¹

MRUL → **BSQR** ²

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. ¹	EUR 220 mil. ³	EUR 108 mil. ³	EUR 18 mil. ³	EUR 126 mil. ⁴
EBITDA Prilagođena (1H 2024 LTM)	EUR 44 mil. ²	EUR 37 mil. ³	EUR 4 mil. ³	EUR 3 mil. ³	EUR 10mil. ⁵
Ukupna imovina (1H 2024)	EUR 303 mil. ²				
Net Debt/EBITDA Prilagod. (1H 2024 LTM)	0.99x ²				
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

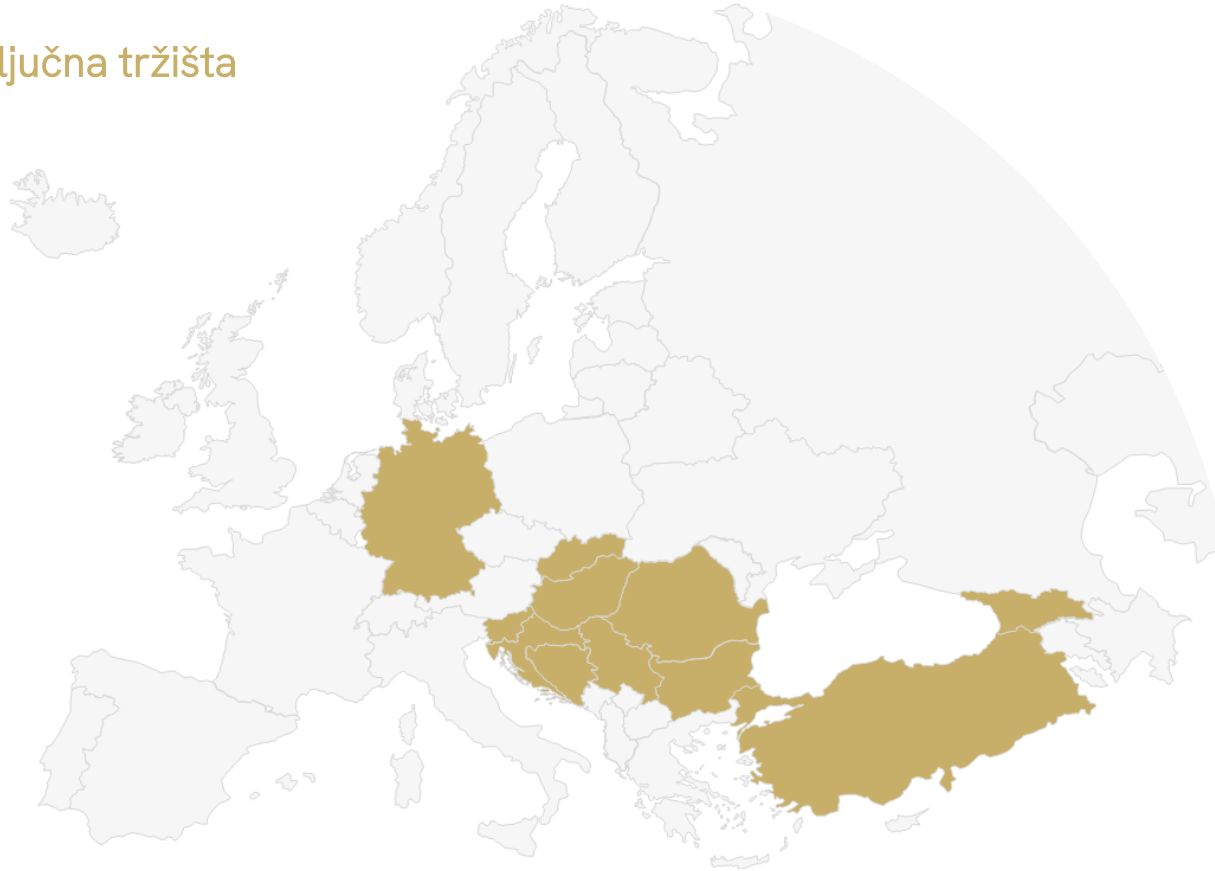
4) Konsolidirani revidirani financijski izvještaji FY2023 za društvo Regal d.o.o. (SLO) koje predstavlja Panvita Grupu

