



Kako kupiti drugu tvrtku?

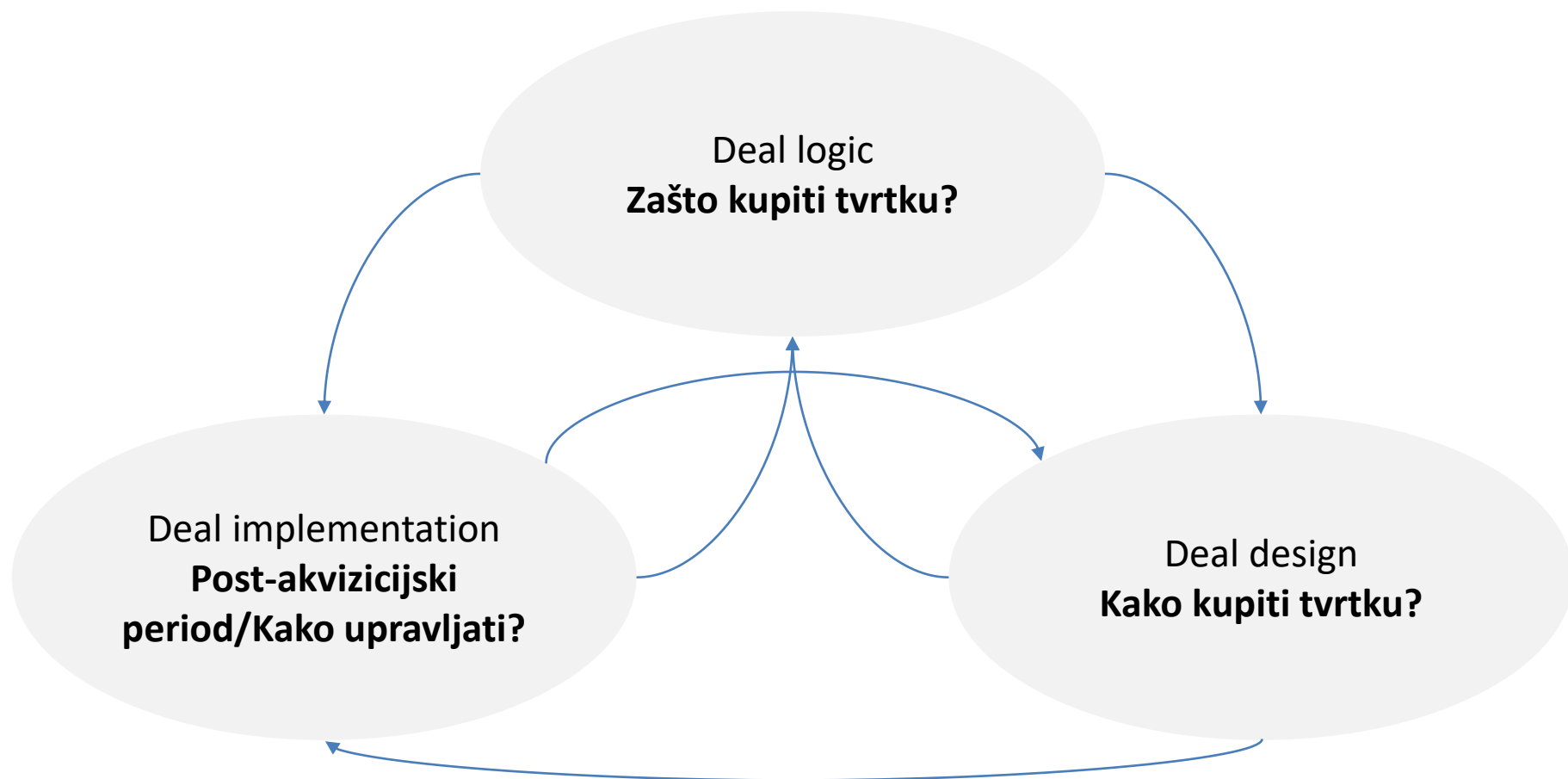
Darijo Krešić, Grubišić i partneri

Sadržaj

- Uvod
- Zašto kupiti tvrtku?
- Razumijevanje sinergijskih efekata
- Kako kupiti tvrtku?
- Izazovi preuzimanja obiteljske tvrtke
- Post-akvizicijska iskustva i problemi



Uvod/Akvizicijski okvir





Zašto kupiti tvrtku?

