

PREZENTACIJA ZA INVESTITORE

Javna ponuda 2.150.000 i uvrštenje 8.544.330 dionica na uređeno tržište

Studeni 2026.

OGLAS

Ova prezentacija predstavlja oglas te je isti sastavljen sukladno odredbama članka 22. Uredbe (EU) 2017/1129 i člancima 13. do 16. Delegirane uredbe Komisije (EU) 2019/979

IZJAVA O OGRANIČENJU ODGOVORNOSTI

VAŽNO: PRIJE NASTAVKA DUŽNI STE PROČITATI SLJEDEĆE. NA PREZENTACIJU PRIMJENJUJE SE NIŽA IZJAVA O ISKLJUČENJU ODGOVORNOSTI. ZA POTREBE OVE IZJAVE O ISKLJUČENJU ODGOVORNOSTI "PREZENTACIJA" ZNAČI OVAJ DOKUMENT, NJEGOV SADRŽAJ ILI BILO KOJI NJEGOV DIO, BILO KOJA USMENA ILI VIDEO PREZENTACIJA, BILO KOJA DISKUSIJA ZA PITANJA ILI ODGOVORE TE BILO KOJI PISANI ILI USMENI MATERIJAL O KOJEM SE RASPRAVLJALO ILI KOJI JE DISTRIBUIRAN TIJEKOM PREZENTACIJSKOG SASTANKA.

- Prezentaciju je pripremilo društvo TOMMY d.d. („**Društvo**") s ciljem davanja općih informacija o aktivnostima Društva i njegove grupe. Prezentacija i njezin sadržaj vlasništvo su Društva te se bez prethodne pisane suglasnosti Društva niti jedan njihov dio ne smije reproducirati, distribuirati, prenositi Iii na drugi način učiniti izravno ili neizravno dostupnim bilo kojoj osobi kao niti objaviti u cijelosti ili djelomično za bilo koju svrhu. Prezentacija je pripremljena isključivo za informativne svrhe te ista nije namijenjena da služi kao osnova za bilo kakav ugovor. Informacije u Prezentaciji prikazane su u sažetom obliku i ne smatraju se cjelovitima. Informacije u Prezentaciji nisu neovisno provjerene od strane ili u ime Društva i bilo kojih njegovih savjetnika.
- Informacije, izjave i mišljenja sadržana u Prezentaciji ne predstavljaju javnu ponudu prema bilo kojem primjenjivom zakonodavstvu niti ponudu na prodaju odnosno poziv na davanje ponude za kupnju bilo kojih vrijednosnih papira. Prezentacija ne predstavlja niti preporuku za prodaju ili kupnju vrijednosnih papira Društva. Ništa u Prezentaciji ne može se tumačiti kao pravni, porezni, financijski ili investicijski savjet. Primatelj je dužan izvršiti svoju vlastitu neovisnu procjenu i provjere koje smatra potrebnima.
- Prezentacija nije upućena niti je namijenjena za uporabu od strane bilo koje fizičke ili pravne osobe koja ima prebivalište ili sjedište ili koja se nalazi u bilo kojem mjestu, zemlji, državi ili drugoj jurisdikciji u kojoj su njezina distribucija, objava, dostupnost ili upotreba protivna primjenjivim zakonima ili drugim propisima.
- Informacije sadržane u Prezentaciji (uključujući tržišne podatke i statističke informacije) mogu potjecati iz raznih izvora (uključujući i treće strane) te Društvo ne jamči za točnost niti potpunost takvih informacija. Stoga se ne treba oslanjati na bilo koje industrijske ili tržišne podatke sadržane u ovoj Prezentaciji. Povijesne financijske informacije sadržane u ovoj Prezentaciji ne trebaju se uzimati kao točna predviđanja budućih rezultata Društva i njegove grupe.
- Prezentacija uključuje pojedine alternativne pokazatelje uspješnosti koje nisu predviđene Međunarodnim standardima financijskog izvještavanja (MSFI), kao što su, između ostaloga, Bruto marža (%), EBIT, EBIT marža (%), EBITDA, EBITDA marža (%), Neto profitna marža. Takvi alternativni pokazatelji uspješnosti ne moraju biti usporedivi s pokazateljima sličnog naziva koje prikazuju druga društva, niti se trebaju tumačiti kao alternativa drugim pokazateljima uspješnosti izračunatima u skladu s MSFI. Pojedine brojke sadržane u Prezentaciji, uključujući financijske informacije, bile su podložne zaokruživanju (pa u određenim okolnostima ne moraju točno odgovarati ukupnim prikazanim brojkama).
- Prezentacija sadrži izjave koje jesu ili se mogu smatrati "predviđajućim izjavama". One se nalaze na više mjesta te uključuju, ali nisu ograničene samo na, izjave o namjerama, uvjerenjima ili trenutnim očekivanjima Društva koja se, između ostalog, odnose na poslovne rezultate, financijsko stanje, likvidnost, izglede, rast, strategije te industriju u kojoj Društvo posluje. Po svojoj prirodi, predviđajuće izjave uključuju poznate i nepoznate rizike te neizvjesnosti budući da se temelje na raznim pretpostavkama u vezi sa sadašnjim i budućim poslovnim strategijama Društva i budućim događajima te ovise o okolnostima koje se mogu, ali i ne moraju dogoditi u budućnosti. Predviđajuće izjave nisu jamstva budućih rezultata pa se stoga stvarni poslovni rezultati, financijsko stanje, likvidnost, izgledi, rast i razvoj industrije u kojoj Društvo i grupa posluju mogu značajno razlikovati od onih koji su prikazani ili sugerirani u predviđajućim izjavama sadržanima u ovoj Prezentaciji. Predviđajuće izjave odnose se na datum Prezentacije te Društvo i svi njegovi savjetnici izričito isključuju odgovornost za točnost mišljenja izraženih u ovoj Prezentaciji ili pretpostavki na kojima se ona temelje, kao i obvezu davanja bilo kakvih dopuna, dodataka ili izmjena predviđajućih izjava sadržanih u Prezentaciji. Slijedom navedenog, upozoravate se da se ne oslanjate na takve predviđajuće izjave.
- Ni Društvo, niti njegovi savjetnici niti bilo koja druga osoba ne preuzimaju bilo kakvu odgovornost ili obvezu, niti daju bilo kakvu izjavu ili jamstvo, bilo izričito ili prešutno, za primjerenost, istinitost, potpunost, točnost, obuhvatnost ili ispravnost informacija u Prezentaciji, kao niti za to da bilo koja informacija nije ispuštena iz Prezentacije ili za bilo koju informaciju koja se odnosi na Društvo, pisanu ili usmenu, u vizualnom ili elektroničkom obliku, i to bez obzira na način na koji je prenesena ili učinjena dostupnom, kao niti za bilo koji gubitak koji na bilo koji način nastane uslijed bilo koje upotrebe Prezentacije, njezinog sadržaja ili na neki drugi način u vezi s Prezentacijom. Društvo i svi njegovi savjetnici u najvećoj mjeri dopuštenoj primjenjivim zakonima i drugim propisima isključuju svu i bilo koju izravnu ili neizravnu odgovornost ili obvezu, bilo izričitu ili prešutnu, po osnovi štete ili po bilo kojoj drugoj pravnoj osnovi, koju na drugi način mogu imati u vezi s (i) Prezentacijom ili bilo kojom informacijom sadržanoj u njoj, i (ii) bilo kojim omaškama, propustima ili pogrešnim izjavama sadržanima u Prezentaciji. Ni Društvo niti bilo koji od njegovih savjetnika neće imati bilo kakvu odgovornost (po osnovi nepažnje ili po drugoj osnovi) za bilo koji izravni, neizravni ili posljedični gubitak, štetu ili troškove uslijed uporabe Prezentacije ili na bilo koji drugi način u vezi s Prezentacijom. Društvo i njegovi savjetnici ne duguju, niti se može smatrati da duguju, bilo koji stupanj pažnje prema primateljima ili trećim osobama u vezi s Prezentacijom i bilo kojim informacijama koje su u njoj sadržane. Osim ako je drukčije navedeno u Prezentaciji, u informacije sadržane u Prezentaciji temelje se na stanju koje postoji na datum pripreme Prezentacije, a ne na bilo koji drugi datum, te je Prezentacija podložna ažuriranju, provjerama, verifikaciji i izmjenama bez prethodne obavijesti uslijed čega se navedene informacije mogu značajno izmijeniti. Niti Društvo niti bilo koji njegov savjetnik nema obvezu ažurirati, provjeravati ili održavati točnima informacije sadržane u Prezentaciji niti primateljima Prezentacije davati pristup bilo kojim dodatnim informacijama, niti ispravljati bilo koje netočnosti u Prezentaciji koje mogu nastati u vezi s njom te su sva mišljenja izražena u Prezentaciji podložna izmjenama bez prethodne najave.
- Potencijalni ulagatelji bi se trebali upoznati sa sadržajem Prospekta EU-a za inicijalnu javnu ponudu društva TOMMY d.d. ("**Prospekt**"), odobrenog od strane HANFA-e temeljem rješenja od dana 9. studenog 2026. godine, klasa: UP/I 996-02/26-01/02, urbroj: 326-01-60-62-26-9. Odobrenje Prospekta notificirano je Agenciji za trg vrednostnih papirjev (ATVP). Prospekt je dostupan na Internetskim stranicama Društva. Odobrenje HANFA-e ne bi se trebalo smatrati odobrenjem vrijednosnih papira ponuđenih ili uvrštenih za trgovanje na uređenom tržištu Zagrebačke burze d.d. Svaki ulagatelj koji razmatra mogućnost ulaganja u dionice društva TOMMY d.d., prije donošenja odluke o ulaganju, dužan je provesti vlastito sveobuhvatno ispitivanje, analizu, ocjenu i prosudbu svih podataka o činjenicama, rizicima, trendovima, procjenama i predviđanjima koji se odnose na društvo TOMMY d.d., druge članice grupe te ostala povezana društva. Ova Prezentacija ne smije se tumačiti kao pravni, porezni, računovodstveni, investicijski ili bilo koji drugi stručni savjet. Svaka osoba koja ima pristup ovoj Prezentaciji treba samostalno procijeniti informacije navedene u dokumentu i, prema potrebi, zatražiti neovisni savjet. Ništa u ovoj prezentaciji ne stvara ugovorne obveze niti se može smatrati ponudom, pozivom ili preporukom za kupnju ili prodaju financijskog instrumenta.

