

OGLAS



Prezentacija za investitore

Javna ponuda i uvrštenje dionica na uređeno tržište

www.span.eu

Zagreb, rujan 2021.

Ova prezentacija predstavlja oglas u smislu članka 22. Uredbe (EU) 2017/1129 Europskog parlamenta i Vijeća od 14. lipnja 2017. o prospektu koji je potrebno objaviti prilikom javne ponude vrijednosnih papira ili prilikom uvrštavanja za trgovanje na uređenom tržištu te je pripravljena u skladu s odredbama istog članka te članka 14. i članka 16. Delegirane uredbe Komisije (EU) 2019/979 od 14. ožujka 2019. godine o dopuni Uredbe (EU) 2017/1129 Europskog parlamenta i Vijeća o regulatornim tehničkim standardima o ključnim financijskim informacijama iz sažetka prospekta, objavi i razvrstavanju prospekata, oglašavanju vrijednosnih papira, dopunama prospekta i portalu za obavješćivanje, kako su obje uredbe izmijenjene ili ispravljene s vremena na vrijeme.

Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga (dalje u tekstu: "HANFA") je Rješenjem od dana 8. srpnja, 2021., klasa: UP/I 976-02/21-01/05, urbroj: 326-01-60-62-21-9 . Izdavatelju odobrila jedinstveni Prospekt u vezi s javnom ponudom i uvrštenjem dionica na uređeno tržište (dalje u tekstu: "Prospekt"). Prospekt je objavljen na internetskoj stranici Izdavatelja i dostupan je na sljedećoj poveznici: <https://www.span.eu/prospekt>. Odobrenje Prospekta od strane HANFA-e ne treba smatrati odobrenjem dionica ponuđenih ili uvrštenih za trgovanje na uređenom tržištu. Potencijalnim ulagateljima preporučuje se da pročitaju Prospekt prije donošenja odluke o ulaganju kako bi u potpunosti razumjeli potencijalne rizike i koristi povezane s odlukom o ulaganju u dionice.

Izjava o odricanju odgovornosti

Pristupanjem, pregledom i/ili slušanjem ove prezentacije i ostalih povezanih materijala i informacija potvrđujete da ste upoznati s ograničenjima koja su navedena u nastavku te da ista prihvaćate. Prezentaciju čine slajdovi koje slijede, usmeno pojašnjenje istih, te pitanja i odgovori u odnosu na prezentirane informacije.

Ova prezentacija je izrađena od strane društva SPAN d.d. (dalje u tekstu: "Društvo"). Njezin sadržaj ne smije se dalje distribuirati, umnožavati ili reproducirati u cijelosti ili bilo kojem dijelu, na bilo koji način. Ukoliko prezentacija nije namijenjena Vama, a u njezinu ste posjedu, obvezuju Vas ista ograničenja vezana uz njezino korištenje te ste je dužni bez odlaganja vratiti Društvu.

Informacije sadržane u ovoj prezentaciji utvrđene su na datum prezentacije odnosno na druge datume naznačene u samoj prezentaciji te Društvo i Zagrebačka banka d.d., kao savjetnik Društva i Agent ponude i uvrštenja (dalje u tekstu: "Agent ponude i uvrštenja"), napominju kako postoji mogućnost da se navedene informacije vezane za poslovanje i cjelokupni status Društva, njegov financijski položaj, imovinu i rezultate poslovanja te druge okolnosti promijene nakon datuma ove prezentacije. Društvo niti Agent ponude i uvrštenja ne preuzimaju nikakvu odgovornost za procjene zainteresiranih strana koje budu imale pristup ovoj prezentaciji te ova prezentacija i ostali materijali ne mogu ni na koji način služiti kao zamjena za ostale upite i postupke koje bi zainteresirane strane inače morale (ili trebale) poduzeti kao niti za prosudbe koje su potrebne za Vaše svrhe.

Ništa navedeno u ovoj prezentaciji ne smije se smatrati preporukom za kupnju dionica ili savjetom, uključujući, ali ne ograničavajući se na savjete vezane uz ulaganje u dionice Društva, pravne ili financijske savjete. Svaki ulagatelj koji razmatra mogućnost kupnje i prodaje dionica Društva dužan je provesti vlastito sveobuhvatno ispitivanje, analizu, ocjenu i prosudbu svih podataka o činjenicama, rizicima, trendovima, procjenama i predviđanjima koji se odnose na Društvo.

Informacije sadržane u ovoj prezentaciji nisu provjeravane niti potvrđene od strane neovisne osobe i ne treba pretpostavljati da je prezentacija potpuna u odnosu na poslovanje Društva. Društvo i Agent ponude i uvrštenja ne preuzimaju odgovornost za odluke bilo koje osobe donesene na temelju ove prezentacije. Uzimajući u obzir ovdje sadržane podatke o učinku, potencijalni ulagači trebaju imati na umu da prošli i projektirani učinak ne mora nužno ukazivati na buduće rezultate, te ne može postojati sigurnost da će Društvo postići buduće usporedive rezultate.

Agent ponude i uvrštenja ni na koji način ne odgovara niti jamči bilo kojoj osobi, bilo izravno ili posredno, za istinitost, točnost i potpunost informacija sadržanih u ovoj prezentaciji ili iznesenih tijekom njezina izlaganja od strane predstavnika Društva.

Prezentereri



Nikola Dujmović

*Predsjednik Uprave
Glavni izvršni direktor*

*Iskustvo u IT industriji: 32 godine,
od čega u Spanu: 28 godina*



Dragan Marković

*Član Uprave
Direktor poslovnih operacija*

*Iskustvo u IT industriji: 25 godina,
od čega u Spanu: 5 godina*



Saša Kramar

*Član Uprave
Direktor marketinga, prodaje i
poslovnog razvoja*

*Iskustvo u IT industriji: 31 godina,
od čega u Spanu: 1 godina*



Antonija Kapović

*Član Uprave
Direktorica ljudskih potencijala*

*Relevantno iskustvo: 20 godina,
od čega u Spanu: 11 godina*



Ana Vukšić

Direktor Financija

*Relevantno iskustvo: 15 godina,
od čega u Spanu: 8 mjeseci*



Petra Keča Vidović

Voditeljica odnosa s investitorima

*Relevantno iskustvo: 17 godina,
od čega u Spanu: 4 mjeseca*

Sadržaj

Sadržaj

A. Pregled Društva

B. Ključne investicijske značajke

- 1) Sveobuhvatni poslovni model Društva uspješno odgovara na trendove u digitalnoj transformaciji poslovanja
- 2) Društvo je dobro pozicionirano za rast u brzorastućim IT segmentima
- 3) Partner od povjerenja vodećih svjetskih pružatelja IT rješenja
- 4) Odabrani pružatelj usluga od strane vodećih globalnih i domaćih društava
- 5) Menadžment tim sa dugogodišnjim iskustvom i sposobnosti privlačenja i zadržavanja talentiranog kadra
- 6) Snažan rast prihoda i EBITDA-e sa stopom rasta 24,5% i 30,8% (CAGR 2018.-2020.)
- 7) Strategija rasta usmjerena je na rast u segmentu usluga s dodanom vrijednošću

C. Uvjeti javne ponude i očekivani vremenski plan, Funkcija za odnose sa investitorima

Dodatak

A. Pregled Društva



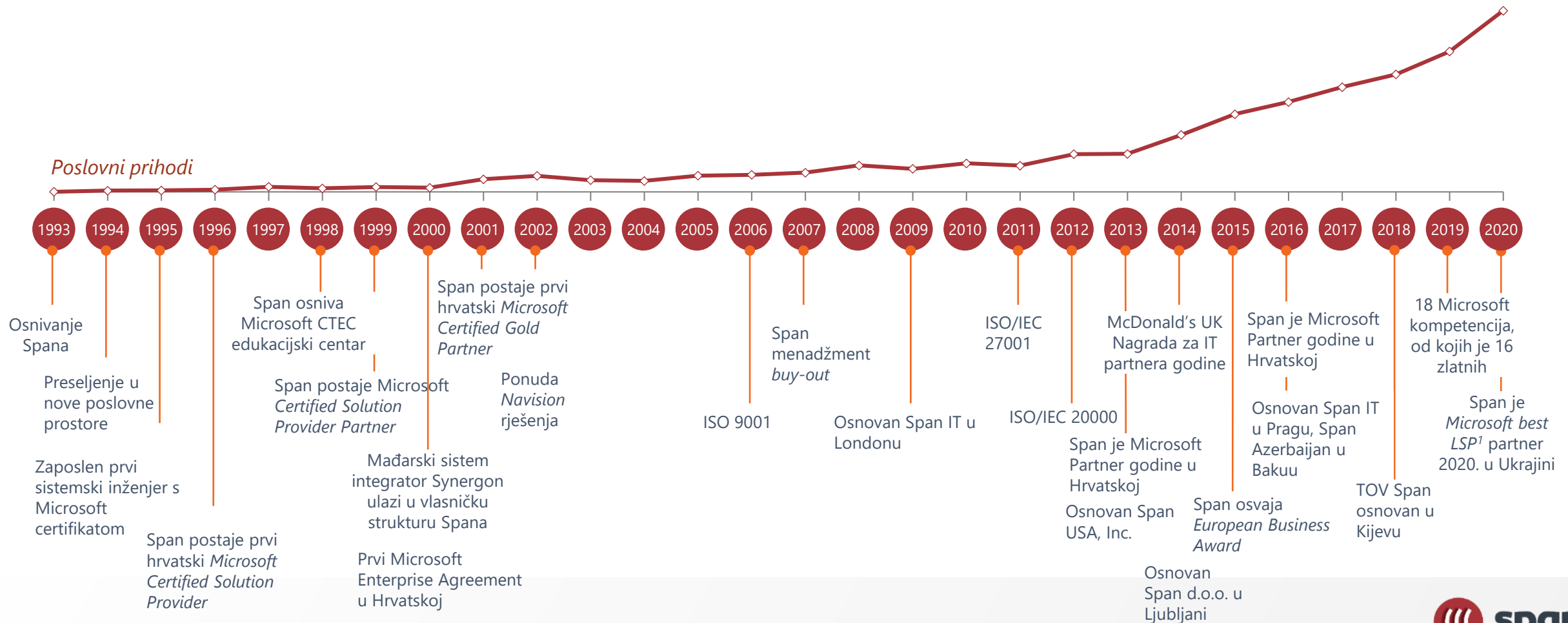
Nikola Dujmović

*Predsjednik Uprave
Glavni izvršni direktor*

*Iskustvo u IT industriji: 32 godine,
od čega u Spanu: 28 godina*

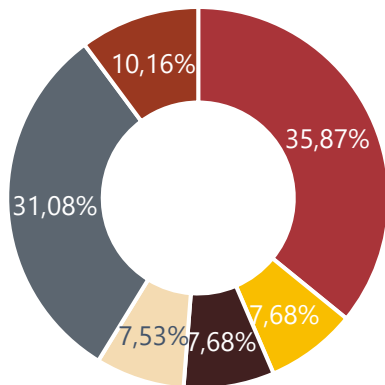
Od IT sistem integratora u Hrvatskoj do prepoznatog Microsoft LSP¹ partnera

Pregled kontinuiranog rasta i najvažnijih događaja



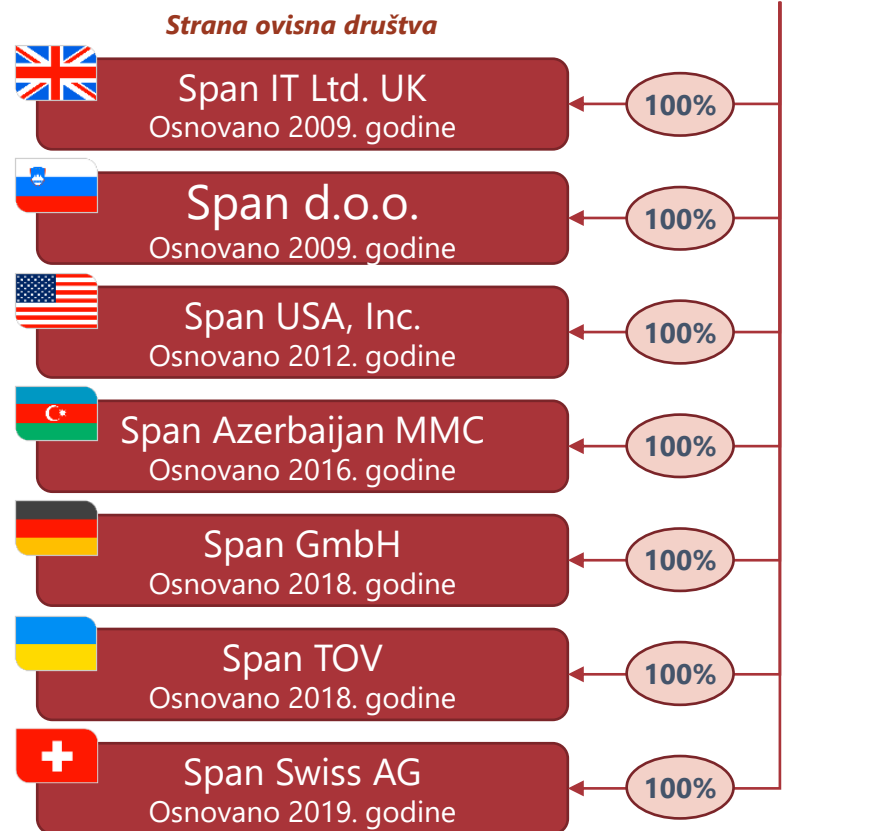
Span grupa usmjerena je na inovacije, kreativnost i nove tehnologije

Vlasnička struktura¹

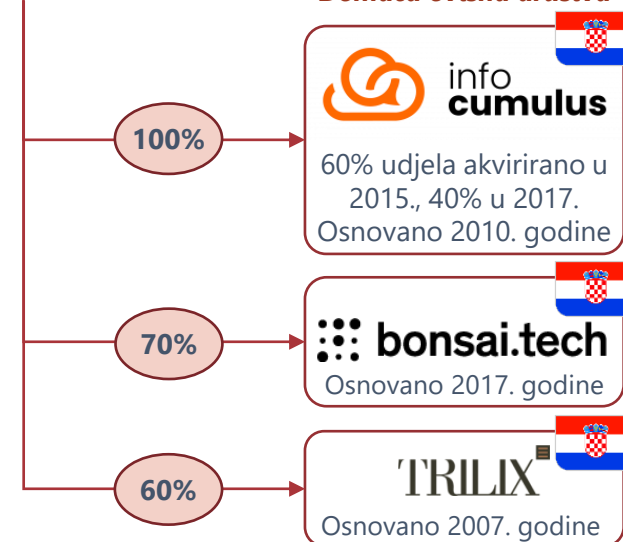


- Nikola Dujmović
- Damir Bočkal
- Marijan Pongrac
- Zvonimir Banek
- Span d.d.
- Ostali²

Struktura grupe



Domaća ovisna društva



Globalni pružatelj IT usluga s prisutnosti u više od sto zemalja na šest kontinenata



600+ mil.