Nedovoljno razrađeni razlozi

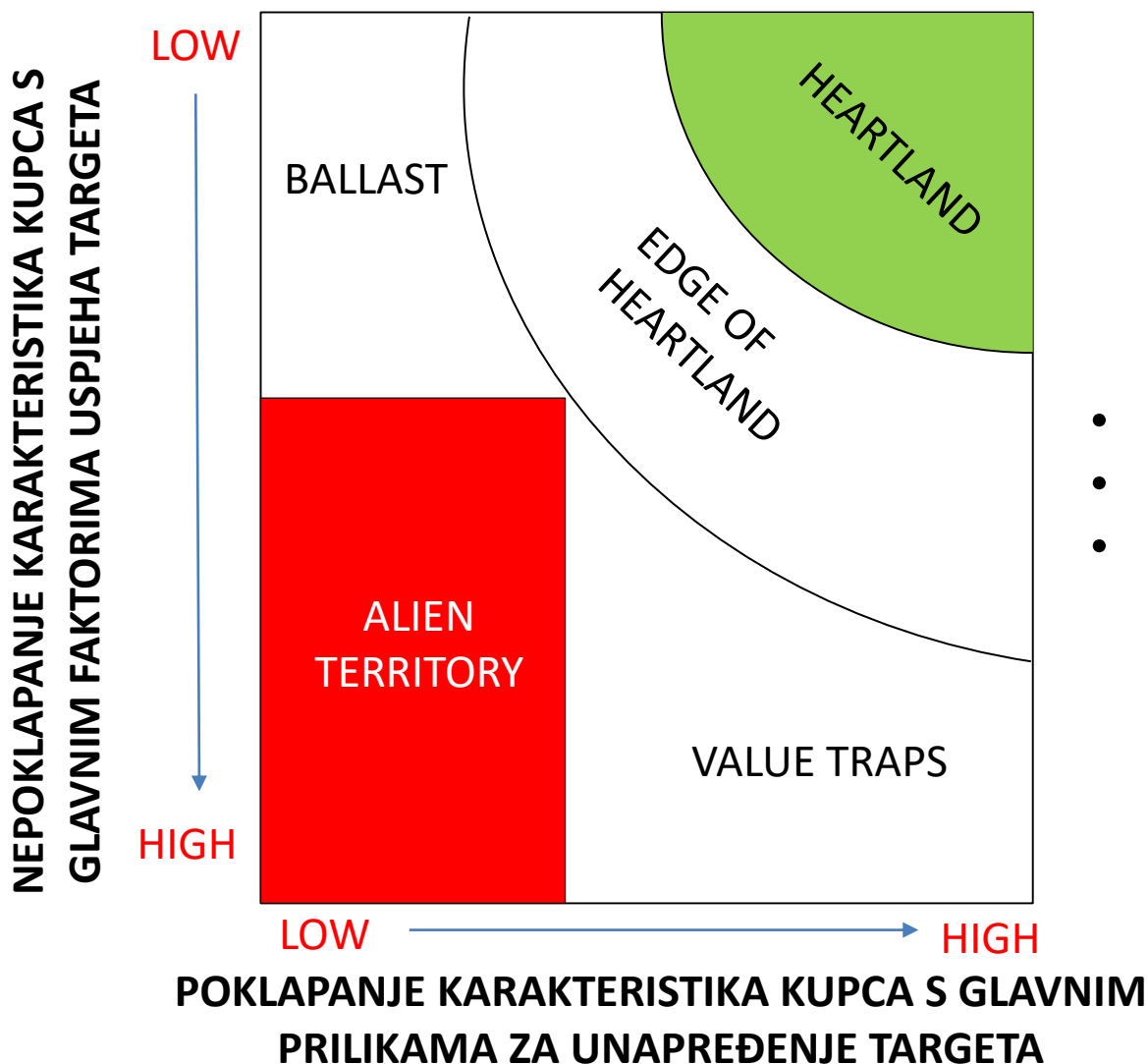
- Višak likvidnosti (*excess cash*)/dostupnost kapitala
- Kupovina isključivo zbog rasta/manjak fokusa na stvaranje vrijednosti
- Pritisak vlasnika, investicijske zajednice i drugih stakeholdera
- Kopiranje konkurencije – kupovina radi praćenja akvizicijskih trendova na tržištu

Aдекватni razlozi

- **Akviriranje znanja/proizvoda** brže i jeftinije u odnosu na interni potencijal egzekucije
- Jasna ideja i kapacitet za **poboljšanje performansi** preuzete kompanije
- **Brži dolazak do kupaca** za vlastite proizvode kao i proizvode akvirirane tvrtke (*cross-selling*)
- Postojanje, razumijevanje te **praktično iskustvo** u realizaciji drugih **sinergijskih efekata**



