

M+GRUPA

PEOPLE INSPIRED BY PEOPLE

Srpanj 2021.
Zagreb

OGLAS



Prezentacija za investitore Izdanje Novih dionica M+ Grupe

Ova prezentacija predstavlja oglas u smislu članka 22. 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 je pripravljena u skladu s odredbama istog članka te članka 14. i članka 16. Delegirane uredbe Komisije (EU) 2019/979 od 14. ožujka 2019. godine o dopuni Uredbe (EU) 2017/1129 Europskog parlamenta i Vijeća o regulatornim tehničkim standardima o ključnim financijskim informacijama iz sažetka prospekta, objavi i razvrstavanju prospekata, oglašavanju vrijednosnih papira, dopunama prospekta i portalu za obavješćivanje, kako su obje uredbe izmijenjene ili ispravljene s vremena na vrijeme.

Izjava o odricanju od odgovornosti

Pristupanjem, pregledom i/ili slušanjem ove prezentacije i ostalih povezanih materijala i informacija potvrđujete da ste upoznati s ograničenjima koja su navedena u nastavku te da iste prihvaćate. Ova prezentacija nije namijenjena distribuciji izvan Republike Hrvatske niti korištenju od strane bilo koje osobe sa sjedištem ili prebivalištem u bilo kojoj jurisdikciji gdje je to zabranjeno ili iziskuje ishođenje bilo kakve dozvole, suglasnosti ili odobrenja.

Informacije sadržane u ovoj prezentaciji utvrđene su na datum prezentacije odnosno na druge datume naznačene u samoj prezentaciji. Meritus ulaganja d.d., Zagreb, Heinzelova ulica 62/a, OIB: 62230095889 (dalje u tekstu: "Društvo") napominje kako postoji mogućnost da se informacije navedene u ovoj prezentaciji vezane za poslovanje i status Društva i drugih članova M+ Grupe, njihov financijski položaj, imovinu i poslovne rezultate te druge okolnosti, promijene nakon datuma ove prezentacije.

Potencijalni ulagatelji trebaju pročitati Pojednostavljeni prospekt izdanja javnom ponudom i uvrštenja dionica na uređeno tržište („Prospekt“) odobren od strane Hrvatske agencije za nadzor financijskih usluga („HANFA“) rješenjem broj klasa: UPI/I 976-02/21-01/06, urbroj: 326-01-60-62-21-6, dana 8. srpnja 2021. prije donošenja eventualne odluke o ulaganju kako bi u potpunosti razumjeli potencijalne rizike i koristi povezane s odlukom o ulaganju u dionice Društva. Prospekt je objavljen na internetskim stranicama Društva (https://mplusgrupa.com/wp-content/uploads/2021/07/Meritus-ulaganja-d.d.-Pojednostavljeni-Prospekt-izdanja-javnom-ponudom-i-uvrstenja-dionica-na-uredeno-trziste_08.07.2021.pdf). Odobrenje Prospekta od strane HANFA-e ne bi trebalo smatrati odobrenjem dionica ponuđenih ili uvrštenih za trgovanje na uređenom tržištu Zagrebačke burze d.d.

Ništa navedeno u ovoj prezentaciji ne smije se smatrati preporukom za kupnju dionica ili savjetom, uključujući, ali ne ograničavajući se na savjete vezane uz ulaganje u dionice Društva, pravne ili financijske savjete. Svaki ulagatelj koji razmatra mogućnost kupnje i prodaje dionica Društva dužan je provesti vlastito sveobuhvatno ispitivanje, analizu, ocjenu i prosudbu svih podataka o činjenicama, rizicima, trendovima, procjenama i predviđanjima koji se odnose na Društvo i druge članove M+ Grupe te ostala povezana društva.

Informacije sadržane u ovoj prezentaciji nisu provjeravane niti potvrđene od strane neovisne osobe te Agent izdanja i uvrštenja, Privredna banka Zagreb d.d., ni na koji način ne odgovara niti jamči bilo kojoj osobi, bilo izravno ili posredno, za istinitost, sadržaj i potpunost informacija iznijetih u ovoj prezentaciji ili tijekom njezina izlaganja od strane predstavnika Društva.

M+ Grupa © 2021, Sva prava pridržana

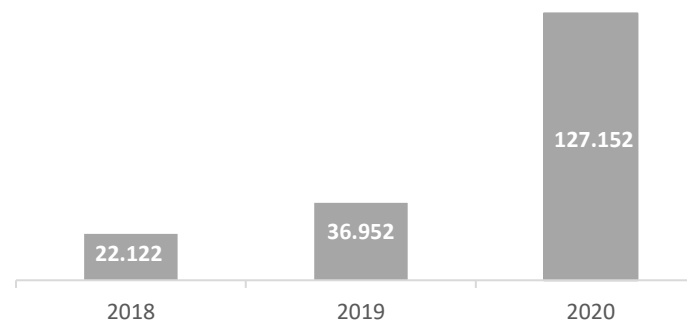
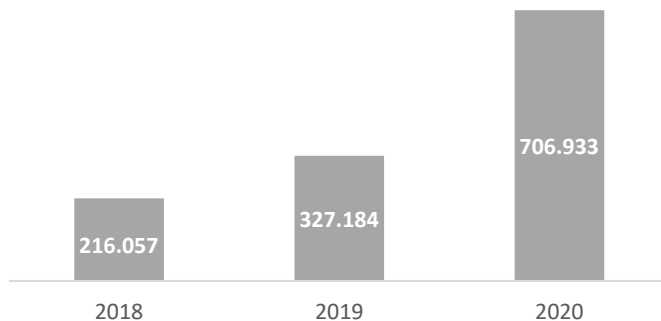
Sadržaj

+ Pregled M+ Grupe	3
+ Strategija razvoja	8
+ Klijenti i industrije	11
+ COVID-19 utjecaj	12
+ Financijski rezultati Grupe	13
+ Ključni elementi uspješnog poslovanja Grupe	15
+ M+ Grupa na tržištu kapitala	16
+ Vremenski plan izdanja Novih dionica M+ Grupe i sudionici	18
+ Dodatak – bilanca, RDG i novčani tok	19
+ Definicije i kratice	23

Pregled M+ Grupe

Grupa je u 2020. godini ostvarila prihode od HRK 707 milijuna i EBITDA-u od HRK 127 milijuna ostvarivši 3,3x veće prihode i 5,8x veću EBITDA-u nego prije 2 godine

Usluge										Struktura prihoda po segmentima	
<p>M+ nudi jedinstvenu kombinaciju usluga specijaliziranih rješenja multinacionalnim <i>blue-chip</i> kompanijama koje posluju u različitim industrijama</p>										<ul style="list-style-type: none"> + Poslovni prihodi BPO segmenta, koji je glavni segment Grupe, za 2020. godinu iznosili su HRK 535 milijuna + U 2020. godini, usluge HR segmenta, koji je u osnovi potpora BPO i IT segmentu, je generirao oko 10% ukupnih prihoda Grupe + Poslovni segment IT usluga uključuje prvenstveno prodaju svojih usluga i proizvoda, uključujući vlastita IT rješenja trećim stranama, a istovremeno pruža podršku poslovnom segmentu kontakt centra 	
Premium kontakti centar	Teleprodaja	Naplata dugovanja	Poslovna analitika	Digitalne usluge	RPA	Upravljanje kampanjom	IT & savjetovanje	CRM	Video provjera identiteta		
Ključni poslovni i financijski podaci											
Prihodi c.3x u 2018 - 2020	7.800+ zaposlenika	29 tvrtki unutar Grupe	5,5 milijuna odrađenih chat interakcija	17 lokacija u 9 zemalja	58 država u kojima pružamo usluge						
EBITDA c.6x u 2018 - 2020	260+ klijenata	31 godina prosječna dob zaposlenih	105 milijuna poziva	5,8 milijuna odgovorenih e-mailova	27 jezika						
Prihodi Grupe 2018 - 2020.				EBITDA Grupe 2018 -2020.				Povijesni rezultati Grupe			



- + Poslovni prihodi značajno su rasli u proteklom razdoblju širenjem Grupe kroz konsolidaciju tržišta regije
- + Uslijed snažnijeg rasta prihoda od kontakt centara i IT segmenta, ostvarena je EBITDA u iznosu od 127 milijuna kuna
- + Grupa kontinuirano povećava profitabilnost te je u 2020.godini ostvarena EBITDA marža od gotovo 18%.