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

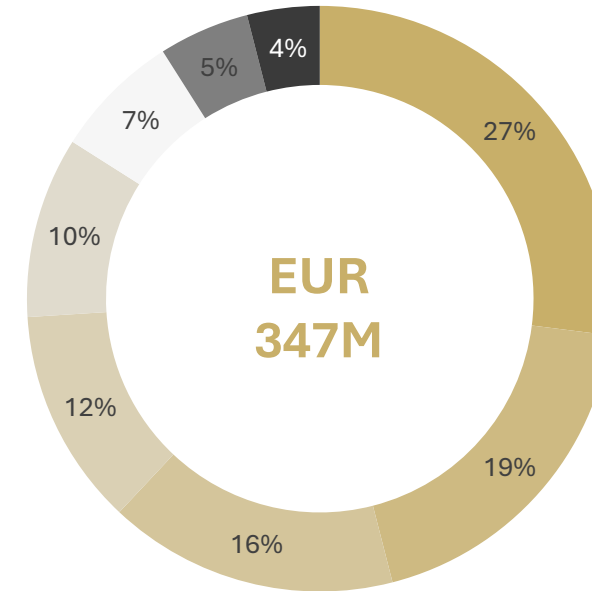
Ključna tržišta



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 LTM¹

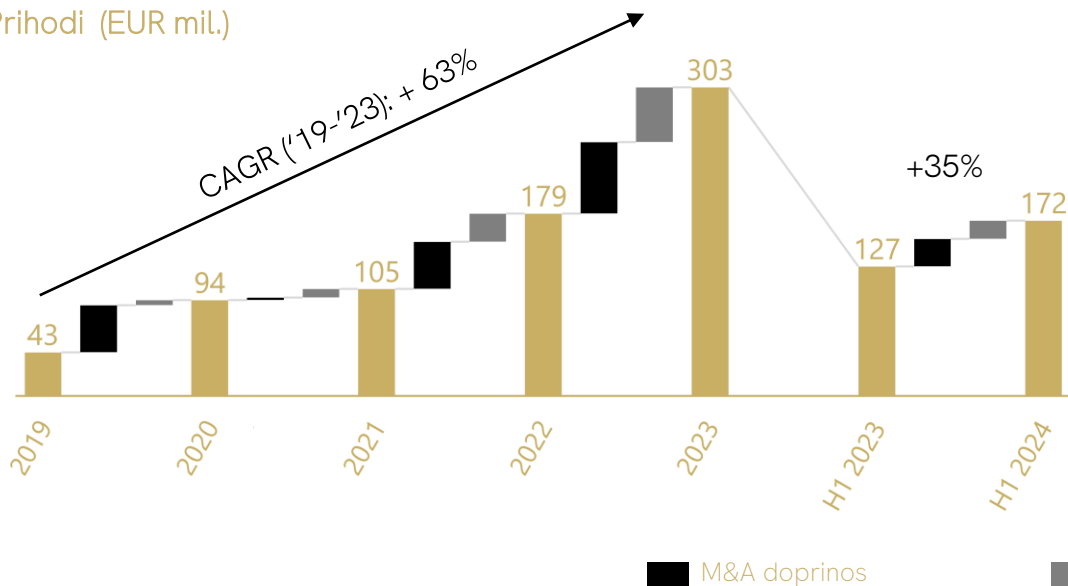


- Turska (27%)
- Srbija (19%)
- Hrvatska (16%)
- Njemačka (12%)
- Slovenija (10%)
- Mađarska (7%)
- Bugarska (5%)
- Ostali (4%)

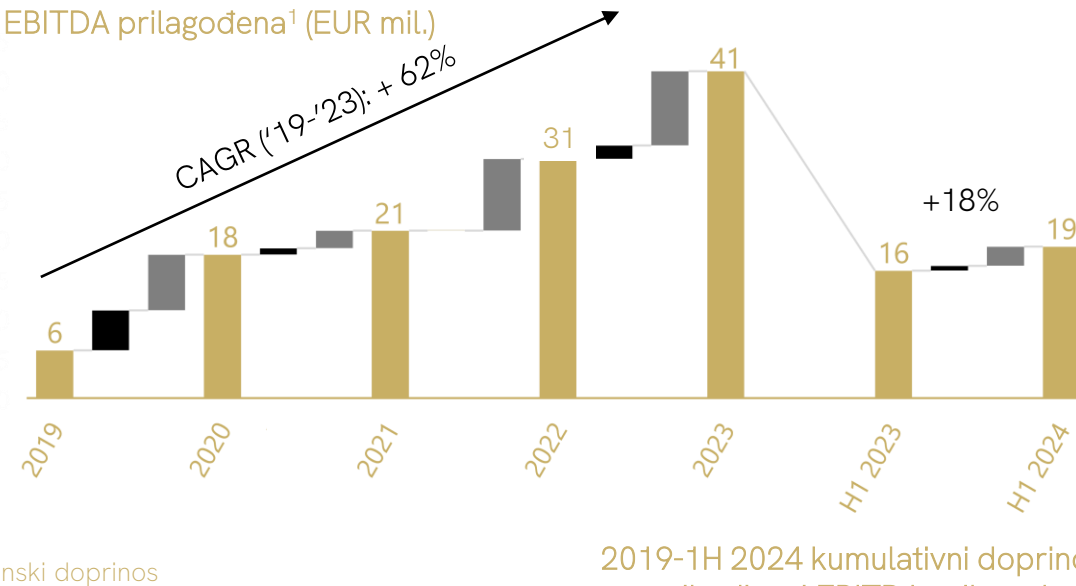
1) Podaci menadžmenta bazirani na računima menadžmenta Društva, koji nisu revidirani niti pregledani od strane revizora

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

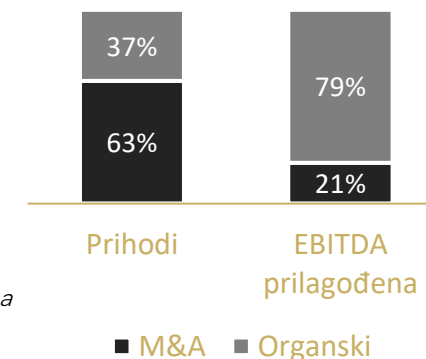
Prihodi (EUR mil.)



