

BOSQAR INVEST

Prezentacija za investitore

20. lipnja 2024.

Disclaimer

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 pripremio 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, EBIT, EBITDA i EBITDA Prilagođena. 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 ostaloga, 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 izričitu ili prešutnu, 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.**

Prezentacijski tim



Tomislav Glavaš

Član Uprave

BOSQAR d.d.



Vanja Vlák

Financijski direktor

BOSQAR d.d.



Ana Babić

*Direktorica za Korporativno
upravljanje & Usklađenost
poslovanja*

BOSQAR d.d.

Sadržaj

1	O nama	5
2	Model rasta & Snage	12
3	Upravljanje & Održivost	16
4	Naše poslovne vertikale	19
5	Prilozi	28

1 0 nama

Uvod

BOSQAR INVEST

- **BOSQAR d.d.** (prethodno Meritus ulaganja d.d.) (Društvo) je **brzorastuća kompanija na području srednje i istočne Europe koja je kroz svoj model razvoja kompanija te dugoročnog i permanentnog ulaganja u njihov kapital** idealno pozicionirana za njihovo profiliranje u regionalne lidere, ali i transformaciju u pan-Europske predvodnike svojih industrija
- Od 2017. preuzeli smo 57 kompanija koje danas, zajedno s Društvom, čine našu grupu (Grupa) koja pod novim krovnim brandom **BOSQAR INVEST (BOSQAR IN.)** posluje kroz **4 poslovne vertikale**
- Društvo je 2019. kroz Inicijalnu javnu ponudu (IPO), dokapitalizirano od strane domaćih strateških investitora te uvršteno na **Zagrebačku burzu (ZSE)**, nakon čega je uslijedila i sekundarna javna ponuda dionica (SPO) 2021., a 2022. izdanje obveznice povezane s održivošću (prve takve u Hrvatskoj)
- **Ključne informacije¹:**



EUR 303 mil.

Poslovni prihodi



EUR 41 mil.

EBITDA prilagođena



EUR 241 mil.

Ukupna imovina



1,35x

Neto Dug/EBITDA prilag.



18

Zemalja



71

Kompanija



1.500+

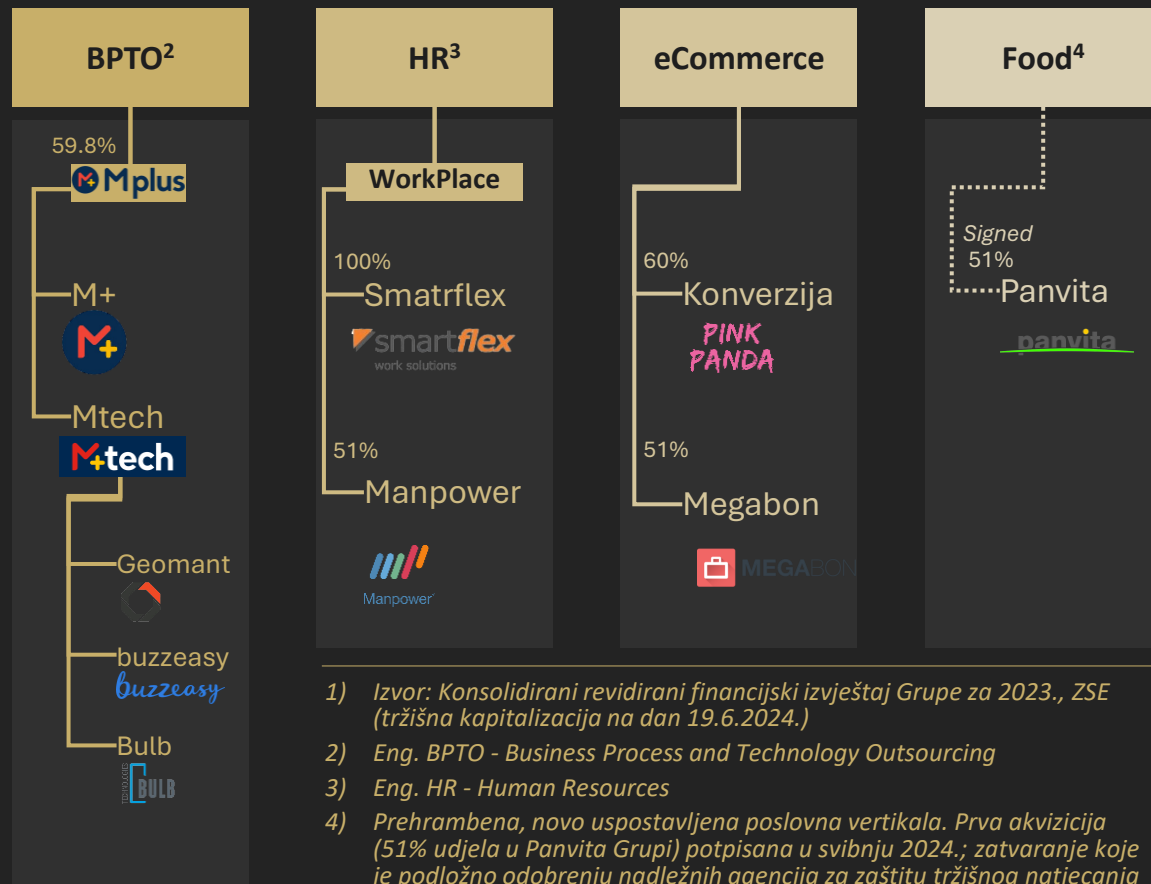
Klijenata



13.900+

Zaposlenih

BOSQAR INVEST: 4 poslovne vertikale



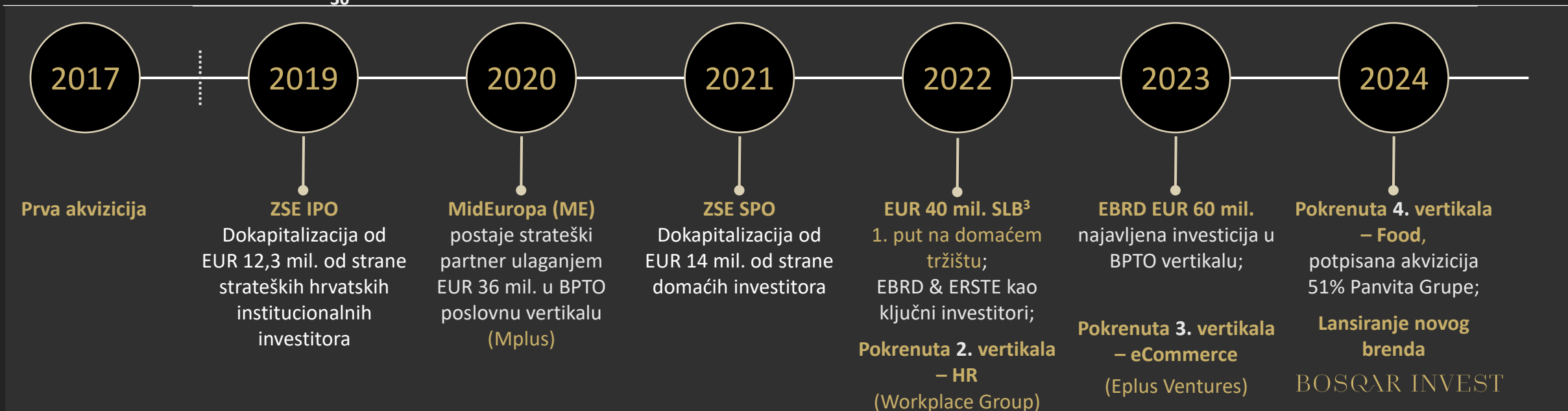
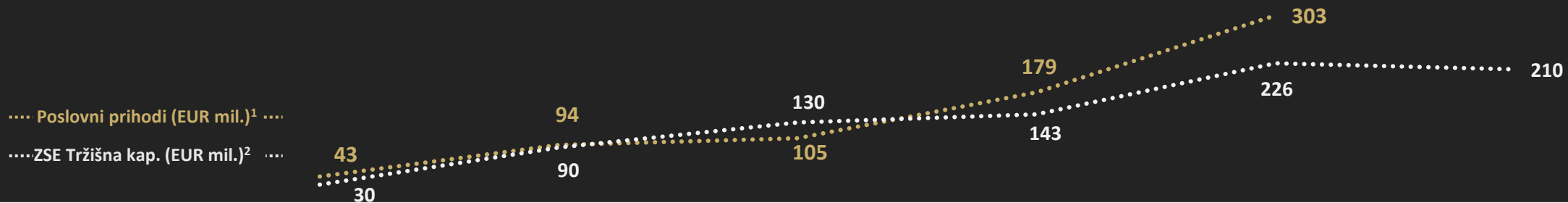
1) Izvor: Konsolidirani revidirani financijski izvještaj Grupe za 2023., ZSE (tržišna kapitalizacija na dan 19.6.2024.)

