

Marktlink

Dino Bendeković

MANAGING PARTNER ADRIATIC M&A

ZAGREB



OBITELJSKA PODUZEĆA – IZAZOV NASLJEĐIVANJA

Važnost – Izazovi - Praksa

- Važnost planiranja nasljedstva u obiteljskim poduzećima
- Izazovi
- Uspješno nasljeđivanje

Važna pitanja koja bi svaki vlasnik obiteljske tvrtke trebao postaviti

- **Tko će preuzeti poduzeće?** – Imate li jasan plan nasljeđivanja i je li sljedeća generacija spremna voditi?
- **Koja je vaša dugoročna vizija?** – Planirate li rast, prijenos vlasništva unutar obitelji ili prodaju u budućnosti?
- **Jesu li obiteljski i poslovni interesi usklađeni?** – Imate li otvorene razgovore kako biste spriječili sukobe?
- **Jeste li spremni za promjenu?** – Ako se pojavi neočekivana prilika ili izazov, je li vaše poduzeće spremno?
- **Koliko vrijedi vaše poduzeće?** – Procjenjujete li vrijednost svojeg poduzeća i znate li koji faktori na nju utječu?

Kada je pravi trenutak za prodaju?

Pravi trenutak za prodaju poduzeća ovisi o osobnim i poslovnim čimbenicima.

1. Financijska spremnost
2. Spremnost vlasnika
3. Strateška razmatranja
4. Pitanja planiranja nasljedstva
5. Vanjski ekonomski i tržišni uvjeti

Zašto je procjena vrijednosti važna?

- Razumijevanje vrijednosti vaše tvrtke pomaže u donošenju informiranih odluka o budućnosti.
- Redovita procjena osigurava da ste spremni za prilike kao što su proširenje, partnerstva ili potencijalna prodaja.
- Dobro pripremljeno poduzeće privlačnije je investitorima i nasljednicima.
- Uobičajeni pristupi procjeni vrijednosti uključuju **DCF, usporedive transakcije i multiplikatori** te **procjene imovine i dugova** poduzeća.

Završne misli



Najbolje vrijeme za početak planiranja je **PRIJE** nego što to trebate.



Redovita procjena vrijednosti i strateški razgovori pomažu obiteljskim tvrtkama da ostanu konkurentne i spremne na budućnost.



Pravovremena priprema osigurava da vaše naslijeđe i poslovanje ostane za generacije koje dolaze.

Marktlink M&A Usluge

Savjetovanje na strani prodaje (Sell-side Advisory)

Više od 25 godina naši stručnjaci za spajanja i preuzimanja podržavaju vlasnike malih i srednjih poduzeća i poduzetnike u jednom od najvažnijih događaja u njihovim životima.

Vodimo cijeli proces prodaje, od početne pripreme poduzeća i vlasnike, pripreme transakcijske dokumentacije i materijala, identifikacije kontaktiranja potencijalnih investitora i kupaca, do pregovora i konačnog zatvaranja transakcije.

Putem našeg pristupa temeljenog na aktualnim podacima i široke mreže međunarodnih ureda, kupaca i investitora, cilj nam je maksimizirati vrijednost za vlasnike uz neometan i učinkovit proces.