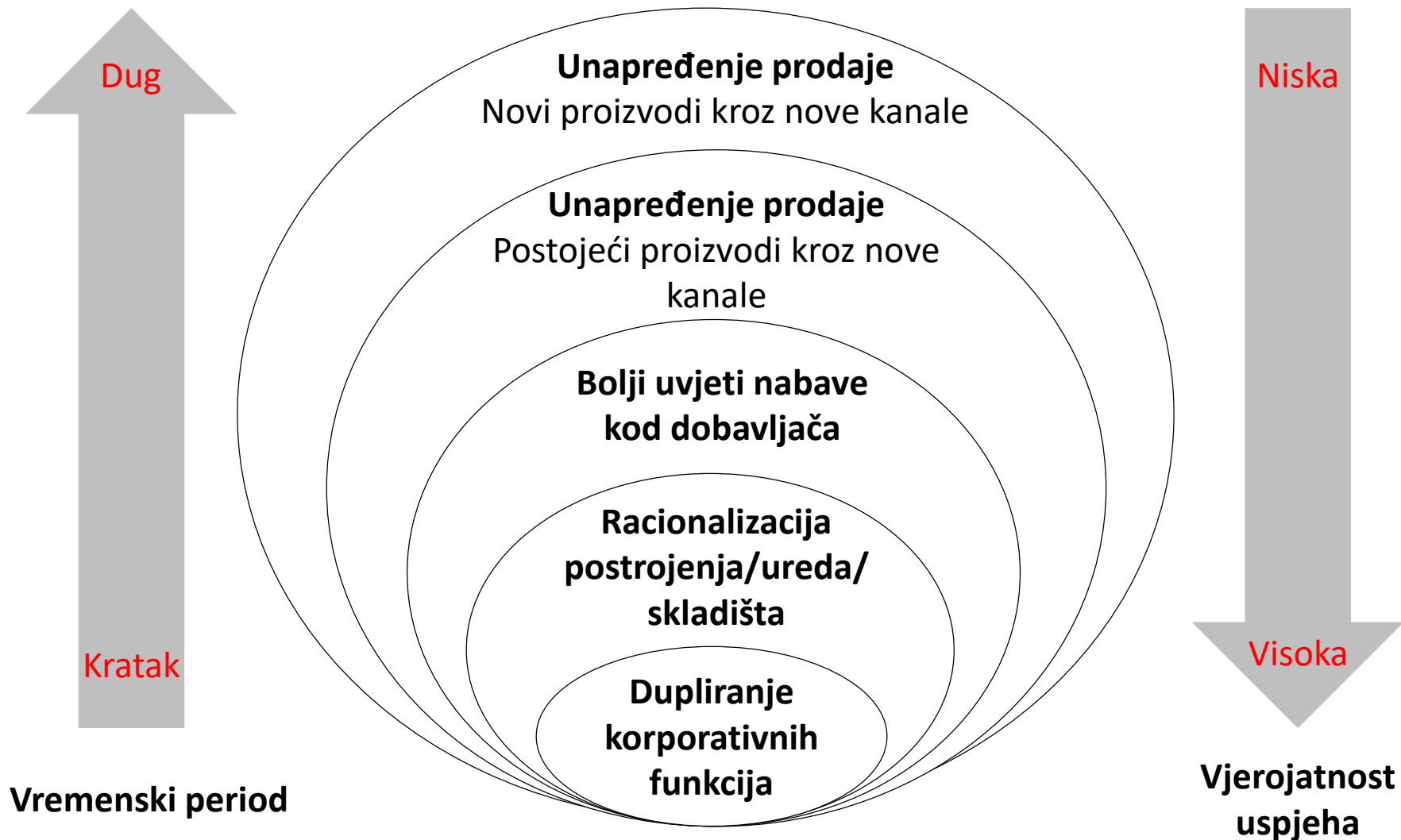
Zašto kupiti tvrtku?