SVOJIM SUDJELOVANJEM NA SASTANKU NA KOJEM JE ODRŽANA PREZENTACIJA I/ILI PRISTUPOM ILI ČITANJEM PRIMJERKA PREZENTACIJE IZJAVLJUJETE, JAMČITE I POTVRĐUJETE DA: (I) STE PROČITALI I PRISTALI NA SADRŽAJ OVE IZJAVE O ISKLJUČENJU ODGOVORNOSTI I DA ĆETE SE ISTE PRIDRŽAVATI, TE (II) DA RAZUMIJETE PRAVNE POSLJEDICE POVEZANE SA ZLOUPORABOM ILI NEDOPUŠTENOM DISTRIBUCIJOM PREZENTACIJE.

KLJUČNE INVESTICIJSKE ZNAČAJKE

ETABLIRANI LIDER U MALOPRODAJI NA JADRANU S RAZNOLIKIM PRODAJNIM FORMATIMA

Dugogodišnji maloprodajni lider u Dalmaciji (#1 tržišni udio u 2 županije, a #2 u još dvije županije) s **rastućim prisustvom u Istri i Kvarneru** kroz mrežu od 244 trgovine u 4 etablirana i kompatibilna formata te **stabilan i predvidiv dugoročan odnos s ključnim najmodavcem** (Tommy 1992)

SNAŽAN KOMPLEMENTARNI FOOD SEGMENT (PEKARSTVO I MESO) U SKLOPU TOMMY GRUPE

Pekarski segment (Bobis) sa **snažnim brendom, raširenom maloprodajnom mrežom i visokom maržom** te **etablirana mesna industrija (Petason)** osiguravaju **kvalitetu i dostupnost ponude u ključnim kategorijama** u maloprodaji uz značajne sinergije

NAJPROFITABILNIJI HRVATSKI RETAILER[1]

86 mil. EUR EBITDA i **42 mil. EUR neto dobit**, s **EBITDA maržom** od **10,7%** te **neto profitnom maržom 5,2%** (LTM[2]) pozicionira Tommy Grupu na 2. mjesto po profitabilnosti među 10 najvećih *retail* trgovaca na hrvatskom tržištu, uz snažan **8,3% LfL[3] godišnji rast prihoda** u zadnjih 5 godina

ZNAČAJAN NEDAVNI CAPEX KAO POLUGA ZA DALJNJI RAST

Veliki CAPEX projekti izvršeni u prethodnim godinama (novi LDC[4], novi proizvodni pogon Bobisa, akvizicija Brodokomerca, implementacija novog ERP-a[5], programa vjernosti, web-shop, usluge dostave, SCO[6]) kod kojih se **puni efekti na rast i profitabilnost očekuju u narednim godinama**

AMBICIJA I JASNA STRATEGIJA DALJNJEG RASTA UZ VEĆ DEFINIRAN INVESTICIJSKI *PIPELINE*

Spremni CAPEX projekti za ulaganje prikupljenih sredstava u kratkom roku uključuju **širenje maloprodajne mreže kroz organske investicije u nove trgovine** (50-75 novih Tommy maloprodajnih lokacija) do EUR 100 mil. te identificirane **regionalne strateške M&A prilike** i **proširenje pekarske proizvodnje**

Bilješke: (1) Prema neto profitnoj marži, uz Konzum; (2) Zadnjih 12 mjeseci (eng. *Last twelve months*), period 1.9.2025. – 31.8.2026.; (3) Like-for- like; (4) Logističko-distributivni centar; (5) Jedinstveni softverski sustav koji služi za upravljanje i povezivanje ključnih operacija (engl. *Enterprise Resource Planning*); (6) Samonaplatne blagajne (engl. *self-checkout*)

UPRAVLJAČKI TIM



Tomislav Mamić

Predsjednik NO

1992.

Osnivač i većinski vlasnik

- Ključna uloga u izgradnji jednog od vodećih prodajnih lanaca u RH
- Usmjeren na dugoročni razvoj poslovanja, investicije, upravljanje imovinom i jačanje tržišne pozicije



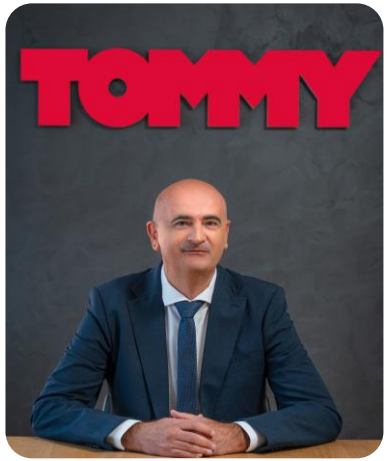
Ante Josić

Predsjednik Uprave

od 2008. godine

Strateški razvoj i transformacija

- Različite rukovodeće funkcije u Tommyju; vodeća uloga u transformaciji, modernizaciji i digitalizaciji poslovanja uz fokus na održiv rast, konkurentnost i konsolidaciju



Joško Rađa

Član Uprave

od 2018. godine

Računovodstvo, financije i kontroling

- Preko 10 godina iskustva na rukovodećim pozicijama uglednih društava u sektoru maloprodaje



Slavko Ledić

Član Uprave

od 2023. godine

Tržište i opskrbni lanac

- Značajno iskustvo u maloprodaji stečeno kroz čelne pozicije (Predsjednika Uprave) u tržišnim liderima poput Konzuma i Kraša



Zoran Mikulić

Član Uprave

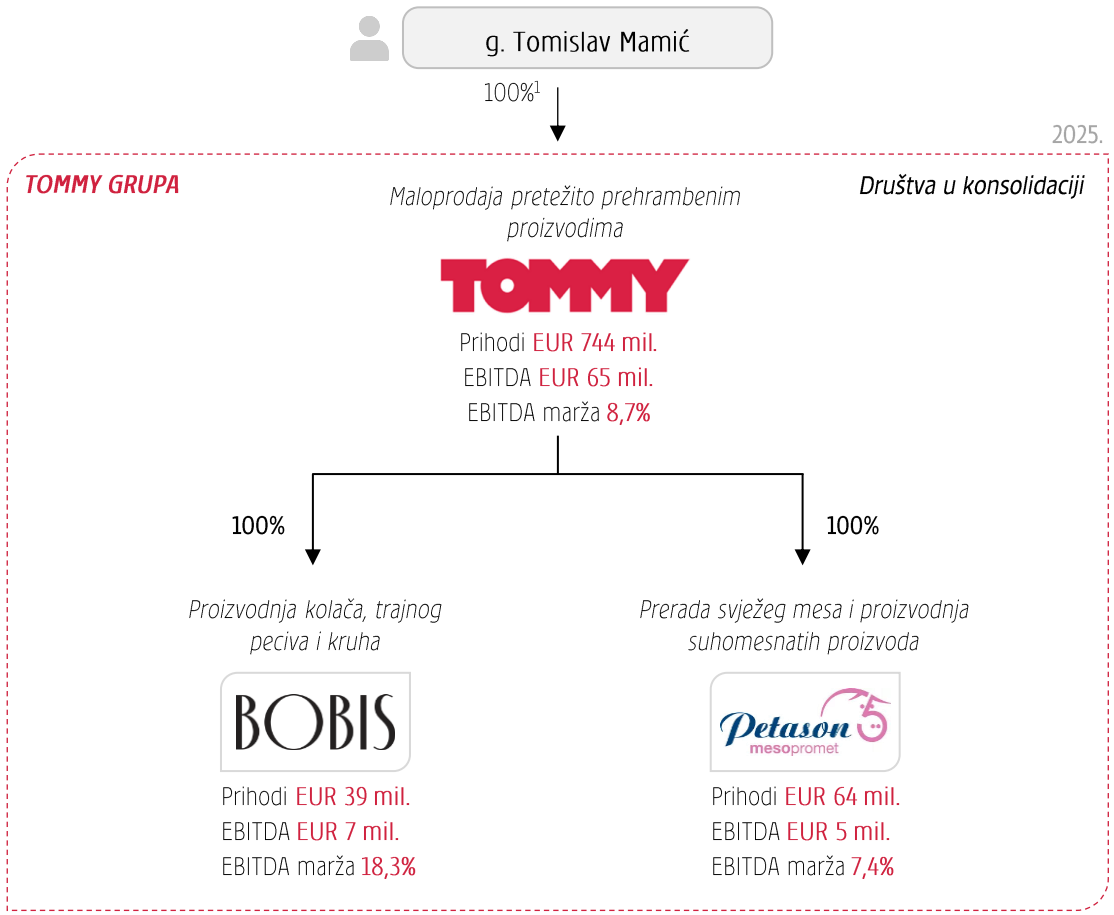
od 2021. godine

Strateški razvoj ponude

- Značajno iskustvo u maloprodaji obavljajući funkcije Glavnog operativnog direktora te Direktora nabave u Tommyju

PREGLED TOMMY GRUPE

Struktura Grupe



Pregled Grupe

- **Tommy d.d.** („Tommy", „Društvo", „Izdavatelj"), osnovan 1992. godine, **tržišni je lider** u području **maloprodaje robe široke potrošnje u Dalmaciji** te **7. najveći trgovački lanac u Republici Hrvatskoj**[2]
- Poslovanje društva odvija se kroz **4 formata trgovina:** hipermarketa, maximarketa, supermarketa i marketa
- Društvo Brodokomerc Nova d.o.o., koje posluje u sastavu Grupe od 2024. godine, pripojeno je društvu Tommy u travnju 2026.
- Ovisna društva opskrbljuju Tommy komplementarnim proizvodima te je konsolidacijom ostvarena **platforma za bolju učinkovitost i sinergiju poslovanja** i jačanje tržišnog položaja

Financijski pokazatelji (31.8.2026. LTM[3])

EUR 807 mil.
Prihodi poslovanja

EUR 86 mil.
EBITDA

EUR 42 mil.
Neto dobit

EUR 55 mil.
Neto dug (31. kol. 2026.)