HRK

Prihoda od prodaje



20%+

Složena godišnja stopa rasta¹ prihoda u posljednje 3 godine



70%

Međunarodni prihodi



100+

Zemalja



500+

Zaposlenika



300+

Certificiranih IT stručnjaka



34

Prosječna dob zaposlenika



10

Ovisnih društava



16

Microsoft Gold kompetencija



2

Microsoft Silver kompetencija



8

Microsoft naprednih specijalizacija



40+

Međunarodnih partnera

B. Ključne investicijske značajke



Saša Kramar

*Član Uprave
Direktor marketinga, prodaje i
poslovnog razvoja*

*Iskustvo u IT industriji: 31 godina,
od čega u Spanu: 1 godina*

Ključne investicijske značajke

1

Sveobuhvatni poslovni model Društva uspješno odgovara na trendove u digitalnoj transformaciji poslovanja

2

Društvo je dobro pozicionirano za rast u brzorastućim IT segmentima

3

Partner od povjerenja vodećih svjetskih pružatelja IT rješenja

4

Odabrani pružatelj usluga od strane vodećih globalnih i domaćih društava

5

Menadžment tim sa dugogodišnjim iskustvom i sposobnosti privlačenja i zadržavanja talentiranog kadra

6

Snažan rast prihoda i EBITDA-e sa stopom rasta 24,5% i 30,8% (CAGR 2018.-2020.)

7

Strategija rasta usmjerena na širenje poslovnih aktivnosti s visokom dodanom vrijednošću

Ključne investicijske značajke

1

Sveobuhvatni poslovni model Društva uspješno odgovara na trendove u digitalnoj transformaciji poslovanja

2

Društvo je dobro pozicionirano za rast u brzorastućim IT segmentima

3

Partner od povjerenja vodećih svjetskih pružatelja IT rješenja

4

Odabrani pružatelj usluga od strane vodećih globalnih i domaćih društava

5

Menadžment tim sa dugogodišnjim iskustvom i sposobnosti privlačenja i zadržavanja talentiranog kadra

6

Snažan rast prihoda i EBITDA-e sa stopom rasta 24,5% i 30,8% (CAGR 2018.-2020.)

7

Strategija rasta usmjerena na širenje poslovnih aktivnosti s visokom dodanom vrijednošću



Saša Kramar

*Član Uprave
Direktor marketinga, prodaje i
poslovnog razvoja*

*Iskustvo u IT industriji: 31 godina,
od čega u Spanu: 1 godina*

Poslovni model pruža cjelovitu uslugu uz mogućnost prilagođavanja rješenja sukladno poslovnim potrebama pojedinog klijenta

4 segmenta poslovanja

- Aktivnosti su podijeljene unutar 4 segmenta poslovanja, kroz koje se pružaju zasebne IT usluge klijentima



Upravljanje softverskom imovinom¹ i licenciranje



Infrastrukturne usluge, Cloud & CyberSecurity

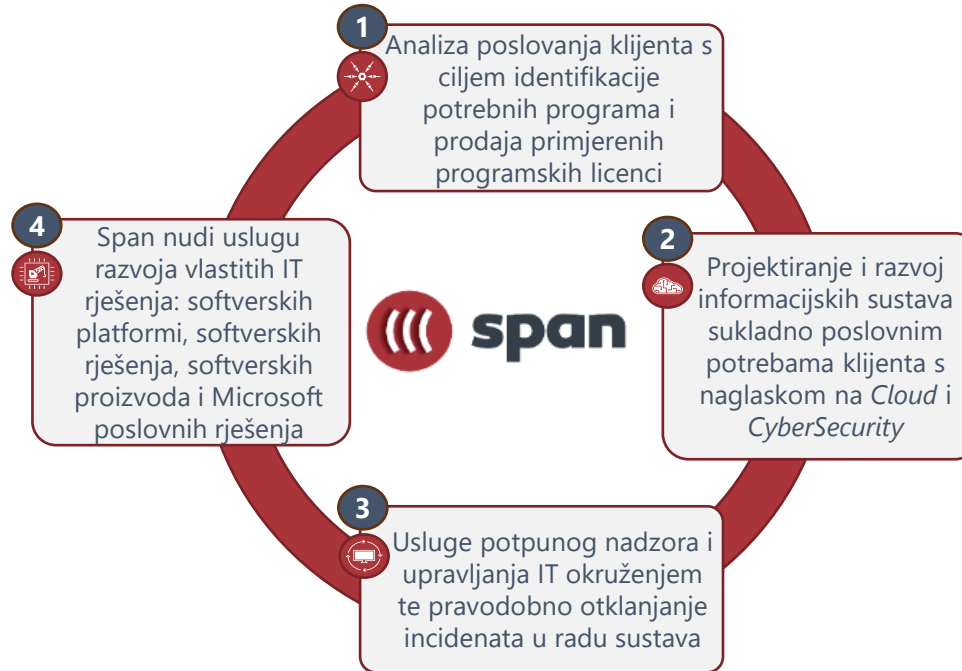


Upravljanje servisima i tehnička podrška



Razvoj softvera i poslovnih rješenja

Poslovni model



➤ **Licenciranje predstavlja početak poslovnog odnosa s klijentom i ulaznu točku za pružanje dodatnih usluga kroz implementaciju i podršku:**

- ✓ IT savjetnik s nezavisnim pristupom
- ✓ Poslovni pristup s fokusom na klijenta i isporuku rješenja s ciljem optimizacije njegova poslovanja
- ✓ Pravovremena i kvalitetna usluga te mogućnost tehničke podrške 24x7x365
- ✓ Stvaranje dugoročnih partnerskih odnosa

Microsoft „PowerHouse“

- Microsoft partner s **Licensing Solution Provider (LSP)** i **Cloud Solution Provider (CSP)** autorizacijama:
 - Span **Hrvatska** (Hrvatska, Slovenija, EU/EFTA)
 - Span **Ukrajina** (Ukrajina, Bjelorusija, Moldavija, Gruzija, Uzbekistan, Kirgistan, Tadžikistan, Mongolija, Turkmenistan)
 - Span **Azerbajdžan** (Azerbajdžan)



Prisutnost u različitim fazama pružanja usluga klijentima



Upravljanje softverskom imovinom i licenciranje



Infrastrukturne usluge, Cloud & CyberSecurity



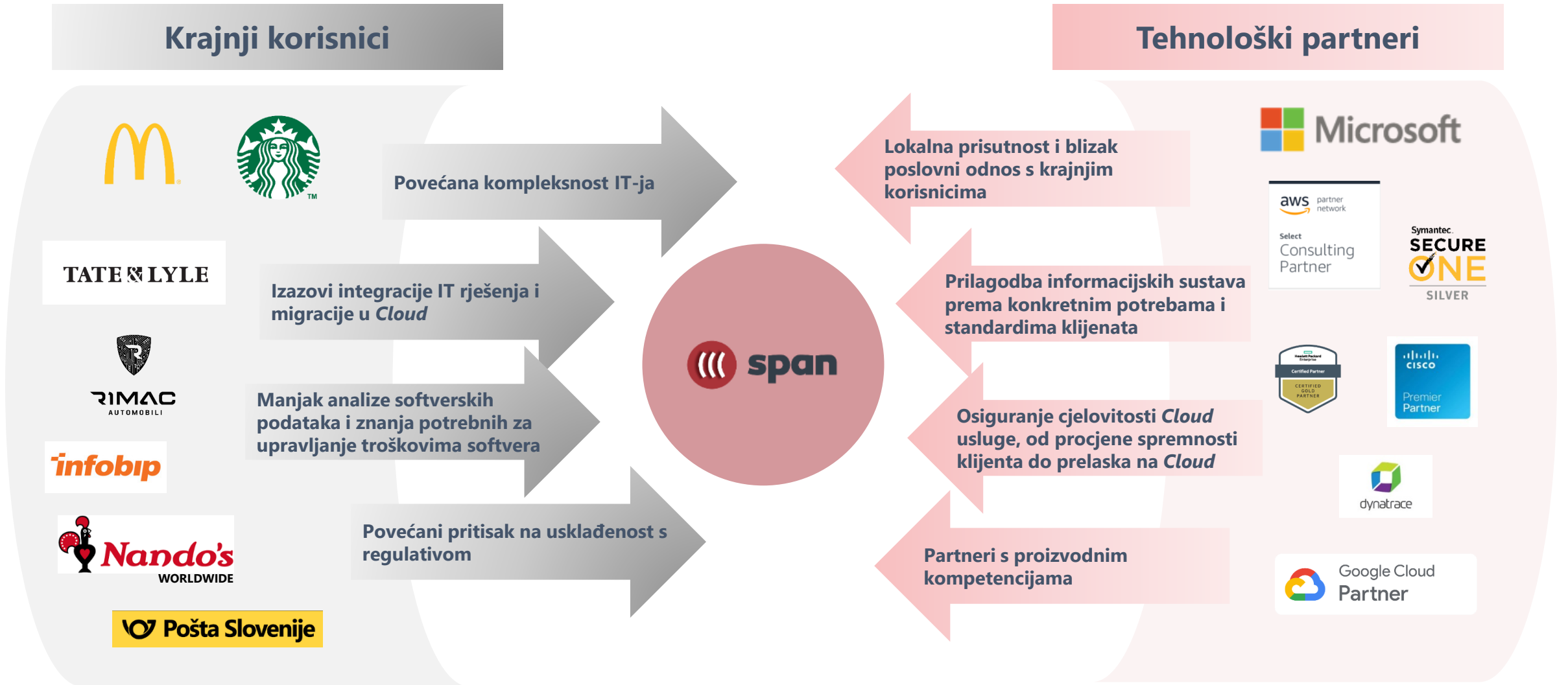
Upravljanje servisima i tehnička podrška