Pregled M+ Grupe

Grupa je vodeći pružatelj BPO usluga u Centralnoj Europi te posluje na ukupno 17 lokacija

Osnovne informacije

- + Osnovana 2007. godine kao društvo za odnose s kupcima te je u proteklih 5 godina postigla značajan organski rast i rast putem M&A transakcija
- + M + Grupa vodeći je europski pružatelj BPO usluga s fokusom na BPO CRM, IT i HR rješenja. Unutar tih segmenata, tvrtka se usredotočuje na pružanje usluga visoke vrijednosti putem digitalnih kanala i tehnoloških rješenja
- + M+ Grupa je među vodećim u industriji prema kvaliteti pružanja usluga, pružajući svoje usluge kroz mrežu 13 *onshore* i *nearshore* BPO lokacija, ojačanu s 4 centra za istraživanje i razvoj
- + Tvrtka uslužuje klijente iz raznovrsnog skupa vrlo atraktivnih i otpornih sektora, poput e-trgovine, financijskih usluga, tehnologije i telekomunikacija
- + Grupa je 2019. godine izašla na Zagrebačku burzu prikupivši HRK 93 milijuna novog kapitala dok je početkom 2020. godine ušla u strateško partnerstvo s Mid Europa Private Equity Partners pripojivši njihove BPO aktivnosti u Turskoj (CMC)

BPO CRM

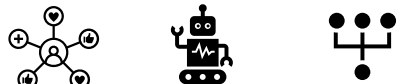


Služba za korisnike
Ulazna/ Izlazna prodaja
Društvene mreže



Back Office
Naplata
Chat

IT usluge

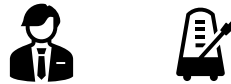


Buzeasy (CRM platforma)
Totti (RPA)
Alati za poslovnu analitiku



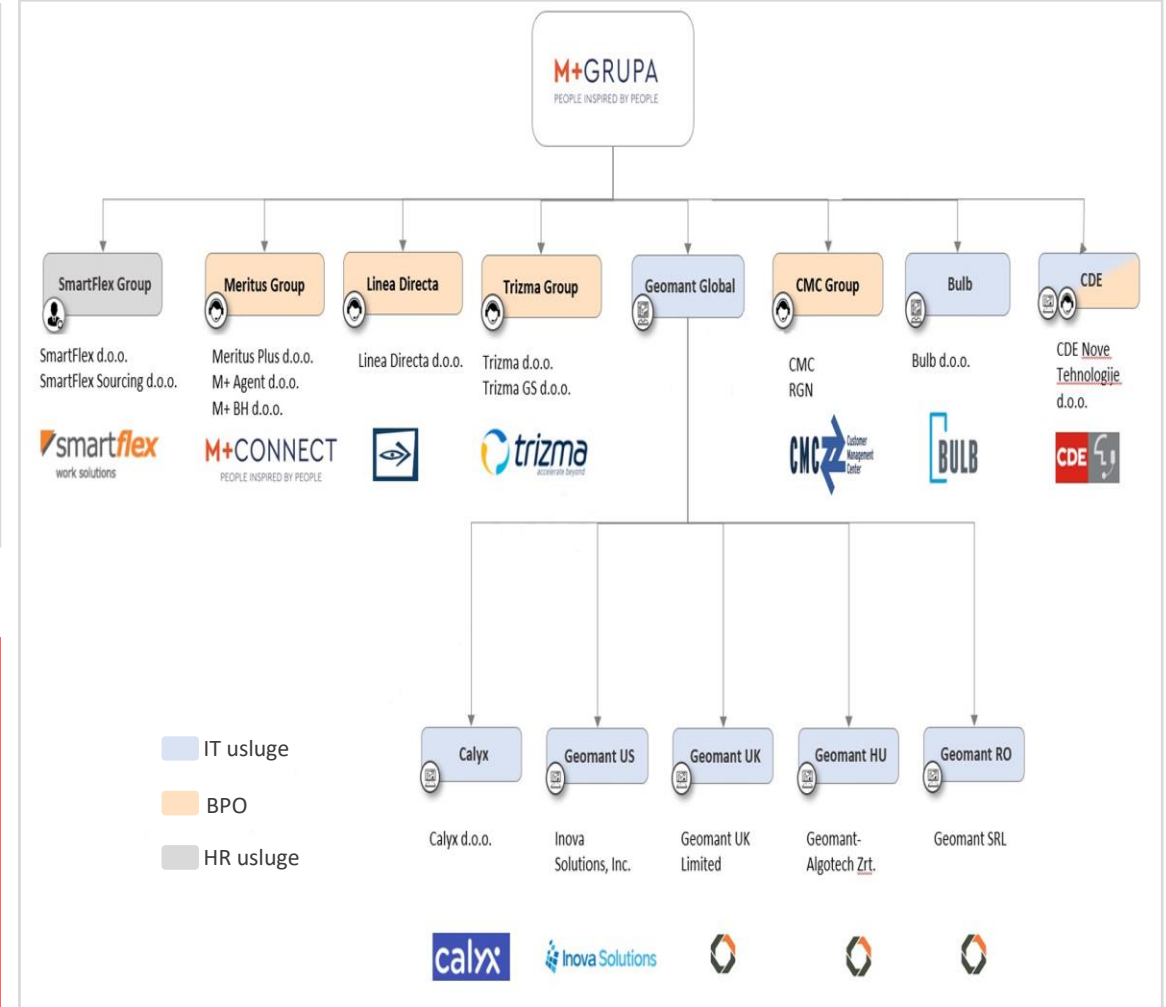
Cemprezzo (Automatizacija poslovanja)
Chatboots
Software video identifikacija

HR usluge



Pronalazak i odabir osoblja
Usluga privremenog zapošljavanja

Struktura Grupe



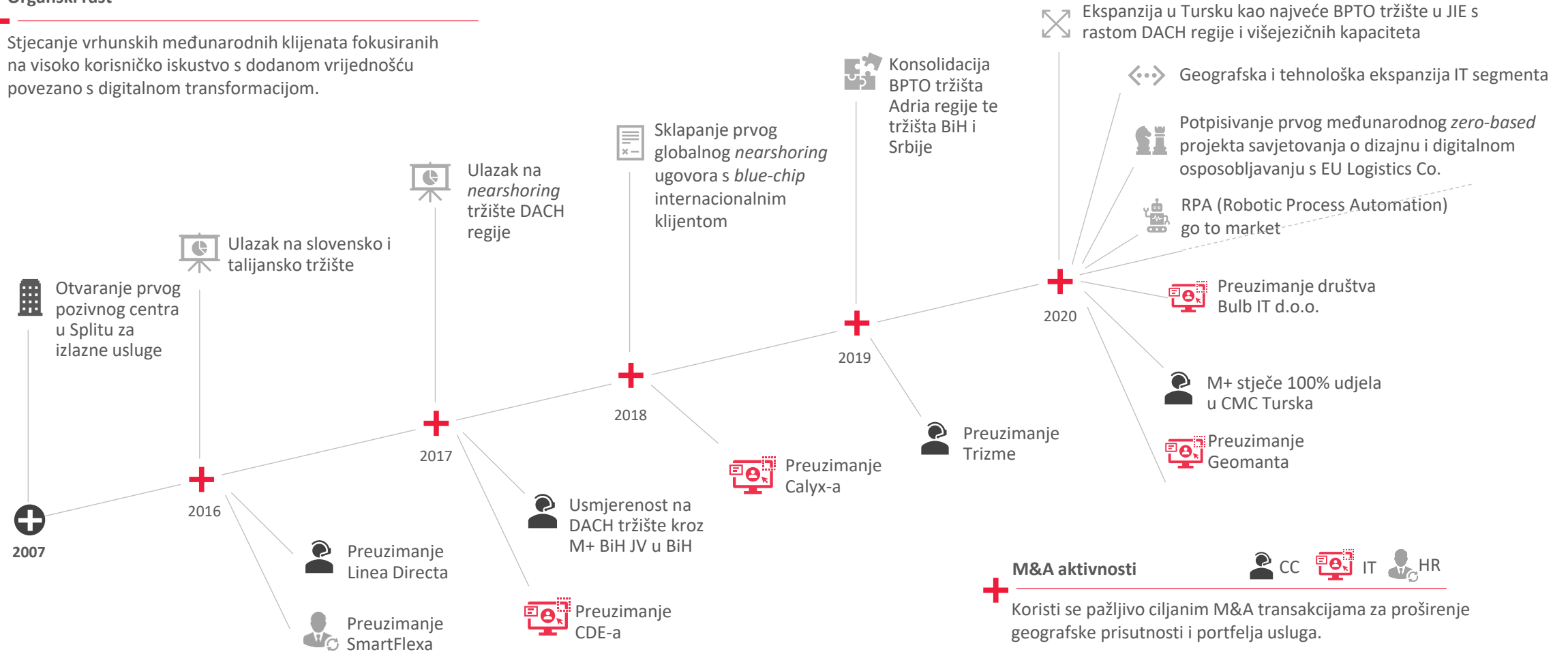
Pregled M+ Grupe

M+ Grupa je potaknula svoj rast posljednjih godina organskim putem, ali i agresivnom M&A strategijom

Organski rast



Stjecanje vrhunskih međunarodnih klijenata fokusiranih na visoko korisničko iskustvo s dodanom vrijednošću povezano s digitalnom transformacijom.