EBITDA prilagođena¹ (EUR mil.)



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



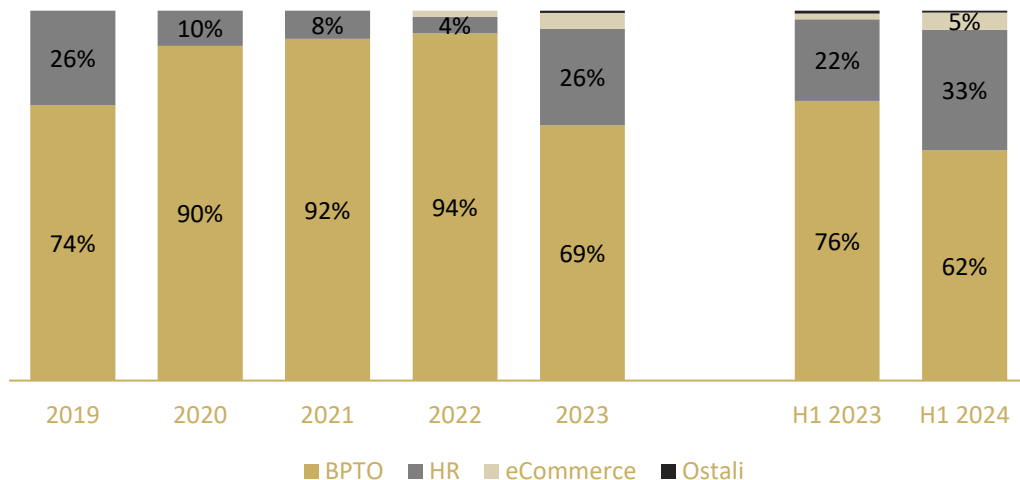
- **Snažan rast** u protekle 4 godine vođen kombinacijom **organske ekspanzije i M&A** gdje su prihodi rasli za EUR 260 mil. i EBITDA za EUR 35 mil.
- **Prilagođena EBITDA je rasla** u periodu od '19-'23 kao rezultat postojjećeg poslovanja **visoke profitabilnost i novih akvizicija**
- BOSQAR je pokazao 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

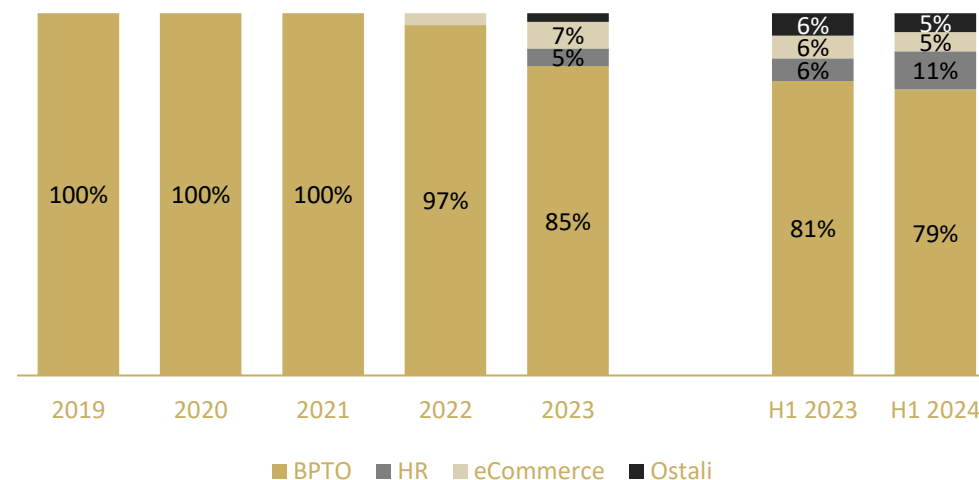
1) EBITDA prilagođena kako je definirano na slide-u 31, Račun dobiti i gubitka

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

Udio vertikala u prihodima (EUR mil.)



Udio vertikala u EBITDA prilagođenoj¹ (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.

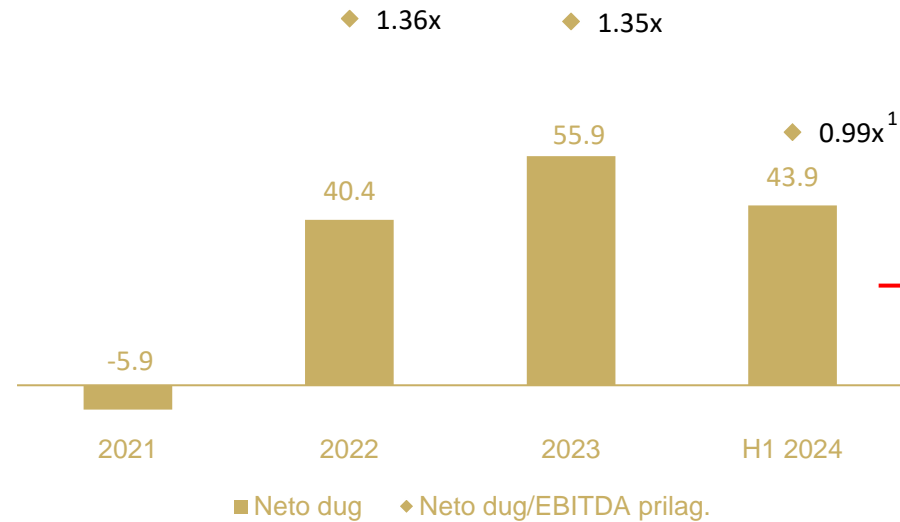
Izvor: Konsolidirana revidirana financijska izvješća za odgovarajuće godine i konsolidirana nerevidirana financijska izvješća za 1H2024 Društva, Podaci Menadžmenta bazirani na računima menadžmenta Društva, koji nisu revidirani niti pregledani od strane revizora