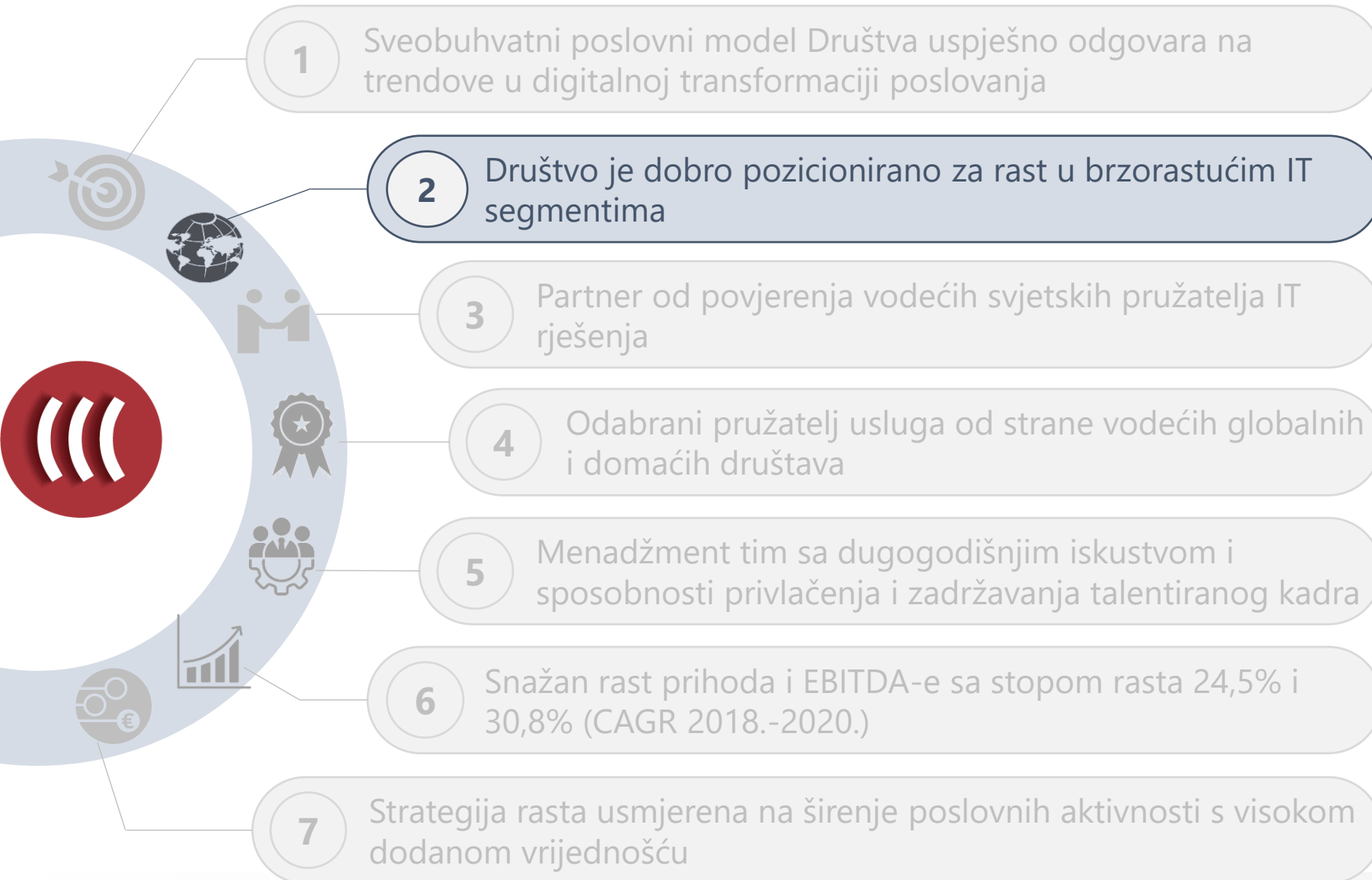
Razvoj softvera i poslovnih rješenja



Span uspješno odgovara na trendove digitalne transformacije poslovanja



Ključne investicijske značajke



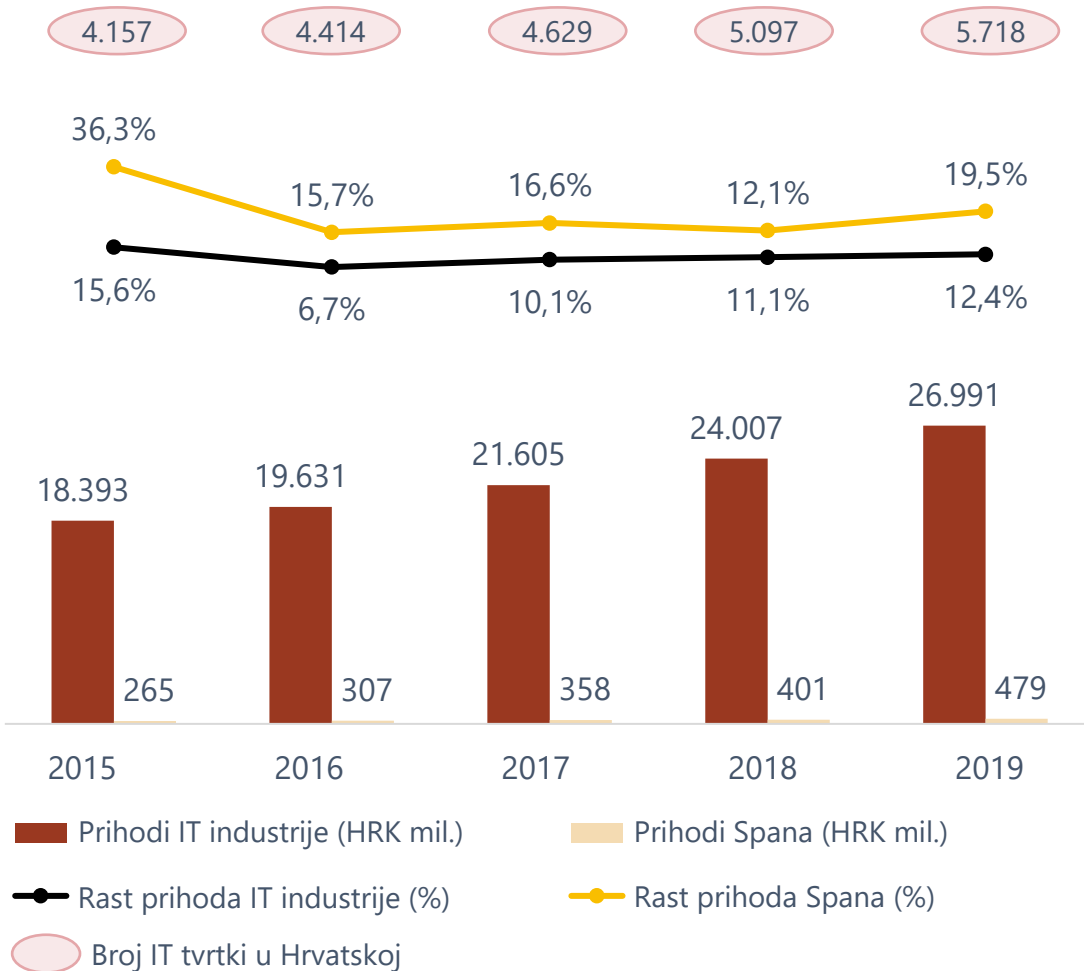
Saša Kramar

*Član Uprave
Direktor marketinga, prodaje i
poslovnog razvoja*

*Iskustvo u IT industriji: 31 godina,
od čega u Spanu: 1 godina*

Span je povijesno rastao brže u odnosu na prosjek hrvatske IT industrije

IT prihodi u Hrvatskoj u razdoblju 2015. - 2019.¹



Spanova pozicija u Hrvatskoj

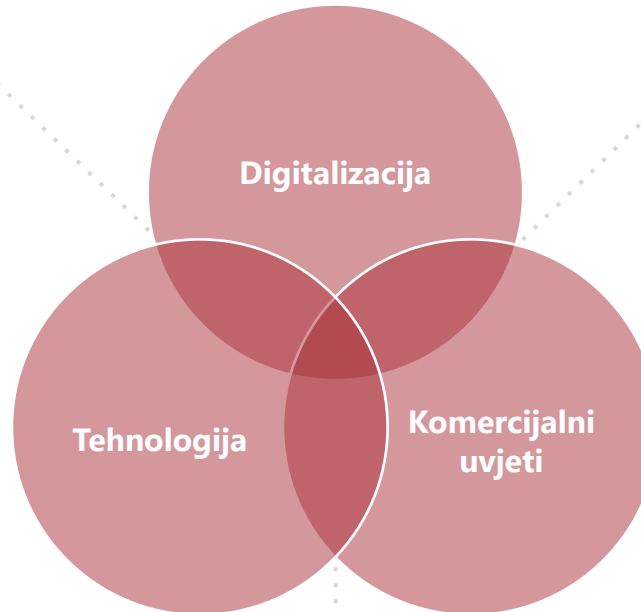
- U top 10 IT kompanija u Hrvatskoj prema prihodima¹
- U top 5 IT kompanija u Hrvatskoj po izvozu¹
- U top 5 kompanija u Hrvatskoj prema prihodima u djelatnosti računalnog programiranja od 2009. godine²
- #1 izvoznik usluga u djelatnosti računalnog programiranja u Hrvatskoj²
- U top 3 kompanije prema broju zaposlenika u djelatnosti računalnog programiranja²
- 1 od 2 Microsoft licenciranih partnera u Hrvatskoj

Ključni trendovi u digitalnoj transformaciji poslovanja

- Digitalna transformacija postaje **vodeći prioritet kompanija**
- **Kriza izazvana COVID-19 pandemijom ubrzala je usvajanje digitalnih tehnologija** u usporedbi s predviđanjima prije krize:
 - **20-25x** za digitalizaciju ključnih internih procesa
 - **40x** za omogućavanje rada na daljinu
 - **3 godine** za digitalizaciju interakcija s kupcima



- **Poslovanje u Cloud-u i sigurnost podataka** postaju sve važniji
 - **39%** velikih i srednje velikih tvrtki u EU koristilo je **cloud computing** usluge u 2020. godini
 - **23%** velikih tvrtki u EU prijavilo je barem jedan ICT sigurnosni incident u 2019. godini
- Udio **ulaganja u cloud tehnologije** u ukupnim IT troškovima **ubrzat će se u razdoblju poslije COVID-19 krize**, s predviđanjima da će ulaganja u *Cloud* činiti 14,2% ukupne globalne IT potrošnje kompanija u 2024. godini
- **Globalno tržište cyber security usluga** vrijedit će 300 milijardi USD do 2024. godine, rastući uz CAGR > 12%



- **80%** organizacija **premaši svoj IaaS budžet** zbog nedostatne optimizacije troškova
- **30%** povećanja izdataka za softver i *cloud* usluge **ostaje neiskorišteno**
- Povećani pritisak na **usklađenost s regulativom** dobavljača i korisnika softvera jedan je od ključnih čimbenika rasta IT tržišta u narednom periodu



Prisutnost na brzorastućim tržištima



Segment poslovanja



Upravljanje softverskom imovinom i licenciranje

Segment poslovanja



Infrastrukturne usluge, *Cloud* & *CyberSecurity*

Segment poslovanja



Upravljanje servisima i tehnička podrška

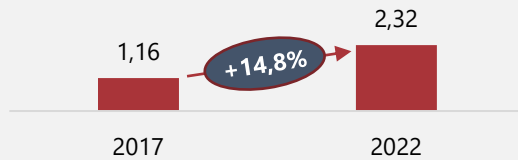
Segment poslovanja



Razvoj softvera i poslovnih rješenja

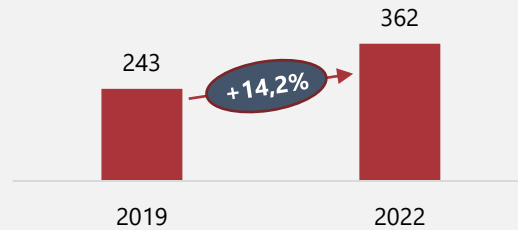
Predviđeni rast globalnog tržišta

Upravljanje softverskom imovinom (USD mlrd.)

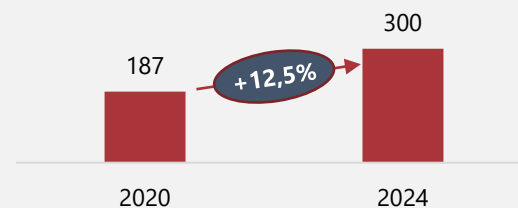


Predviđeni rast globalnog tržišta

Public cloud (USD mlrd.)



CyberSecurity (USD mlrd.)



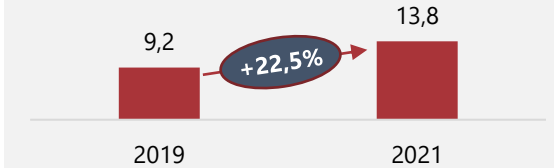
Predviđeni rast globalnog tržišta

Upravljanje uslugom *Cloud IT* (USD mlrd.)

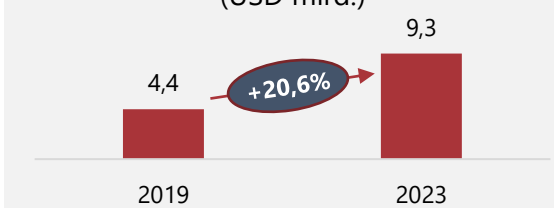


Predviđeni rast globalnog tržišta

Razvoj *low-code* tehnologija (USD mlrd.)



Razvoj aplikacija (USD mlrd.)



% CAGR – eng. *Compound annual growth rate*, Složena godišnja stopa rasta

Ključne investicijske značajke



Saša Kramar

*Član Uprave
Direktor marketinga, prodaje i
poslovnog razvoja*

*Iskustvo u IT industriji: 31 godina,
od čega u Spanu: 1 godina*

Široki portfelj tehnoloških partnera

Data centri



Public Cloud



Sigurnost



Hardver



Microsoft Gold Partner s 28+ godina uspješne suradnje

18 kompetencija

16 Zlatnih

2 Srebrne

Microsoft Partner

- Gold Cloud Productivity
- Gold Cloud Platform
- Gold Enterprise Mobility Management
- Gold Security
- Gold Small and Midmarket Cloud Solutions
- Gold Messaging
- Gold Application Integration
- Gold DevOps
- Gold Data Analytics
- Gold Data Platform
- Gold Project and Portfolio Management
- Gold Communications
- Gold Application Development
- Gold Collaboration and Content
- Gold Datacenter
- Gold Windows and Devices
- Silver Enterprise Resource Planning
- Silver Cloud Business Applications

Gold Microsoft Partner

- Windows Server and SQL Server Migration to Azure Advanced Specialization
- Identity and Access Management Advanced Specialization
- Information Protection and Governance Advanced Specialization
- Threat Protection Advanced Specialization

Gold Microsoft Partner

- Teamwork Deployment Advanced Specialization
- Adoption and Change Management Advanced Specialization
- Meeting and Meeting Rooms for Microsoft Teams Advanced Specialization
- Calling for Microsoft Teams Advanced Specialization

Microsoft napredne specijalizacije (eng. Advanced Specialisations):

Demonstracija dubokog znanja u određenim Microsoftovim scenarijima i uslugama implementacije

Microsoft Partner 2013 Partner of the Year Winner Croatia

Microsoft Partner 2016 Partner of the Year Winner Croatia

Microsoft Partner 2020 Partner of the Year Winner Croatia

CAF Ready PARTNER

"Span je jedan od najstarijih i najvećih Microsoftovih partnera u Hrvatskoj. Vrlo je rano prepoznao prednosti Cloud tehnologija i počeo usmjeravati svoju strategiju prema novoj digitalnoj stvarnosti. Span je jedan od prvih partnera u Hrvatskoj koji je stekao kompetenciju Microsoft Gold Cloud, što je najviša razina kompetencije u Microsoftu. Ono što me posebno raduje je činjenica da Span razvija nove inovativne proizvode za svoje kupce."

Lejla Hadžiabdić, Senior Partner Business Development Manager za CEE, Microsoft

Span ostvaruje višestruke benefite iz partnerskog odnosa s Microsoftom

| | |
|-------------------|--|
| 1995. | Početak suradnje |
| 2001. | Prvi hrvatski Microsoft zlatni partner |
| 2013./2016./2020. | Microsoft partner godine u Hrvatskoj |
| 2019. | LSP status za Ukrajinu i Azerbajdžan – Status regionalnog partnera |
| 2020. | Dobiven status prve Microsoft napredne specijalizacije |
| 2020. | Najbolji LSP Microsoft partner u Ukrajini |
| 2021. | Microsoft partner godine u Hrvatskoj |
| 255 | Zaposlenici s Microsoftovim profesionalnim certifikatom |

Benefiti izvrsne poslovne suradnje s Microsoftom:

- ✓ Prepoznatost na tržištu
- ✓ *Market penetration* (npr. kaspijska regija)
- ✓ Korištenje vrhunskih tehnologija
- ✓ Prodaja rješenja putem partnerskih kanala
- ✓ Dostupnost dediceranih resursa iz središnjeg Microsoftovog ureda
- ✓ Pojednostavljeni postupak autorizacije prilikom ulaska na nova dogovorena tržišta
- ✓ Certifikati koji dokazuju osobnu i organizacijsku sposobnost za implementaciju i podršku za određene tehnologije
- ✓ Kao Microsoft Gold partner Span je postao njihovo središte stručnosti za komunikacijska rješenja, rješenja za sigurnost i Azure platformu kao i napredne poslovne aplikacije



28+ godina

Span je dio partnerske mreže Microsofta

Span Ukrajina

2018. Span je otvorio ovisno društvo u Ukrajini

Kao Microsoftov partner, Span Ukrajina je **proširio** svoju **ekspertizu** na **cjelokupni paket Microsoftovih rješenja**, s posebnim **naglaskom** na **Microsoft Office 365** u kombinaciji s **Microsoft Azureom**

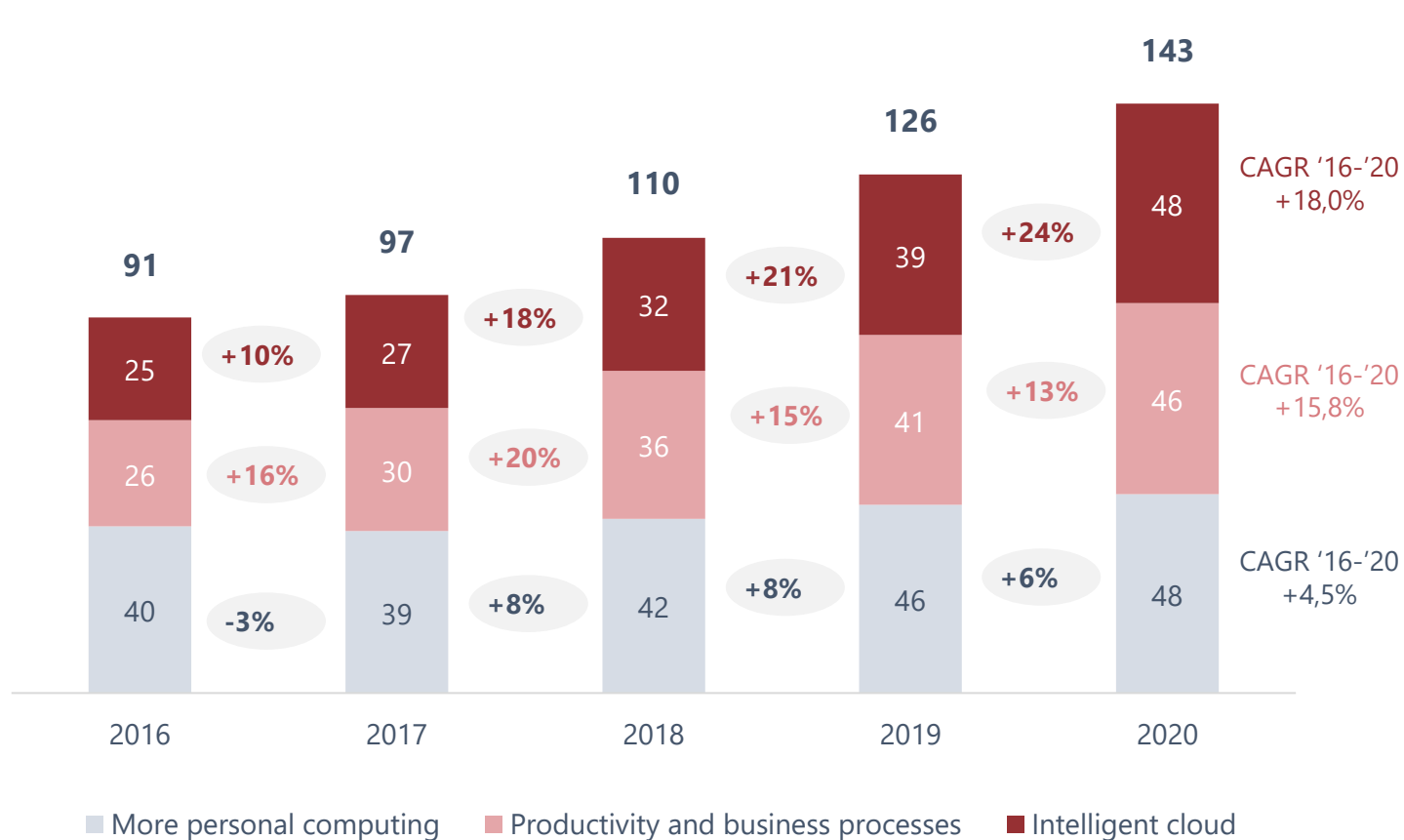
2019. **Licensing Solution Provider (LSP) status** – dodjeljuje se najvećim Microsoftovim partnerima i daje mu pravo rada s velikim društvima i javnim sektorom

2020. **Nagrađen kao najbolji LSP partner u Ukrajini**

Platforma za daljnje širenje poslovanja u kaspijskoj regiji

Span je Microsoftov partner u poslovnim segmentima koji ostvaruju najveći rast

Prihodi Microsofta po segmentima (USD mlrd.)