*Naveden je dio M&A transakcija

Pregled M+ Grupe

Najbolji menadžerski tim vrhunskih profesionalaca s dugogodišnjim iskustvom

People inspired by People

Grupa okuplja profesionalce koji su predvodnici u industriji, uspješno upravljaju promjenama i osiguravaju visoku vrijednost za svoje klijente

Međunarodni menadžerski tim posjeduje potrebna znanja i vještine

Iskusan operativni tim podržava snažan prodajni tim na svim relevantnim zapadnoeuropskim tržištima



+ Sandi Češko
Predsjednik Nadzornog odbora

Uspješan poduzetnik s bogatim poslovnim iskustvom, poznat kao osnivač i predsjednik Nadzornog odbora Studio Moderna Holdings – vodeće multi-brand, omnichannel retailer kompanije u Srednjoj i Istočnoj Europi



+ Darko Horvat
Predsjednik Uprave

Preko 10 godina izvršnog iskustva u industriji i profesionalnim tvrtkama (tvrtke za reviziju, savjetovanje i porezno savjetovanje). Bivši viši menadžer za Deloitte Hrvatska i Deloitte USA, zadužen za procjenu rizika, financijsko planiranje za ključne klijente i korporativne financije



+ Tomislav Glavaš
Član Uprave - CEO

Prije preuzimanja pozicije CEO bio je direktor kontrolinga i glavni direktor M+. BPTO i stručnjak za restrukturiranje. Pet godina iskustva U Deloitte-u Hrvatska, te Hrvatskom Telekomu gdje je bio zadužen za planiranje i izvještavanje, te restrukturiranja



+ Banu Hizli
COO Grupe

23 godine iskustva u bankarskom i korisničkom sektoru, prethodno izvršni direktor i glavni direktor CMC-a. Prije nego što se pridružila CMC-u, 8 godina je upravljala nabavom BPO-a za Finansbank. Diplomirala je poslovnu administraciju na METU-u

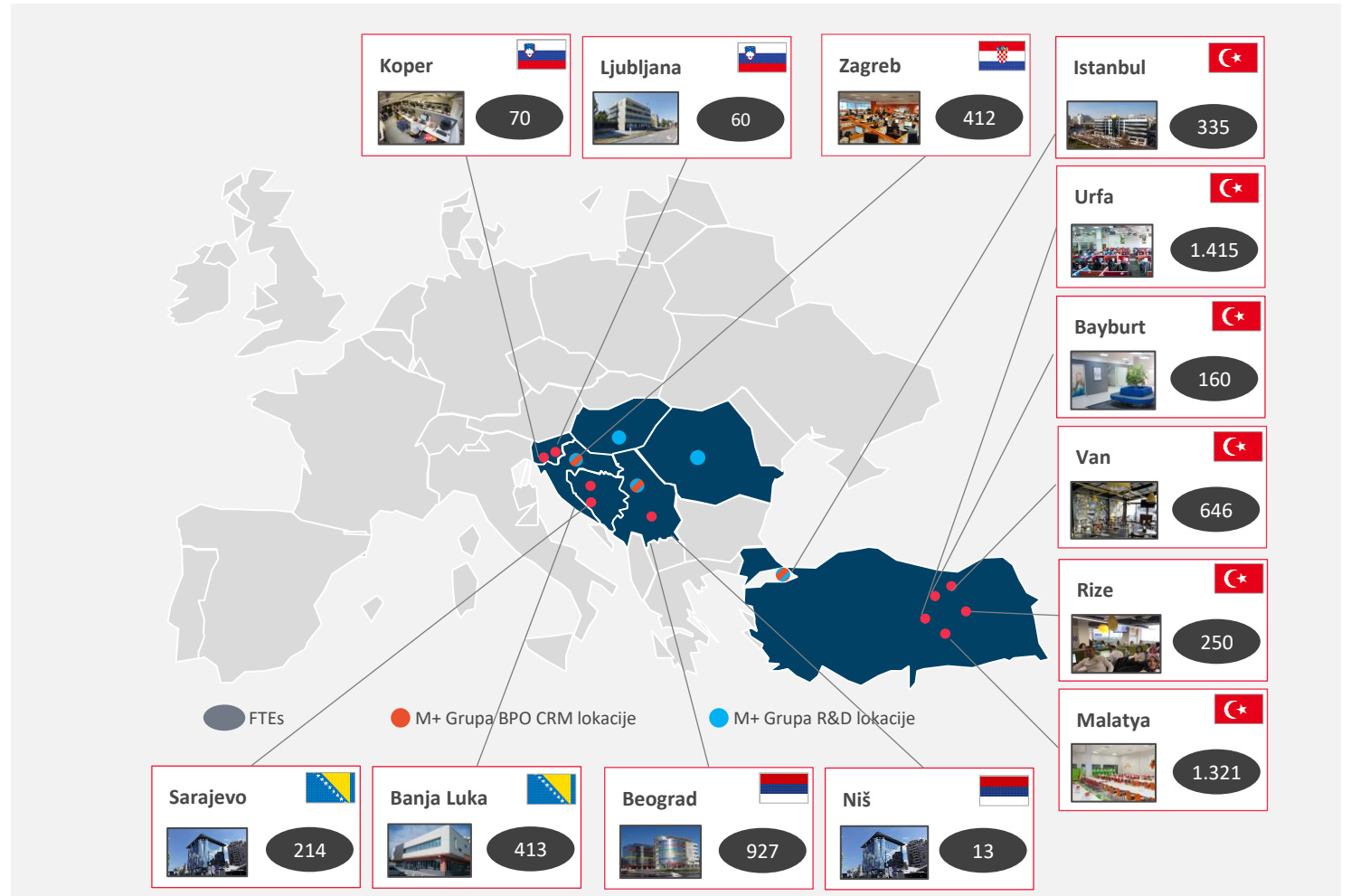
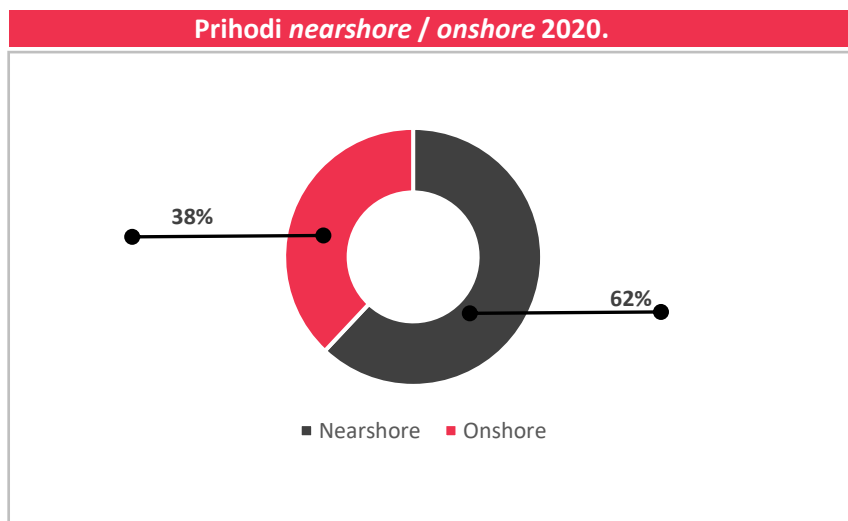
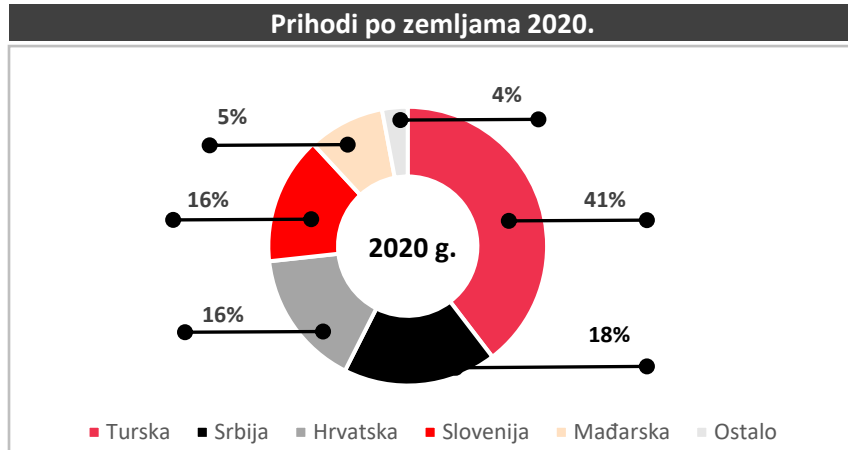


+ Domagoj Karadjole
CFO Grupe

Preko 18 godina profesionalnog iskustva u financijskim institucijama u nekoliko zemalja Srednje i Istočne Europe (Erste Group, HPB). Specijaliziran za razvoj poslovanja, upravljanje rizicima i financijama uz višegodišnje C-level menadžersko iskustvo

Pregled M+ Grupe

Rasprostranjena mreža 13 „onshore” i „nearshore” BPO CRM lokacija strateški lociranih širom Europe