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

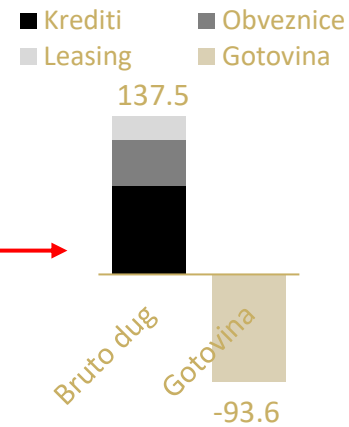
Financijska stabilnost dobro pozicionira BOSQAR za daljnji rast

Neto dug (EUR mil.)²

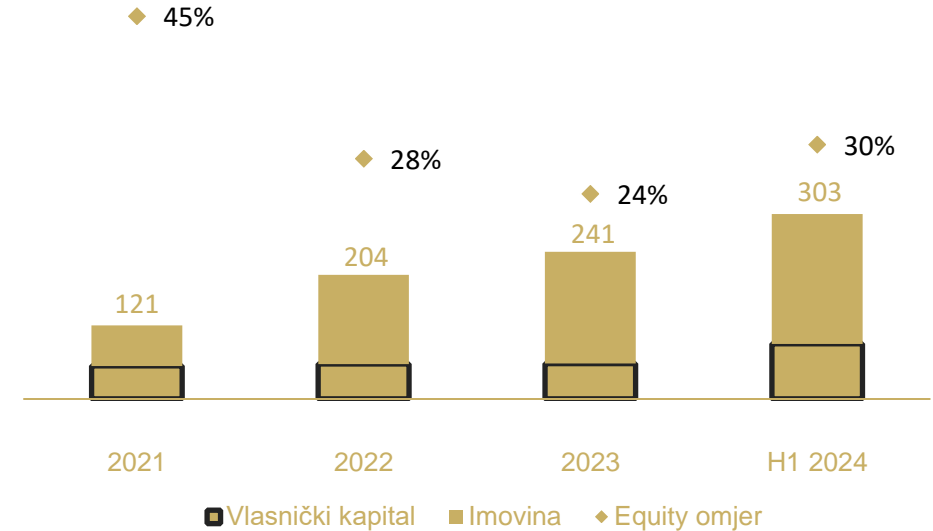
Neto dug/EBITDA prilagođena (x)



Neto dug 1H 2024. struktura (EUR mil.)²



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.

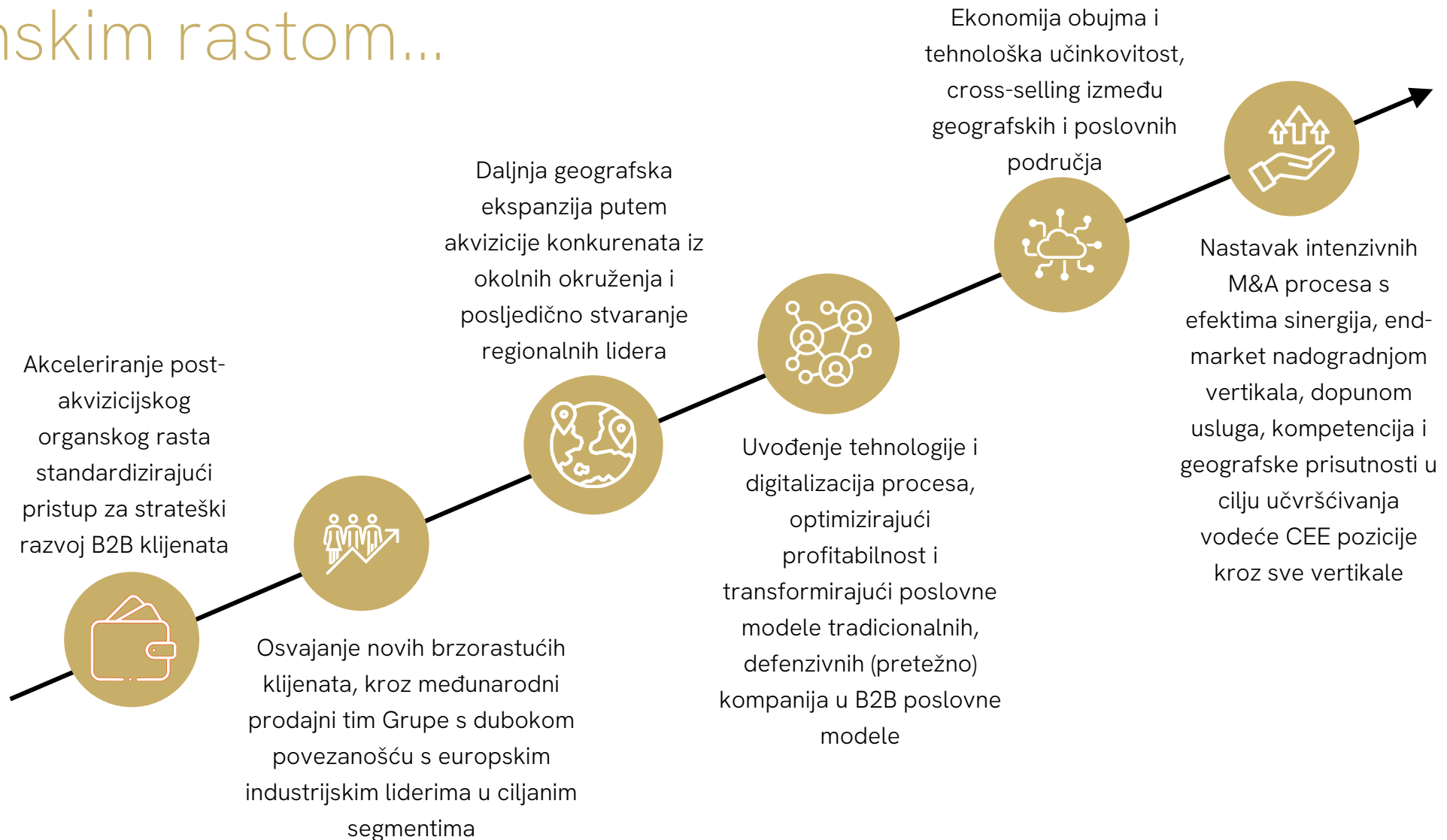
Izvor: Konsolidirani revidirani financijski izvještaji za odgovarajuće godine i konsolidirani nerevidirani financijski izvještaji Društva za 1H2024