2) Eng. BPTO - Business Process and Technology Outsourcing

3) Eng. HR - Human Resources

4) Prehrambena, novo uspostavljena poslovna vertikala. Prva akvizicija (51% udjela u Panvita Grupi) potpisana u svibnju 2024.; zatvaranje koje je podložno odobrenju nadležnih agencija za zaštitu tržišnog natjecanja (Slovenija, Srbija)

Povijesni razvoj

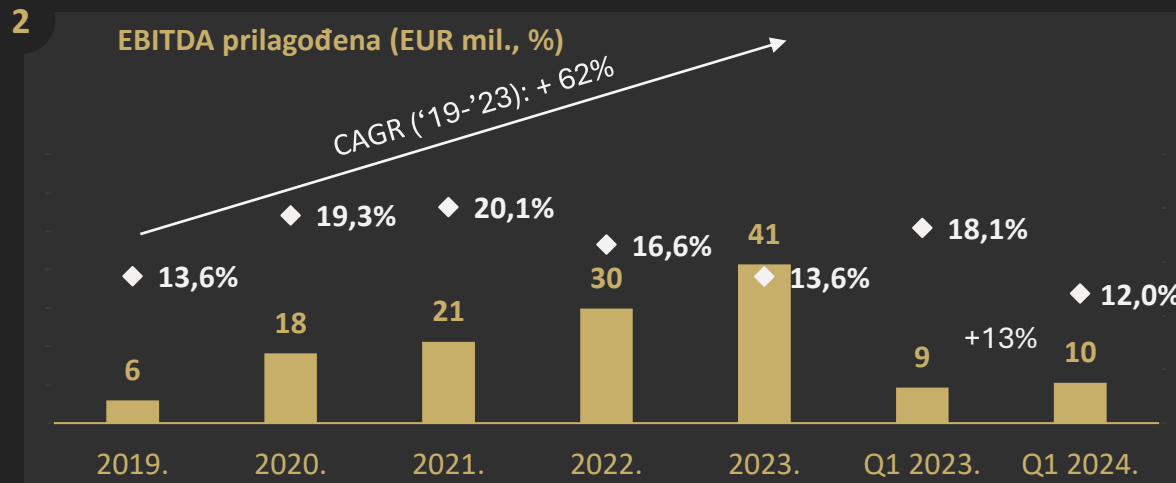
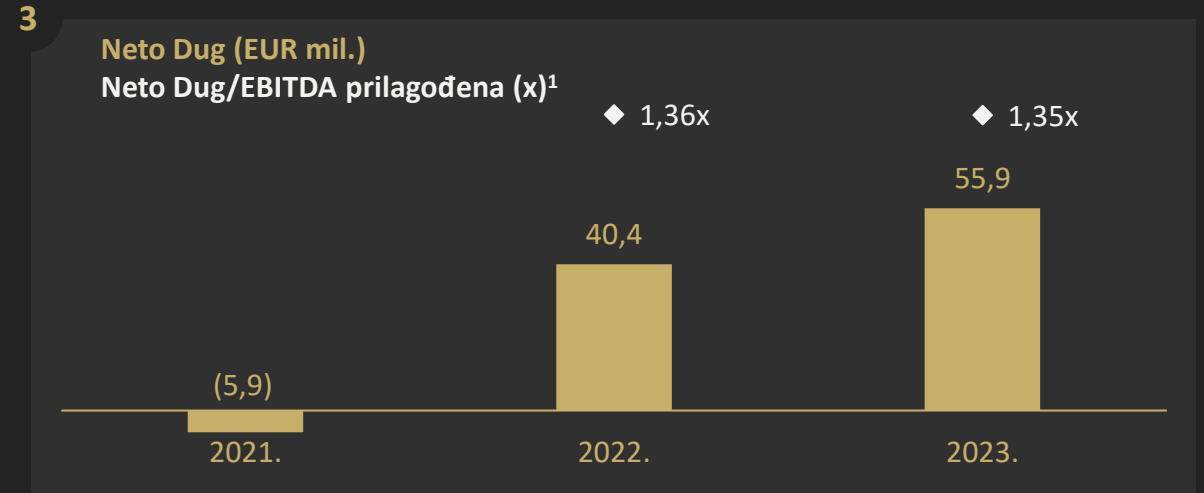
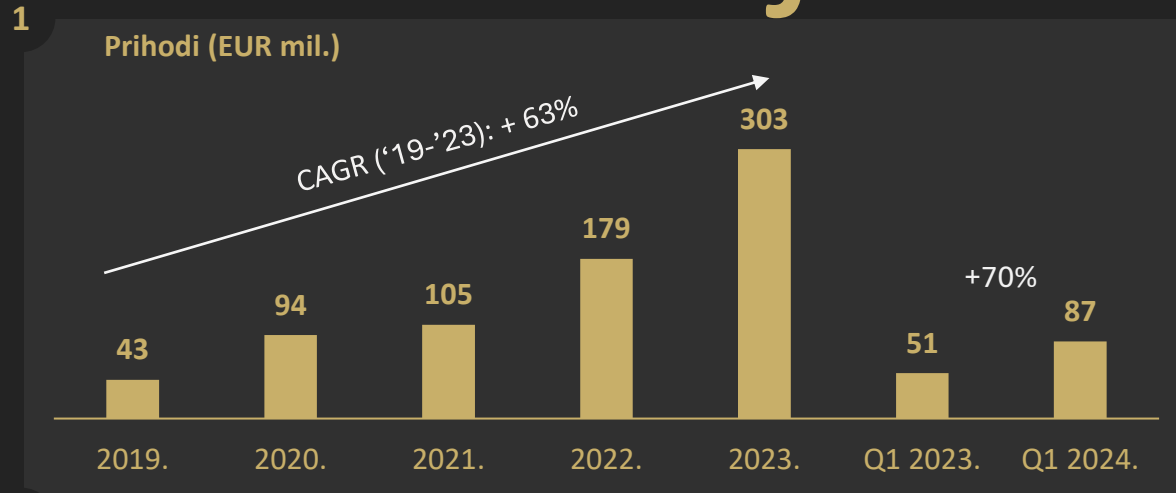


1) Poslovni prihodi – prema konsolidiranim revidiranim financijskim izvještajima Grupe za godine 2023., 2022., 2021., 2020.

2) Tržišna kap. – prema ZSE podacima o prosječnoj cijeni dionice na razini godina (2019.-2023.), za 2024. na tržišna kapitalizacija na dan 19.06.2024. Broj dionica: 857,805 (2019.-2020.); 982,032 (od 2021.).

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

Dosadašnji rezultati



- **Snažan rast prihoda** tijekom posljednjih 5 godina rezultat je **kombinacije organskog rasta** (c. 20% godišnje) i **M&A**. Rast je dodatno **ubrzao u Q1 2024.** uslijed **organskog rasta u BPTO segmentu**, te **dodatnih prihoda od novo integrirane HR poslovne vertikale**
- **EBITDA prilagođena je porasla** u razdoblju '19-'23, kao rezultat **visoke profitabilnosti postojećeg poslovanja i novih akvizicija**
 - EBITDA prilagođena % za 2022. je pod utjecajem jednokratnog (COVID) učinka, dok je smanjenje u 2023. rezultat uvođenja nove poslovne vertikale (HR) s nižim maržama, ali sa značajnim potencijalom za daljnji rast
- Grupa je **financijski stabilna** s niskim omjerom **Neto Dug/EBITDA prilagođena od 1,35x** (na kraju 2023.) što omogućuje daljnji rast, organski i kroz akvizicije. Na Neto Dug Grupe značajno će utjecati ulaganje EBRD-a u Q2 2024. u iznosu od EUR 60 mil.

Izvori: Konsolidirani revidirani financijski izvještaji za 2023., 2022., 2021. i 2020. godinu, te konsolidirani nerevidirani financijski izvještaji za Q1 2024.

1) Postoci (marža i rast) i Neto dug/EBITDA prilagođena (x) izračunati korištenjem nezaokruženih brojeva prema godišnjim izvješćima Društva

2) EBITDA prilagođena i EBITDA prilagođena marža (%) definirani na stranici 29., Račun dobiti i gubitka

Evolucija poslovnog modela

Nastavno na uspješno primjenjiv model dugoročnog i permanentnog strateškog ulaganja u kapital kompanija, usvojili smo novu brend strategiju kojom smo definirali brend identitet, svrhu i vrijednosti

- U razdoblju od proteklih nekoliko godina, Društvo je realiziralo **zapažene rezultate** u preuzimanju i integraciji diversificiranih poslovnih operacija. Naše sadašnje **4 poslovne vertikale** predstavljaju međusobnu platformu za daljnji rast
- Nastavno na uspješno primjenjiv model dugoročnog i permanentnog strateškog ulaganja u kapital kompanija, usvojili smo novu brend strategiju kojom smo definirali naš brend identitet, svrhu i vrijednosti
- Navedeno je rezultiralo i nedavnim promjenama naziva Društva, kao i naše ZSE oznaka dionice Društva:

Meritus ulaganja Inc. → BOSQAR d.d. ¹

MRUL → BSQR ²

1) Od 19.6.2024.