Strategija razvoja

Grupa je kroz organski rast povećala svoj *nearshoring* segment s fokusom na *premium* globalne klijente

Strategija klijenta		
Povijesni ključni uspjesi Grupe		Novi globalni klijenti
2007 - 2015	2015 - 2018	2019 - danas
Lokalni klijenti	Lokalni / globalni klijenti	Globalni klijenti
Lokalni telekomi	Regionalna podružnica njemačke telekomunikacije kompanije 1	Multinacionalna farmaceutska blue-chip kompanija
Regionalne FMCG kompanije	Regionalna podružnica njemačke komunalne tvrtke	APAC tržišni lider u tehnološkom savjetovanju
Državne željeznice	Regionalna podružnica austrijske telekomunikacije kompanije 2	Globalna logistika i dostava paketa
Vodeće regionalne turističke agencije	Međunarodna tvrtka za pomoć na cesti	Globalna tvrtka za usluge osiguranja
	Brzo-rastuća regionalna TMT kompanija (ulaganje Tier 1 globalnog PE fonda)	Paneuropska digitalna modna e-trgovina
	Regionalna podružnica austrijske telekomunikacije kompanije 1	Brzo-rastući njemački startup iz područja e-trgovine
		Vodeća tvrtka za promet nekretninama u DACH regiji
Niske marže	Srednje marže	Visoke marže

Strategija razvoja tehnoloških rješenja

Kao vodeći pružatelj BPO/CRM usluga, M+Grupa konsolidira tržište kroz sofisticirana tehnološka rješenja	2007				2013		2016		2018		2019		2020		Kasnije	
	Umjetna inteligencija															✓
Robotska automatizacija															✓	
Customer interaction															✓	
Customer identification															✓	
Rješenja za telco sektor															✓	
Usluge ljudskih potencijala															✓	
Omnichannel															✓	
Ulazne usluge (Inbound)															✓	
Izlazne usluge (Outbound)															✓	

Budući rast i diverzifikacija usluga usredotočenih na stupove tehnologije digitalnih mogućnosti u BPO CRM lancu vrijednosti

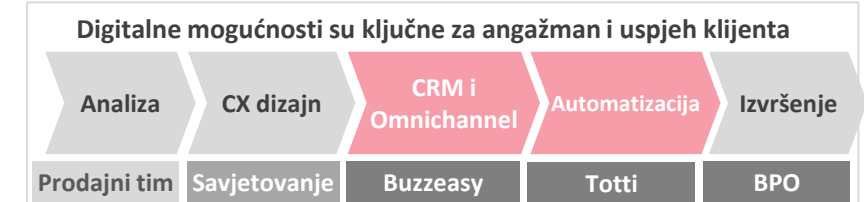
Strategija spajanja i preuzimanja usmjerena na zemljopisno širenje (Slovenija, Hrvatska, BiH, Srbija) i diverzifikacija usluga (HR, IT)

Stjecanje novih klijenata i tržišta radi iskorištavanja geografskih područja i usluga s digitalnom automatizacijom

Jedinstvene prodajne ponude

Duboki sektorski know-how		% prihoda
	Telekomunikacije	26%
	Bankarstvo	24%
	Tehnologija i e-trgovina	17%

Digitalne mogućnosti



Kompletni model isporuke započinje analizom CX Journey gdje su potrebe za CRM-om pokrivene Buzeeasy-em, repetitivni zadaci automatizirani su s Totti-jem, a upravljanje korisničkim iskustvom izvodi se od strane BPO segmenta M + Grupe.

Agilnost i kompleksnost

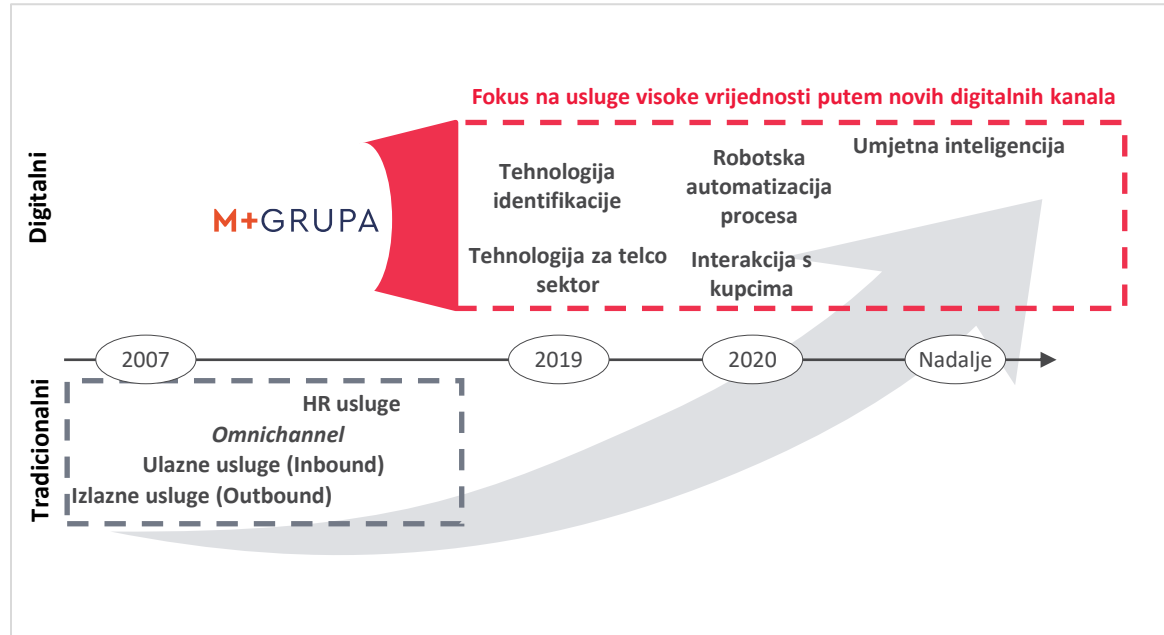
- Grupa je fokusirana na isporuku najsloženijih projekata korisničkog iskustva s višestrukim vještinama i višezjezičnim kapacitetima u kombinaciji s IT i tehnološkim rješenjima.
- 27 stranih jezika**
- Kvalificirani i raznovrsni agenti**
- Složene operacije**
- Udaljene operacije**
- Brza isporuka**
Do 300 FTE-ova mjesečno
- Održivost**
Potencijal rasta zbog ostavljanja utiska

Strategija razvoja

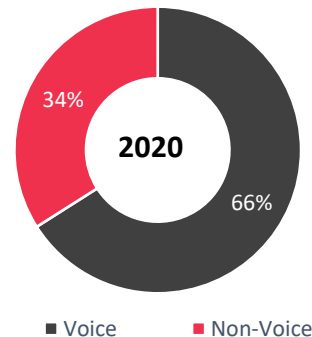
M + Grupa nudi široku ponudu usluga usmjerenih na složena BPO CRM rješenja

Strategija rješenja i razvoj usluga

Proizvodi i usluge



- + Grupa svojim klijentima nudi širok spektar usluga usmjerenih na pružanje najsloženijih projekata korisničkog iskustva
- + Pružanje usluga temelji se na višestrukim vještinama i više jezika koji se kombiniraju s IT i tehnološkim rješenjima
- + Grupa se usredotočuje na pružanje visokokvalitetnih usluga putem digitalnih kanala, uključujući proširenu stvarnost i umjetnu inteligenciju.
- + Snažni R&D tim od preko 150 predanih ljudi omogućuje Grupi da bude predvodnik svih tehnoloških dostignuća na tržištu
- + Razvoj i primjena digitalnih rješenja značajno su povećali udio Non voice usluga koje u 2020. godini dosežu udio od 34%
- + U budućnosti, Grupa planira ubrzati prelazak s glasovnih (Voice) na neglasovne (Non voice) usluge

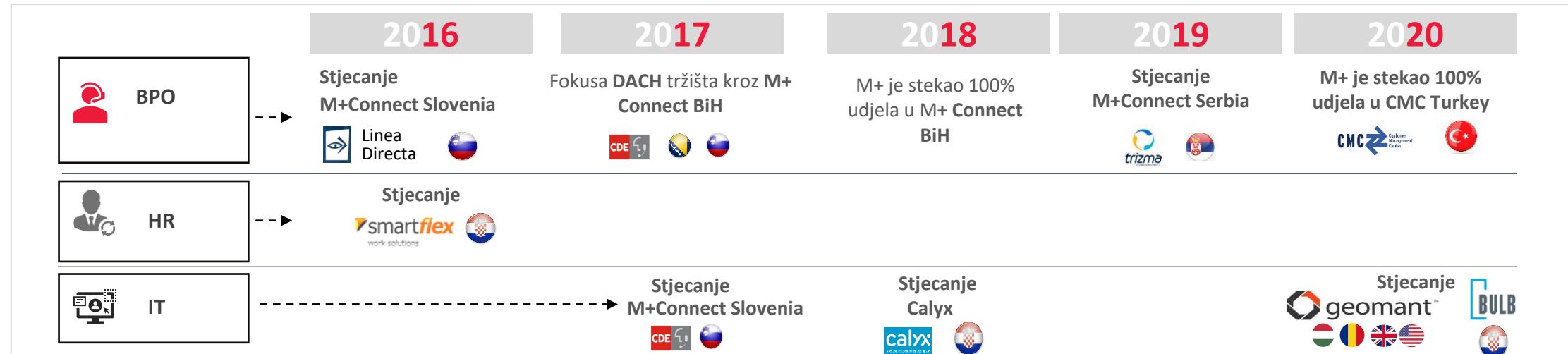


Strategija razvoja

Dokazana M&A platforma koja se bazira na *buy and build* strategiji značajno je utjecala na rast Grupe u prethodnom periodu