Proizvodi s najvećim rastom



U 2020., segment *Intelligent Cloud* ostvario je rast prihoda od 24% u odnosu na 2019., primarno zbog rasta prihoda od Microsoft Azurea



U 2020., segment *Productivity and Business Processes* ostvario je rast prihoda od 13% u odnosu na 2019., rast primarno proizlazi iz rasta prihoda Microsoft Office 365 odražavajući kontinuirani pomak ka *cloud* rješenjima.



Spanova ponuda IT usluga pokriva Microsoftov portfolio proizvoda s najvećim rastom

Ključne investicijske značajke



Saša Kramar

*Član Uprave
Direktor marketinga, prodaje i
poslovnog razvoja*

*Iskustvo u IT industriji: 31 godina,
od čega u Spanu: 1 godina*

Usmjerenost na dugoročne odnose s klijentima

Span pruža usluge klijentima u više od 100 zemalja na 6 kontinenata

1

Multinacionalne kompanije

- ✓ Odabrani pružatelj IT usluga za neke od najvećih svjetskih korporacija
- ✓ Interdisciplinarni pristup prema kupcima stvara odnose koji nam pomažu zadržati i proširiti poslovanje sa postojećim klijentima, istovremeno gradeći reputaciju i usmenu predaju koja pomaže u stjecanju novih klijenata

2

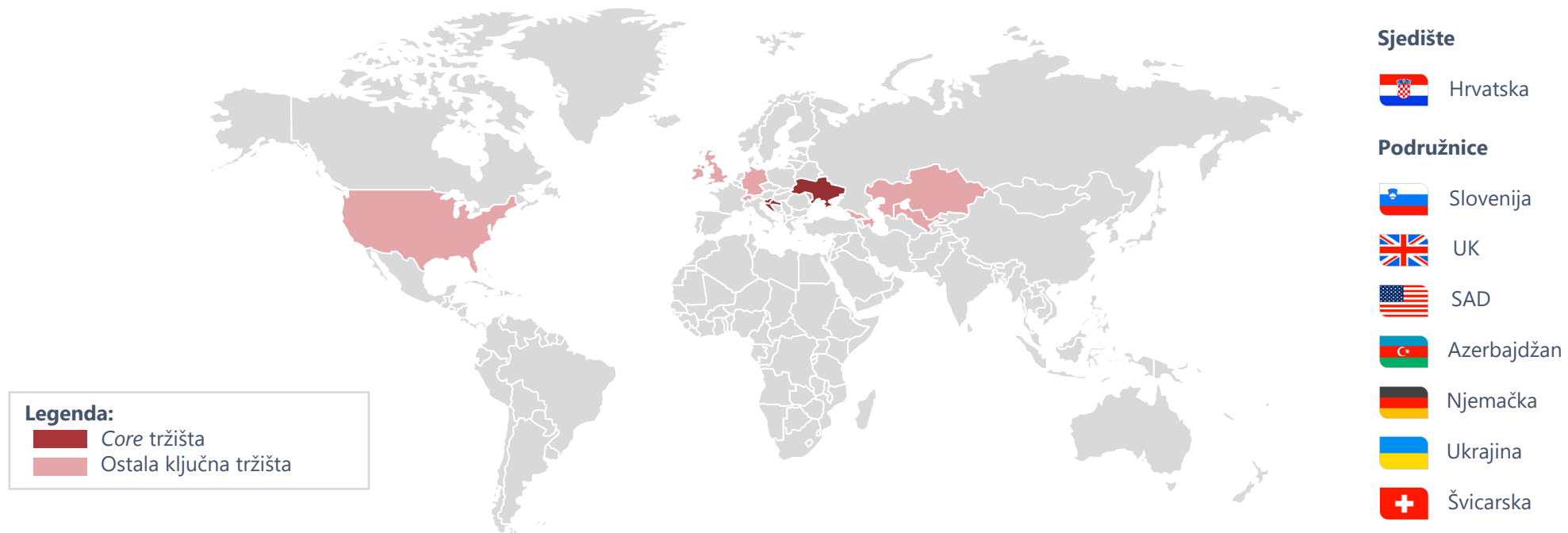
Domaća tržišta (Hrvatska i Slovenija)

- ✓ Poslujemo s najvećim privatnim i javnim tvrtkama na domaćem tržištu
- ✓ Snažna reputacija na tržištu, zajedno s Microsoftovim partnerstvom, predstavlja platformu za izgradnju poslovnog odnosa s novim klijentima

3

Brzorastuća tržišta (Istočna Europa i Središnja Azija)

- ✓ Prepoznati smo kao cijenjeni Microsoftov partner u Istočnoj Europi i Centralnoj Aziji s najvišom ekspertizom i timom stručnjaka, što nam otvara vrata za nove mogućnosti i proširenje baze klijenata



Span je pouzdani pružatelj IT rješenja stranim vodećim regionalnim i globalnim korporacijama

Multinacionalne kompanije



Domaća tržišta (Hrvatska i Slovenija)



Brzorastuća tržišta Istočna Europa i Središnja Azija



Pouzdana partner vodećih globalnih korporacija

Pouzdana savjetnik klijentima u izazovima digitalne transformacije

Pouzdana podrška

Brzina i kvaliteta

Interdisciplinarni pristup

Ključne točke u pristupu klijentima:


Razumijevanje ključnih potreba klijenata


Fokus na pronalaženje najboljeg rješenja


Predviđanje budućih potreba klijenata

Pristup neovisnog savjetnika



Primjer uspješne suradnje: McDonald's

- Najveći lanac brze prehrane na svijetu s više od 40 tisuća poslovnica u više od 100 zemalja i približno 2 milijuna zaposlenika
- Span je odgovoran za **identity management, modern workplace management, cloud management** usluge na globalnoj razini
- Ukupno, Span za McDonald's pruža **20+ IT usluga na globalnoj razini**



McDonald's je Spanu dodijelio priznanje **UK Innovator and IT partner of the year 2014**



Primjer uspješne suradnje: Starbucks

- Najveći svjetski lanac ugostiteljskih **caffelokala** s više od 32,000 lokacija u 83 zemlje
- Upravljanje sustavom *Windows images* u restoranima **EMEA¹ regije, prikupljanje podataka o prodaji, analiza podataka i izvještavanje (Data Lake, BI)** su neka od područja odgovornosti Spana

Span se ponosi pružanjem vrhunskih rješenja i usluga i prepoznat je kao partner od povjerenja od strane svojih klijenata



"Spanova kultura usklađena je s McDonald'sovim vrijednostima, a Spanovi nadareni i inovativni zaposlenici osigurali su da je Span naš pouzdani strateški partner posljednjih deset godina."

Nate Partridge, Viši direktor za upravljanje tehnološkim rizicima, McDonald's Global

"Upravljanje IT sustavima na više različitih tržišta i u više različitih organizacija jako je složen zadatak, a nama je trebao pružatelj usluge koji se može prilagoditi, ali i zadržati jednak pristup na svim tržištima na kojima poslujemo i uklopiti se s ostalim pružateljima usluga kompleksne IT infrastrukture. Span je preuzeo spomenutu ulogu isporukom usluga i pružajući stalnu podršku uz kooperaciju sa ostalim pružateljima IT usluga i internim IT timovima te postao sastavni dio našeg ekosustava."

Doug Baker, Direktor tehnoloških operacija, Starbucks EMEA



TATE & LYLE

"Tijekom posljednjih pet godina surađivali smo sa Spanom na različitim projektima i uvelike su pridonijeli društvu svojim tehničkim znanjima, spretnosti i angažmanom. Span je pomogao da se naša informatička strategija realizira i postao je naš ključan strateški partner u daljnjoj IT transformaciji širom svijeta."

Koen Keppens, Direktor poslovnih sustava, EA & UX, Tate & Lyle PLC

Span se ponosi pružanjem vrhunskih rješenja i usluga i prepoznat je kao partner od povjerenja od strane svojih klijenata

"Span je naš strateški partner vezano uz digitalizaciju i konsolidaciju informacijskih tehnologija društva od 2019. godine. Iskustvo i stručnost Spana očitovale se kroz kritički osvrt i punu podršku tijekom testiranja spremnosti za prijenos poslovanja u Cloud kao i planiranje i samu migraciju u jednu krovnu Newsec infrastrukturu."

Span je omogućio provedbu projekta sa svojim savjetima, iskusnim i stručnim ljudskim resursima (od voditelja projekta do strateškog menadžmenta) kao i iskazivanjem dugoročnog načina razmišljanja i partnerstva kroz koje će Newsec ostvariti svoje strateške ciljeve. Span nas je podržao ne samo u temama vezanim uz infrastrukturu, već i vezano uz aplikacijske platforme, upravljačke i operativne module. Span je partner od povjerenja u dobrim i lošim vremenima.

Anders Westling, Direktor za informacijske tehnologije Grupe i Direktor za digitalizaciju, Newsec Property Asset Management

Na jednom čuvenom govoru na Sveučilištu Stanford, Steve Jobs rekao je studentima – stay hungry, stay foolish! Rekao bih da je naša ekipa iz Neostara baš takva. Za razvoj Neostar 2.0 platforme tražili smo jednako takvu ekipu i pronašli smo je u Spanu.

Dimitrije Trbović, CEO Neostara

NEOSTAR



VLADA REPUBLIKE HRVATSKE

"Već deset godina koristimo Spanove usluge, a zahvaljujući Spanovoj stručnosti, brznoj reakciji i pouzdanosti nikada nismo imali problema s organizacijom i upravljanjem informacijskim sustavima."

Ivo Rađa, Pomoćnik tajnika Hrvatskog sabora

Ključne investicijske značajke



Antonija Kapović

Član Uprave
Direktorica ljudskih potencijala

Relevantno iskustvo: 20 godina,
od čega u Spanu: 11 godina

Menadžment tim sa dugogodišnjim iskustvom u IT industriji

Nikola Dujmović
Predsjednik Uprave
Glavni izvršni direktor



Iskustvo u IT industriji: 32 godine
Od čega u Spanu: 28 godina

Dragan Marković
Član Uprave
Direktor poslovnih operacija



Iskustvo u IT industriji: 25 godina
Od čega u Spanu: 5 godina

Marijan Pongrac
Član Uprave
Direktor za tehnologiju



Iskustvo u IT industriji: 26 godina
Od čega u Spanu: 20 godina

Damir Bočkal
Član Uprave



Iskustvo u IT industriji: 25 godina
Od čega u Spanu: 19 godina

Saša Kramar
Član Uprave
Direktor marketinga, prodaje i
poslovnog razvoja



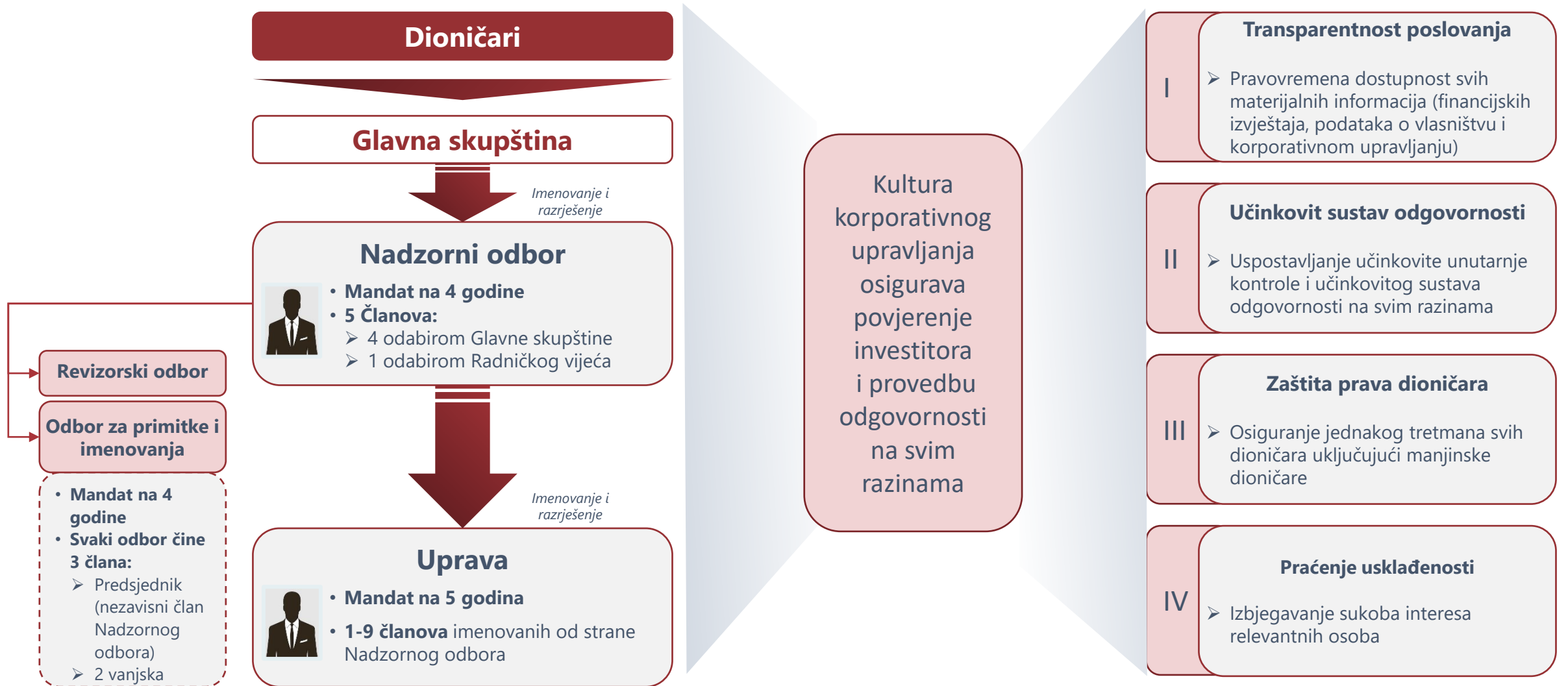
Iskustvo u IT industriji: 31 godina
Od čega u Spanu: 1 godina

Antonija Kapović
Član Uprave
Direktorica ljudskih potencijala



Relevantno iskustvo: 20 godina
Od čega u Spanu: 11 godina

Uspostavljena struktura korporativnog upravljanja



4 ključne vrijednosti društva pružaju platformu za jedinstvenu korporativnu kulturu

Span jamči isporuku svih svojih usluga na vrijeme, s vrhunskim stručnjacima, primjenjujući najbolje tehnologije i poslovne prakse

Znanje



Span uvijek radi s **najsuvremenijim tehnologijama**, **kontinuirano poboljšava svoje procese, vještine i znanja**. Traži nove i bolje, načine poslovanja kako bi ga njegovi korisnici s pravom smatrali vodećim inovatorom.