Operativni pokazatelji (31.8.2026.)

299[4]
Broj trgovina

95 tis. m²
Prodajna površina

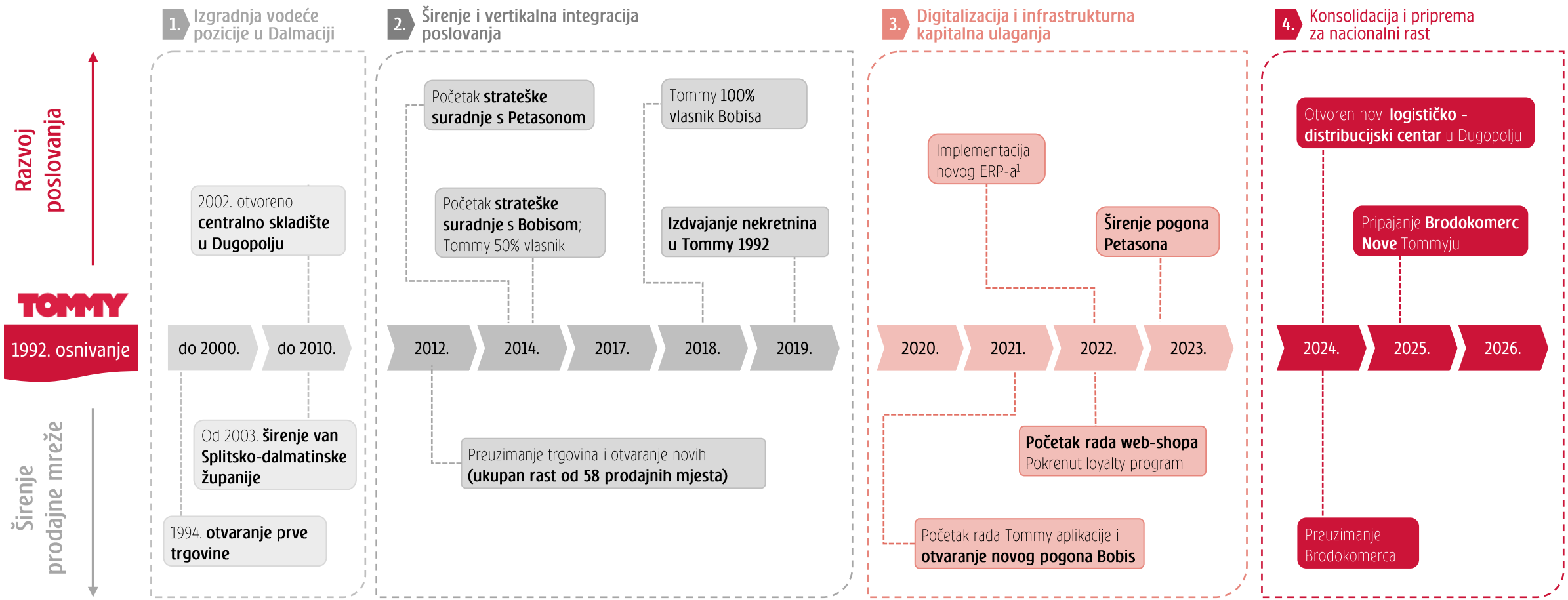
9 županija i Grad Zagreb
Prisutnost

150.000+
Kupaca dnevno

> 5.400
Zaposlenika

Izvori: Revidirani konsolidirani financijski izvještaji Tommy Grupe za 2025. godinu; nerevidirani konsolidirani financijski podaci Tommy Grupe za period 8 mjeseci 2026. godine (uz revizorski uvid)
Bilješke: (1) 100% udjela u glasačkim pravima; (2) Prema istraživanju Agencije za zaštitu tržišnog natjecanja („AZTN") za 2025. godinu; (3) Zadnjih 12 mjeseci (eng. *Last twelve months*), period 1.9.2025. – 31.8.2026.; (4) 244 Tommy trgovine i 55 pekarne Bobis

POVIJESNI RAZVOJ TOMMY GRUPE



Odabrale mame
najbolja internet trgovina hranom i pićem
2025. – 2026.

Customers' Friend – Vrhunska izvrsnost
2019. – 2027.

Superbrands status
definirane vrijednosti, dosljedna komunikacija i prepoznatljiv identitet
2025.

najbolja mesnica i delikatese[2]
2024. – 2025.

Bilješke: (1) Jedinstveni softverski sustav koji služi za upravljanje i povezivanje ključnih operacija (engl. *Enterprise Resource Planning*); (2) Prema rezultatima istraživanja agencije Valicon

TEMELJI ZA SLJEDEĆU FAZU RAZVOJA

EUR mil.	2021.		LTM[1] 8.2026.	CAGR[2] 21. - LTM[1] 26.	Rast od 2021.
Poslovni prihodi	463,4	»	807,1	**12,6%**	**1,7x**
EBITDA	46,6	»	86,0	**14,1%**	**1,9x**
Neto dobit	17,2	»	41,9	**21,1%**	**2,4x**
Neto dug / EBITDA	2,6x	»	0,6x	-	-
Prodajna površina Tommy prodajna mreža	79,5 tis. m^2	»	95,0 tis. m^2	**3,9%**	**1,2x**
Inflacija (CPI) RH, 2021. = 100	100	»	133,5	**6,4%**[3]	**1,3x**

- **Vertikalna integracija poslovanja** i **konsolidacija** vlasništva u povezanim društvima (Bobis i Petason) uz **velika kapitalna ulaganja** (LDC[4], obnova mreže poslovnica, web-shop, IT infrastruktura)
- **Prihodi rasli** po prosječnoj **stopi značajno većoj** od **inflacije** *(12,6% vs 6,4%)*
- **Unatoč intenzivnom rastu, Grupa je danas nisko zadužena,** što potvrđuje **financijsku stabilnost** te stvara prostor za nastavak razvoja i investicija

✓ **Prethodni 5Y period obilježila je optimizacija poslovanja i ulaganje u infrastrukturu, čime je stvorena platforma za sljedeću fazu rasta**

✓ **Iako rast nije bio primarni fokus, prihodi Grupe rasli su znatno brže od inflacije, uz povećanje profitabilnosti i smanjenje zaduženosti**

Izvori: Revidirana financijska izvješća Tommyja za 2021., 2022., 2023., 2024., 2025. i nerevidirani konsolidirani financijski podaci Tommy Grupe za period 8 mjeseci 2026. godine (uz revizorski uvid); Državni zavod za statistiku (DZS)
Bilješke: (1) Zadnjih 12 mjeseci (eng. *Last twelve months*), period 1.9.2025. – 31.8.2026; (2) Složena godišnja stopa rasta (eng. *Compound Annual Growth Rate*) za period od 31.12.2021. do 31.8.2026.; (3) Prosječna godišnja stopa inflacije prema podacima DZS-a za period 31.12.2021. do 31.8.2026.
(4) LDC: Logističko-distributivni centar

PREGLED SEGMENTA MALOPRODAJE (1/2)

Vodeći maloprodajni lanac u Dalmaciji
i **15. kompanija po ukupnom prihodu u RH**[1] s visokom nacionalnom prepoznatljivošću

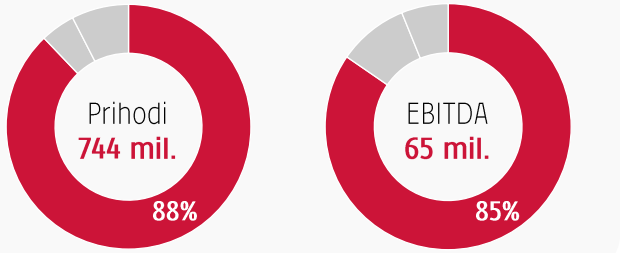
88% ukupnih prihoda ostvarenih kroz maloprodajni segment
glavna djelatnost Grupe u 2025. godini[2]

Asortiman od preko 27 tis. proizvoda
uključuje prehrambene proizvode, pića, higijenske artikle i kućne potrepštine

Više od 95 tis. m² prodajne površine
i **4 prodajna formata**: hipermarketi, maximarketi, supermarketi i marketi

> 225 tisuća članova programa vjernosti
široka baza *loyalty* kupaca koja kontinuirano raste

Udio u rezultatima Grupe[2] EUR (2025.)



Maloprodajna mreža[3] 31. kol. 2026.

- 32 Hipermarketa (HM)
- 75 Supermarketa (SM)
- 59 Maximarketa (MM)
- 73 Marketa (M)
- 5 Specijaliziranih trgovina (ST)

31. kol. 2026.