2) Od 14.6.2024.

ISIN oznaka dionice Društva, te oznaka i ISIN obveznica Društva ostaju nepromijenjeni



BOSQAR INVEST

Nastojimo stvoriti i ostaviti dugotrajan trag.

Poduzetnički mentalitet

Uspijevamo u složenim multidimenzionalnim prilikama i partnerstvima

Kompetentno uključivanje

Upravljanje našim poslovanjem odgovorno – prema svim dionicima

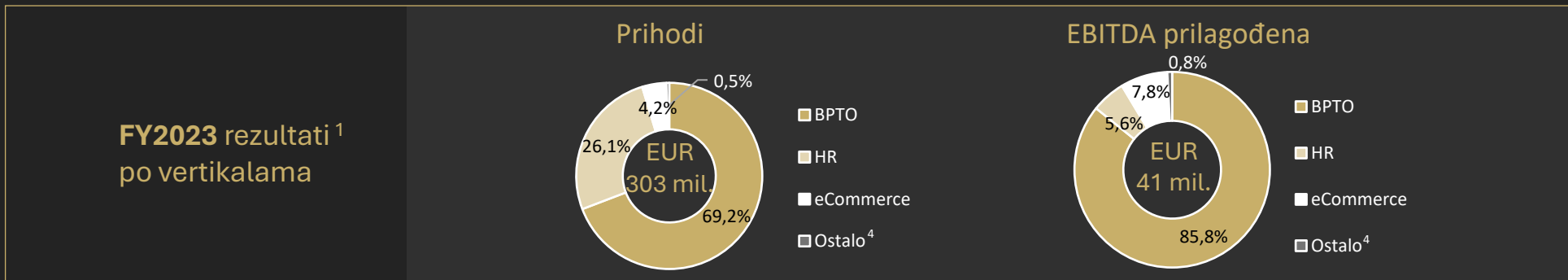
Podržavanje rasta

Vodimo etablirana poduzeća do najveće strateške vrijednosti

Naše poslovanje danas

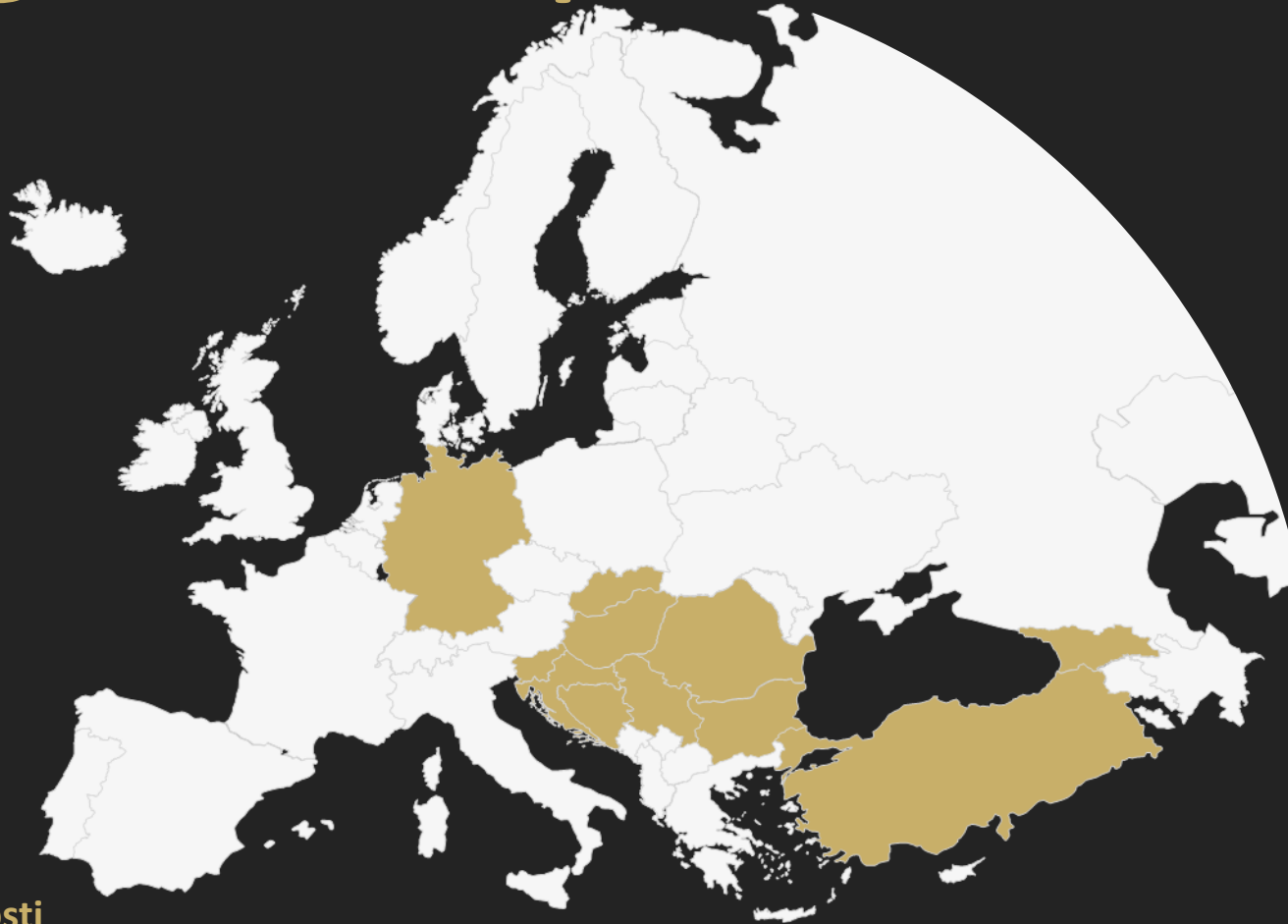
4 vertikale:	BPTO MPLUS	HR Workplace Group	eCommerce Eplus Ventures	Food Future Food Solutions
Godina uspostavljanja	2016.	2022.	2023.	2024.
Zaposleni ¹	11.600+	2.200+	60+	700+
Zemlje prisutnosti	15	8	13	2
Prihodi (FY2023) ¹	EUR 209 mil.	EUR 79 mil. ²	EUR 13 mil. ³	
EBITDA prilagođena (FY2023) ¹	EUR 35 mil.	EUR 2 mil. ²	EUR 3 mil. ³	

Bilješke:
 1) Konsolidirano revidirano financijsko izvješće FY2023 (ne uključuje novu, 4. vertikalu, osnovanu u 2024.)
 2) Za društva u HR vertikali nad kojima je Grupa preuzela kontrolu 1. travnja 2023., financijski rezultati uključeni su za razdoblje od 1. travnja do 31. prosinca 2023. godine
 3) Financijski rezultati Pink Pande (jedno od dva poduzeća u eCommerce vertikali) odnose se na razdoblje od 1. kolovoza do 31. prosinca 2023., u skladu s razdobljem nad navedenim entitetom
 4) "Ostalo" uključuje poslovanje s nekretninama i učinke konsolidacije / eliminacijske efekte



Geografska prisutnost

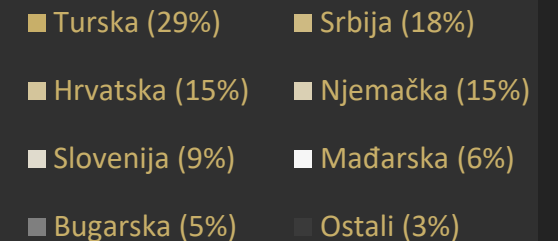
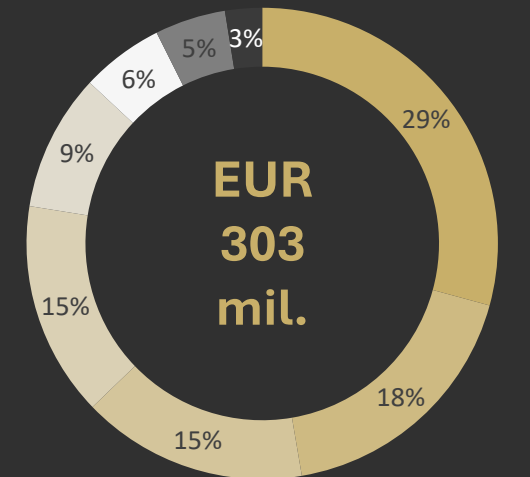
Ključna tržišta