Izvrsnost



Span će uvijek ići **izvan svojih granica za svoje klijente i partnere**. To je jedan od **zaštitnih znakova i ključnih vrijednosti društva**. Span će dati sve od sebe kako bi zadovoljio želje i potrebe korisnika i **pružio najbolja i najprikladnija rješenja**.

Odgovornost



Span je pouzdani partner svojim klijentima, čiji stručnjaci će se pobrinuti da su **podaci klijenata sigurni**, ali istovremeno i **dostupni, bilo kada, bilo gdje**, kako na lokaciji, tako i pristupom na daljinu.

Povjerenje



Filozofija Spana počiva na **povjerenju** kao izrazito cijenjenoj stvari u korporativnom svijetu. Društvo je naučilo kako **graditi povjerenje s klijentima i partnerima** i zbog toga će uvijek **brinuti o njihovom najboljem interesu** kako ga ne bi narušilo.

Zaposlenici kao najveća vrijednost društva – rast poslovanja povezan je sa sposobnošću privlačenja i zadržavanja talentiranog kadra



Snažni odnosi s vodećim regionalnim obrazovnim institucijama

- Partnerstvo i kooperacija sa vodećim tehničkim sveučilištima omogućuje pristup talentiranim studentima



Pozitivan brend poslodavca i visoka kvaliteta zaposlenika

- 4,6 ocjena poslodavca sukladno Google-u; 5,0 Facebook-u; 4,06 ocjena na Adorio job web stranici; na listi 20 najboljih poslodavaca za software inženjere¹
- U odnosu na usporedive kompanije koje posjeduju CEP certifikate:
 - Span ima 2x više sati treninga po zaposleniku
 - Span izdvaja 3x više sredstava na trening i razvoj zaposlenika



300+ certificiranih
IT stručnjaka



Span Akademija

- Opsežan program ljetne prakse osmišljen je za studente koji dijele entuzijazam vezan uz nove tehnologije i žele steći napredna znanja te započeti svoju karijeru u Spanu

2015.



Trajanje:
2 mjeseca



Prilika za početak
karijere u Spanu

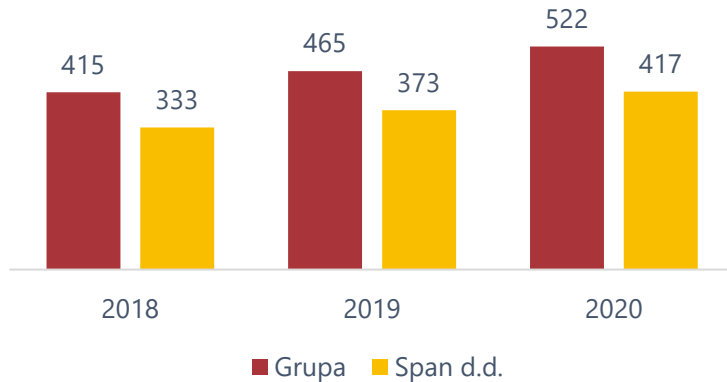


Span kultura

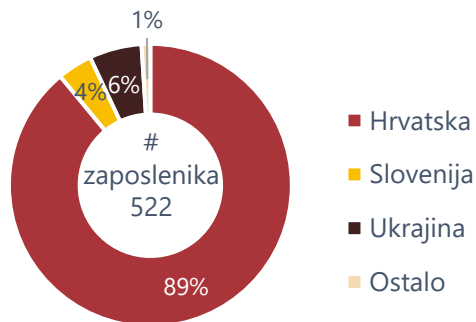
- **Span TV** – interna komunikacijska platforma namijenjena povećanju angažmana i lojalnosti zaposlenika, prepoznata je kao jedna od najboljih HR praksi u Hrvatskoj
- **Span Heroes** – program prepoznavanja zaposlenika koji promiču kulturu i vrijednosti društva
- **Spanoptic** – podcast za promociju sadašnjih i privlačenje budućih tehničkih stručnjaka
- **Program preporuka** – osigurava pronalaženje kandidata koji najbolje odgovara traženoj poziciji i koji će se najbolje uklopiti u kulturu društva

Visoko zadovoljstvo, uz visoku stopu zadržavanja zaposlenika

Pregled zaposlenika, 31. prosinac 2020.

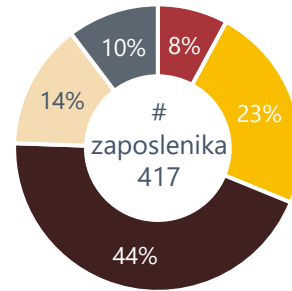


Broj zaposlenika po zemljama



Pregled zaposlenika po poslovnim segmentima

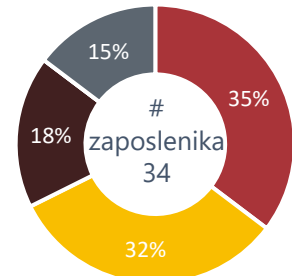
Hrvatska¹



■ Upravljanje softverskom imovinom i licenciranje

■ Infrastrukturne usluge, Cloud & Cyber Security

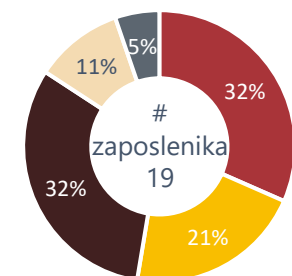
Ukrajina



■ Upravljanje servisima i podrška

■ Razvoj softvera & poslovna rješenja

Slovenija



■ Upravljačke i korporativne funkcije

- Broj zaposlenika je u stalnom porastu s obzirom na rast poslovanja te širenje na nova tržišta
- Prosječna dob zaposlenika iznosi 34 godina
- **Visoka stopa zadržavanja zaposlenika:**
 - ✓ Prosječni radni staž 3,9 godina
 - ✓ Fluktuacija zaposlenika 12%
- **Visoko zadovoljstvo zaposlenika:**
 - ✓ 94% u potpunosti ili vrlo zadovoljno svojim poslom
- **Slušamo glas zaposlenika**
 - ✓ Od razgovora o procjenjivanju radnog učinka i 360° anketa do neformalnijih kanala i formata, uvijek obraćamo posebnu pozornost na dojmove naših zaposlenika i razinu zadovoljstva poslom

Span je predan izvrsnosti bilo da je riječ o usklađenosti poslovnih procesa, znanju zaposlenika ili sposobnosti privlačenja talentiranog kadra

Ljudski potencijali



CEP priznanje za izvrsnost vezano uz upravljanje ljudskim potencijalima; izvrsnost HR strategije, procesa zapošljavanja i odabira zaposlenika



Span je prepoznat za kvalitetno upravljanje ljudskim potencijalima i brigu o zaposlenicima za vrijeme COVID-19 pandemije



Osvojeno 3. mjesto za izvrsnost u upravljanju ljudskim potencijalima (2019.)

Procesi



ITSM - Information Technology Infrastructure Library (najbolje prakse u upravljanju IT servisima koje se fokusiraju na pravilno prepoznavanje potreba klijenata)



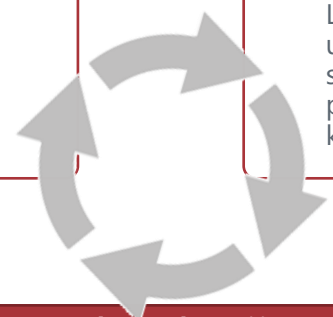
ISO 9001 – Quality Management System



ISO 20000 – IT service management standard



ISO 27001 – Information Security Management



Tehnologija



Ključne investicijske značajke



Dragan Marković

*Član Uprave
Direktor poslovnih operacija*

*Iskustvo u IT industriji: 25 godina,
od čega u Spanu: 5 godina*



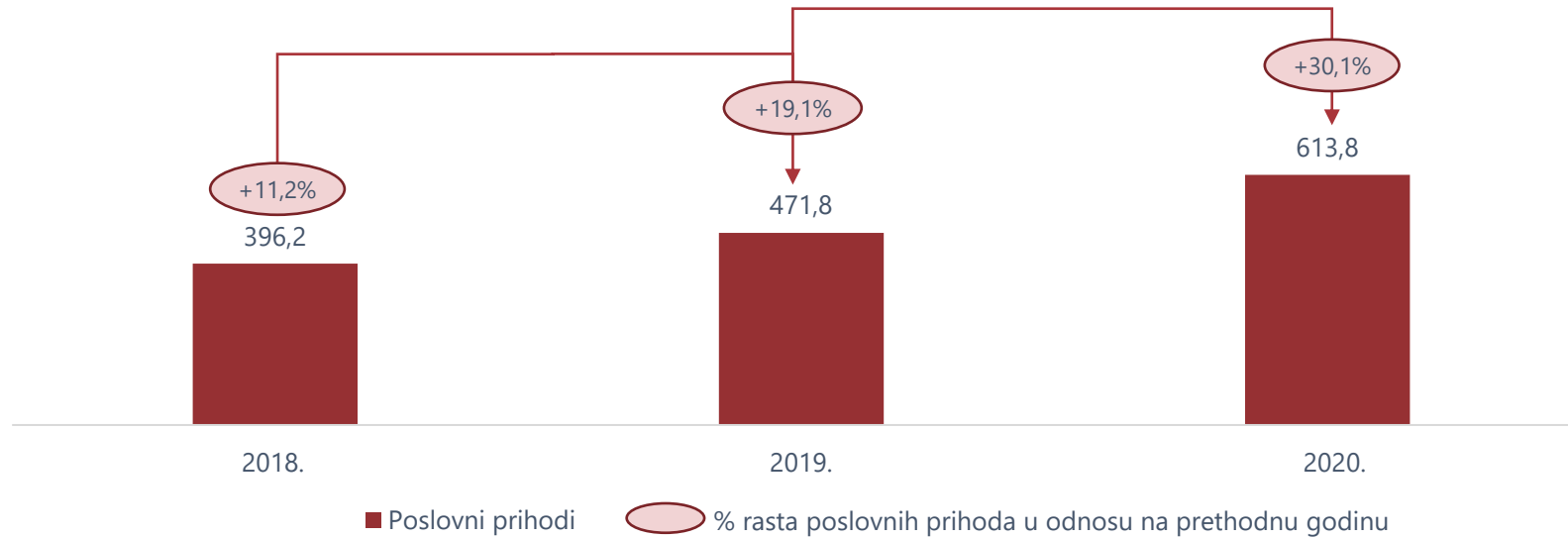
Ana Vukšić

Direktor Financija

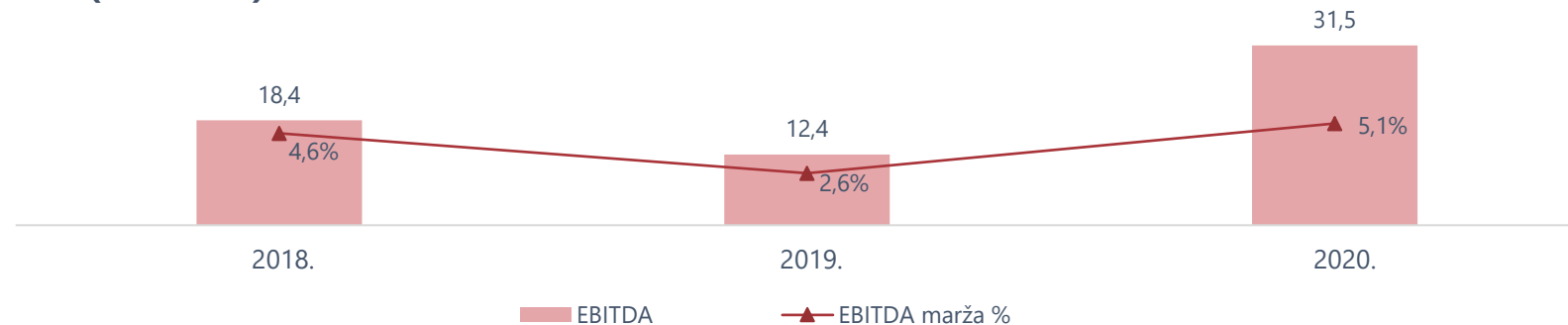
*Relevantno iskustvo: 15 godina,
od čega u Spanu: 8 mjeseci*

Snažan rast prihoda i EBITDA-e sa stopom rasta 24,5% i 30,8% (CAGR 2018.-2020.)

Poslovni prihodi i rast u odnosu na prethodnu godinu (HRK mil.)



EBITDA (HRK mil.) i EBITDA marža %

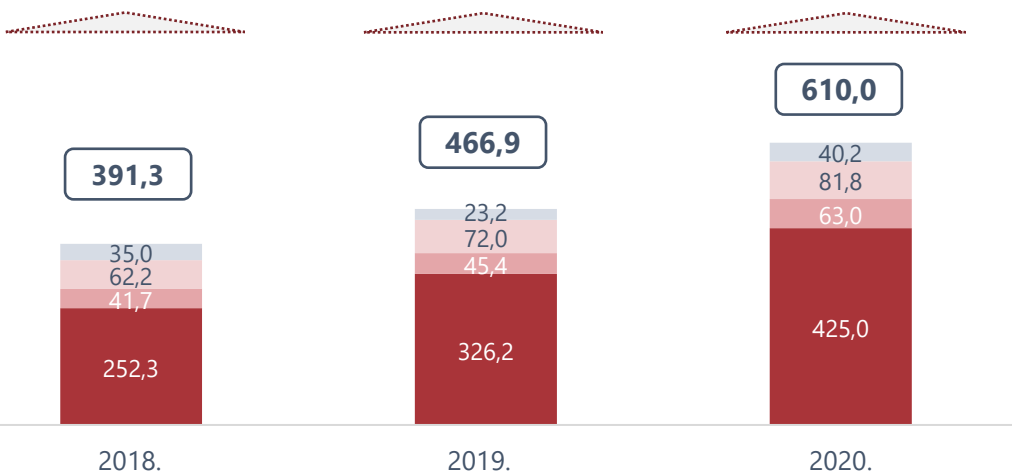
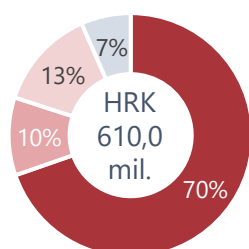
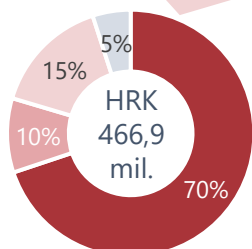
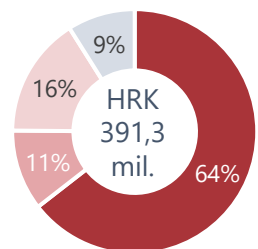


- Snažan dvoznamenkasti rast prihoda
- U 2019. godini, Span je započeo sa **geografskim širenjem** u **Istočnoj Europi i Centralnoj Aziji**, prvenstveno u **Ukrajini**
- Širenje je zahtijevalo **značajna ulaganja u ljudski kapital**
- Kao rezultat širenja poslovanja, **EBITDA marža je pala** na 2,6% u 2019. u usporedbi s 4,6% u 2018. godini
- **2020. godina odražava pozitivne učinke** geografskog širenja:
 - Rast prihoda od 30,1%
 - Povećanje EBITDA marže na 5,1%

Podjela prihoda po poslovnim segmentima i geografiji

Prihodi od prodaje po poslovnim segmentima (HRK mil.)