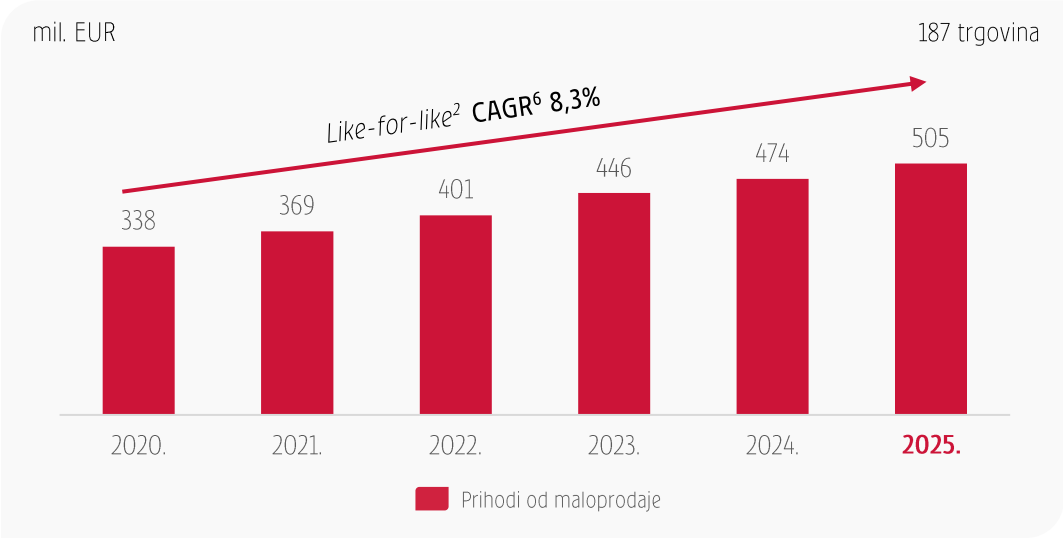


Izvori: Revidirani nekonsolidirani financijski izvještaji društava unutar Tommy Grupe
Bilješke: (1) Prema istraživanju „financije.hr" za 2025. godinu; (2) Agregirani nekonsolidirani rezultati društava koja posluju u pojedinom segmentu Grupe; (3) Bobis maloprodaja prikazana na str. 12

PREGLED SEGMENTA MALOPRODAJE (2/2)

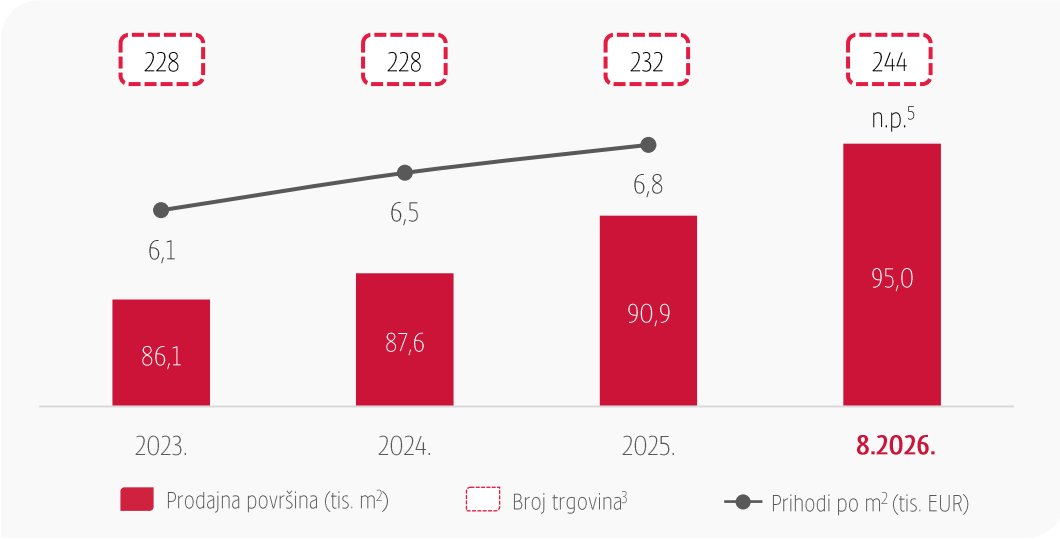
Like-for-Like [1] rast prihoda

- **Like-for-Like rast prihoda iznad prosječne stope inflacije za prikazani period (6,2%)**[2], uz pozitivan rast prihoda u svakoj pojedinoj godini promatranog razdoblja
- Kontinuirani rast prihoda usporedivih trgovina potvrđuje **sposobnost generiranja organskog rasta neovisno o širenju maloprodajne mreže**



Razvoj maloprodajne mreže i rast produktivnosti

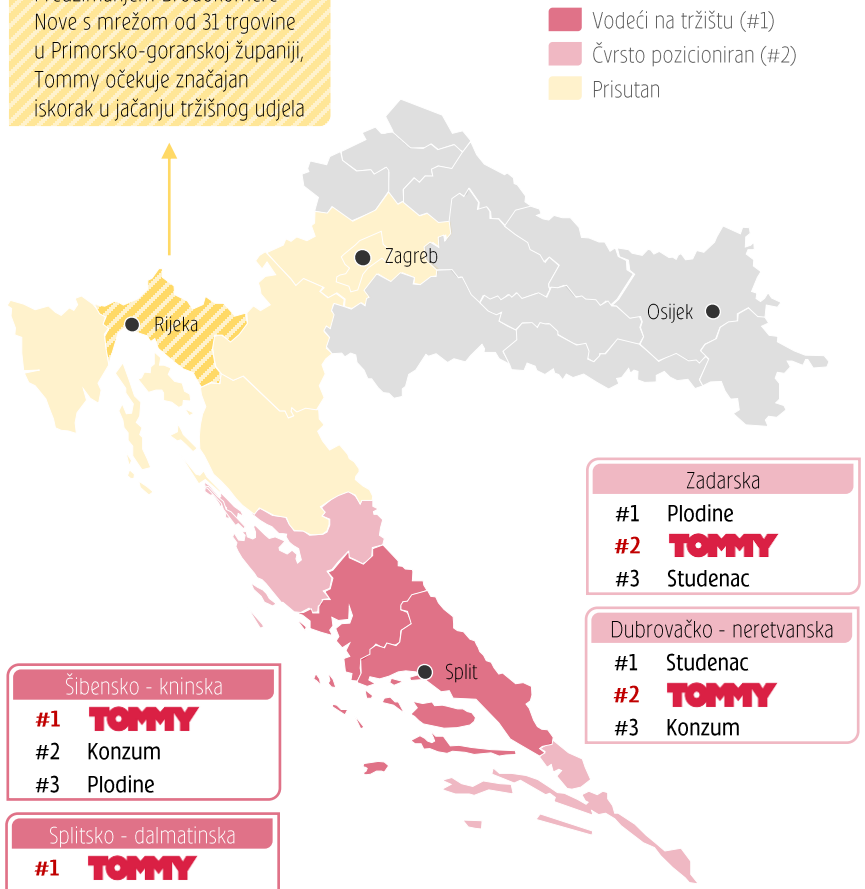
- U razdoblju opreznog širenja maloprodajne mreže, **povećana je produktivnost po m²**
- U trgovinama Tommyja samo u 2026. godini **uvedene su 63 nove samonaplatne blagajne** (engl. *self-checkout*, SCO), dok ih je **trenutno u uporabi 195**
- Samonaplatne blagajne **zastupljene u 94% hipermarketa** te **39% maximarketa,** uz **planiranu daljnju implementaciju SCO[4] blagajni** s ciljem poboljšanja iskustva kupovine



Izvori: Revidirani financijski izvještaji društva za 2021., 2022., 2023., 2024. i 2025. te nerevidirani konsolidirani financijski podaci Tommy Grupe za period 1.1-31.8.2026. (uz revizorski uvid)
Bilješke: (1) Prihodi generirani u 187 trgovina koje su poslovale u punom kapacitetu u razdoblju od 2020. godine do 2025., bez efekta trgovina koje su u istom razdoblju zatvorene ili novootvorene;
(2) Prema podacima Eurostata; (3) Prosječan broj trgovina unutar godine; (4) Samonaplatne blagajne (engl. *self-checkout*); (5) Nije primjenjivo; (6) Složena godišnja stopa rasta (eng. *Compound Annual Growth Rate*)

PREGLED TRŽIŠTA MALOPRODAJE U RH

Preuzimanjem Brodokomerc Nove s mrežom od 31 trgovine u Primorsko-goranskoj županiji, Tommy očekuje značajan iskorak u jačanju tržišnog udjela



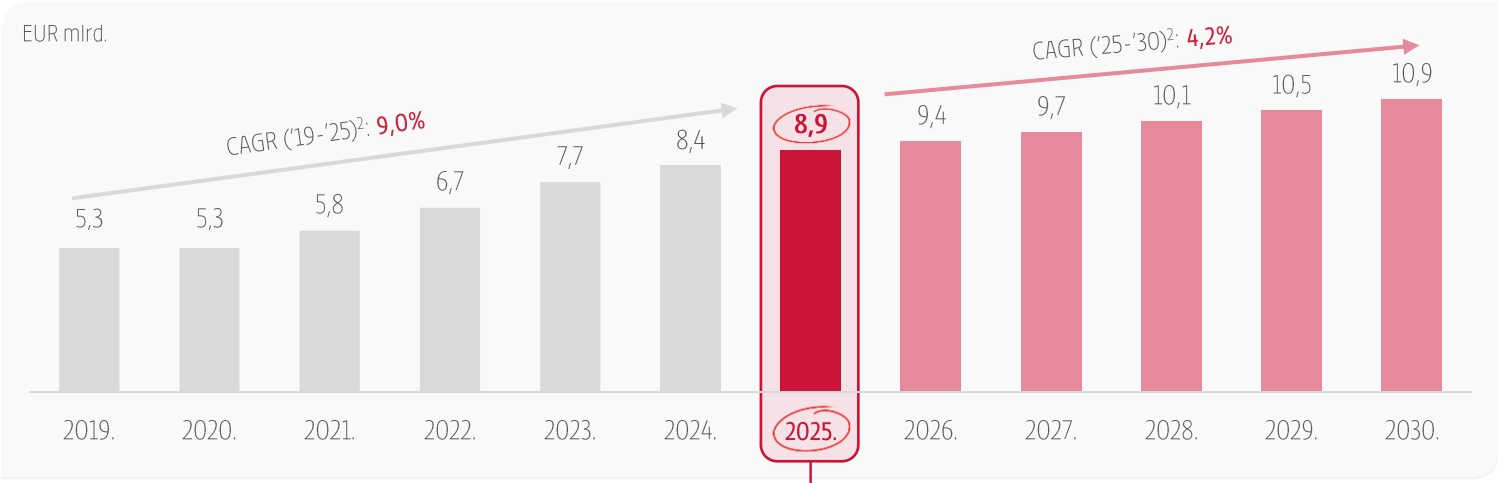
Zadarska	
#1	Plodine
#2	TOMMY
#3	Studenac