Zemlje prisutnosti

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

Udio prihoda po zemljama, FY2023¹

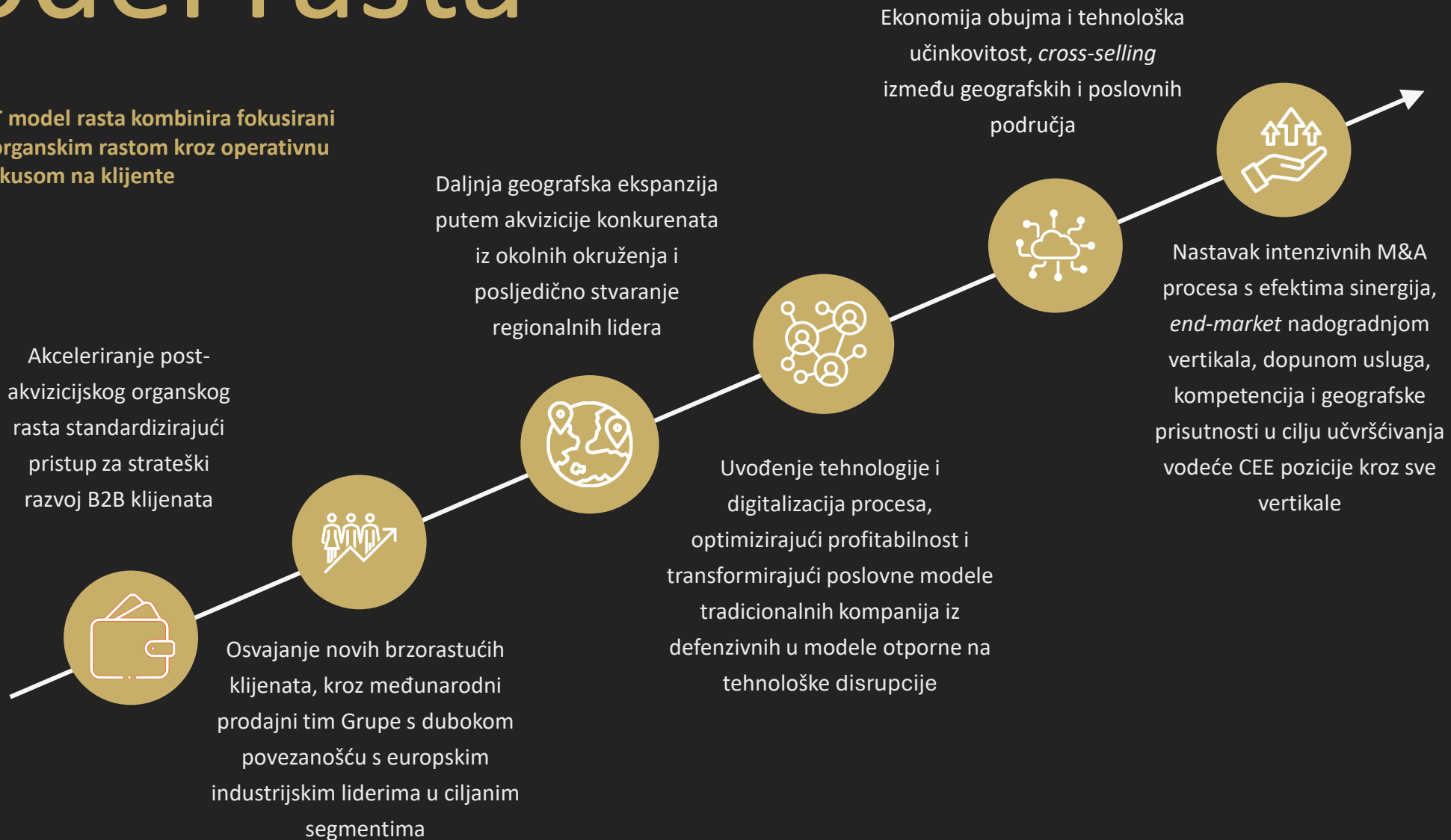


1) Izvor: Podjela prihoda je prema nerevidiranim i nepregledanim podacima Društva

2 Model rasta & Snage

Model rasta

BOSQAR INVEST model rasta kombinira fokusirani M&A pristup s organskim rastom kroz operativnu učinkovitost i fokusom na klijente



Model rasta (nastavak)



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

Osvajanje 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 strana tržišta

- Širenje postojećih poslovnih modela i operacija na nova tržišta
- Korištenje odnosa s dobavljačima/partnerima za širenje na nova tržišta
- Utilizacija 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 dodatnih vrijednosti
- Implementiranje digitalizacije i AI kako bi se unaprijedila operativna učinkovitost i kompetencije 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
- Korištenje internih timova za postizanje sinergija i integraciju (npr. Financije, IT, HT, Prodaja, Nabava)
- Implementiranje digitalizacije i AI u svakodnevnom poslovanju
- Kombiniranje menadžmenta i zaposlenih resursa za optimalno poslovanje

M&A Strategija

- Nastavak uspješnih M&A aktivnosti, brze integracije preuzetih društava i identifikaciju novih prilika
- Ekspanzija na nova područja i istraživanje mogućnosti s globalnim kompanije
- Fokusi na kompanije u različitim industrijama s naprednim tehnološkim rješenjima
- Razmotriti kompanije sa snažnim veleprodajnim vezama

Snage

BOSQAR INVEST



- Dokazana „*buy and build*” platforma uspješna u preuzimanju, integraciji i operativnom upravljanju
- **Snažan financijski profil** karakteriziran brzim rastom, visokim maržama i kapacitetom generiranjem novčanih tijekova
- **Upravljački tim** s dugogodišnjim iskustvom i zajedničkim dokazanim *track record*-om
- Alokacija kapitala u cilju **povećanja vrijednosti** potpomognuta snažnim kapacitetom generiranja novčanih tijekova na razinama ovisnih kompanija

- Europska BPTO platformi sa **moćnim *nearshore*-fokusiranim modelom isporuke**
- **Lojalna baza klijenata** iz raznolikih otpornih vertikalna unutar atraktivnih industrija

- Inovativna HR rješenja koja **nadilaze tradicionalne HR usluge i proizvode**
- Značajan **potencijal rasta** u uvjetima razvijenog *M&A pipeline*-a na fragmentiranom europskog tržišta HR segmenta

- Značajan **potencijal za daljnju** ekspanziju kako na postojećim tako i na novim tržištima, ali i u veleprodajnom segmentu
- **Potencijal za daljnju utilizaciju** tehnoloških mogućnosti Mtech-a i usluga ostalih vertikalna (npr. *call* centri, napredni *outsourcing*)

- **Odsustvo snažne konkurencije i prostor za konsolidaciju** u segmentu proizvodnje hrane i poljoprivrede u regiji predstavljaju platformu za mogući daljnji rast
- **Digitalizacija i inovativnost proizvoda** predstavljaju daljnji potencijal za stvaranje značajne dodane vrijednosti

3 Upravljanje & Održivost

Korporativno Upravljanje

Uprava



Darko Horvat
Predsjednik Uprave

Strategija, Financije,
Integracijski procesi, M&A

Odgovornosti:

Iskustvo u industriji:

20+ godina

Prethodno iskustvo:

Deloitte



Tomislav Glavaš
Član Uprave

Odnosi s klijentima, Razvoj
poslovanja, HR & IT

20+ godina

Deloitte

Nadzorni odbor

- Sastoji se od **5 članova** od kojih su **4 nezavisna**
- Stručno podržan od strane 3 odbora:
 - **Revizijski odbor**
 - Odbor za **imenovanja**
 - Odbor za **primitke**

+ Odgovarajuća **struktura korporativnog upravljanja**
uspostavljena na razini **svake BOSQAR IN. vertikale**

Predanost održivosti

- Naša korporativna održivost počinje sa sustavom vrijednosti i pristupom poslovanju koji se temelji na načelima
- Organizacijski stupovi: etički principi, kvalitetno korporativno upravljanje i profesionalna etika
- Aktivno radimo na dostizanju Ciljeva održivog razvoja Ujedinjenih Naroda („SDGs“) kroz naš lanac vrijednosti
- Izdali smo Izvješća o održivosti za 2020., 2021. i 2022. godinu, pokazujući predanost transparentnosti i ESG vrijednostima



Izvješća 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, dospijeca 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.



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 usredotočeni.



2 Sekundarni SDG-ovi

One na koje imamo ograničen utjecaj u određenim područjima poslovanja.