M&A fokus	13 M&A transakcija u periodu od 2017. do 2020. godine	3 M&A transakcije u 2020. godini	187% prosječan porast prihoda poduzeća nakon stjecanja	192% prosječan porast EBITDA-e poduzeća nakon stjecanja
<ul style="list-style-type: none"> + Grupa je uspostavila platformu za kupnju i daljnji razvoj poduzeća + Grupa posjeduje interni M&A tim sa značajnim iskustvom koji kontinuirano radi na potencijalnim transakcijama + Uz to, Grupa je pokazala snažne rezultate integracije poslovanja pokazujući da može značajno utjecati na povećanje poslovnih prihoda i EBITDA-e preuzetih kompanija + Kroz M&A aktivnosti konsolidirana su tržišta Centralne, Istočne i Zapadne Europe + Proširena je ponuda proizvoda i usluga kroz akvizicije društava u Hrvatskoj i izvan Hrvatske + M&A aktivnosti su bile fokusirane na strateška tržišta za daljnji razvoj Grupe 				

M+Grupa uspješno je integrirala nove akvizicije uz značajne sinergije



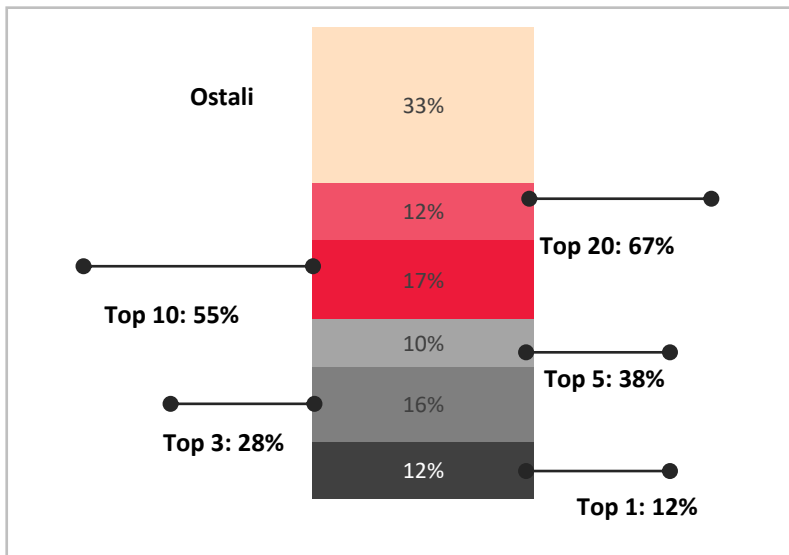
Klijenti i industrije

Diverzificirana baza klijenata iz atraktivnih industrija osigurava visoku razinu otpornosti Grupe u vrijeme kriza

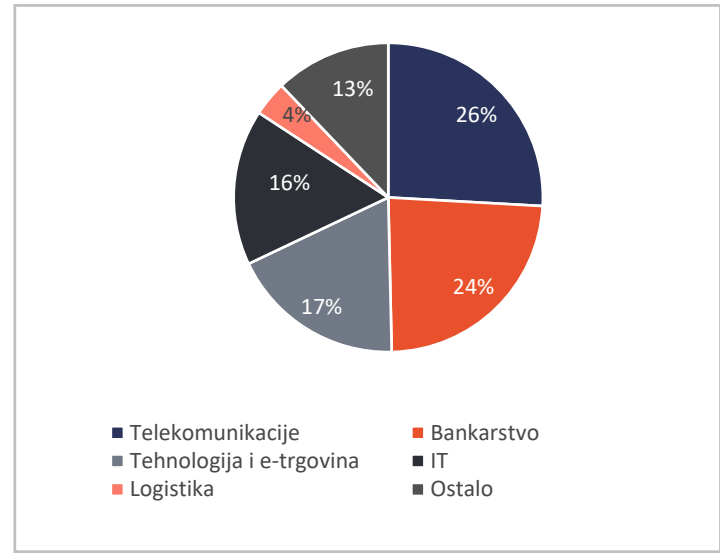
Klijenti Grupe

- + M + Grupa daje usluge brzo rastućim i visoko profitabilnim te stabilnim industrijama, uključujući tehnologiju i e-trgovinu, financijske usluge i bankarstvo te IT
- + Grupa nudi visokokvalitetne usluge i održava dugoročne odnose s klijentima, što se vidi u prosječnom trajanju odnosa s klijentima od preko 9 godina, za Top 10 klijenata
- + Kompanija uslužuje preko 260 klijenata na raznim atraktivnim tržištima
- + U okolnostima pandemije COVID-19, Grupa je uspjela značajno povećati svoju prisutnost u industriji logistike, tehnologije i e-trgovine te pridobiti nove *blue-chip* klijente
- + Diverzifikacija baze klijenata i niska koncentracija najvećih klijenata snažno doprinose stabilnosti i profitabilnosti

Diverzifikacija klijenata 2020.



Raspodjela prihoda po industrijama 2020.



Telekomunikacije	Bankarstvo	Tehnologija i e-trgovina	IT	Logistika	Ostalo

COVID-19 utjecaj

Grupa je tijekom COVID-19 krize pokazala značajnu otpornost na krizu i sposobnost u kratkom vremenu prilagoditi svoje poslovanje

Značajna otpornost na krizu

Kombinacija industrija unutar portfelja Grupe pokazala je značajnu otpornost na krizu jer glavni segmenti industrije nisu imali pad u volumenu poslovanja. M+ Grupa je pokazala sposobnost brzog prilagođavanja svojih operacija, primjenjujući model rada od kuće gdje god je to bilo moguće. Nakon prvih nekoliko tjedana, Grupa je uspjela povećati opseg svog poslovanja, što je u konačnici rezultiralo i boljim financijskim rezultatima.

Implementirane kratkoročne mjere

- ➕ Provedba svih zdravstvenih preventivnih mjera kojima se osigurava siguran povratak agenata i ostalih zaposlenika u urede
- ➕ Provodi se rigorozno praćenje svih mjera zdravstvene prevencije
- ➕ Potpuna implementacija poslovnog modela rada od kuće
- ➕ Razvoj plana kontinuiteta poslovanja za sljedeće valove COVID-19



U samo devet dana, nakon tzv. lockdowna, 100% agenata premješteno je na rad od kuće tijekom prvog vala i pojave COVID-19



Vrijeme odaziva na rad od kuće (100%)

HRVATSKA	6 dana
SLOVENIJA	8 dana
SRBIJA	4 dana
B&H	9 dana
TURSKA	9 dana

Tzv. „novo normalno“

Interakcija na daljinu

Poduzeća i kupci se moraju prilagoditi radu na udaljenim lokacijama u budućnosti

Digitalizacija

Utjecaj na CX, ali i smanjenje troškova i povećanje profitabilnosti

Konsolidacija tržišta

Slabiji igrači će se konsolidirati ili će bankrotirati i nestati

Virtualni prostori

Tvrtke se moraju mijenjati iz fizičkih lokacija u virtualne

Komunikacija

Promjena komunikacije korisničkog kanala s tradicionalne na digitalnu

Volatilnost cijena

Volatilnije promjene u očekivanjima kupaca i stanju na tržištu

Fleksibilnost

Usredotočenost na fleksibilnost ciljem zaštite marže u budućim izazovnim razdobljima

AI

Razvoj AI i ostalih IT rješenja koja se bave novim CX-om

Usredotočenost na kompetencije

Koncentriranje na segmente visoke marže što ih čini temeljnim organizacijskim kompetencijama



COVID-19 promijenio je način na koji tvrtke posluju u svim industrijama te je utjecao i na CRM industriju. Prilagođavanje tim promjenama nije samo izazov, već i prilika

TOP 5
faktora u
srednjem i
dugom roku



Dizajn potpuno digitalnog korisničkog iskustva



Implementacija AI procesnih rješenja



Razvoj BCM-a za iduću krizu



Konsolidacija tržišta (M&A)