Dubrovačko - neretvanska	
#1	Studenac
#2	TOMMY
#3	Konzum

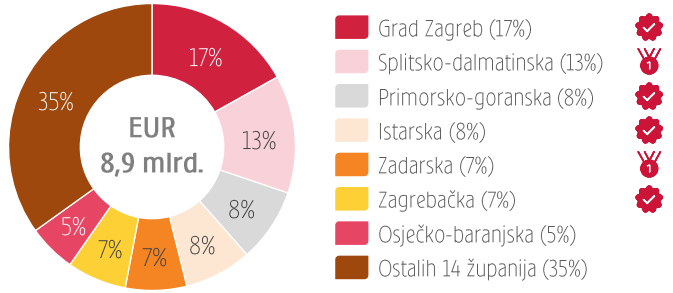
Šibensko - kninska	
#1	TOMMY
#2	Konzum
#3	Plodine

Splitsko - dalmatinska	
#1	TOMMY
#2	Studenac
#3	Konzum

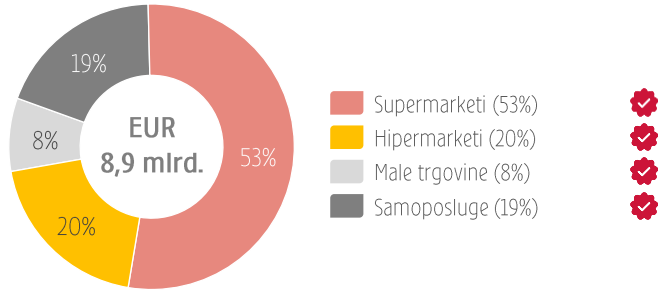
Kontinuiran rast prihoda iz trgovine na malo mješovitom robom u Republici Hrvatskoj[1]



Podjela prihoda od maloprodaje u RH po županijama[3]



Podjela prihoda od maloprodaje u RH po formatima[3, 4]



Vodeća pozicija u županiji | Tommy prisutan | Formati trgovina kojima Tommy upravlja

Izvori: AZTN, Euromonitor, Revidirana financijska izvješća Tommy d.o.o. za 2023., 2024. i 2025.
Bilješke: (1) Povijesni podaci AZTN za razdoblje do 2025. dok su projekcije temeljene na podacima Euromonitora; Tržište trgovine na malo mješovitom robom uključuje kategorije malih trgovina i samoposluga, supermarketa, hipermarketa i diskontnih trgovina; (2) Složena godišnja stopa rasta (eng. Compound Annual Growth Rate); (3) Prema AZTN-u 2025.; (4) AZTN klasifikacija prema neto prodajnoj površini: Male trgovine – do 100 m²; samoposluge – 101-400 m²; supermarketi – 401-2.500 m²; hipermarketi – više od 2.500 m²

PREGLED KLJUČNIH SUDIONIKA NA TRŽIŠTU MALOPRODAJE

	KONZUM	LIDL	SPAR	PLODINE	Kaufland	STUDENAC MARKET	TOMMY[1]	KTC	NTL	TRGOVINA KRK
Tržišna pozicija	#1	#2	#3	#4	#5	#6	**#7**	#8	#9	#10
Tržišni udio[2]	18,7%	13,7%	11,2%	10,3%	8,5%	8,2%	**7,3%**	3,2%	2,5%	1,9%
Pokrivenost	Cijela Hrvatska	Cijela Hrvatska	Cijela Hrvatska	Cijela Hrvatska	Cijela Hrvatska	Cijela Hrvatska	**Dalmacija, Istra i Primorje, središnja Hrvatska**	Središnja i sjeverna Hrvatska	Istra i Primorje, središnja, sjeverna i istočna Hrvatska	Središnja, sjeverna i istočna Hrvatska
Formati trgovina[4]	SM HM MS TS	SM	SM HM	SM HM	SM HM	MS TS	SM HM MS TS	SM	SM MS TS	MS TS
Broj trgovina u RH	635	116	144	153	52	1.411	**299[3]**	32	339	476
Poslovni prihodi (EUR mil.)	1.939	1.422	1.158	1.063	879	854	**758**	328	254	193
EBITDA marža (%)	11,3%	9,4%	6,9%	7,1%	7,5%	5,8%	**10,1%**	5,8%	4,3%	4,1%
Neto profitna marža (%)	4,4%	4,9%	-	0,7%	3,6%	-	**4,4%**	3,1%	1,3%	-
Povrat na kapital (ROE)	n.m.[5]	20,2%	-	3,1%	7,6%	-	**39,0%**	14,9%	11,8%	-

Izvori: AZTN, Euromonitor, Revidirana financijska izvješća, web stranice društava, Fina info.BIZ GFI-POD

Bilješke: Svi podaci odnose se na 2025. godinu, osim ako nije drugačije naznačeno;
(1) Tommy Grupa; (2) Poslovni prihodi društava podijeljeni s ukupnim prihodima od prodaje sektora „Nespecijalizirana trgovina na malo pretežito hranom, pićima i duhanskim proizvodima"; (3) 244 Tommy trgovine i 55 pekare Bobis; (4) AZTN klasifikacija – „SM" Supermarketi, „HM" Hipermarketi", „MS" male i srednje trgovine, „TS" trgovine u susjedstvu; (5) Značajno smanjenje kapitala u 2025. godini pod utjecajem izdvajanja nekretnina

PREGLED SEGMENATA MESNE INDUSTRIJE I PEKARSTVA

Mesna industrija

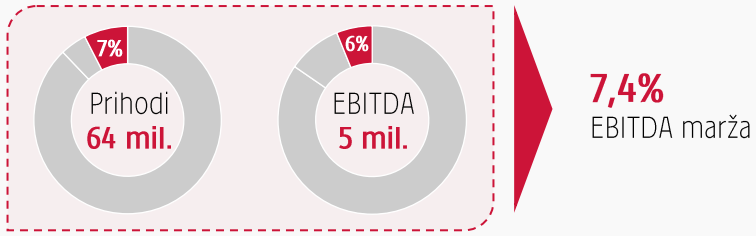
Asortiman od preko **250** različitih svježih, smrznutih i suhomesnatih **proizvoda**, nuđeni trgovačkim centrima, mesnicama, hotelima i domovima

Vlastita robna marka Bokun gušta s 50 proizvoda

Proizvodni pogoni na 20 tis. m^2, s dnevnom proizvodnjom od **50-70 t svježeg mesa** te vlastitim rashladnim skladišnim prostorom i hladnjačama

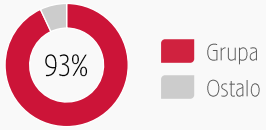
Vlastiti vozni park kojim se svakodnevno distribuiraju proizvodi na više od **120 odredišta diljem Dalmacije**

Udio u rezultatima Grupe[1] (2025., u EUR)



7,4%
EBITDA marža

Udio prodaje prema Grupi



5 Petasonovih proizvoda među **10 najprodavanijih proizvoda u Tommyju**, potvrđuje **kvalitetu** i **atraktivnost** Petasonove ponude

Prodajna mreža i proizvodne lokacije



Županije prisutnosti
Prodajna mjesta Bobis
Proizvodni pogoni

Pekarska industrija

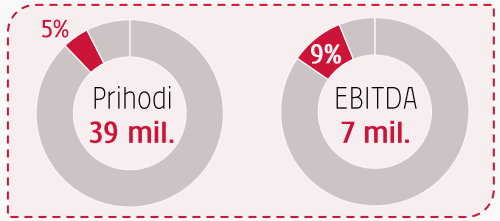
Jedan od **lidera u hrvatskoj pekarsko-slastičarskoj proizvodnji sa snažnim regionalnim brendom**

Snažna prisutnost Bobisa kroz **maloprodaju** čini **54% ukupno ostvarenih prihoda** kroz **55 pekarna** u 5 županija, **veleprodaja** koncentrirana na Tommy

Proizvodni asortiman sastoji se od **400 proizvoda u 5 kategorija**: (i) Kruh i peciva, (ii) Čajna peciva; (iii) Lisnati program; (iv) Torte; (v) Kremasti kolači

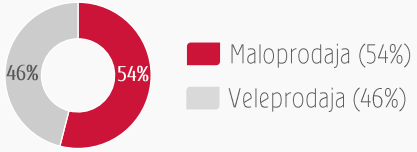
Novi moderan pogon površine 13 tis. m^2 otvoren **2021.** godine, **godišnje proizvodnje 33 mil. proizvoda** (2025.) **maksimalnog kapaciteta proizvodnje 60 mil. proizvoda**