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

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 sljedeće usluge lokalnim i međunarodnim klijentima u raznim industrijama³:
 - (i) BPO usluge (>90% BPTO prihoda 2023.)
 - (ii) IT usluge i proizvodi (<10% BPTO prihoda 2023.)
- 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 vertikalne

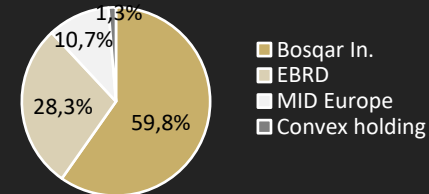
- BPTO vertikalna organizirana je u **2 geografske divizije**: (i) Njemačka/CEE i (ii) MENA
- Vlastite tvrtke iz IT segmenta**, centri za istraživanje i razvoj, posluju unutar **Mtech divizije** na **5 lokacija**



Ključne informacije¹

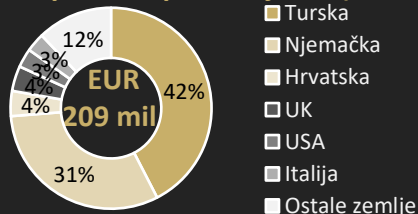


Mplus Croatia vlasnička struktura^{3*}

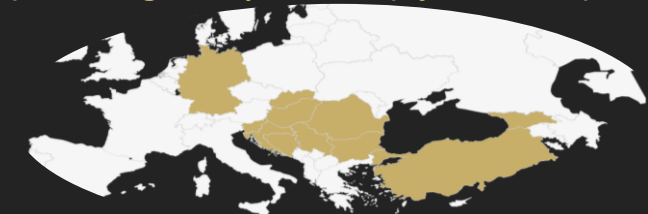


**Po provedbi registracije povećanja kapitala u iznosu od EUR 60 mil. (investicija EBRD-a) pri Trgovačkom sudu, očekivano do kraja lipnja 2024.*

Podjela prihoda po zemljama (2023., %)⁴



Geografska prisutnost (ključna tržišta)³



1) Podaci na dan ili za godinu koja je završila 31. prosinca 2023. prema godišnjem izvješću Društva za 2023.
 2) Izvor: Konsolidirana revidirana financijska izvješća Društva za 2023. godinu
 3) Izvor: Društvo
 4) Podjela prihoda je prema nerevidiranim i nepregledanim podacima Društva

BPTO

Nearshoring

- **Nearshore** poslovni model pružanja usluga osigurava veću maržu zbog razlika u troškovima rada i povoljnih propisa zakona o radu (npr. Turska, CEE)
- **Snažna komparativna prednost Mplusa je višejezični kapaciteti 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 međunarodne

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 i horizontalna mobilnost

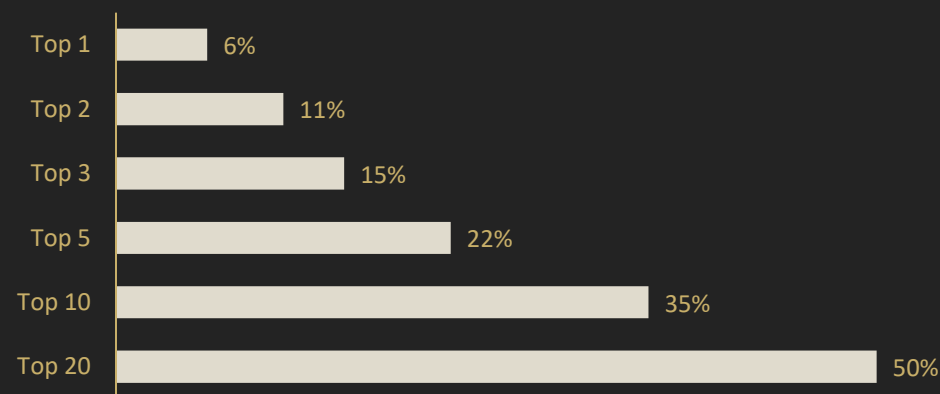
Inkluzivna i otvorena kultura

- 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 prosjeku**¹
- **50%¹ top 20 klijenata** po ugovoru je se obvezalo na *volume guarantees*
- Visokokvalitetne usluge, snažni odnosi s klijentima i atraktivan portfelj klijenata
- Motivirani prodajni tim fokusiran na **stjecanje premium globalnih klijenata s visokim maržama**

Koncentracija klijenata¹



1) Informacije Društva za 2023. Financijske informacije temeljem izvještaja menadžmenta koji nisu revidirani niti pregledani

HR

- Akvizicijom Workplace Grupe (zatvoreno 1. travnja 2023.), Bosqar In. 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, s prisutnošću u više od 80 zemalja s 2.200+ ureda i preko 3,6 milijuna kandidata zaposlenih u 2023.
- 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

Organizacija vertikale³

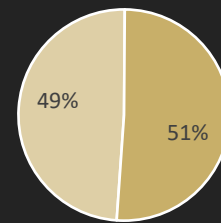
WORKPLACE GROUP							
SLOVENIJA	HRVATSKA	MAĐARSKA	SRBIJA	BIH	BUGARSKA	SJEVERNA MAKEDONIJA	KOSOVO*
Manpower	Manpower	Manpower	Manpower	Manpower	Manpower	Workplace solutions	Manpower
Manpower business solutions	Manpower Consulting	Manpower business solutions	Manpower business solutions		Manpower business solutions		
	Smartflex		Business integrator				
Pod upravljanjem generalnog direktora iz Mađarske			MPS integration		Pod upravljanjem generalnog direktora iz Bugarske		
			Workplace solution				

*Kosovo je podružnica Bugarske

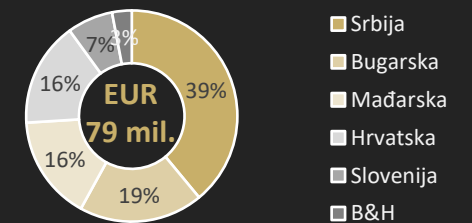
Ključne informacije¹



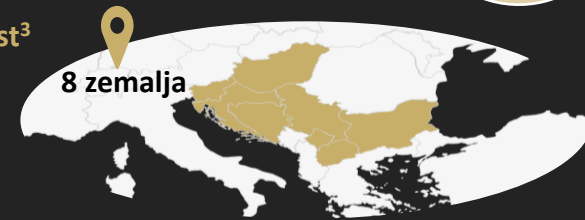
Vlasnička struktura³



Podjela prihoda po zemljama (2023., %)⁴



Geografska prisutnost³

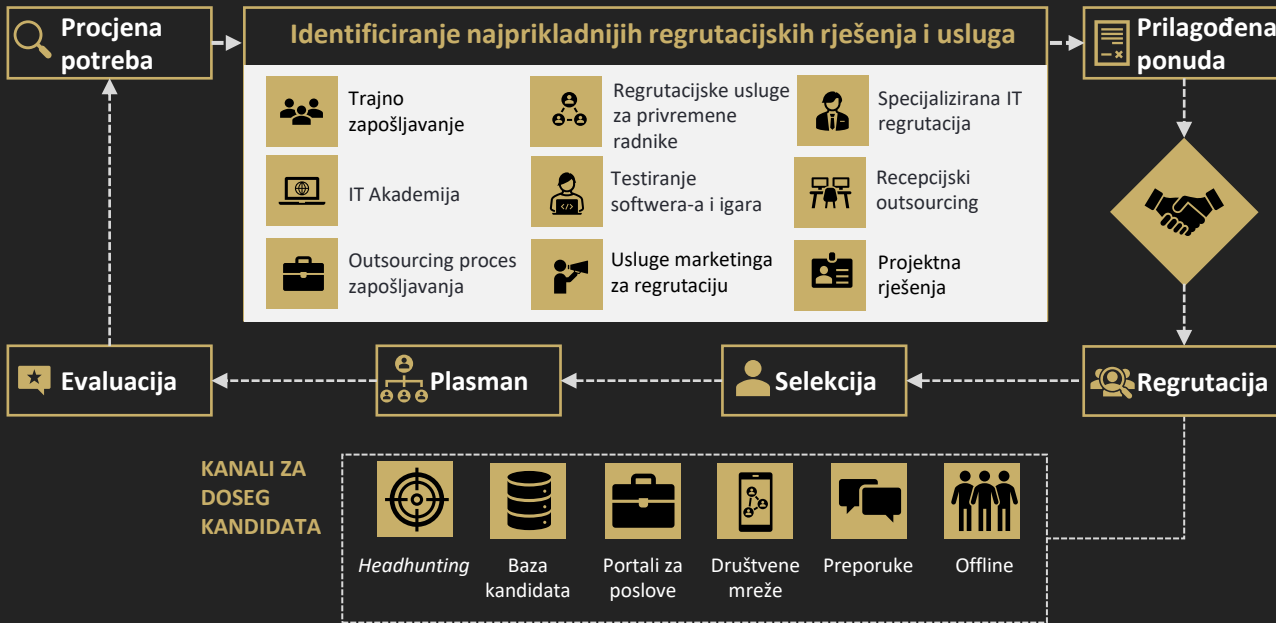


- 1) Podaci na dan i za godinu koja je završila 31. prosinca 2023. prema godišnjem izvješću Društva za 2023.
- 2) Izvor: Konsolidirana revidirana financijska izvješća Društva za 2023. godinu
- 3) Izvor: Društvo
- 4) Podjela prihoda je prema nerevidiranim i nepregledanim podacima Društva