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

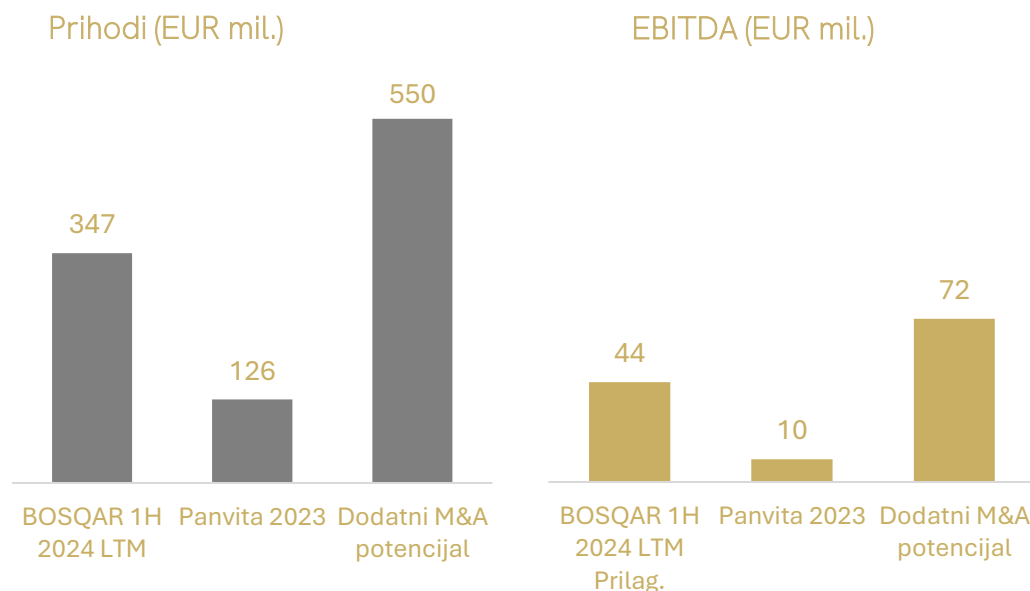
- BOSQAR ima **snažan M&A track record**, od 2017. kompanija je stekla 57 kompanija kroz strukturirane M&A procese.
- Tim BOSQARA je pokazao **sposobnost zatvaranja transakcija i ostvarivanja dosljednih pozitivnih sinergija** pri preuzimanju kompanija, što je rezultiralo dosljednim snažnim pozitivnim 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 mil⁴; FY 2023 podaci

Transakcije koje se trebaju zatvoriti		Prihodi ⁴	EBITDA ⁴
Panvita Grupa (CEE- FOOD)	Postupak zatvaranja pokrenut	126	10
M&A pipeline ³ ; 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

Nadzorni odbor, stručno potpomognuta od strane 3 Odbora

- Revizijski odbor
- Odbor za imenovanja
- Odbor za primitke



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

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

Iskustvo u
industriji:

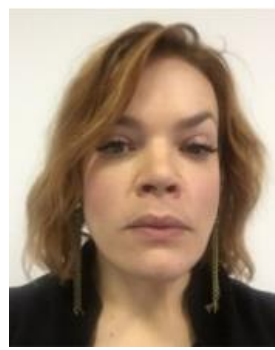
20+ godina

20+ godina

Prethodno
iskustvo:

Deloitte

Deloitte



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

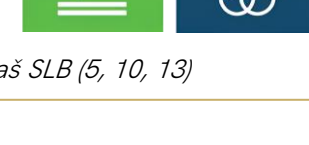
One na koje imamo izravan utjecaj u svim našim operacijama i na koje smo prvenstveno



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

2 Sekundarni SDG-ovi

One na koje imamo ograničen utjecaj u određenim područjima poslovanja



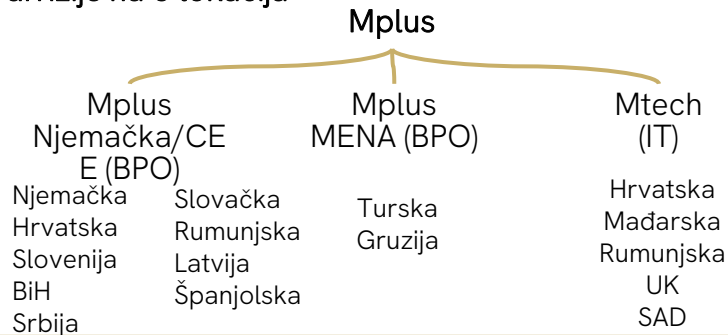
4 Naše poslovné vertikale

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 industrijama¹:
 - (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 informacije¹



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

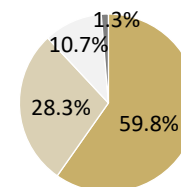
Lokacije



32

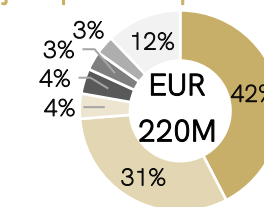
Jezici

Mplus Croatia vlasnička struktura¹

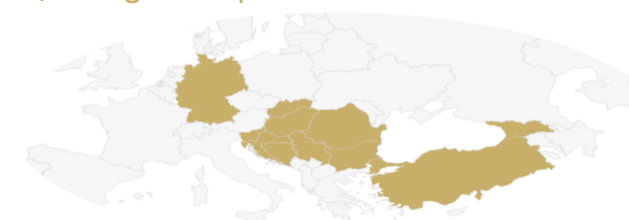


- Bosqar In.
- EBRD
- MID Europe Partner
- Convex holding

Podjela prihoda po zemljama¹ (1H2024, %) Geografska prisutnost¹



- 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%¹ 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

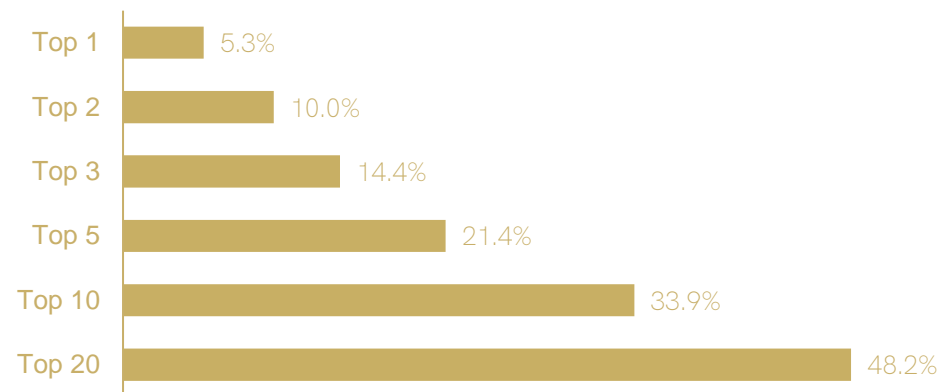
Inkluzivna i otvorena kultura

- 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%¹ prosječno)
- Više od **300¹** projekata godišnje
- Top **10 klijenata** u atraktivnim, brzo rastućim industrijama, s poslovnim odnosom duljim od **9 godina u prosjeku¹**
- **48% prihoda¹** 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 LTM¹

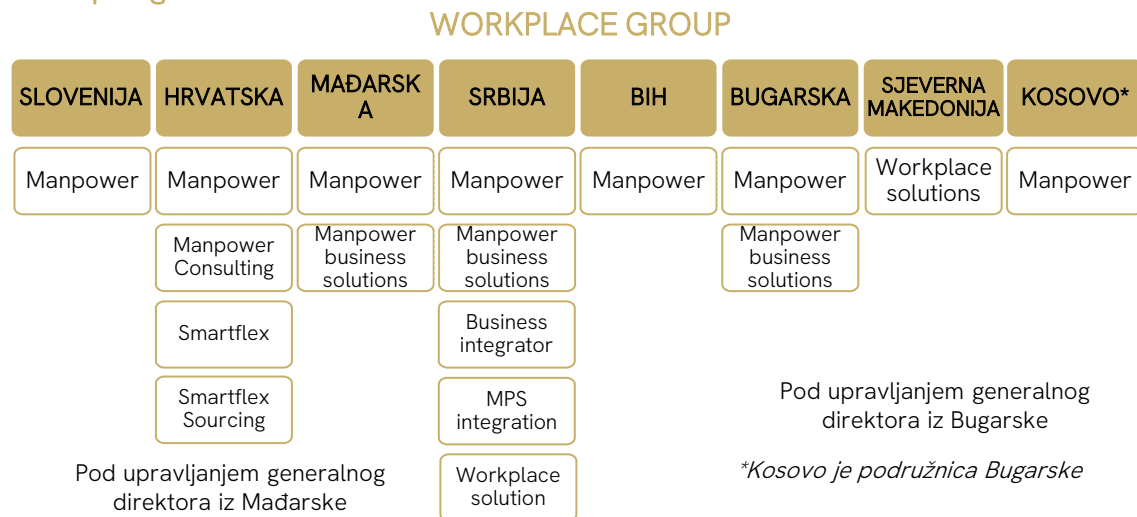


1) Podaci menadžmenta bazirani na računima menadžmenta Društva, koji nisu revidirani niti pregledani od strane revizora

