

Akvizicija Hypo Consultants Grupe

Pobjeda na natječaju u vrhunskoj međunarodnoj konkurenciji

Auctor d.o.o. je status vodeće privatne brokerske kuće u Hrvatskoj u čiju djelatnost spada i investicijsko savjetovanje potvrdio u međunarodnom pozivnom natječaju koji je Hypo Alpe-Adria Bank International AG raspisao za prodaju nekih od kompanija pod imenom Hypo Consultants. Upravo primjer akvizicije dijela Hypo Consultantsa dobar je primjer kompetentnosti i međunarodne konkurentnosti naše grupe.

Odlukom Uprave Hypo Alpe-Adria Bank International AG o prodaji Hypo Consultantsa angažiran je poseban konzultant - društvo **ASP Consulting Group GmbH** (<http://www.asp-consulting.com/en/view.php?MENUID=1>) - koje je bilo zaduženo da provede Due Diligence Hypo Consultants Holdinga odnosno kćeri kompanija: Hypo Alpe-Adria Consultants Austria, Hypo Alpe-Adria Consultants Hrvatska, Hypo Alpe-Adria Consultants Srbija te Hypo Alpe-Adria Consultants Bosna i Hercegovina.

Početak procesa Due Diligence započeo je 27.02.2006. godine kada je predloženo kako će postupak biti vođen te koliko će trajati. Proces Due Diligence-a navedenih kompanija bio je dovršen tijekom rujna 2006 godine.

Nakon obavljenog Due Diligence-a od strane ASP CONSULTINGA u proces se uključuje i naša kompanija Auctor. Za kupnju je vladao

veliki interes i žestoka konkurencija velikih poduzetnika i fondova.

U natječaju su sudjelovali brojni veliki svjetski i europski investicijski fondovi i vodeći privatni investitori. Veličina i karakter natječaja najbolje se može razumjeti citiranjem medija iz vremena natječaja. „Sudjeluju 53 različita međunarodna subjekta zainteresirana za kupovinu tog profelja“ pisao je **Kronen Zeitung** (29.03.2007).

Osam zainteresiranih ušlo je u završni krug natjecanja za prodaju zagrebačke Hypo Alpe-Adria Consultants Croatia, izvijestio je bečki gospodarski list Wirtschaftsblatt. Financijski krugovi navode da je za kupovinu HAAB-ovih konzultantskih tvrtki "jako zainteresiran" talijanski poduzetnik **Maurizio Zamparini**nekadašnji vlasnik lanca trgovina Mercatone-Emmezzetta“ pisao je **Poslovni dnevnik** 2.ožujka 2007 godine.

Poslovni dnevnik je 23 siječnja 2007. objavio „**Pirelli Real Estate iz Milana** mogao bi ući na hrvatsko tržište nekretnina, i to kupnjom Istraturista ili Hypo Alpe-Adria Consultansa. Da je talijanska kompanija zainteresirana za hrvatsko tržište, i to posebno za rezidencijalni i hotelski segment nekretnina, potvrdila je Poslovnom dnevniku sama kompanija. Nešto slično izjavio je nedavno i generalni direktor kompanije Olivier de Poulpiquet za Wall Street Journal, komentirajući atraktivne mete za 2007. godinu na europskom tržištu nekretnina.“ Na natječaju je sudjelovalo i nekoliko velikih investicijski fondova **iz SAD, Izraela, Rusije**...te neke od najbogatijih europskih obitelji.

Kako je Auctor pobedio u takvoj konkurenciji u postupku koji je trajao više od 14 mjeseci?

Prije svega zbog jasno strukturiranog procesa i u svakom pogledu bolje ponude koja je po vrijednosti ponuđenih sredstava i spremnosti na preuzimanje rizika, bila bolja od ostalih respektabilnih svjetskih ponuđača koji su se plasirali u finalni krug.

Put do pobjede na natječaju uključivao je slijedeće postupke:

Kronologija procesa

Predfaza

1. 18.10.2006 Auctor šalje Pismo namjere za kupovinu.
2. 03.11.2006 Auctor podnosi molbu za sudjelovanjem u procesu ponude.
3. 30.11.2006 Pozivnim natječajem pozvan je niz ponuđača te im je predodčen Information Memorandum
4. 19.12.2006 Auctor je predao neobavezujuću ponudu.

Prva faza

5. 11.01.2007 ASP Consulting odabire ponuđača koji su zadovoljili uvjete na temelju evaluacije neobavezujućih ponuda te su društva koja su ušla na Short Listu- dobile pristup Data roomu te mogućnost da naprave svoju procjenu vrijednosti tvrtki ponuđenih na prodaju kao i poziv da nastave daljnje pregovore sa prodavateljem
6. 15.01.2007 otvaranje Data rooma
7. 26.01.2007 zatvaranje Data rooma
8. Do 26.01.2007 ponuđači su imali mogućnost postaviti pitanja vezana uz dokumentaciju koja je bila predodčena
9. Do 26.01.2007 su trebali biti predani i komentari na Draft Share Purchase Agreement
10. 26.01.2007 su dostavljena pitanja za sastanak sa managementima pojedinih Hypo Consultants-a
11. Od 07.-16.02.2007 su održani sastanci ponuđača sa Short Liste-e sa Predsjednicima uprava Hypo Consultantsa u Beču

Druga faza

12. 23.02.2007 Ponuđačima su uz ostale ažurirane podatke dostavljeni Revised Share Purchase Agreements koji su osnova za predaju konačnih Obavezujućih ponuda i Bankovnih garancija
13. 02.03.2007 je bio rok za predaju Bankovnih garancija i Obavezujuće Ponude
14. 12.03.2007 pregovori s ponuđačima (dva do tri najbolja ponuđača iz predhodne faze) i odabir najbolje ponude
15. 23.03.2007 potpis Share Purchase Agreement sa odabranim kupcem
16. 29.06.2007. Closing date

Treća faza

17. 06.07.2007 Do toga datuma izvršena je uplata 100 % ugovorene cijene na račun HAAB.
18. Također sukladno uvjetima ugovora koje je postavio prodavatelj promjenjeno je ime stečene kompanije.

Natječaj je uspješno zaključen bez primjedbi bilo kojeg od 53 sudionika natječaja

Financiranje kupoprodajne cijene i preuzimanje Auctor je osigurao i proveo u suradnji sa konzorcijem banaka u koji ni na koji način nije bila uključena banka prodavatelj.

Auctor je čitavu akviziciju obavio samostalno i tako postao jedini vlasnik novo stečene kompanije. U narednom trogodišnjem periodu, u skladu sa svojom strategijom i ulogom brokerske kuće, Auctor je donio vlasničke i managerske odluke kojima je dio stečenog portfelja u dužem periodu nakon preuzimanja prodao različitim vlasnicima u različitim zemljama regije.

Auctor grupa izvršila je akviziciju dijela kompanija Hypo Consultantsa u natječaju koji je uključivao **18 različitih etapa selekcije**. *Nije bilo žalbe ni primjedbi na izabranog kupca, proceduru, iznos plaćene kuprodajne cijene niti način plaćanja odnosno financiranja kupoprodajnog ugovora od strane bilo kojeg od 53 konkurenta.*

I u puno manje kompleksnim i puno manje vrijednim natječajima takav proceduralno i sadržajno nesporan ishod natječaja potvrđuje da je Auctor osposobljen za obavljanje najzahtjevnijih profesionalnih zadataka.

Zbog svega navedenog Auctor ovu akviziciju smatra jednim od svojih najvećih poduzetničkih uspjeha.