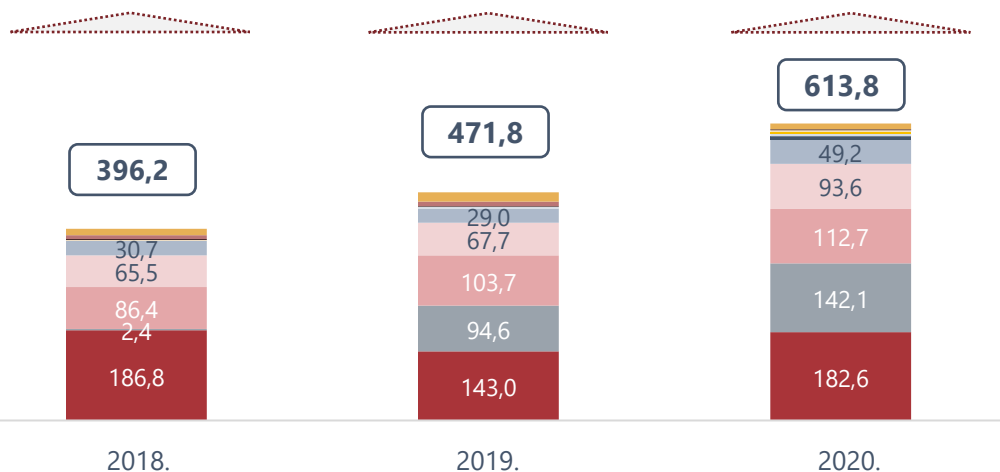
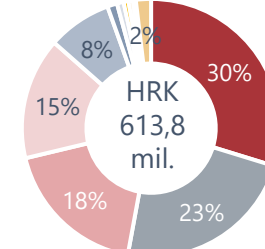
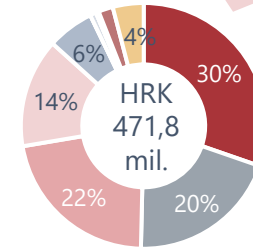
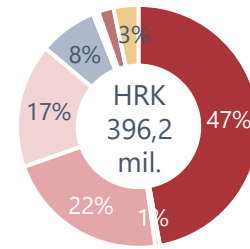
Rast prihoda segmenta Upravljanje softverskom imovinom i licenciranje primarno je povezan sa ulaskom na nova tržišta (Ukrajina) i akvizicijom novih klijenata



■ Upravljanje softverskom imovinom i licenciranje ■ Infrastrukturne usluge, Cloud & CyberSecurity
■ Upravljanje servisima i tehnička podrška ■ Razvoj softvera i poslovnih rješenja

Poslovni prihodi po geografiji (HRK mil.)

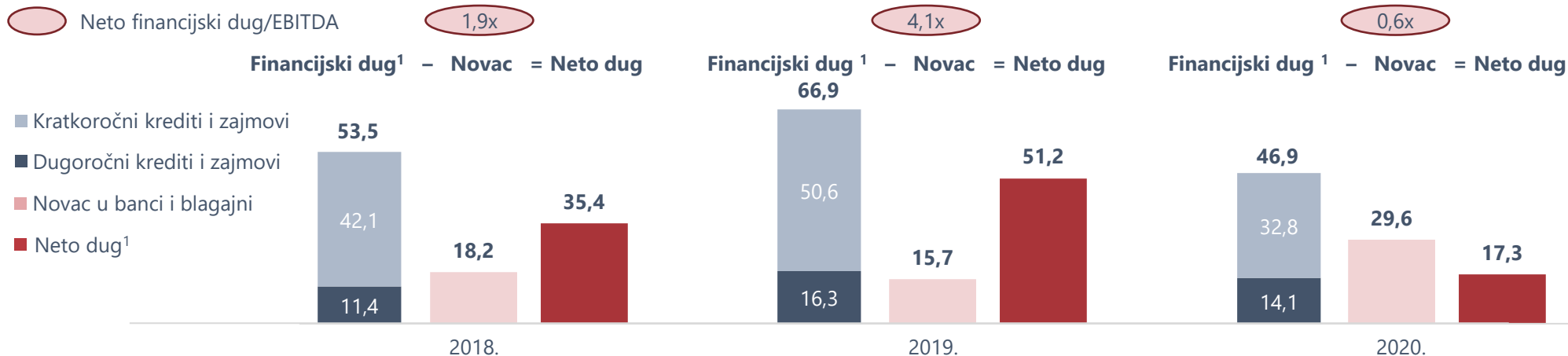
U 2019. godini, Span je započeo s poslovanjem u Ukrajini



■ Hrvatska ■ Ukrajina ■ Slovenija ■ SAD
■ Velika Britanija ■ Azerbajdžan ■ Švedska ■ Norveška
■ Irska ■ Kanada ■ Bugarska ■ Ostalo

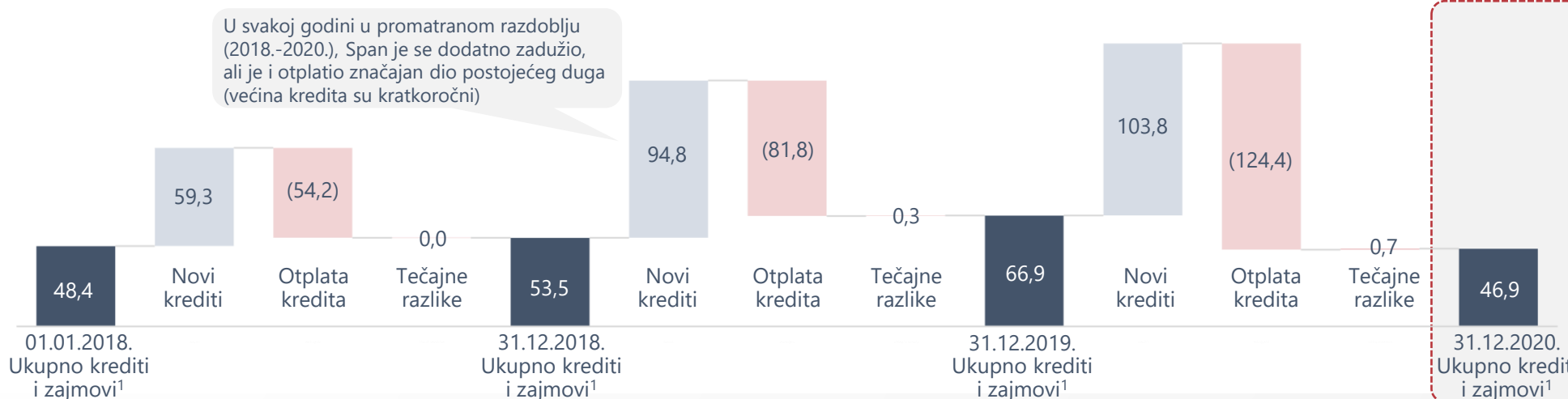
Disciplinirano upravljanje dugom

Neto financijski dug¹ (HRK mil.)

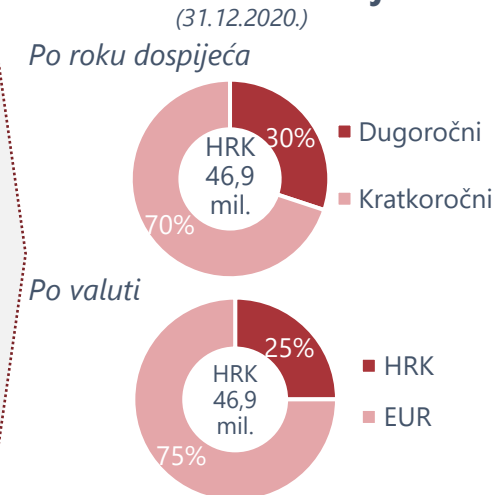


- Povećanje financijskog duga u 2019. godini rezultat je **povećanih potreba za sredstvima** uslijed širenja poslovanja
- **Novi zaposlenici ne generiraju prihod** na početku zaposlenja, što predstavlja **značajan trošak** za Span u inicijalnom razdoblju
- **Nedostatak likvidnosti** uobičajeno se **financira kratkoročnim kreditima**
- Dodatno, u odnosu na prezentirani financijski dug, Span ima (31.12.2020.):
 - HRK 10,7² mil. obveza po operativnom najmu
 - HRK 19,3² mil. ugovornih obveza (beskamatni dug)

Kredit i zajmovi¹ - dinamika zaduženja i otplate (HRK mil.)



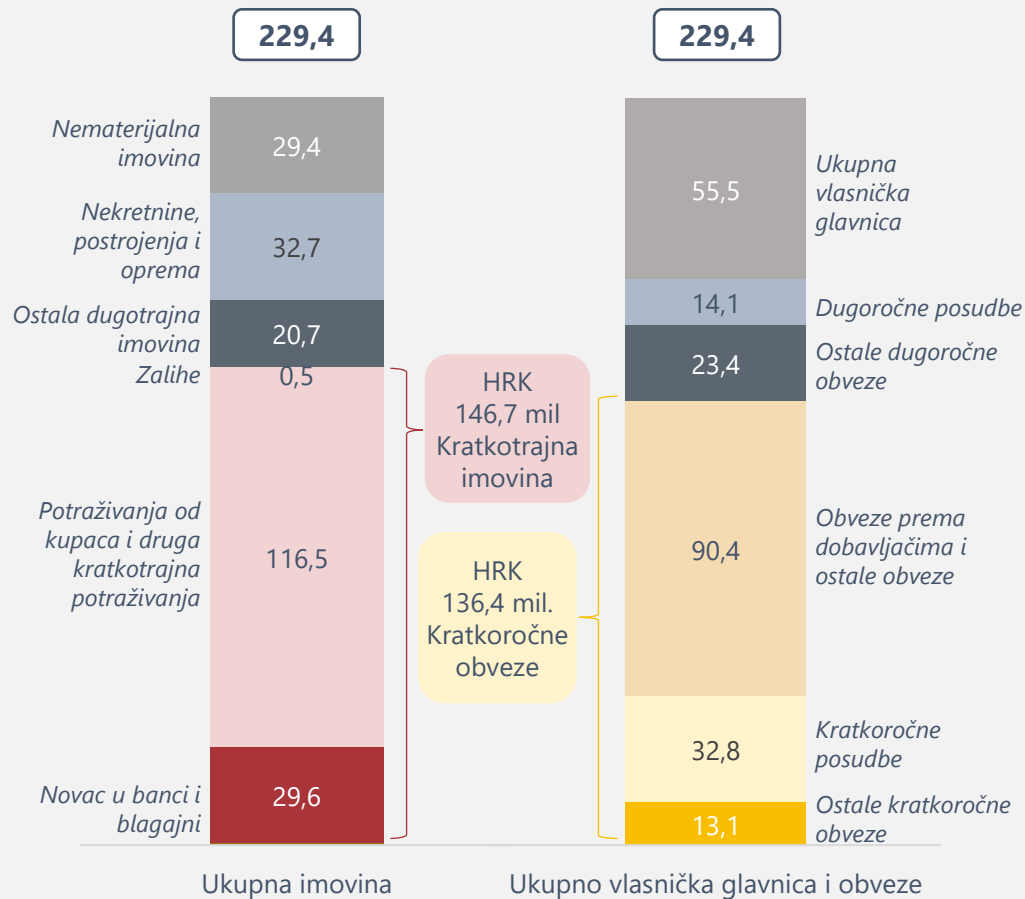
Struktura kredita i zajmova (31.12.2020.)



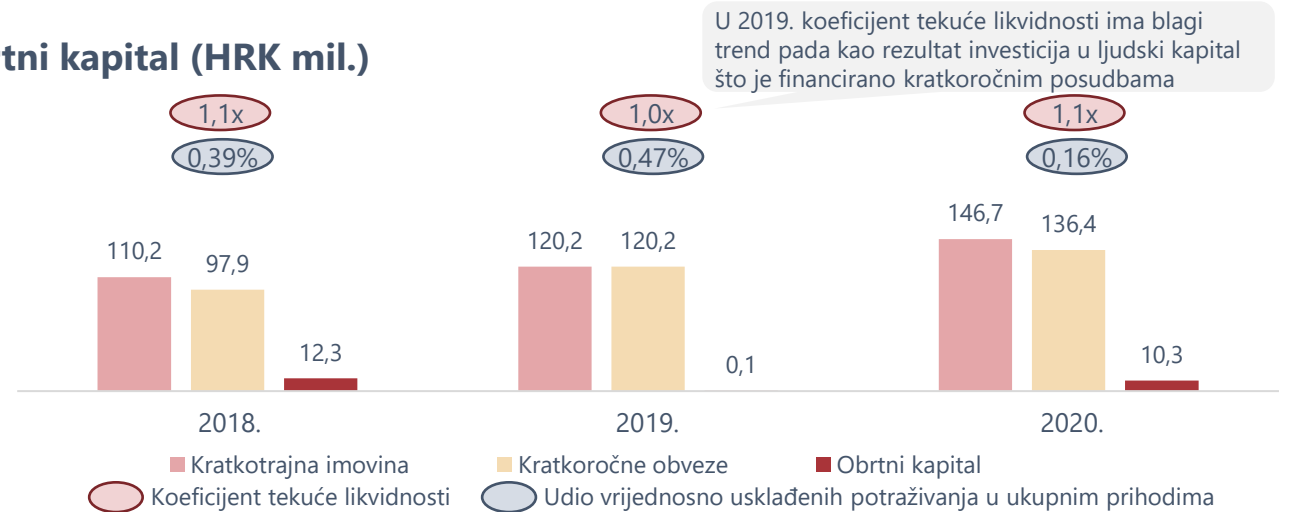
Izvor: Revidirano konsolidirano financijsko izvješće Grupe za 2018., 2019. i 2020.

Stabilna bilanca društva osnova je za daljnji rast

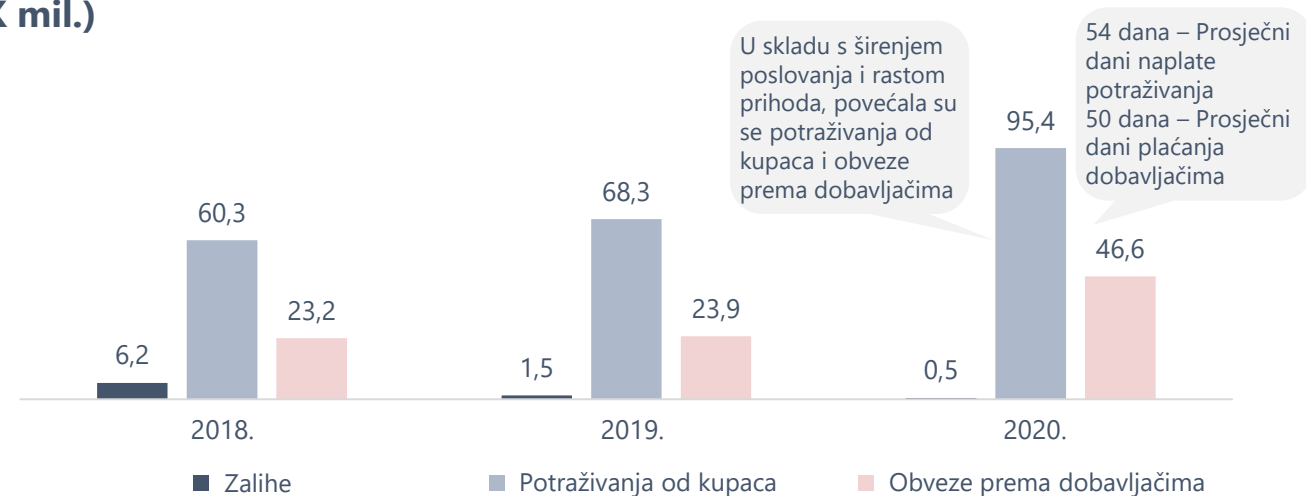
Bilanca 31.12.2020. (HRK mil.)