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 informacije¹



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

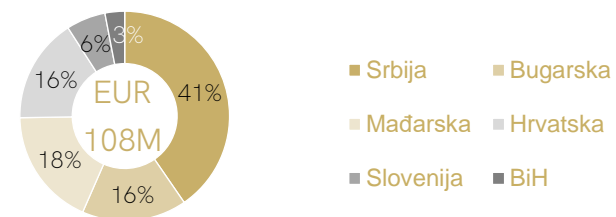


3.500+
Ugovoreni kandidati



4.500+
Suradnici pod upravljanjem

Podjela prihoda po zemljama (1H 2024 LTM, %)¹



Geografska prisutnost¹



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

HR

Ekosustav HR usluga¹

EKOSUSTAV PRILAGOĐEN POTREBAMA KLIJENATA KROZ ŽIVOTNI VIJEK PROJEKTA



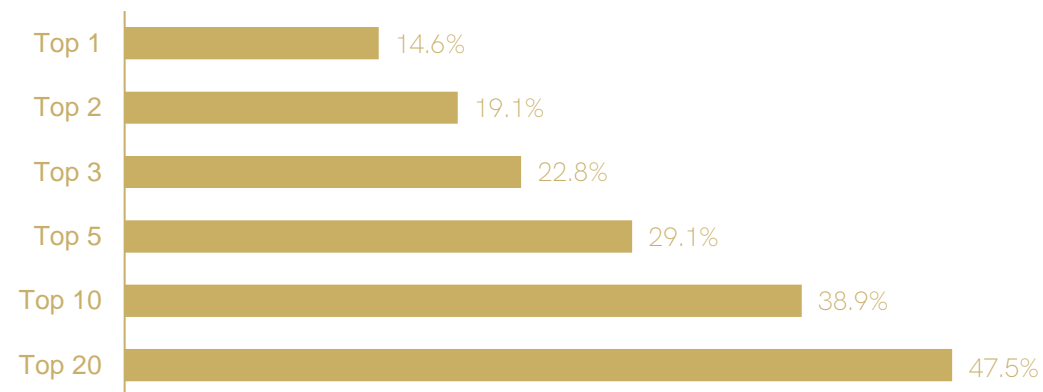
Konkurentne prednosti

- 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 8¹ zemalja
- Raznolik portfelj uključuje preko 1.100¹ klijenata prisutnih na raznim atraktivnim i otpornim krajnjim tržištima
- Top 10 klijenata dolazi iz raznolikih industrija, s prosječnim trajanjem poslovnog odnosa dužim od 6 godina¹
- 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 LTM¹



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 informacije¹



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

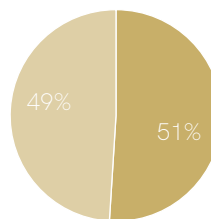


13

Zemlje

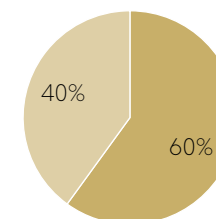
Vlasnička struktura (%)

Megabon



■ Bosqar In.
■ Menadžement

Pink Panda



■ Bosqar In.
■ Osnivači

Geographical prisutnost¹



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 informacije¹



5

Tržišta²



600 tis.+

Registrirani korisnici



220 tis.+

Pratitelji²



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 informacije¹



10

Tržišta²



1,9 mil.

Aktivnih pretplatnika



2 mil.+²

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

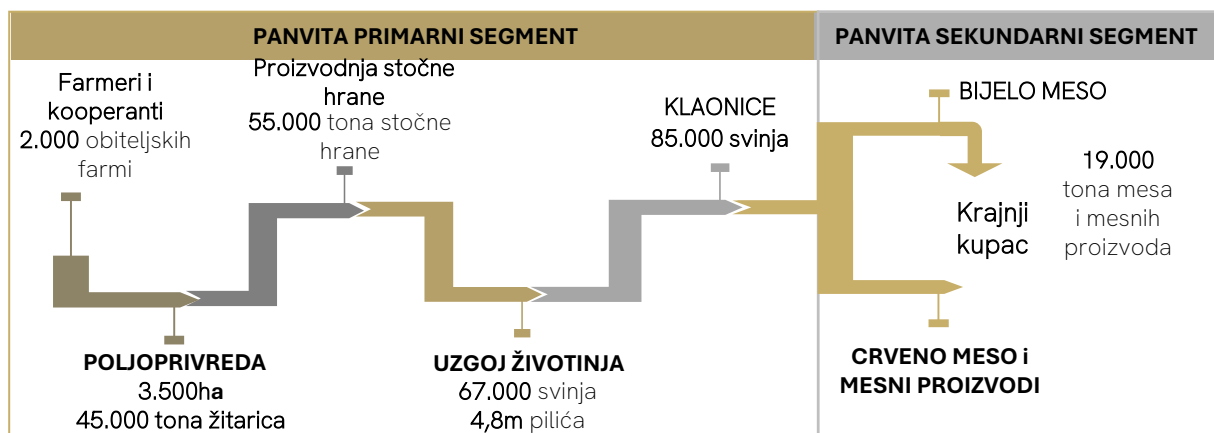
1) Izvor: Konsolidirani nerevidirani financijski izvještaj Društva za prvih šest mjeseci 2024. godine