HR

Ekosustav HR usluga¹

EKOSUSTAV PRILAGOĐEN POTREBAMA KLIJENATA KROZ ŽIVOTNI VIJEK PROJEKTA



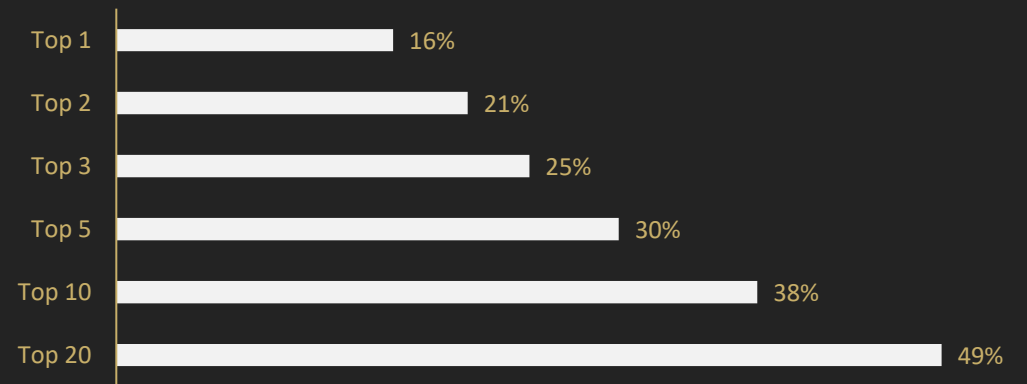
Konkurentske prednosti

- 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
- Prilagodba globalnih strategija regionalnom tržištu
- 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 1.400² 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 s visokim maržama

Koncentracija klijenata³



1) Izvor: Društvo

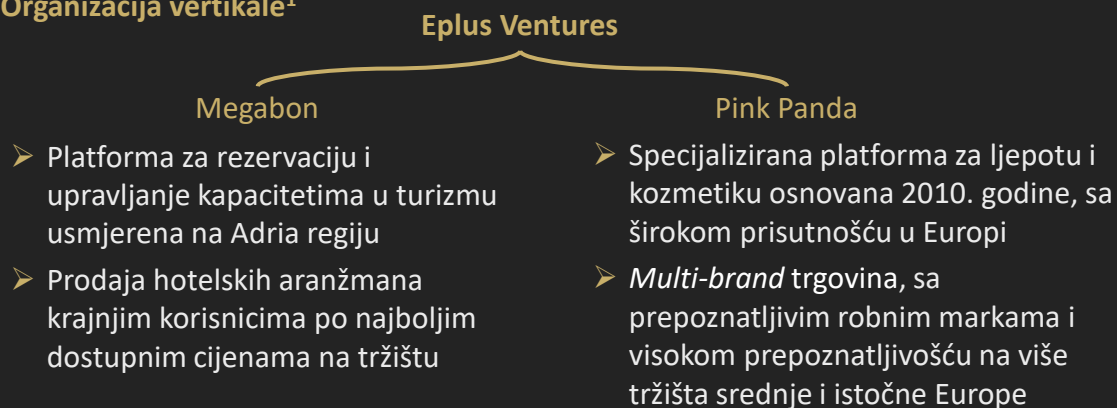
2) Podaci na dan i za godinu koja je završila 31. prosinca 2023. prema godišnjem izvješću Društva za 2023.

3) Informacije Društva za 2023. Financijske informacije temeljem izvještaja menadžmenta koji nisu revidirani niti pregledani

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, no 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

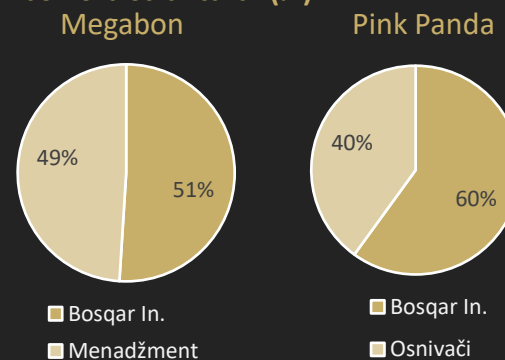
Organizacija vertikalne¹



Ključne informacije¹



Vlasnička struktura³ (%)



Geografska prisutnost³



1) Podaci na dan i za godinu koja je završila 31. prosinca 2023. prema godišnjem izvješću Društva za 2023.

2) Izvor: Konsolidirani revidirani financijski izvještaj Društva za 2023. godinu

3) Izvor: Društvo

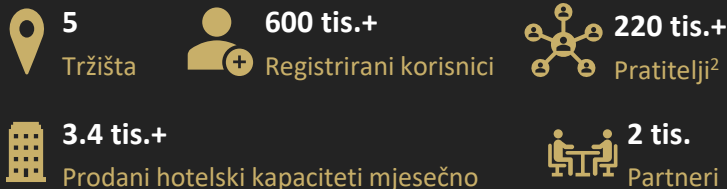
eCommerce

Poslovni modeli



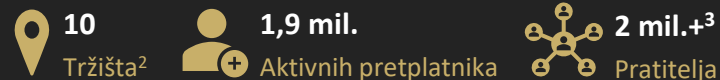
- Nudi hotelske pakete po najboljim tržišnim cijenama
- Kupac plaća 20% unaprijed, ostatak nakon korištenja usluge
- Fleksibilan sustav rezervacija, jednostavna kupnja i korištenje
- Niži rizik uz nisku akontaciju i fleksibilne rezervacije
- Jednostavan, transparentan model bez rizika za društvo ili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

Ključne informacije¹



- *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



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: Podaci na dan ili za godinu koja je završila 31. prosinca 2023. prema godišnjem izvješću Društva 2023. godine

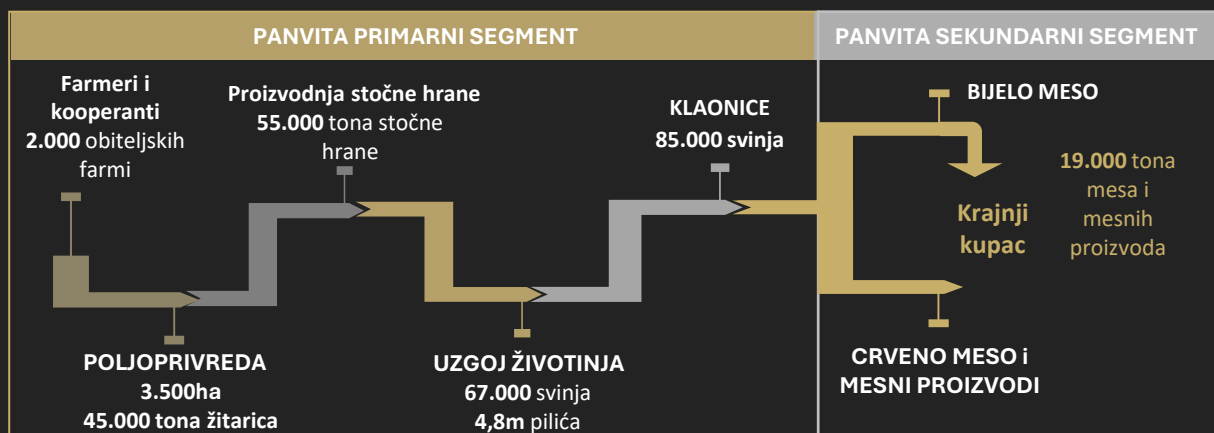
2) Izvor: Društvo

3) Izvor: Agregirani broj pratitelja na platformama društvenih mreža: Facebook, Instagram i TikTok

Food

- 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)**, dok je zatvaranje transakcije predmet **odobrenja regulatornih tijela za zaštitu tržišnog natjecanja (u Sloveniji i Srbiji)**
- Panvita Grupa jedno je od vodećih slovenskih poljoprivrednih i mesoprerađivačkih društava, sa značajnim potencijalom širenja u regiji
- Dugogodišnja tradicija seže do 1922. godine, otkada je društvo prošlo različite transformacije i širenje u različite grane poljoprivrede i proizvodnje mesa
- Panvita Grupa je organizirana u dva ključna segmenta:
 - (i) Panvita Agri (poljoprivreda)
 - (ii) Panvita mesnine (meso i mesni proizvodi)
- Ispunjava visoke standarde kvalitete u oba segmenta i fokusirana je na inovativne proizvode
- Grupom upravlja menadžment s dugogodišnjim iskustvom i poznavanjem industrije

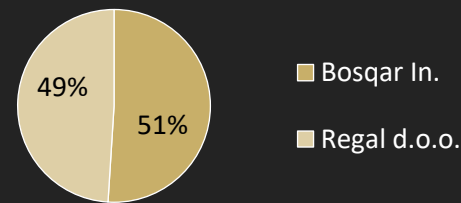
Vertikalno integrirani poslovni model²



Ključne informacije²

	EUR 111 mil. Prihodi (2022.) ¹		EUR 10 mil. EBITDA (2022.) ¹
	700+ Zaposlenici ¹		3.500 Hektari
	45.000 Žitarice (t)		55.000 Stočna hrana (t)
	4,8 mil. Peradi (komada)		19.000t Mesa i mesnih proizvoda (t)
	67 tis. Svinja na farmama (komada)		85 tis. Svinja za klaonice (komada)