Obrtni kapital (HRK mil.)

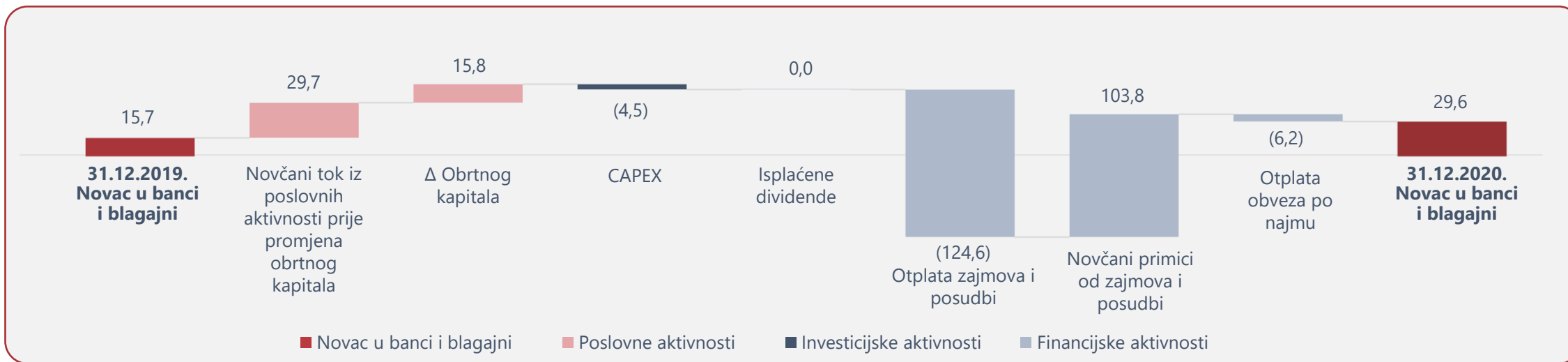
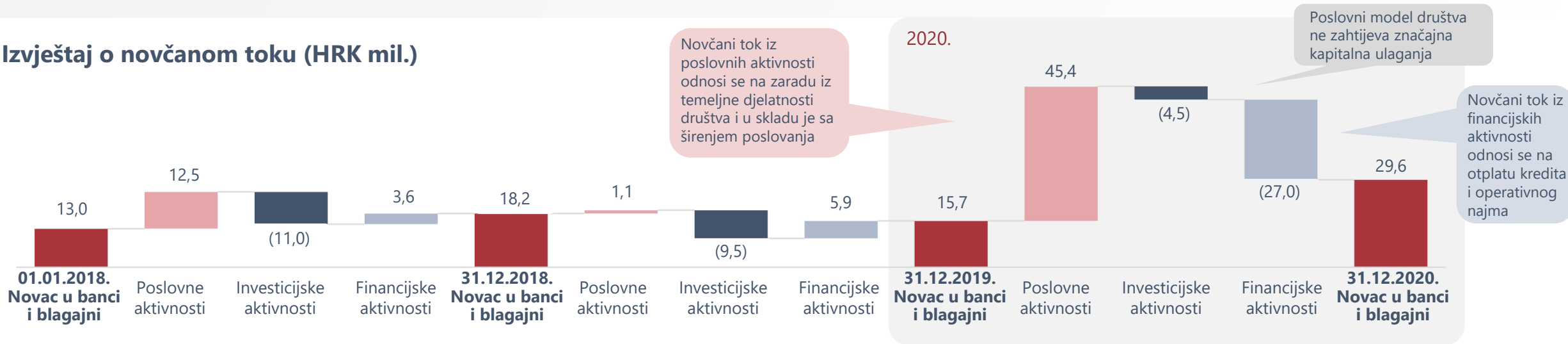


Zalihe, Potraživanja od kupaca i Obveze prema dobavljačima (HRK mil.)



Izveštaj o novčanom toku za razdoblje 2018. – 2020.

Izveštaj o novčanom toku (HRK mil.)



Ključne investicijske značajke

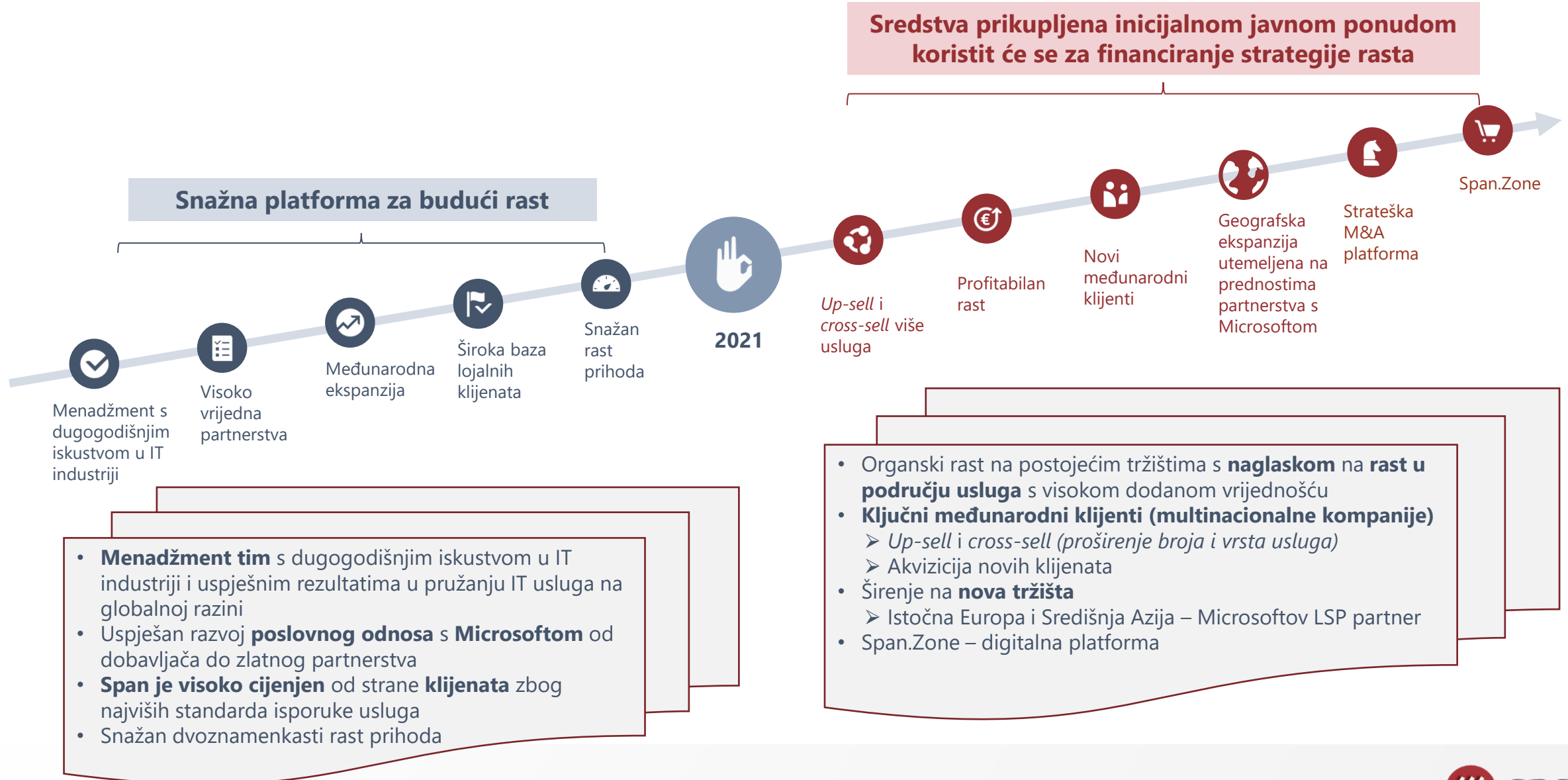


Nikola Dujmović

*Predsjednik Uprave
Glavni izvršni direktor*

*Iskustvo u IT industriji: 32 godine,
od čega u Spanu: 28 godina*

Strategija rasta usmjerena na širenje poslovnih aktivnosti s visokom dodanom vrijednošću



Sredstva prikupljena inicijalnom javnom ponudom koristit će se za financiranje strategije rasta



1 Rast na postojećim tržištima

- **Organski rast u Hrvatskoj, Sloveniji, Ukrajini i Azerbajdžanu**
- **Zadržavanje postojećeg Microsoft LSP statusa i osvajanje istoga u dodatnim zemljama**
- Naglasak je na **rastu prihoda od usluga** u ukupnim prihodima
- **Rast profitabilnosti**
- **Sveobuhvatan portfolio usluga:**
(i) *Infrastrukturne usluge u odnosu na Cloud & Cyber Security*, (ii) *Upravljanje servisima i tehnička podrška*, (iii) *Razvoj softvera i poslovnih rješenja*

2 Ključni međunarodni Klijenti

- **Jačanje poslovnog odnosa s postojećim međunarodnim klijentima proširenjem broja i vrsta usluga:**
 - *Infrastrukturne usluge u odnosu na Cloud & Cyber Security*,
 - *Upravljanje servisima i tehnička podrška*,
 - *Rješenja temeljena na umjetnoj inteligenciji*,
 - *Usluge upravljanja softverskom imovinom*
- Akvizicija novih klijenata

3 Širenje na nova tržišta

- **Geografsko širenje** na tržišta **Istočne Europe i Središnje Azije** u kojima Span ima status Microsoft LSP partnera
- **Znanje i iskustvo** stečeno prilikom **otvaranja ovisnih društava** do sada bit će iskorištena kao **platforma za daljnje širenje** na nova tržišta u **Istočnoj Europi i Središnjoj Aziji**

4 Span.Zone – Digitalna platforma

- Span.Zone je **digitalna platforma** koja krajnjem korisniku omogućuje potpuno **autonomnu nabavu, aktivaciju, upravljanje i održavanje cloud licenci i usluga**
- Visoko standardizirana rješenja i novi poslovni model za razvijena tržišta (EU):
 - Q4 2021. – Hrvatska i Slovenija
 - 1H 2022. – EU (prvo DACH¹ regija)
- Ulaz na tržište malih i srednjih društava

Strategija rasta usmjerena na širenje poslovnih aktivnosti s visokom dodanom vrijednošću

3. Uvjeti javne ponude i očekivani vremenski plan, Funkcija za odnose s investitorima



Silvije Radišić

*Glavni izvršni direktor
Investicijskog bankarstva*

Zagrebačka banka d.d.



Petra Keča Vidović

Voditeljica odnosa s investitorima

Span d.d.

Osnovni podaci

Opće informacije i uvjeti javne ponude

| | |
|---|--|
| Izdavatelj: | SPAN d.d. |
| Ukupan broj dionica Izdavatelja: | 1.960.000 |
| Ukupan broj dionica ponuđenih u javnoj ponudi: | 578.200 |
| Udio dionica ponuđenih u javnoj ponudi u temeljnom kapitalu: | 29,50% |
| Raspon cijene dionica ponuđenih u javnoj ponudi: | Bit će objavljen u Javnom pozivu |
| ISIN oznaka: | HRSPANRA0007 |
| Agent ponude i uvrštenja: | Zagrebačka banka d.d. |
| Uvrštenje: | Službeno tržište Zagrebačke burze |
| Prijeboj i namira: | Središnje klirinško depozitarno društvo d.d. |

Struktura javne ponude

| | Prvi krug ponude | Drugi krug ponude |
|--|-------------------------------------|--|
| Pravo upisa: | Radnici ¹ | Mali ulagatelji i Kvalificirani ulagatelji |
| Broj dionica ponuđenih u javnoj ponudi: | Najviše do 49.000 ponuđenih dionica | Najviše do 529.200 ponuđenih dionica, kao i preostale ponuđene dionice iz prvog kruga (najviše do 578.200) |
| Maksimalan broj dionica po ulagatelju: | Radnici – 1.500 ponuđenih dionica | Mali ulagatelji – 19.600 dionica |

Očekivani vremenski plan

Očekivani vremenski plan

| | |
|--|---|
| Objava Javnog poziva (s rasponom cijene dionica) i Pravila alokacije: | Po diskrecijskoj ocjeni Izdavatelja (nakon odobrenja Prospekta) |
| Trajanje prvog i drugog kruga ponude: | Započinje najkasnije 5 (pet) radnih dana nakon objave Javnog poziva i traje najdulje narednih 5 (pet) radnih dana |
| Utvrđivanje konačne cijene dionica: | Najkasnije 2 (dva) radna dana nakon isteka prvog i drugog kruga ponude |
| Dostava obavijesti ulagateljima o broju kupljenih dionica: | Najkasnije 3 (tri) radna dana nakon utvrđivanja konačne cijene |
| Rok za uplatu cijene za kupljene dionice od strane Kvalificiranih ulagatelja: | Najkasnije 2 (dva) radna dana od dostave obavijesti o broju kupljenih dionica |
| Preknjižba kupljenih dionica na račune vrijednosnih papira ulagatelja: | Najkasnije 3 (tri) radna dana od isteka roka za uplatu cijene za kupljene dionice od strane Kvalificiranih ulagatelja |
| Obavijest o rezultatima ponude: | Najkasnije 3 (tri) radna dana od isteka roka za uplatu cijene za kupljene dionice od strane Kvalificiranih ulagatelja |
| Uvrštenje dionica na uređeno tržište: | Po odobrenju Zagrebačke burze |

Dedicirana funkcija za odnose s investitorima nakon javne ponude



Petra Keča Vidović
Voditeljica odnosa s
investitorima

Održavanje dvosmjerne komunikacije između investitora i Spana

Objava **novosti Društva**

Upravljanje **web stranicom Spana posvećenoj odnosu s investitorima**

Organizacija periodičnih prezentacija za investitore (*non-deal roadshows*)

Prikupljanje **povratnih informacija od investitora**

Objavljivanje periodičnih **financijskih izvještaja** ZSE-u i investitorima

Objavljivanje **revidiranih godišnjih financijskih izvještaja** ZSE-u i investitorima

Pitanja i odgovori



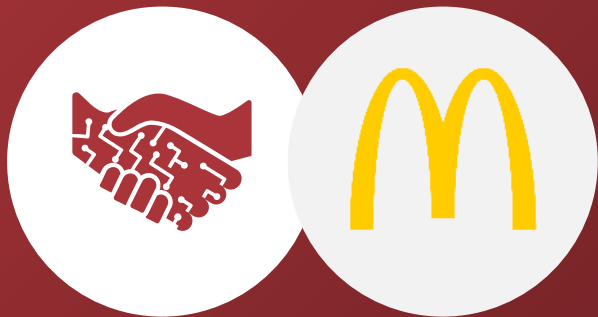
www.span.eu

Hvala na pozornosti!