Udio u rezultatima Grupe[1] (2025., u EUR)



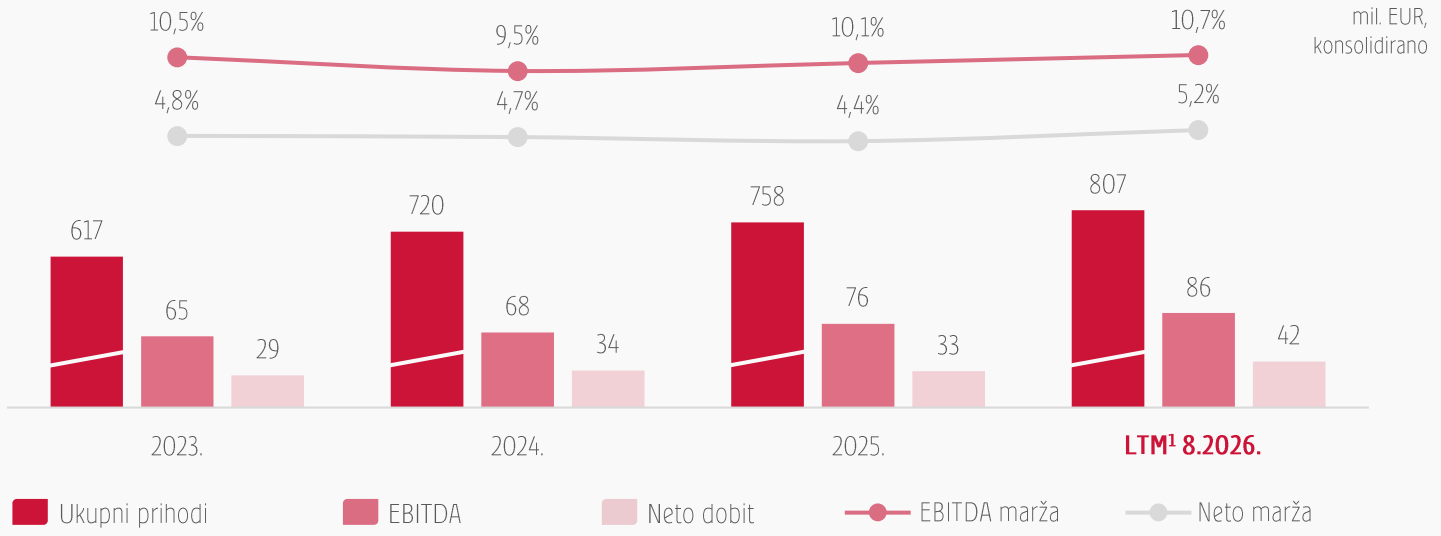
18,3%
EBITDA marža

Podjela prodaje na maloprodaju i veleprodaju



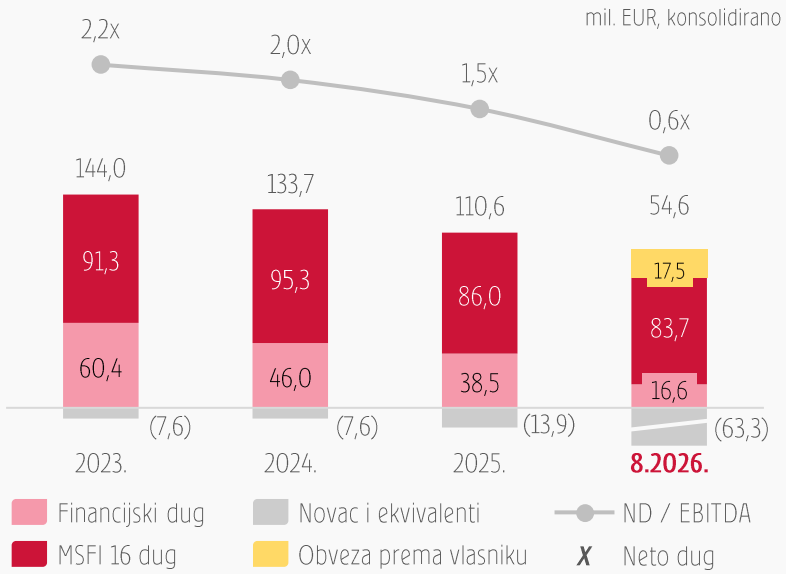
Izvori: Revidirani nekonsolidirani financijski izvještaji društava unutar Tommy Grupe
Bilješke: (1) Agregirani nekonsolidirani rezultati društava koja posluju u pojedinom segmentu Grupe

KLJUČNI FINANCIJSKI POKAZATELJI GRUPE



Rast prihoda nije ostvaren nauštrb profitabilnosti i agresivnim širenjem, već je **praćen rastom EBITDA-e i neto dobiti**, što potvrđuje **kvalitetu i održivost poslovnog modela**

Stabilna i snažna profitabilnost grupe odražena kroz **EBITDA maržu** u rasponu **9,5% - 10,7%** kao i **neto profitnu maržu** u rasponu **4,4% - 5,2%**



Niska zaduženost Grupe (0,6x EBITDA na 31.8.2026.) uz obveze za najmove (MSFI 16 dug) kao najznačajniju stavku, dok **novac i ekvivalenti premašuju iznos financijskog duga**

10,6%
CAGR[2] prihoda

2023. - LTM 8.2026.

10,7%
EBITDA marža

5,2%
Neto marža

0,6x
ND/EBITDA

LTM 8.2026.

Izvori: Revidirani financijski izvještaji društava unutar Tommy Grupe; nerevidirani konsolidirani financijski podaci Tommy Grupe za period 8 mjeseci 2026. godine (uz revizorski uvid)
Bilješke: (1) Zadnjih 12 mjeseci (eng. *Last twelve months*), period 1.9.2025. – 31.8.2026; (2) Složena godišnja stopa rasta (eng. *Compound Annual Growth Rate*)

ASSET-LIGHT POSLOVNI MODEL

Benefiti *asset-light* modela poslovanja

- ✓ **Niži angažman kapitala** - najam prodajnih prostora osigurava znatno niže vezivanje značajnog kapitala u nekretnine
- ✓ **Niža kapitalna ulaganja potrebna za širenje mreže trgovina omogućuje brže širenje** pogotovo kada treba razvijati objekte za više najmoprimaca (trgovački centri)
- ✓ **Transparentniji pokazatelj profitabilnosti** - troškovi najma omogućuju objektivnije praćenje rezultata poslovanja na razini trgovine jer voditelji trgovina moraju pokriti i trošak kapitala/najma
- ✓ **Fleksibilnost: mogućnost optimizacije prodajne mreže** kroz lakše zatvaranje neprofitabilnih i nestrateških trgovina u odnosu na trgovine u vlasništvu

Pregled najmova trgovina društva Tommy

31.12.2025.

244
trgovina u najmu

4,8 god.
WAULT[1]

40% nekretnina
u vlasništvu najvećeg najmodavca

Tommy 1992[2]

PropCo[3] u vlasništvu g. Tomislava Mamića i najveći pojedinačni najmodavac Društva Tommy s ukupno **97 trgovina od 244 u najmu**

- ✓ Snažan i stabilan **partner u razvoju baze nekretnina i širenju mreže trgovina** u suradnji s društvom Tommy
- ✓ Izdavatelj (OpCo[4]) ima sklopljen **krovni ugovor o zakupu** poslovnih prostora s Tommy 1992, **s pravom prvozakupa** nakon isteka i **prvokupa** u slučaju namjeravane prodaje trećoj osobi, čime se osigurava kontrola nad mrežom trgovina i nesmetano poslovanje OpCo-a

Imovina u vlasništvu Grupe

31.8.2026.

TOMMY	BOBIS	Petason mesopromet Delicije za pet!
38.000 m²	13.200 m²	20.000 m²

Grupa **u vlasništvu ima ključne nekretnine**, ukupne knjigovodstvene vrijednosti 35,7 mil. EUR, uključujući:

- **logističko-distributivni centar u Dugopolju**
- **proizvodni pogon Bobisa**
- **proizvodni pogon Petasona**

Izvori: Nerevidirani podaci Društva (management reporting)
Bilješke: (1) Prosječno ponderirano trajanje neisteklog zakupa, ponderirano površinama (u m2) pod zakupom (eng. *Weighted Average Unexpired Lease Term*) u 2025. godini; (2) Tommy 1992 d.o.o. - PropCo društvo povezano vlasničkom strukturom s Tommy d.o.o., nije u perimetru IPO procesa; (3) Društvo u čijem vlasništvu su nekretnine (eng. *Property Company*); (4) Društvo s poslovnim operacijama bez izravnog vlasništva nad imovinom (eng. *Operating Company*)

NAMJENA IPO SREDSTAVA

NAMJENA SREDSTAVA PRIKUPLJENIH JAVNOM PONUDOM

1	**Ekspanzija maloprodajne mreže Izdavatelja** 50 – 75 novih trgovina na strateški odabranim lokacijama	c. 80-100 mil. EUR
2	**Selektivni akvizicijski program** Provedba akvizicija u Republici Hrvatskoj i Adria regiji	c. 60-100 mil. EUR
3	**Proširenje proizvodnih kapaciteta Bobisa** Rast najprofitabilnijeg segmenta Grupe	c. 27 mil. EUR
4	**Širenje maloprodaje Bobisa** Strateški razvoj maloprodajne mreže	c. 6 mil. EUR
5	**Modernizacija poslovnih aplikacija** Unaprjeđenje korisničkog iskustva i optimizacija troškova	c. 7 mil. EUR
6	**Otvaranje HoReCa veleprodajnog centra** Ulazak u visoko fragmentirano dalmatinsko veleprodajno tržište	c. 4 mil. EUR