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

Food (trenutno se uspostavlja)³

- 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 model²



Ključne informacije²



EUR 126 mil.
Prihodi (FY2023)¹



700+
Zaposlenici



45.000
Žitarice (t)



4,8 mil.
Peradi (komada)



67 tis.
Svinja na farmama (komada)



EUR 10 mil.
EBITDA (FY2023)¹



3,500
Hektari



55.000
Stočna hrana (t)

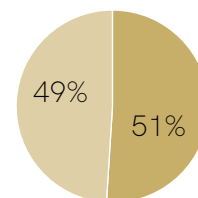


19.000t
Mesa i mesnih proizvoda (t)



85 tis.
Svinja za klaonice (komada)

Očekivana* vlasnička struktura(%)³



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

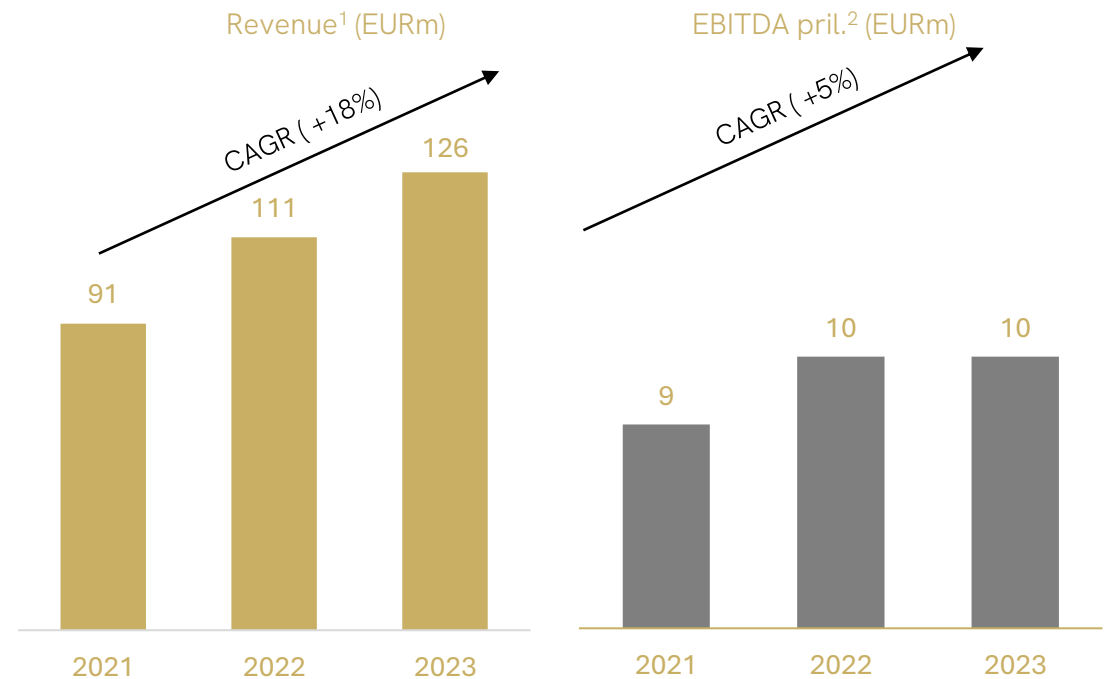
2) Službena web stranica društva Panvita

3) Još nije dio BOSQAR-a

Food (trenutno se uspostavlja)³

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 Prilozi

Račun dobiti i gubitka

u EUR mil. ¹	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%
EBITDA	19.9	26.6	34.0	↑28%	11.9	15.0	↑26%
EBITDA Marža	18.8%	14.8%	11.2%		9.4%	8.8%	
EBITDA prilagođena ²	21.2	30.5	41.3	↑39%	16.1	19.0	↑18%
EBITDA prilagođena marža ²	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	
Dobit tekuće godine	8.6	9.0	5.0	↓45%	0.9	1.1	↑22%
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.²

- U H1 2024., najveće prilagodbe odnose se na **jednokratne troškove** vezane uz prilagodbu organizacije za daljnji rast i razvoj²

- 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. ¹	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. ¹	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
UKUPNA IMOVINA	121.0	203.7	241.4	303.4
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
UKUPNO KAPITAL I OBVEZE	121.0	203.7	241.4	303.4

- 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



Doprinος 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 izdavatelja 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 izdavatelja i burzi, u cilju priznanja malim i srednjim europskim poduzećima za iznimna postignuća, predanost i uspjeh.