Dodatak

- I. Primjeri uspješne suradnje
- II. Životopisi

I. Primjeri uspješne suradnje | McDonald's



McDonald's

Rješenje za poduzeće u oblaku

Klijent i izazovi

- Jedno od najvećih IT okruženja na svijetu
- Sve su inicijative jedinstvene i obično prvi takve vrste i veličine na svijetu
- Nema mjesta za pogreške zbog mogućeg ogromnog utjecaja na poslovanje klijenta

Naš pristup

- Operativna izvrsnost temeljena na provjerenim međunarodnim standardima
- Simuliranje i testiranje svih rješenja do neprobajne razine prije implementacije proizvodnje
- Ulaganje u strukturno razumijevanje cjelokupnog svjetskog okruženja kako bismo mogli pružiti rješenja koja odgovaraju poslovnim potrebama i veličini okruženja



Učinak

- Dramatično smanjenje troškova vlasništva postojećeg okruženja
- Objedinjavanje okruženja i osposobljavanje klijentovih zaposlenika za rad u modernom, integriranom okruženju
- Osposobljavanje za rad u više oblaka pomoću najkvalitetnijih metoda iz tehnološke i financijske perspektive

I. Primjeri uspješne suradnje | Starbucks



Starbucks

Informacijski sustav

Klijent i izazovi

- Kulturna i informatička raznolikost u regijama
- Bez jasne IT strategije i dogovorenih razvojnih planova
- Nedostatak internih resursa i strukturnog znanja

Naš pristup

- Razvoj cjelokupne strategije
- Unifikacija imidža restorana
- Centralizirana podrška i operativno upravljanje
- Usklađenost sa Starbucks standardima u cijeloj regiji
- Razvoj središnjeg repozitorija podataka i napredno izvještavanje podržano od AI



Učinak

- Smanjenje troškova operativnog upravljanja
- Bolji uvid u svakodnevno poslovanje i prodaju
- Alati koji služe kao osnova za kvalitetno donošenje poslovnih odluka



Nikola Dujmović

**Predsjednik Uprave
Glavni izvršni direktor**

Iskustvo i dostignuća u Spanu: 28 godina

Nikola je jedan od osnivača Spana i od početka CEO tvrtke. Inženjer po zanimanju, uočava mogućnosti za poboljšanje i rast u svemu što radi, s iznimno rijetkim talentom za prepoznavanje ili predviđanje nadolazećih globalnih tehnoloških trendova. Njegova poslovna filozofija je jasna - povjerenje u ono što činite i praćenje društvenog koncepta produktivnosti. Pomozite drugima svojim znanjem i pokušajte dati zajednici više nego što ste od nje dobili.

Nikola je od samog početka vidio važnost ulaganja u ljude i njihove vještine. Iz tog razloga Spanovi zaposlenici danas imaju priliku proširiti svoje znanje radeći pomoću najsuvremenije tehnologije, koristeći to znanje kako bi učinkovito riješili poslovne izazove svojih klijenata. Nikola je također odgovoran za širenje Spana izvan hrvatskih granica i bio je pokretačka snaga iza Spanovog partnerstva s Microsoftom, učinivši nas njegovim vodećim partnerom u regiji.

Stručno područje

Sve od dizajna i razvoja strateški važnih projekata, korporativne sigurnosti, kvalitete i usklađenosti s pravnim propisima do uredske administracije spada u Nikolinu izravnu nadležnost. Zahvaljujući njegovom trudu i viziji, Span je danas jedna od vodećih hrvatskih IT tvrtki i jedan od najboljih hrvatskih izvoznika softvera i usluga.

Radno iskustvo: 32 godine

Trilix - član Uprave (2007. - do danas))

BonsAI - član Uprave (2018. - danas))

IT udruženje pri Hrvatskoj gospodarskoj komori - predsjednik (2017. - 2020.)

Udruga Hrvatskih nezavisnih izvoznika softvera CISEX - predsjednik i član Uprave (2014. - 2016.)

Business Software Alliance BSA - jedan od potpredsjednika (1997. - 2004.)

Perpetum – Direktor i osnivač (1989. - 1992.)

Obrazovanje

Fakultet elektrotehnike i računarstva, Sveučilišta u Zagrebu

II. Životopisi



Dragan Marković

Član Uprave
Direktor poslovnih
operacija

Iskustvo i dostignuća u Spanu: 5 godina

Član Uprave zadužen za operativno upravljanje, Dragan nadzire rad financija, kontrolinga, računovodstva, internog IT i odjela za nabavu. Odnosi s raznim financijskim institucijama, vjerovnicima i investitorima također pripadaju njegovoj domeni, kao i sva spajanja ili preuzimanja u koja je Span uključen.

Inicirao je i aktivno sudjelovao u brojnim internim projektima za unapređenje poslovanja, poput osnivanja Spanovog ureda u Ukrajini, restrukturiranja ureda u Sloveniji, kao i pokretanje ureda za kontroling u sjedištu Spana te restrukturiranje odjela za financije. Iznimno smiren i pribran u krizi i tijekom brojnih izazova, Dragan je upravljao Spanovim novčanim tokom i nadzirao Spanov kapital tijekom ovog i prošlogodišnjeg zaključavanja uslijed pandemije.

Stručno područje

Draganova poslovna postignuća uglavnom su vezana za pokretanje promjena u organizacijskoj strukturi tvrtke te poboljšanje upravljanja financijskom imovinom.

Radno iskustvo: 25 godina

Proficio – predsjednik Uprave, izvršni direktor (2013. - 2015.)

King-ICT – Član Uprave, izvršni direktor (2009. - 2012.)

Hrvatski Telekom – direktor za planiranje i razvoj mreže (2004. - 2009.)

Verso Mrežne Tehnologije – operativni direktor (2002. - 2004.)

Iskon Internet – Član Uprave, izvršni direktor (1999. - 2002.)

Expandia Invest – IT menadžer (1996. - 1999.)

Obrazovanje

Fakultet elektrotehnike i računarstva, Sveučilište u Zagrebu

II. Životopisi



Marijan Pongrac

Član Uprave
Direktor za
tehnologiju

Iskustvo i dostignuća u Spanu: 20 godina

Marijan je zadužen za sve Spanove projekte, od infrastrukturnih do softverskih, nadzirući pritom sve faze, od razvoja do potpore. Karijeru je započeo u Spanu kao sistemski inženjer, postavši brzo upravitelj poslovne jedinice. Svoje tročlani tim pretvorio je u grupu stručnjaka od više od 100 profesionalaca i to je nešto što navodi kao jedno od svojih najvećih postignuća. Stvaranje izvrsnog tima, osiguravajući njegov rast tijekom dva desetljeća, kao i širenje njegovog utjecaja i znanja jest ono što je učvrstilo Spanovu reputaciju pouzdane i izuzetno kompetentne tvrtke.

Stručno područje

Više od dva desetljeća vodi timove koji su uvijek na vrhu trenutnih trendova, anticipiraju nove tehnološke pravce i uvode revolucionarna rješenja. S Marijanom na čelu, oni dizajniraju razna tehnička rješenja, upravljaju softverskim i infrastrukturnim projektima te organiziraju nadzor i usluge podrške.

Radno iskustvo: 26 godine

HRT – Sistemski inženjer (1996. - 2001.)

Skok – Direktor (1992. - 1996.)

Obrazovanje

Fakultet prometnih znanosti, Sveučilišta u Zagrebu

Institut za inovacije - Napredni biznis program, Zagreb

Certificirani Microsoftov IT stručnjak, sistemski inženjer, trener, stručnjak za tehnologiju

II. Životopisi



Damir Bočkal

Član Uprave

Iskustvo i dostignuća u Spanu: 19 godina

Damir je član našeg Upravnog odbora odgovornog za najvažnije međunarodne klijente. Bio je od ključne važnosti za Spanovo doseganje velikih zapadnih tržišta, poput SAD-a i Velike Britanije. Trenutno, zbog sve većeg broja naših međunarodnih kupaca, na Damiru je da smisli najbolje načine Spanovog rada s njima, zadržavanje konkurentnosti, dizajniranje ponuda i optimalno monetiziranje naših usluga za globalna tržišta.

Stručno područje

Brzog razmišljanja i iznimne inovativnosti, Damir je napravio velike korake u internoj organizaciji procesa koji su Span transformirali u tvrtku spremnu za suočavanje s velikim izazovima u radu s velikim globalnim klijentima. Čak i kada nudimo usluge i rješenja koja su toliko kvalitetna i suvremena da još nemaju referentni okvir, Damir je tu da konstruira i formulira idealan pristup za Span kako bi ih učinkovito isporučio i pritom ostvario profit.

Radno iskustvo: 25 godina

GM savjetnik – IT centar (bivši ZIC) (1996. - 2002.)

Obrazovanje

Računalne znanosti na Institutu Ruđer Bošković, Zagreb
Certificirani Microsoftov IT stručnjak, administrator baze podataka, sistemski inženjer, trener
Project Management Professional
SCRUM Master
ITIL Foundations
MSF Consultant

II. Životopisi



Antonija Kapović

Član Uprave
Direktorica ljudskih
potencijala

Iskustvo i dostignuća u Spanu: 11 godina

Antonija vodi Spanov odjel za ljudske potencijale, čiji je glavni cilj privlačenje, razvoj, motiviranje i u konačnici zadržavanje najboljih IT stručnjaka u Spanu. Njezini napori u provedbi jedinstvene izvedbe sustava upravljanja radnom uspješnošću, uključujući povratne informacije od nadređenog, HR-a i '360 evaluacije', povećali su angažman i zadovoljstvo zaposlenika. Sa svojim timom, započela je Spanovu akademiju, naš uspješni program ljetne prakse namijenjen perspektivnim studentima tehničkih i informacijskih znanosti. Usto je pokrenula inicijativu za stvaranje komunikacijske strategije tvrtke sa značajnim unutarnjim i vanjskim rezultatima.

Stručno područje

Zahvaljujući Antoniji i njezinom timu, Span je 2020. godine dobio certifikat Izvrsnost u izazovima i certifikat Poslodavac Partner, koji dokazuje kvalitetu Spanove HR prakse. Usredotočena je na dodavanje vrijednosti organizacijskom rastu kroz strateški organizacijski razvoj, pridržavajući se najvišeg stupnja etičkih i profesionalnih standarda.

Radno iskustvo: 20 godina

Atento d.o.o. – Direktorica ljudskih resursa (2008. - 2010.)

S & T Hrvatska d.o.o. – Menadžerica ljudskih resursa (2007. - 2008.)

Microsoft Hrvatska d.o.o. – Generalist ljudskih resursa (2005. - 2007.)

Belupo d.d. – Koordinatorica za edukaciju i razvoj (2001. - 2005.)

Obrazovanje

MSc Organizational Behaviour Birkbeck University, London

Filozofski fakultet, Sveučilište u Zagrebu

MBTI, certificirani praktičar

Managing Human Resources, MCE Bruxelles

II. Životopisi



Saša Kramar

Član Uprave
Direktor marketinga,
prodaje i poslovnog
razvoja

Iskustvo i dostignuća u Spanu: 1 godina

Saša je najnovija akvizicija među članovima našeg odbora. Kao CMO odgovoran je za Spanov međunarodni poslovni razvoj, upravljanje cjelovitim portfeljem marketinških i prodajnih aktivnosti na globalnoj razini. Sa svojim timom jača odnose s prodavateljima i dobavljačima, a ujedno funkcionira kao Spanov međunarodni savjetnik za poslovanje. Osim što nadgleda ove aktivnosti u Hrvatskoj, isto čini i u Sloveniji, Ukrajini i Azerbajdžanu, sa stalnim fokusom na širenje na nova međunarodna tržišta.

Stručno područje

Već tijekom prve godine u Spanu uspješno je restrukturirao naš prodajni i marketinški odjel. Njegovo neizmjereno iskustvo u organizaciji ovih korporativnih grana, kao i u vođenju poslovnog razvoja i strateškog rasta, pomoći će u transformaciji Spana u uistinu globalnu tvrtku. Već imamo snažne temelje za daljnji međunarodni razvoj, a Saša posjeduje provjerenu vizionarsku vještinu kojom će pomoći Spanu da ostvari željene ciljeve.

Radno iskustvo: 31 godina

Hrvatski Telekom d.d. – Član Uprave i COO (2016. - 2020.)

Član Upravnog odbora Crnogorskog Telekoma (2017. - 2018.)

Predsjednik nadzornog odbora Combis d.o.o. (2016. - 2019.)

IskonInternet d.d.- Predsjednik Uprave i izvršni direktor (2000. - 2016.)

AppleCenter NOVEL – generalni direktor (1990. - 1999.)

Obrazovanje

Edinburgh Business School MBA (Heriot-Watt University)

Fakultet elektrotehnike i računarstva, Sveučilište u Zagrebu

Strategic Management - Copenhagen Business School

Corporate Finance – Creating Shareholders Value - IEDC Bled

Strategy Management for Executives - St Gallen Business School

II. Životopisi



Petra Keča Vidović

Voditeljica odnosa s
investitorima

Iskustvo i dostignuća u Spanu: 4 mjeseca

Petra se pridružila timu prije 4 mjeseca i zadužena je za odnose s investitorima. Njezine glavne odgovornosti podržavaju dvosmjernu komunikaciju između zajednice investitora i Spana, osiguravajući maksimalnu transparentnost pravodobnim i preciznim pružanjem svih relevantnih informacija dionicima.

Stručno područje

Radeći na ovom polju 17 godina, Petra ima vrlo dobro poznavanje odnosa s investitorima. Također odlično poznaje procese i komunikaciju s investitorima, a bila je zadužena za usklađenost sa zahtjevima burzi. Ima široko znanje iz korporativnih financija i tržišta kapitala te je bila involvirana u brojne međunarodne strateške transakcije spajanja, preuzimanja i financiranja na svojim prethodnim poslovima.

Radno iskustvo: 17 godina

Fortenova grupa d.d – M&A Direktorica – (2017. - 2019.)

Agrokor d.d – M&A Direktorica – (2016.)

Agrokor d.d – Direktorica, Međunarodne financije – (2010. - 2016.)

Agrokor d.d – Voditeljica projekata korporativnih financija – (2008. - 2010.)

Agrokor d.d – Suradnik za korporativne financije – (2005. - 2008.)

Agrokor trgovina d.d – Suradnik – (2003. - 2005.)

Obrazovanje

WU Executive Academy, MBA – Finance Specialization – Beč
Ekonomski fakultet, Sveučilišta u Zagrebu

II. Životopisi



Ana Vukšić

Financijska direktorica

Iskustvo i dostignuća u Spanu: 8 mjeseci

Ana se pridružila Spanu prije 8 mjeseci i zadužena je za rad odjela računovodstva i financija. Iako je u Spanu kratko vrijeme, pokazala je snažnu poslovnu etiku i stručnost u razvoju novih politika i procedura s ciljem optimizacije učinkovitosti i produktivnosti tvrtke u području financija.

Stručno područje

Ana je iskusna voditeljica financija s više od 15 godina iskustva u financijama i šest godina u menadžmentu. Njena najveća snaga leži u temeljitom poznavanju računovodstva, kontrolinga, riznice, rizika i poreznih pitanja. Uspješno je završila nekoliko transakcija spajanja, implementacije i standardizacije ERP-a unutar društava grupe te transakcija spajanja dionica (do sada samo šest takvih transakcija u Hrvatskoj).

Radno iskustvo: 15 godina

Proficio d.d., Zagreb – Financijska direktorica – (2016. - 2020.)

Proficio d.d., Zagreb – Voditeljica kontrolinga i izvještavanja – (2015. - 2016.)

Iskon Internet d.d, Zagreb - Stručnjakinja za izvještavanje i kontroling – (2009. - 2015.)

Iskon Internet d.d, Zagreb – Računovotkinja – (2006. – 2009.)

Obrazovanje

Cotrugli Business School, MBA

Ekonomski fakultet Sveučilišta u Zagrebu