Ukupni iznos planiranih investicija **c. 180 – 240 mil. EUR**

Srednjoročni učinak[1]

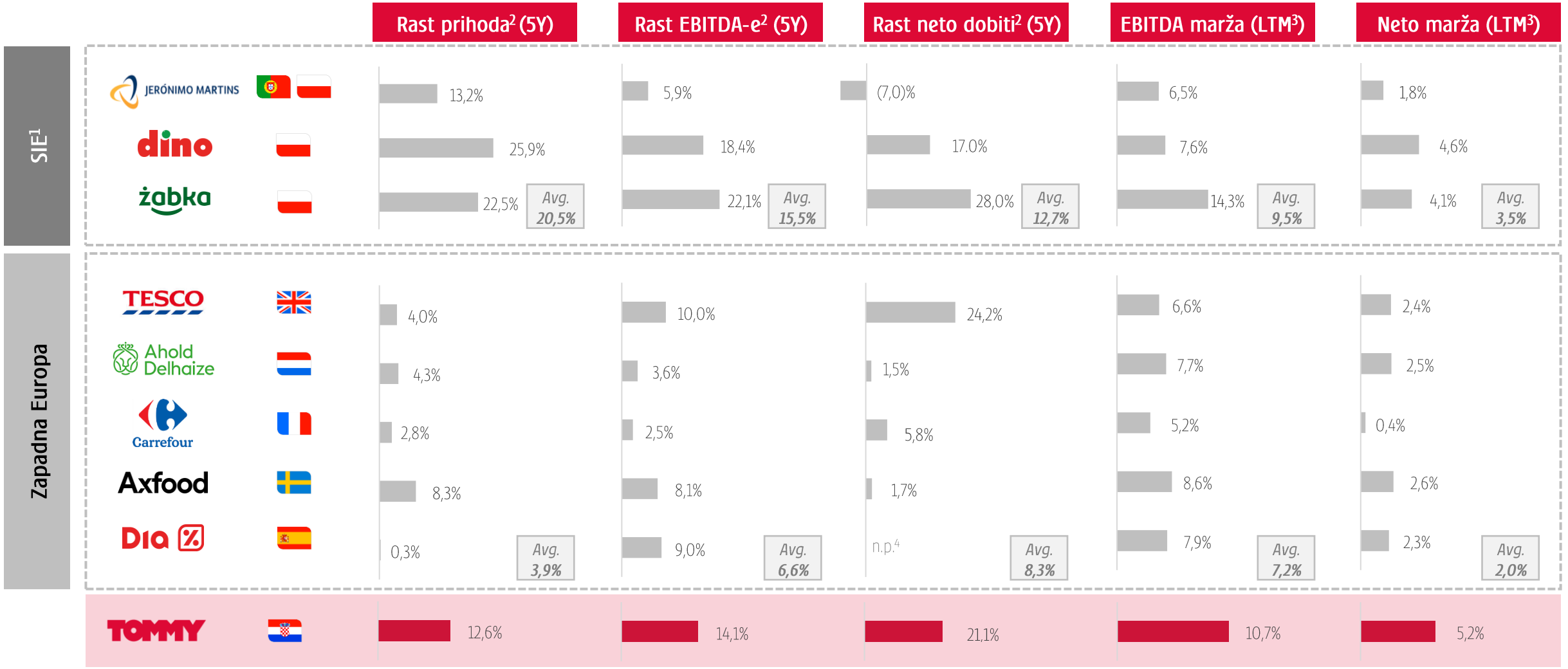
c. 400–480 mil. EUR
indikativni procijenjeni učinak na rast prihoda

c. 57–63 mil. EUR
indikativni procijenjeni učinak na rast EBITDA-e

Investicije se namjeravaju financirati **IPO sredstvima**, **operativnim novčanim tokovima** i **drugim izvorima**, uz **održavanje konzervativne razine zaduženosti**

Bilješke: (1) Navedeni rasponi učinka predstavljaju isključivo interne indikativne procjene Izdavatelja utvrđene na temelju pretpostavki koje trenutno smatra razumnima te isto ne predstavlja predviđanje dobiti i poslovnih rezultata Izdavatelja u budućnosti

VALUACIJSKA RAZMATRANJA – Operativni *benchmarking*



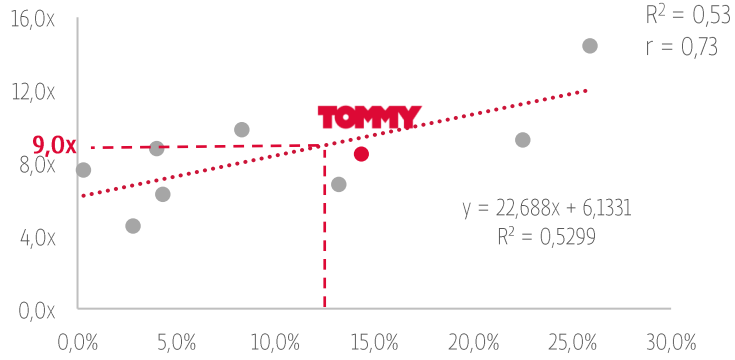
Izvori: Bloomberg na dan 3. studeni 2026., nerevidirani konsolidirani financijski podaci Tommy Grupe za period 1.1-31.8.2026. (uz revizorski uvid)
Bilješke: (1) Srednjoistočna Europa; (2) CAGR – složena godišnja stopa rasta (eng. *Compound Annual Growth Rate*) za period 31.12.2021. – 31.8.2026.; (3) Zadnjih 12 mjeseci (eng. *Last twelve months*); (5) Društvo na početku promatranog razdoblja nije ostvarivalo dobit

VALUACIJSKA RAZMATRANJA – Pregled tržišnih multiplikatora

		Trž. kapitalizacija	EV/EBITDA (LTM[2])	P/E (LTM[2])
		EUR mlrd.		
SIE[1]	JERÓNIMO MARTINS	12,0	6,8x	20,9x
	dino	8,6	14,4x	24,2x
	żabka	7,3	9,3x	23,4x
			Avg. 10,2x	*Avg. 22,8x*
Zapadna Europa	TESCO	40,9	8,8x	18,3x
	Ahold Delhaize	29,5	6,3x	13,0x
	Carrefour	10,0	4,5x	6,5x
	Axfood	5,5	9,8x	24,7x
	Dia	2,8	7,6x	25,0x
			Avg. 7,4x	*Avg. 17,5x*
Ukupno *peer* grupa[4]			*Avg. 8,8x*	*Avg. 20,2x*

Regresijska analiza

Sales CAGR (5Y) vs. EV/EBITDA (LTM[2])



- Usporediva društva u SIE pokazuju značajno veće stope rasta od usporedivih društava u Zapadnoj Europi, što uzrokuje valuacijsku premiju
- Regresijska analiza s visokim koeficijentom korelacije (0,80) implicira vrijednost Tommyja od 8,7x EBITDA

IPO-i u CEE maloprodaji

żabka

9,4x	43,7x
EV/EBITDA LTM[2]	P/E LTM[2]

listopad 2024.

dino

13,5x[4]	22,4x[4]
EV/EBITDA 2016.	P/E 2016.

travanj 2017.

Izvori: Bloomberg na dan 3. studeni 2026., nerevidirani konsolidirani financijski podaci Tommy Grupe za period 1.1-31.8.2026. (uz revizorski uvid)
Bilješke: (1) Srednjoistočna Europa; (2) Zadnjih 12 mjeseci (eng. „Last twelve months"), period 1.9.2025. – 31.8.2026; (3) Prema finalnoj cijeni dionice za institucionalne investitore; (4) Ukupna *peer* grupa predstavlja prosjek prosječnih multiplikatora pojedine *peer* skupine usporedivih društava, pri čemu su prosječni multiplikatori za svaku skupinu izračunati zasebno, a zatim jednako ponderirani pri izračunu ukupnog prosjeka

VALUACIJSKA RAZMATRANJA – Indikativna valuacija

mil. EUR	Izvještajni LTM[5] 8.2026.	Komentar
EBITDA	**86,0**	• EUR 4,9 mil. uključenih u EBITDA-u, odnosi se na neto efekt prodaje nekretnina Brodokomerc Nove
Neto dobit	**41,9**	• Dobit od spomenute prodaje nekretnina nakon primjene zakonske porezne stope 18% iznosi EUR 4,0 mil.