Očekivana* vlasnička struktura (%)³



Geografska prisutnost³

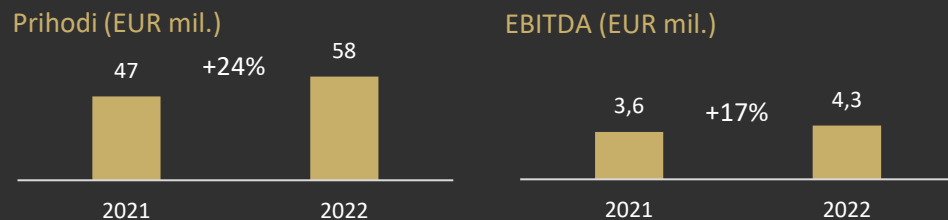


*Zatvaranje transakcije predmet je odobrenja regulatornih tijela za zaštitu tržišnog natjecanja (Slovenija, Srbija) Nakon odobrenja, Bosqar d.d. će posjedovati 51% udjela u Panvita Grupi, dok će ostatak posjedovati Regal d.o.o. (trenutni krajnji vlasnik)

1) Izvor: Prihodi i EBITDA za 2022. godinu preuzeti iz konsolidiranog revidiranog financijskog izvještaja društva Regal d.o.o. za 2022. godinu
 2) Izvor: web stranica društva Panvita
 3) Izvor: Društvo

Food

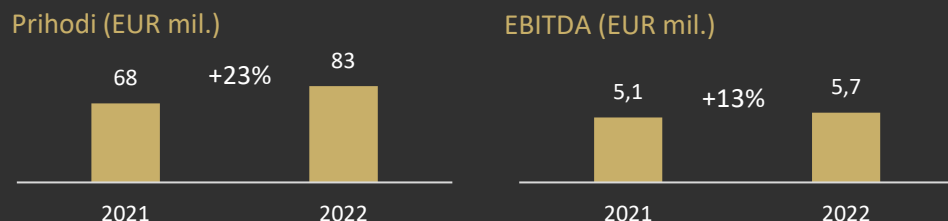
Poljoprivreda – Primarni segment



Izvor: Konsolidirani revidirani finansijski izvještaji 2022. godine za društvo Panvita d.o.o.

- (i) **Poljoprivredna proizvodnja** - proizvodnja kukuruza, pšenice i drugih žitarica i usjeva koji se koriste u proizvodnji stočne hrane, osiguravajući punu **vertikalnu integraciju proizvodnog lanca**. Također uključuje i proizvodnju voća i povrća namijenjenog za veleprodaju npr. maloprodajnim lancima u Sloveniji
- (ii) **Program proizvodnje stočne hrane** podijeljen je u tri grupe: (i) program stočne hrane za goveda, (ii) program stočne hrane za perad (iii) program stočne hrane za svinje
- (iii) **Uzgoj životinja – gospodarenje stokom i sanitarne usluge** osiguravaju nesmetanu proizvodnju
- (iv) **Klaonica osigurava neovisnost u lancu proizvodnje mesa**

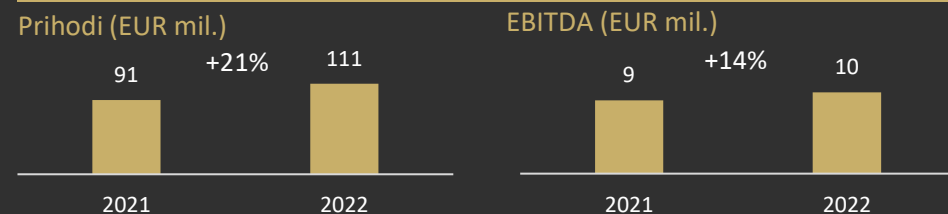
Meso i mesni proizvodi – Sekundarni segment



Izvor: Konsolidirani revidirani finansijski izvještaji 2022. godine za društvo Panvita Mesnine d.o.o.

- Glavni generator prihoda i EBITDA-e Panvite
- Poslovanje uključuje društvo Panvita MIR d.o.o. za proizvodnju i preradu crvenog mesa i Panvita Agromerkur d.o.o. za proizvodnju i preradu bijelog mesa
- Sirovine za proizvodnju i preradu mesa dolaze s farmi unutar segmenta poljoprivrede
- 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

Financijski rezultati (konsolidirano) – Panvita Grupa



Izvor: Konsolidirani revidirani finansijski izvještaji za 2022. godinu za društva Regal d.o.o. (Slovenija), tvrtku koja konsolidira društava Panvita d.o.o. i Panvita mesnine d.o.o. u 2021. i 2022. godini

- Grupa je diversificirana uključujući dva poslovna segmenta, pri čemu **oba segmenta**, primarni i sekundarni, **značajno doprinose EBITDA-i**, dok je sekundarni segment dodatno diversificiran između proizvoda od bijelog i crvenog mesa
- **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)

5 Prilozi

Račun dobiti i gubitka

U EUR mil. ¹	2021.	2022.	2023.	Δ% '23./'22.	Q1 2023.	Q1 2024.	Δ%
Ukupni prihodi	105,4	179,4	302,8	↑69%	51,0	86,9	↑70%
Troškovi sirovina i materijala	(1,0)	(2,1)	(2,7)		(0,2)	(0,6)	
Troškovi prodane robe	(1,5)	(2,1)	(6,7)		(0,1)	(3,8)	
Očekivani kreditni gubici (potraživanja)	(0,1)	(0,4)	(0,0)		0,0	0,0	
Troškovi usluga	(8,6)	(13,2)	(18,4)		(4,0)	(6,7)	
Troškovi osoblja	(70,2)	(127,6)	(222,7)		(38,0)	(63,1)	
Ostali operativni troškovi	(4,2)	(7,4)	(18,3)		(2,4)	(4,2)	
Operativni troškovi bez D&A	(85,6)	(152,8)	(268,8)	↑76%	(44,7)	(78,4)	↑75%
EBITDA	19,9	26,6	34,0	↑28%	6,3	8,5	↑34%
<i>EBITDA Marža</i>	<i>18,8%</i>	<i>14,8%</i>	<i>11,2%</i>		<i>12,4%</i>	<i>9,8%</i>	
Prilagođena EBITDA	21,2	30,5	41,3	↑39%	9,3	10,5	↑13%
<i>Prilagođena EBITDA Marža</i>	<i>20,1%</i>	<i>16,6%</i>	<i>13,6%</i>		<i>18,1%</i>	<i>12,0%</i>	
D&A	(8,0)	(16,2)	(20,6)		(3,6)	(4,7)	
Dobit iz poslovanja	11,9	10,4	13,4	↑29%	2,8	3,7	↑36%
<i>EBIT Marža</i>	<i>11,2%</i>	<i>5,8%</i>	<i>4,4%</i>		<i>5,4%</i>	<i>4,3%</i>	
Neto financijski prihodi/(troškovi)	(2,4)	(1,8)	(5,4)		(1,4)	(2,0)	
Dobit prije poreza	9,4	8,6	8,0	↓7%	1,4	1,7	↑22%
Porez na dobit	(0,8)	(0,2)	(1,7)		(0,3)	(0,3)	
Dobit od neprekinutog poslovanja	8,6	8,4	6,3		1,1	1,4	
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%	1,1	1,4	↑22%
<i>Neto marža</i>	<i>8,2%</i>	<i>5,0%</i>	<i>1,6%</i>		<i>2,2%</i>	<i>1,6%</i>	

- U 2023. najveća prilagodba EBITDA-e odnosi se na BPTO vertikalnu - 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 Q1'24., 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
- U Q1 2024. rast je uglavnom rezultat organskog rasta u BPTO segmentu i učinkovitog upravljanja troškovima i profitabilnosti po svim vertikalama

Izvor: Konsolidirana revidirana financijska izvješća Društva za 2023., 2022. i konsolidirano nerevidirano financijsko izvješće Društva za 1. kvartal 2024.

1) Moguća manja odstupanja zbog zaokruživanja brojeva na jedno decimalno mjesto; konsolidirana neto dobit prije manjinskih udjela

2) EBITDA prilagođena odgovara kako je navedeno u konsolidiranim revidiranim financijskim izvještajima 2022. i 2023. i konsolidiranim nerevidiranim financijskim izvještajima Društva za tri mjeseca koja su završila 31. ožujka 2024.; prilagodbe prema informacijama dostupnim u godišnjem izvješću 2023. i Q1 2024; EBITDA prilagođena marža = EBITDA prilagođena / Ukupni prihodi

Novčani tok

u EUR mil. ¹	31.12.2021.	31.12.2022.	31.12.2023.	Q12024
Novac ostvaren iz poslovanja prije promjena u obrtnom kapitalu	18,7	24,6	40,7	8,8
Novac korišten u poslovnim aktivnostima	(5,3)	(9,6)	(2,4)	(5,0)
Plaćeni porezi na dobit	(0,4)	(0,4)	(2,2)	(1,9)
Neto novac ostvaren u poslovnim aktivnostima i promjenama u obrtnom kapitalu	12,9	14,5	36,0	1,9
Povećanje kratkotrajne financijske imovine	(0,0)	(4,1)	(1,8)	(1,6)
Povećanje ulaganja u dugotrajnu financijsku imovinu	(0,1)	(2,2)	0,2	(4,7)
Nabava dugotrajne imovine	(9,2)	(16,3)	(24,8)	0,0
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)	(6,3)
Isplata dividende	(1,0)	(1,3)	(1,4)	0,0
Primljeni zajmovi	31,1	56,8	39,3	10,5
Otplaćeni zajmovi i kamate	(14,0)	(19,5)	(41,0)	(2,4)
Otplaćeni najmovi	(2,8)	(4,5)	(5,3)	(1,7)
Isplate iz promjena u vlasničkim ovisnim društvima koje ne rezultiraju gubitkom kontrole	(1,8)	(4,9)	(0,3)	0,0
Neto novčani tok (iskorišten)/generiran u ulagačkim aktivnostima	11,5	26,6	(8,7)	6,4
Neto (smanjenje)/povećanje novca i novčanih ekvivalenata	13,1	13,6	(1,3)	2,0