Razvoj alternativnih operativnih modela

Financijski rezultati Grupe

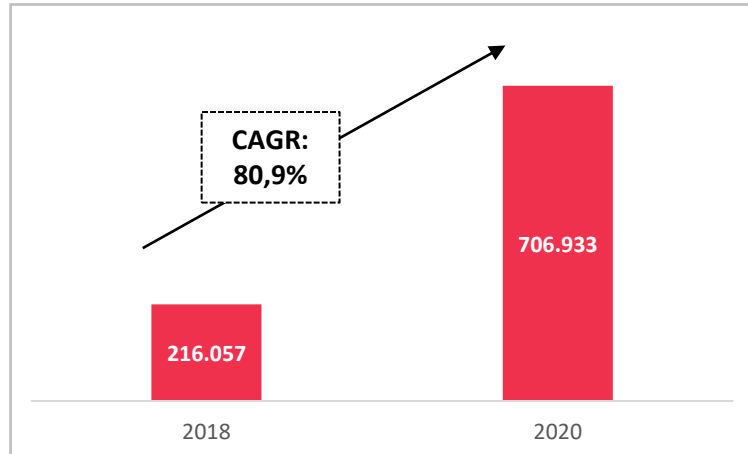
Snažna financijska pozicija te rastuća profitabilnost temeljena na ekonomiji obujma

Financijski podaci

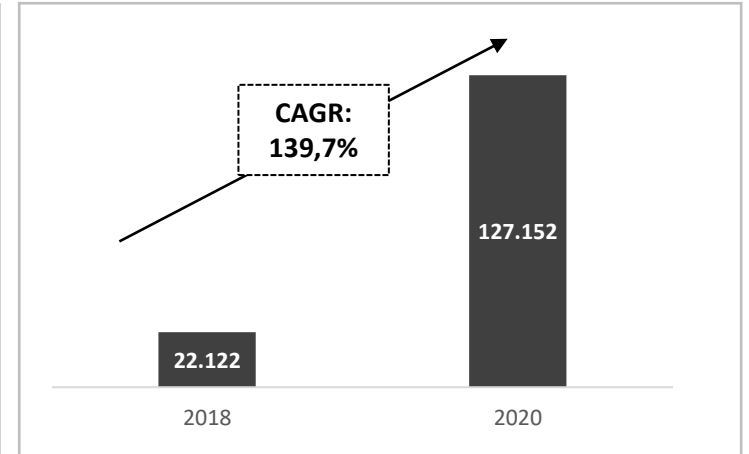
000 HRK	2018	2019	2020
Prihodi	216.057	327.184	706.933
EBITDA	22.122	36.952	127.152
<i>EBITDA marža</i>	10,24%	11,29%	17,98%
Neto dobit	8.465	7.621	68.129
Neto novac / (neto dug)	(50.905)	30.587	15.163

Izvor: Financijski izvještaji Grupe

Prihodi (000 HRK)

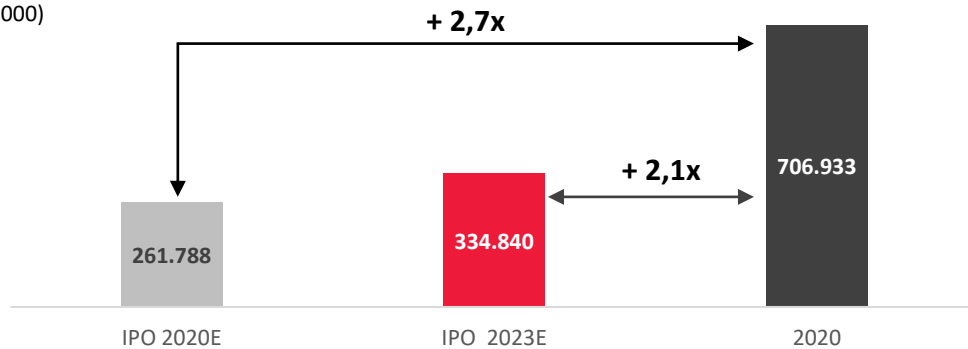


EBITDA (000 HRK)

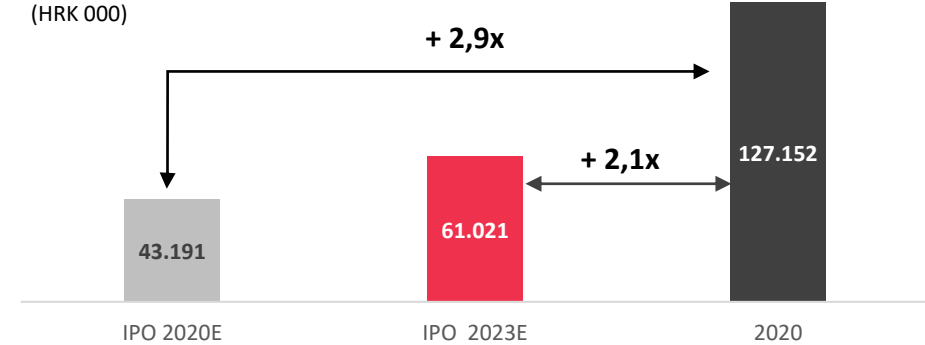


Realizacija / IPO

Prihodi (HRK 000)



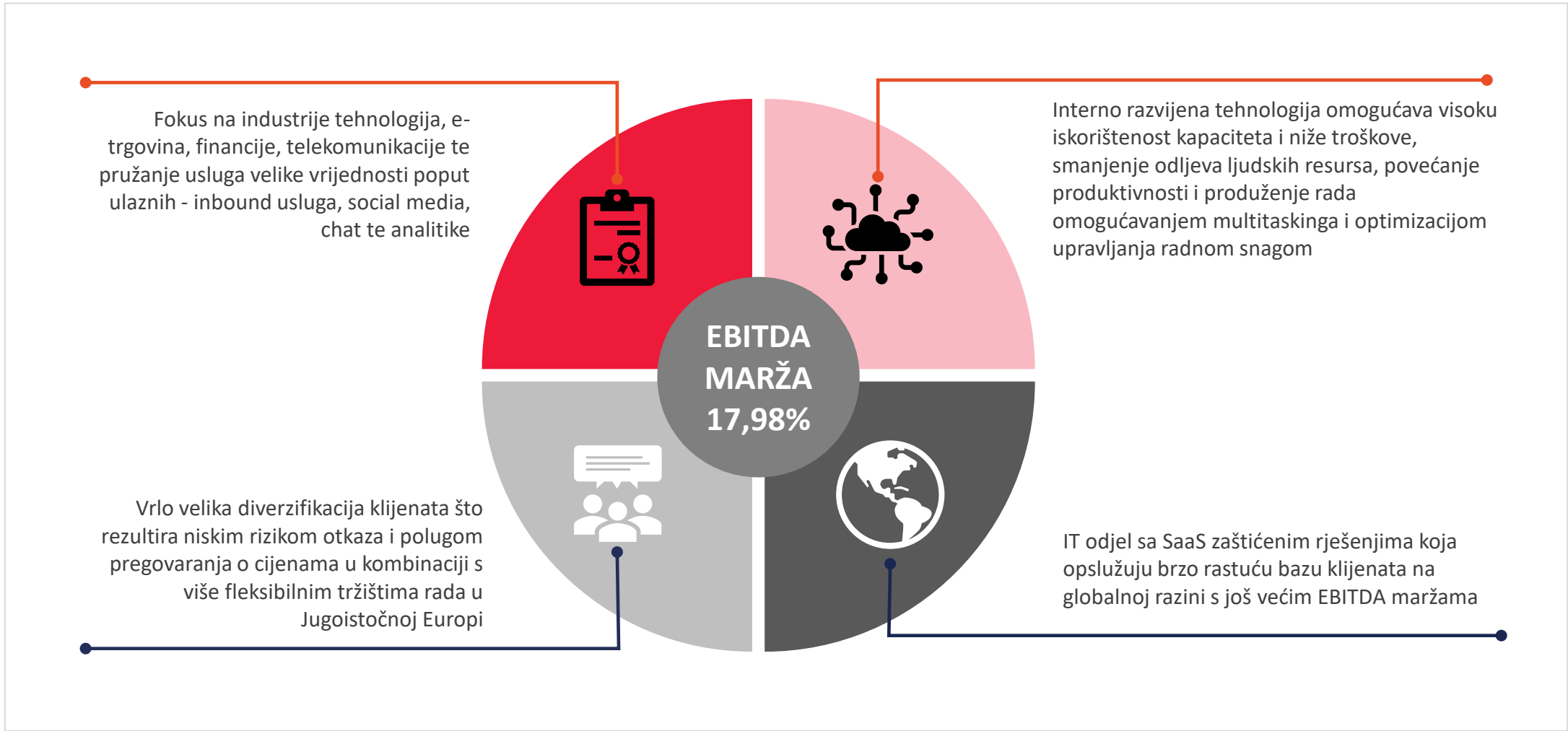
EBITDA (HRK 000)



Izvor: Financijski izvještaji Grupe, Prospekt uvrštenja 2018 (IPO)

