



INVESTICIJSKA PRILIKA

IT TVRTKA - građevinski software



KARAKTERISTIKE SOFTWAREA I TRŽIŠTA

- ✦ Jedno od vodećih domaćih programskih rješenja za graditeljstvo i srodne djelatnosti
- ✦ Realizacija prihoda kroz prodaju licenci i održavanje
- ✦ Dominantni prodajni kanali: web + fakulteti
- ✦ Dugoročna prisutnost na domaćem tržištu i tržištima regije

- ✦ Suradnja s renomiranim građevinskim tvrtkama
- ✦ Prodajno tržište: primarno Hrvatska, a zatim Srbija i Slovenija
- ✦ Redovita upotreba programa na većem broju građevinskih fakulteta u regiji
- ✦ Značajan potencijal rasta na tržištima regije

- ✦ Efikasna troškovna struktura u pogledu potrebnih ključnih kadrova (2): prodaja (komercijalist) + održavanje & razvoj (senior developer)
- ✦ Mogućnost realizacije kupnje tvrtke (*share deal*)
- ✦ Kupnja isključuje materijalnu imovinu, novac i zaposlenike

270+ jedinstvenih korisnika

≈ 800 prodanih licenci

15+ godina na tržištu



GLAVNE ZNAČAJKE PROGRAMA

Programski jezik **Clarion**

Kompatibilan s MS Office i knjigovodstvenim programima te ERP sustavima

MS SQL tehnologija omogućava direktan rad s gradilišta

Preveden na 7 jezika (engleski, ruski, tajlandski, makedonski, crnogorski, slovenski i srpski)

Mogućnost čitanja 2D i 3D nacрта te izrade troškovnika uz planiranje

Nenametljiv postupak rada – prilagodljiv korisniku

U sklopu programa isporučuju se prosječne norme u graditeljstvu

Kompletno programsko rješenje za graditeljsku i srodne struke

- Građevinska situacija
- Građevinska knjiga
- Računi
- Praćenje plaćanja

- Primke
- Izdatnice
- Međuskladišnice
- Narudžbe
- Stanje skladišta
- Kontrola utrošenog materijala

- Radni nalozi
- Građevinski dnevnik
- Kontrola planiranih i utrošenih resursa

- Projekti
- Dnevnik
- Zadaci
- Kalendar i bilješke
- Dokumenti

- Izrada troškovnika
- Potrebni resursi
- Planirana zarada

- WBS
- Organizacija aktivnosti
- Gant (PDM metoda)
 - S krivulje
 - Histogrami



KLJUČNI FINANCIJSKI POKAZATELJI

2021. ostvareni prihodi > 710.000 kn, EBITDA marža = 53%.

2021. normalizirani prihodi > 510.000 kn, normalizirana EBITDA marža = 45%.

U slučaju potvrde interesa za realizacijom transakcije pristupa se kupoprodajnom procesu:

1. Zaprimanje neobvezujuće ponude za kupnju udjela s iskazom kupoprodajnih uvjeta
2. Usuglašavanje kupoprodajnih i terminskih uvjeta prodaje
3. Pristupanje sobi s podacima (*Data Room*)
4. Priprema konačne kupoprodajne ugovorne dokumentacije
5. Potpis i zaključenje kupoprodajne transakcije.