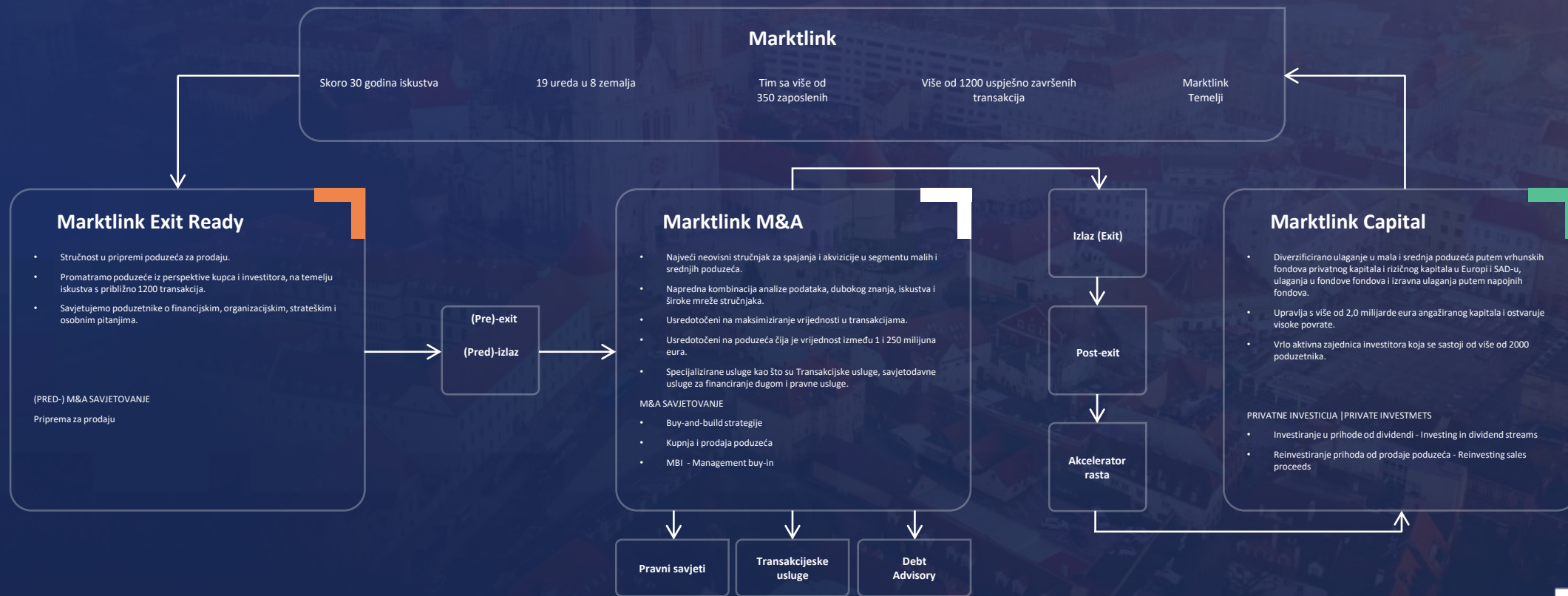
Savjetovanje na strani kupaca i investitora (Buy-side Advisory)

Naši međunarodni tim za spajanja i preuzimanja nudi sveobuhvatne i fleksibilne savjetodavne usluge za kupce prilagođene kako bi pomogli klijentima da identificiraju, procijene, pregovaraju i kupe ciljne tvrtke za strateški rast.

Naš je pristup osmišljen kako bi osigurao uspješne akvizicije pružajući stručno vodstvo kroz svaku fazu procesa, koristeći znanje naše globalne mreže i lokalnih timova.

Bez obzira razmišljate li o strateškoj poslovnoj akviziciji, ili međunarodnim akvizicijama, Marktlink je vaš partner od povjerenja posvećen pružanju vrijednosti i strateškom rastu za naše klijente.

Vrijednost Marktlinka kao savjetnika od povjerenja





TKO JE MARKTLINK? - Specijalist za M&A za poduzetnike



Marktlink

- Specijalizirani savjetnici za spajanja i preuzimanja za poduzetnike koji obuhvaćaju brojne sektore na tržištima diljem Europe
- Neovisan, orijentiran na klijenta i pouzdan, pruža rješenja po mjeri
- Agnostik u sektoru, s velikim iskustvom u industriji
- Najčešća veličina klijenata: Eur 5 - 50 milijuna EV
- Izravna međunarodna mreža kroz 19 europskih ureda



Trackrecord

- Osnovan 1996. godine
- Izrastao u tržišnog lidera, s više od 350 multidisciplinarnih stručnjaka s poduzetničkim pristupom
- Opsežno iskustvo u više od 45 investicijskih timova
- >120 uspješnih transakcija godišnje
- Vlastiti CRM s pristupom do više od 40 000 aktivnih kupaca i investitora



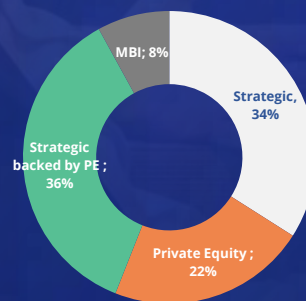
Svjetska mreža - GCG

- Član Geneva Capital Group (GCG): vodeće mreže s više od 550 članova diljem svijeta
- Ekskluzivno odabrani stručnjaci za spajanja i preuzimanja
- Potencijalni kandidati za kupnju i prodaju u više od 120 zemalja

Top sectors: Izabrane Marktlink transakcije u 2024



Marktlink transakcije u 2024



45 lokacija na svijetu

2,200+ uspješnih transakcija

€ 35+ milijardi. Kumulativne vrijednosti završenih transakcija



Široko Europsko Prisustvo



Hvala i javite nam se! 

Dino Bendeković

MANAGING PARTNER ADRIA M&A

d.bendekovic@marktlink.com