Financijski rezultati Grupe

Iznadprosječna profitabilnost kao rezultat diverzificirane baze klijenata, nearshoring strategije te IT segmenta unutar Grupe



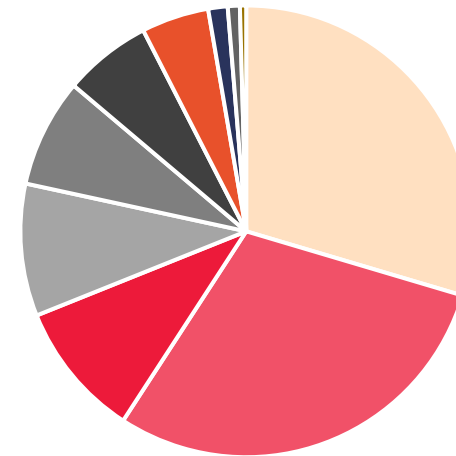
Ključni elementi uspješnog poslovanja M+ Grupe

- + Vodeća Europska BPO platforma s visoko razvijenim *nearshoring* modelom operativnog poslovanja
- + Strategija fokusirana na digitalnu transformaciju i migraciju na neglasovne usluge osigurava iznadprosječni tržišni rast
- + Diverzificirana baza klijenata iz različitih industrija osigurava otpornost i stabilnost u poslovanju
- + Dokazana M&A platforma koja se bazira na *buy and build* strategiji
- + Snažni financijski rezultati koje karakterizira brzi rast prihoda, visoka EBITDA marža i niska zaduženost
- + Menadžerski tim s dugogodišnjim iskustvom u industriji

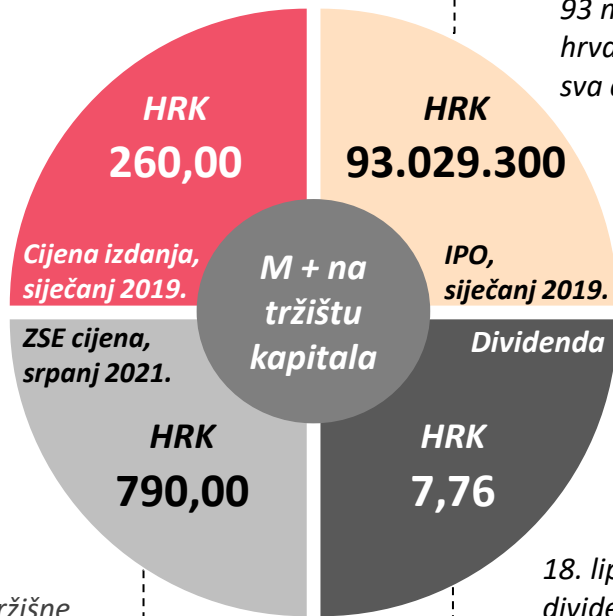
M+ Grupa na tržištu kapitala

Snažan rast tržišne vrijednosti dionica od trenutka uvrštenja na Zagrebačku burzu

Vlasnička struktura nakon IPO-a iz 2019.



- Manica Pirc Orešković 29,14%
- Stjepan Orešković 29,13%
- PBZ CO OMF - kategorija B 9,60%
- Erste Plavi OMF - kategorija B 9,33%
- AZ OMF - kategorija B 7,65%
- Fond za financiranje razgradnje NEK 6,20%
- Raiffeisen dobrovoljni mirovinski fond 4,76%
- AZ Profit otvoreni dobrovoljni mirovinski fond 1,37%
- Raiffeisen OMF - kategorija A 0,85%
- HPB d.d. 0,44%



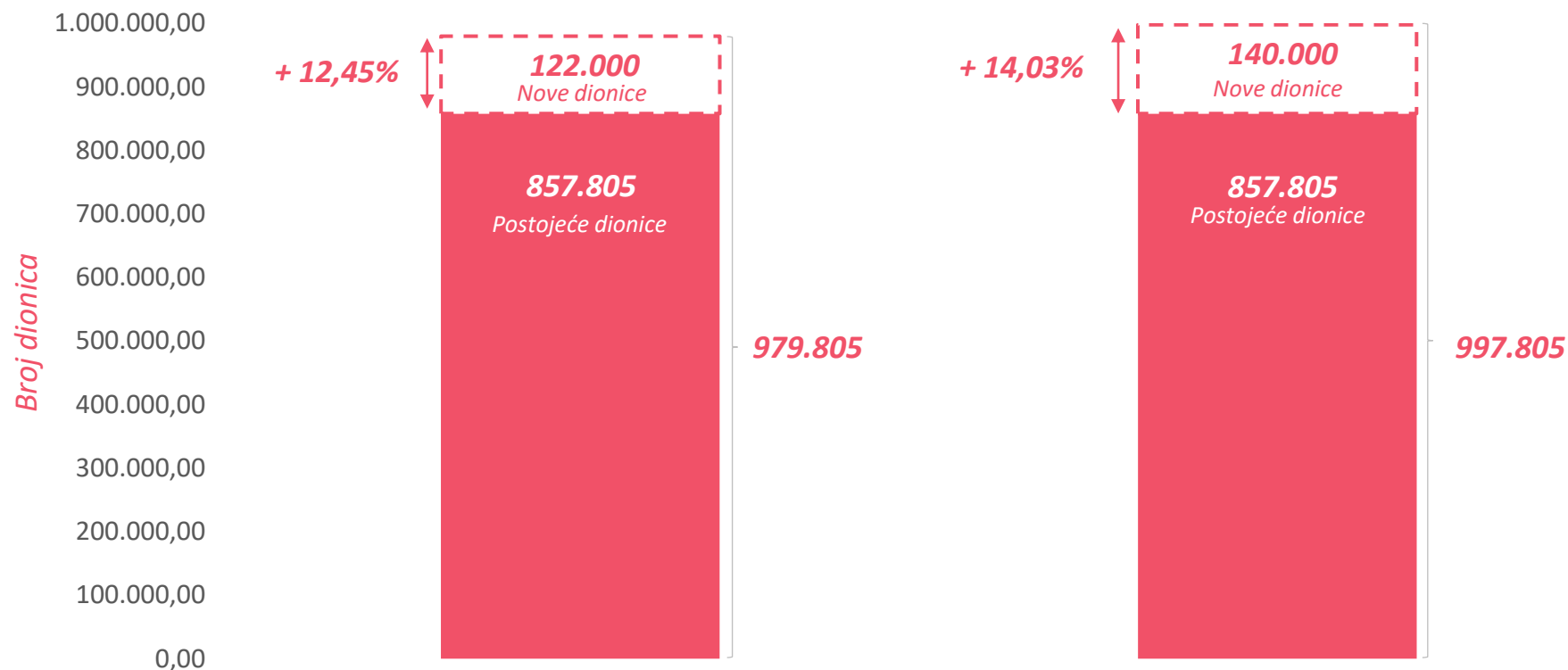
Inicijalnom javnom ponudom iz siječnja 2019. godine Izdavatelj je prikupio HRK 93 mil. te postao jednim od rijetkih hrvatskih društava čije su dionice upisala sva četiri obvezna mirovinska fonda

18. lipnja 2021. godine Izdavatelj je isplatio dividendu u iznosu od HRK 6.659.332,97 što iznosi HRK 7,76 po dionici

+203,85% iznosi porast tržišne cijene od trenutka uvrštenja na ZSE

M+ Grupa na tržištu kapitala

Pregled modela dokapitalizacije temeljem upisa minimalnog i maksimalnog broja ponuđenih Novih dionica



Cijena izdanja prilikom dokapitalizacije u srpnju 2021.

HRK 850,00

Ciljani iznos dokapitalizacije

min. HRK 103.700.000 – max. HRK 119.000.000

Način provođenja dokapitalizacije

**Prvi krug → pravo prvenstva postojećih dioničara
Drugi krug → sudjelovanje svih ulagatelja**

Vrste ulagatelja kojima je ponuda Novih dionica namijenjena

Kvalificirani i mali ulagatelji

Minimalan upis

1 dionica

Vremenski plan izdanja Novih dionica M+ Grupe i sudionici

Objava Javnog poziva na upis Novih dionica i objava Pravila dodjele Novih dionica

9. srpnja 2021. godine

Trajanje razdoblja upisa Novih dionica u prvom krugu

Od 12. srpnja (uključujući) u 9:00 sati do 26. srpnja (uključujući) 2021. godine u 11:00 sati

Trajanje razdoblja upisa Novih dionica u drugom krugu

Od 12. srpnja (uključujući) u 9:00 sati do 26. srpnja (uključujući) 2021. godine u 11:00 sati

Trajanje razdoblja uplate Novih dionica od strane Malih ulagatelja

Od 12. srpnja (uključujući) u 9:00 sati do 26. srpnja (uključujući) 2021. godine u 11:00 sati

Utvrđivanje točnog broja upisanih Novih dionica i broja Novih dionica koji će biti dodijeljeni svakom ulagatelju te slanje obavijesti Ulagateljima (Kvalificirani ulagatelji) o dodjeli Novih dionica