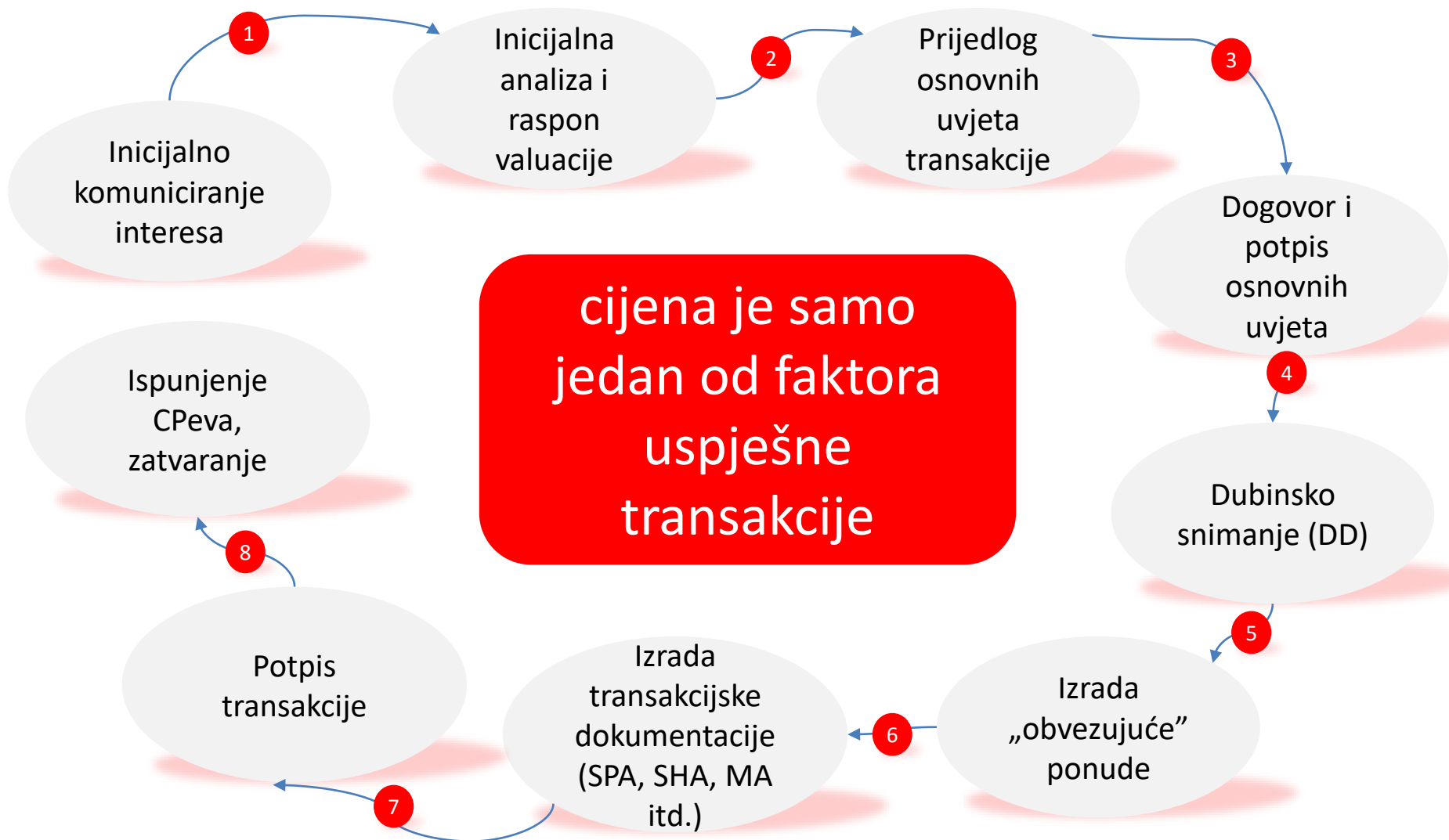
- LOGIKA INVESTITORA
- FINANCIJSKA LOGIKA
- POSLOVNA LOGIKA



Sinergije



Kako kupiti tvrtku?





Izazovi preuzimanja obiteljskih tvrtki

- Nerealna očekivanja prodavatelja vezana uz cijenu proizašla iz:
 - Pretjerane valorizacije uloženog truda i emocija
 - Precjenjivanje važnosti nekretnina i pokretnina
 - Precjenjivanje povijesnih rezultata i brenda
- Nespremnost na strukturirani transakcijski proces



Post-akvizicijska iskustva i problemi

Loša inicijalna logika

Nevaljani razlozi za transakciju

Loša egzekucija transakcije

Struktura, valuacija, dubinsko snimanje

Loša implementacija

Neispunjenje planiranih efekata implementacijskog plana

- Studije upućuju da je **50-70%** akvizicija percipirano kao neuspješno ili razočaravajuće za kupca unutar 3 godine
- Većina studija upućuje da se kroz akvizicije kreira dodana vrijednost – iako u pravilu **više od 100% ide prodavatelju**
- Većinski razlog neuspjeha leži u lošoj pripremi transakcije odnosno **precjenjivanju sinergijskih efekata**



Hvala na pozornosti

www.grubisic-partneri.net