- U 2023., neto novac ostvaren iz poslovnih aktivnosti i promjena u obrtnom kapitalu značajno je porastao, prvenstveno zbog **povećane zarade iz operacija i operativne učinkovitosti**

- Neto novčani tok korišten u ulagačkim aktivnostima u 2023. rezultat je **kapitalnih ulaganja zbog većih poslovnih volumena**

- U 2023. **dugoročna zaduženja** korištena su za financiranje kapitalnih ulaganja i akvizicija, dok su **kratkoročna zaduženja** korištena za financiranje novih projekata i radnog kapitala

Izvor: Konsolidirana revidirana financijska izvješća Društva za 2023., 2022. i konsolidirano nerevidirano financijsko izvješće Društva za 1. kvartal 2024.

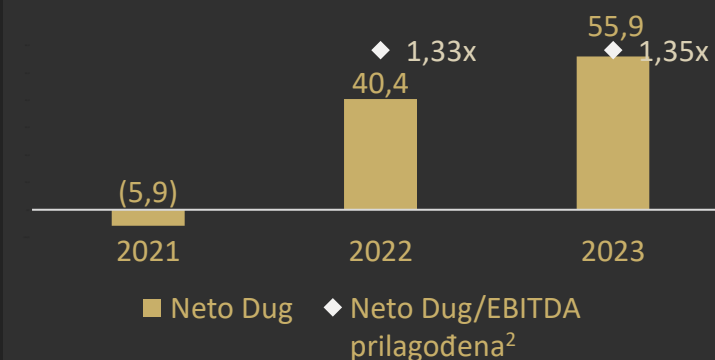
1) Moguća manja odstupanja zbog prikaza brojeva u mil. uz zaokruživanje na jedno decimalno mjesto

Bilanca

u EUR mil. ¹	31.12.2021.	31.12.2022.	31.12.2023.	31.03.2024.
Dugotrajna imovina	47,6	107,7	129,2	134,2
Zalihe	0,1	0,2	1,5	1,8
Potraživanja od kupaca	17,4	28,5	43,2	46,2
Novac i novčani ekvivalenti	46,2	57,5	50,6	52,2
Ostala kratkotrajna imovina	9,7	9,7	16,9	23,8
Kratkotrajna imovina	73,4	96,0	112,2	123,8
UKUPNA IMOVINA	121,0	203,7	241,4	258,0
Glavnica koja se pripisuje vlasnicima matice	31,3	30,5	29,0	34,5
Glavnica koja se pripisuje vlasnicima nekontr. Interesa	23,0	26,9	29,1	28,2
Vlasnička glavnica	54,3	57,4	58,1	62,7
Dugoročne obveze	24,8	36,6	33,7	40,8
Obveze po izdanim obveznicama	0,0	40,0	40,0	40,0
Dugoročne obveze po najmovima	4,1	7,5	10,1	11,4
Ostale dugoročne obveze	1,9	7,0	13,6	13,2
Ukupne dugoročne obveze	30,9	91,1	97,4	105,4
Kratkoročna zaduženja i obračunate kamate	14,5	19,8	29,0	30,3
Kratkoročne obveze	2,3	5,7	5,5	6,1
Obveze prema dobavljačima	4,2	6,4	12,2	7,6
Ostale kratkoročne obveze	14,8	23,3	39,2	46,0
Ukupne kratkoročne obveze	35,8	55,2	85,9	89,9
Ukupne obveze	66,7	146,2	183,3	195,3
UKUPNO KAPITAL I OBVEZE	121,0	203,7	241,4	258,0

- Na rast imovine Grupe na kraju 2023. u usporedbi s prethodnim razdobljem najznačajniji je utjecaj imalo stjecanje kompanija iz HR poslovne vertikale.
- Grupa ima snažnu poziciju novca i ekvivalenata tijekom ukupnog promatranog razdoblja

- Grupa je financijski stabilna s niskim omjerom Neto dug/EBITDA prilagođena.
- Unatoč realiziranim M&A transakcijama koje su dijelom financirane strukturiranim financiranjem, konsolidirani neto dug ostao je na niskoj razini
- Trenutna struktura neto duga omogućuje daljnji organski rast, ali stvara i potencijal za daljnje akvizicije



Izvor: Konsolidirana revidirana financijska izvješća Društva za 2023., 2022., 2021. i konsolidirano nerevidirano financijsko izvješće Društva za 1. kvartal 2024.

1) Moguća manja odstupanja zbog prikaza brojeva u mil. uz zaokruživanje na jedno decimalno mjesto

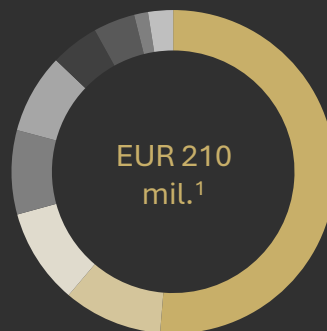
2) Neto dug/EBITDA prilagođena: omjer izračunat korištenjem nezaokruženih brojeva prema godišnjim izvješćima Društva

Dionica i SLB obveznica na ZSE-u

Ključne informacije – BOSQAR d.d. dionica

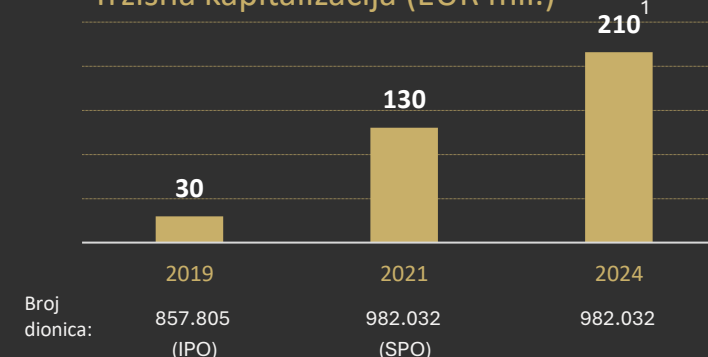
Burza	ZSE
ISIN	HRMRULRA0009
ZSE oznaka	BSQR
Broj dionica	982.032
Cijena dionice (zadnja) ¹	EUR 214,00
Tržišna kap. (zadnja) ¹	EUR 210 mil.
Cijena dionice (prosječna) ²	EUR 227,67

Dioničari



- ORSO GLOBAL d.o.o.; 51,3%
- PBZ CO OMF; 9,9%
- Erste Plavi OMF; 9,6%
- Fond NEK; 8,4%
- AZ OMF; 8,0%
- Raiffeisen OMF; 4,8%
- Raiffeisen DMF; 4,2%
- AZ DMF; 1,4%
- Ostali; 2,5%

Tržišna kapitalizacija (EUR mil.)



Ključne informacije – BOSQAR d.d. obveznica

Burza	ZSE
ISIN	HRMRULO277E9
ZSE oznaka	3MRU
Nominalna vrijednost	EUR 40mil.
Kupon	4,250%
Datum izdanja	29.07.2022.
Dospijeće	29.07.2029.

Imatelji obveznice



- EBRD; 25,0%
- ERSTE Banka; 28,3%
- Fond NEK; 8,3%
- ERSTE PLAVI OMF; 5,9%
- PBZ CO OMF; 4,5%
- AZ OMF; 7,0%
- AGRAM Banka; 3,3%
- EUROHEC Osiguranje; 3,0%
- Ostali; 14,8%



• Prvo ESG izdanje u povijesti hrvatskog tržišta kapitala

• SLB KPIs/SPTs:

1

Smanjenje
Opsega 1 i
Opsega 2 GHG³
emisija **25,2%**
do **2027.**

2

Zastupljenost
žena od **51%** u
upravljačkim
timovima do
2030.

1) Na dan 19.6.2024.

2) Za razdoblje Q1 2024.

3) Emisije stakleničkih plinova

Izvor: ZSE

Nagrade i priznanja



Doprinos 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 sa standardima korporativnog upravljanja, ali i u pogledu postavljanja ciljeva održivosti.



Potpuna usklađenost korporativnog upravljanja

Hrvatska agencija za nadzor finansijskih usluga (HANFA) u svom Godišnjem izvještaju o korporativnom upravljanju društava čije su dionice uvrštene na uređeno tržište za 2022. godinu Društvo 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 na 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.



Q & A

BOSQAR INVEST

Odnosi s investitorima

✉ ir@bosqar.com