27. srpnja 2021. godine

Trajanje razdoblja uplate Novih dionica od strane Kvalificiranih ulagatelja

28. srpnja 2021. godine

Obavijest o uspješnosti javne ponude Novih dionica, iznosu povećanja temeljnog kapitala i broju Novih dionica

29. srpnja 2021. godine

Datum izdanja Novih dionica

Kolovoz 2021. godine

Datum uvrštenja Novih dionica (uz uvjet uspješnosti javne ponude) na Službeno tržište Zagrebačke burze

Kolovoz 2021. godine

Referentni dokument

Prospekt izdanja javnom ponudom i uvrštenja dionica odobren od strane HANFA-e rješenjem klasa: UPI/I 976-02/21-01/06, UR broj: 326-01-60-62-21-6, dana 08. srpnja 2021. koji je dostupan na internetskim stranicama Izdavatelja

Izdavatelj

Agent izdanja i uvrštenja

Pravni savjetnik

Revizor

M+GRUPA
PEOPLE INSPIRED BY PEOPLE

 **PRIVREDNA BANKA ZAGREB**
PBZ je član grupe INTESA  SANPAOLO

 **MAMIĆ PERIĆ REBERSKI RIMAC**
ODVJETNIČKO DRUŠTVO D.O.O. / LAW FIRM LLC

Deloitte.

Dodatak



Konsolidirana bilanca

u kunama	na 31.12.2018. (revidirano, konsolidirano)	na 31.12.2019. (revidirano, konsolidirano)	na 31.12.2020. (revidirano, konsolidirano)
AKTIVA	107.034.080	283.007.007	909.871.732
DUGOTRAJNA IMOVINA	57.567.376	116.157.015	613.189.915
Nematerijalna imovina	33.497.685	90.401.785	572.462.059
Materijalna imovina	18.903.649	21.684.287	36.031.897
Dugotrajna finansijska imovina	1.634.333	367.446	959.031
Odgođena porezna imovina	3.531.709	3.703.497	3.736.928
KRATKOTRAJNA IMOVINA	46.571.829	161.028.195	277.738.525
Zalihe	127.221	87.735	958.782
Potraživanja	35.058.968	47.625.949	114.027.668
Kratkotrajna finansijska imovina	2.986.847	3.010.551	3.481.160
Novac u banci i blagajni	8.398.793	110.303.960	159.270.915
Plaćeni troškovi budućeg razdoblja i nenplaćeni prihodi	2.894.875	5.821.797	18.943.292
PASIVA	107.034.080	283.007.007	909.871.732
KAPITAL I REZERVE	15.577.917	115.600.000	540.566.683
REZERVIRANJA	0	0	4.990.717
DUGOROČNE OBVEZE	43.871.885	70.655.459	183.200.053
Obveze za zajmove, depozite i slično	0	0	41.452.939
Obveze prema bankama i drugim finansijskim institucijama	43.871.885	45.446.515	108.691.996
Ostale dugoročne obveze	0	24.688.823	23.743.781
Odgođena porezna obveza	0	520.121	9.311.337
KRATKOROČNE OBVEZE	47.130.879	94.131.137	150.431.470
Obveze za zajmove, depozite i slično	10.854.845	10.987.022	0
Obveze prema bankama i drugim finansijskim institucijama	6.261.002	23.262.192	35.435.264
Obveze za predujmove	0	0	8.149.326
Obveze prema dobavljačima	5.275.035	10.655.798	24.247.543
Obveze prema zaposlenicima	13.821.005	14.630.258	24.300.149
Obveze za poreze, doprinose i sličana davanja	3.490.011	8.265.307	26.278.315
Ostale kratkoročne obveze	7.428.981	26.330.560	32.020.873
Odgođeno plaćanje troškova i prihod budućega razdoblja	453.399	2.620.411	30.682.809

Račun dobiti i gubitka

u kunama	2018. (revidirano, konsolidirano)	2019. (revidirano, konsolidirano)	2019./2018.	2020. (revidirano, konsolidirano)	2020./2019.
POSLOVNI PRIHODI	216.057.420	327.183.645	51%	706.933.115	116%
Prihodi od prodaje	213.776.998	325.276.661	52%	686.631.172	111%
Ostali poslovni prihodi	2.280.422	1.906.984	-16%	20.301.943	965%
POSLOVNI RASHODI	210.604.967	311.642.698	48%	632.869.324	103%
Materijalni troškovi	24.513.975	28.188.583	15%	68.044.468	141%
Troškovi osoblja	161.613.247	243.370.929	51%	475.409.519	95%
Amortizacija	4.488.746	21.408.264	377%	53.088.439	148%
Ostali troškovi	7.808.001	18.674.922	139%	36.326.898	95%
Vrijednosna usklađenja	12.180.998	0	-100%	0	-
FINANCIJSKI PRIHODI	6.187.726	1.150.651	-81%	25.340.401	2102%
FINANCIJSKI RASHODI	3.063.171	5.503.484	80%	32.282.713	487%
DOBIT PRIJE OPOREZIVANJA	8.577.008	11.188.114	30%	67.121.479	500%
POREZ NA DOBIT	1.964.498	3.567.387	82%	-1.007.232	-128%
NETO DOBIT	6.612.510	7.620.727	15%	68.128.711	794%

Novčani tok

u kunama	2018. (revidirano, konsolidirano)	2019. (revidirano, konsolidirano)	2020. (revidirano, konsolidirano)
Novac iz poslovanja	23.185.735	29.365.031	101.139.149
Plaćeni porez na dobit	-2.086.896	-3.567.387	-2.956.505
NOVČANI TOK IZ POSLOVNIH AKTIVNOSTI	21.098.839	25.797.644	98.182.644
Novčani primici od prodaje finansijskih instrumenata	0	541.221	1.509.391
Ostali novčani primici od investicijskih aktivnosti	1.280.332	1.780.324	32.718.350
Novčani izdaci za kupnju dugotrajne materijalne i nematerijalne imovine	-9.134.287	-20.994.887	-38.913.115
Novčani izdaci za stjecanje finansijskih instrumenata	-229.223	0	-506.850
NOVČANI TOK OD INVESTICIJSKIH AKTIVNOSTI	-8.083.178	-18.673.342	-5.192.224
Novčani primici od povećanja temeljnog (upisanog) kapitala	0	93.029.300	0
Novčani primici od glavnice kredita, pozajmica i drugih posudbi	18.596.443	59.035.262	55.053.702
Ostali novčani primici od finansijskih aktivnosti	0	103.494	0
Novčani izdaci za otplatu glavnice kredita, pozajmica i drugih posudbi i dužničkih finansijskih instrumenata	-25.389.433	-44.043.223	-63.365.355
Novčani izdaci za isplatu dividendi	-10.122.230	-1.689.636	0
Ostali novčani izdaci od finansijskih aktivnosti	0	-11.654.332	0
NOVČANI TOK OD FINANCIJSKIH AKTIVNOSTI	-16.915.220	94.780.865	-44.023.465
NETO POVEĆANJE ILI SMANJENJE NOVČANIH TOKOVA	-3.899.559	101.905.167	48.966.955
NOVAC I NOVČANI EKVIVALENTI NA POČETKU RAZDOBLJA	12.298.352	8.398.793	110.303.960
NOVAC I NOVČANI EKVIVALENTI NA KRAJU RAZDOBLJA	8.398.793	110.303.960	159.270.915

Definicije i kratice

AI	Artificial Intelligence; umjetna inteligencija	FMCG	Fast Moving Consumer Goods; roba široke potrošnje
APAC	Asia-Pacific; Azija-Pacifik	FTE	Full-time Employee; zaposleni na puno radno vrijeme
BCM	Business Continuity Management; kontinuitet poslovanja	HR	Human Resources; ljudski resursi
BiH	Bosna i Hercegovina	HRK	Hrvatska kuna
BPO	Business Process Outsourcing, eksternalizacija poslovnih procesa	IT	Informacijska tehnologija
BPTO	Business Process and Information Technology Outsourcing, eksternalizacija poslovnih i tehnoloških procesa	JIE	Jugoistočna Europa
CAGR	Compound Annual Growth Rate; prosječna godišnja stopa rasta	JV	Joint Venture; zajednički pothvat
CC	Call Centar	M&A	Mergers & Acquisitions; spajanja i preuzimanja
CEO	Chief Executive Officer; glavni izvršni direktor	RPA	Robotic Process Automation; robotska procesna automatizacija
CFO	Chief Financial Officer; glavni financijski direktor	R&D	Research and Development; istraživanje i razvoj
CRM	Customer Relationship Management; upravljanje odnosima s klijentima	SaaS	Software as a Service; softver kao usluga
CX	Customer Experience; korisničko iskustvo		
DACH	Njemačka (D), Austrija (A), Švicarska (CH)		
EBITDA	Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization; zarada prije kamata, poreza, deprecijacije i amortizacije		

Hvala na pozornosti!