Tržišni multiplikatori [1,2] (LTM[5])	
EV / EBITDA	8,8x
P / E	20,2x

Pregled valuacije

(u mil. EUR)	Enterprise value (EV)	(-) Neto dug	= Equity value (EqV)	Ponder
EV/EBITDA	712	(55)	658	*50%*
P/E	819	(55)	764	*50%*
Prosjek	**765**	**(55)**	**711**	
(-) Ukupni diskont 30% (1 + 2)			**(213)**	
(1) IPO diskont 15%			(106,5)	
(2) Diskont za veličinu 15%			(106,5)	
			Donja	Gornja
= **EqV** (Vrijednost za imatelje vlasničkog kapitala)			**498**	**558[3]**
Implicirana EV/EBITDA (LTM[5])			6,8x	7,6x
Implicirani P/E (LTM[5])			13,1x	14,7x
Vrijednost po dionici (u EUR)			**83,0**	**93,0**

Dugoročne financijske smjernice

> 10%
5Y CAGR prihoda

> 10%
EBITDA marža

< 3x EBITDA
Dugoročna zaduženost

30% – 50%
Payout ratio [4]

Izvori: Bloomberg (3.11.2026.), revidirani financijski izvještaji društava unutar Tommy Grupe, nerevidirani konsolidirani financijski podaci Tommy Grupe za period 1.1-31.8.2026. (uz revizorski uvid)
Bilješke: (1) Raspon od ukupno 10% oko prosjeka *peer* grupe (5% iznad i ispod prosjeka); (2) Multiplikatori na normaliziranu EBITDA-u i neto dobit zadnjih 12 mjeseci (eng. *Last twelve months*); (3) Gornja granica raspona dobivena je primjenom premije na EqV umanjen za diskont; (4) Izdavatelj je usvojio politiku dividendi za razdoblje od 2026. do 2030. - namjera Izdavatelja je dioničarima isplaćivati između 30% i 50% neto dobiti Izdavatelja u obliku dividende, ako za to budu ispunjeni uvjeti predviđeni zakonom, Statutom i predmetnom politikom; (5) Zadnjih 12 mjeseci (eng. *Last twelve months*), period 1.9.2025. – 31.8.2026

PREGLED PONUDE

Izdavatelj:	**Tommy d.d.**
Transakcija:	**Inicijalna javna ponuda („IPO")**
Ciljani iznos izdanja:	**EUR 180 mil. – EUR 200 mil.**
Raspon cijene:	EUR 83 - EUR 93
Ciljani free-float[1]:	Od 25,16% do 27,71%
Zemlje:	Republika Hrvatska i Republika Slovenija
Uvrštenje:	Službeno tržište Zagrebačke burze („ZSE")
Oznaka vrijednosnog papira / ISIN:	TMY-R-A / HRTMYORA0006
Vrsta izdanja:	Prodaja vlastitih dionica
Ponuđene dionice:	Do najviše 2.150.000 dionica
Ciljani ulagatelji:	Sve MiFID II kategorije ulagatelja uključujući Kvalificirane ulagatelje, Male ulagatelje, Radnike i Članove programa nagrađivanja vjernosti
Prekomjerna dodjela i program stabilizacije:	Do 150.000 dionica (7,0% Ponuđenih dionica); 30 dana
Prijeboj i namira:	SREDIŠNJE KLIRINŠKO DEPOZITARNO DRUŠTVO, dioničko društvo
Zajednički agenti ponude i uvrštenja:	INTERKAPITAL vrijednosni papiri d.o.o. i Zagrebačka banka d.d.
Kanali provedbe ponude:	InterCapital (poslovnica i MyCapital), Zagrebačka banka (sve poslovnice i mZABA), FINA (poslovnice, m-Riznica i e-Riznica) i HITA-Vrijednosnice d.d. (za klijente)
Voditelj knjige ponuda za Sloveniju:	INTERKAPITAL vrijednosni papiri d.o.o.

Bilješke: (1) Udio Ponuđenih dionica u temeljnom kapitalu Društva nakon IPO-a

VREMENSKI PLAN PROVEDBE

Ključni datumi

STUDENI

P	U	S	Č	P	S	N
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

PROSINAC

P	U	S	Č	P	S	N
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

23. studenog – 4. prosinca
- Razdoblje trajanja ponude i uplate za Male ulagatelje i formiranje knjige ponuda za Kvalificirane ulagatelje

7. prosinca
- Objava konačnih uvjeta (cijena, količina i uspješnost ponude)
- Dostava Obavijesti o alokaciji i Instrukcija za uplatu za Kvalificirane ulagatelje
- Zahtjev za uvrštenje Dionica na Službeno tržište ZSE

Najkasnije do 8. prosinca
- Dostava Izjave o prihvatu Malim ulagateljima
- Zahtjev za preknjižbu i preknjižba Ponuđenih dionica na račune Malih ulagatelja

Očekivano 9. prosinca
- Rok za uplatu za Kvalificirane ulagatelje
- Zahtjev za preknjižbu i preknjižba Ponuđenih dionica na račune Kvalificiranih ulagatelja
- Očekivan početak trgovanja na Službenom tržištu ZSE

Struktura ponude i alokacija

c. 35%
Indikativna alokacija svim kategorijama Malih ulagateljima

c. 65%
Indikativna alokacija Kvalificiranim ulagateljima

Vremenski prioritet
ranije predane ponude

Dugoročno ulaganje
stabilna struktura dioničara

+500 EUR
minimalni iznos kupnje

Prioritet

1 RADNICI
- Izdavatelj, Bobis, Petason i TOMMY 1992;
- Ponude: 500 - 30.000 EUR[1]
- Bonus: **1 za svake 4 kupljene dionice** (po isteku 4 god.)
- **Opcija odgođenog plaćanja[2]**

2 ČLANOVI PROGRAMA VJERNOSTI
- Bonus: **1% vrijednosti stečenih dionica u bodovima vjernosti** (max. 300 EUR) po proteku 60 kalendarskih dana od stjecanja

3 OSTALI MALI ULAGATELJI
- Svaka fizička ili pravna osoba u Hrvatskoj koja nije Kvalificirani ulagatelj
- **Prednost ranije predanih ponuda i manjih iznosa**

KVALIFICIRANI ULAGATELJI
- Sudjelovanje u procesu formiranja knjige ponuda
- **Alokacija prioritizira cijenu** i **aktivno sudjelovanje** u ponudi (pre-marketing, roadshow...)

Bilješke: (1) Napominje se da maksimalni iznos od 30.000,00 EUR predstavlja limit sudjelovanja u Ponudi Radnicima i programu nagrađivanja Radnika dodjelom dodatnih Dionica kako je opisano u točki 6.11.1.3. Prospekta, dok će se za svakog Radnika koji u Ponudi bude sudjelovao s višim iznosom smatrati da preostalim dijelom sudjeluje u Ponudi Malim ulagateljima; (2) Radnik će moći odabrati i opciju plaćanja uz odgodu, pri čemu je dužan uplatiti 25% ukupno ponuđenog iznosa najkasnije do roka naznačenog u Javnom pozivu.

SAŽETAK INVESTICIJSKE PROPOZICIJE

1

NAJVEĆI VERTIKALNO INTEGRIRANI MALOPRODAJNI LANAC U HRVATSKOJ

Tommy maloprodajna mreža upotpunjena *premium* pekarskim brendom (Bobis) i vlastitom preradom mesa (Petason)

2

STVORENI TEMELJI ZA BUDUĆI RAST

Logistički centar, webshop, program vjernosti i IT infrastruktura razvijeni su u periodu 2021. - 2025., a Grupa je sada spremna za sljedeću fazu rasta

3

SREDSTVA PRIKUPLJENA JAVNOM PONUDOM U POTPUNOSTI ĆE SE INVESTIRATI U DALJNJI RAST I RAZVOJ (100% *money-in*)

Već identificirane nove Tommy maloprodajne lokacije, regionalne strateške M&A prilike te proširenje proizvodnih kapaciteta

4

SNAŽNA BILANCA I POTENCIJAL ZA DIVIDENDE U INDUSTRIJI S NISKOM VOLATILNOSTI

0,6x ND/EBITDA, definirana politika isplata dividendi u visini 30% - 50% neto dobiti, nacionalno prepoznatljiv brend s vjernom bazom kupaca i sektor potaknut rastućom potrošnjom

TOMMY

ZNA ŠTO VOLIŠ.

PRILOG

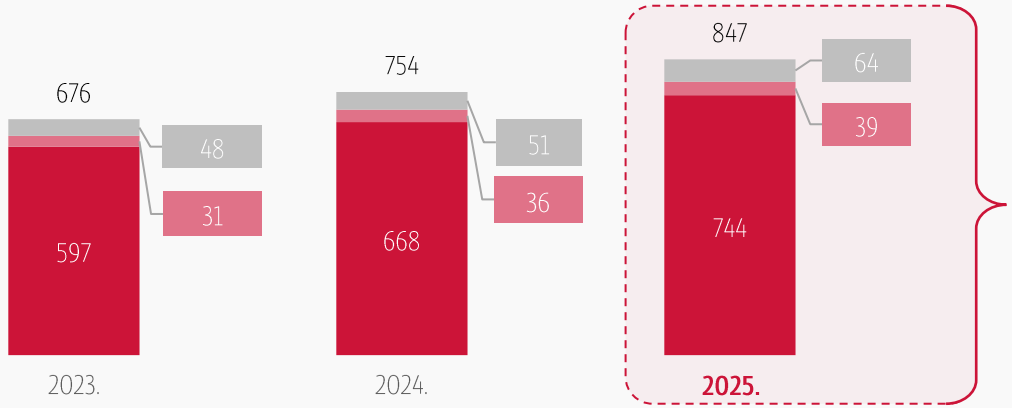
KLJUČNI FINANCIJSKI POKAZATELJI GRUPE DRUŠTAVA U KONSOLIDACIJI

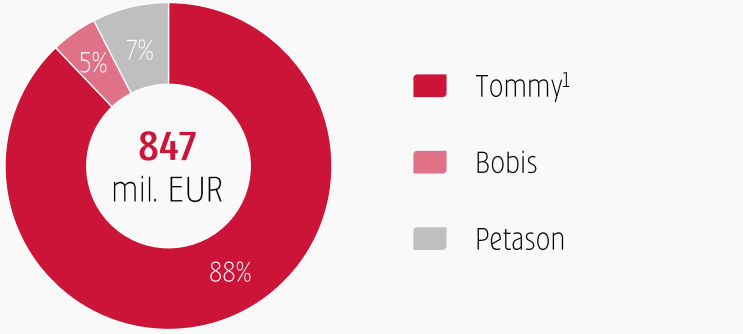
Diversificirani poslovni model izvan maloprodaje **povećava stabilnost i kvalitetu prihoda te ukupnu profitabilnost Grupe**

Bobis i Petason zajedno ostvaruju približno **15% agregirane EBITDA-e Grupe**

Podjela ukupnih poslovnih prihoda po društvima u Grupi

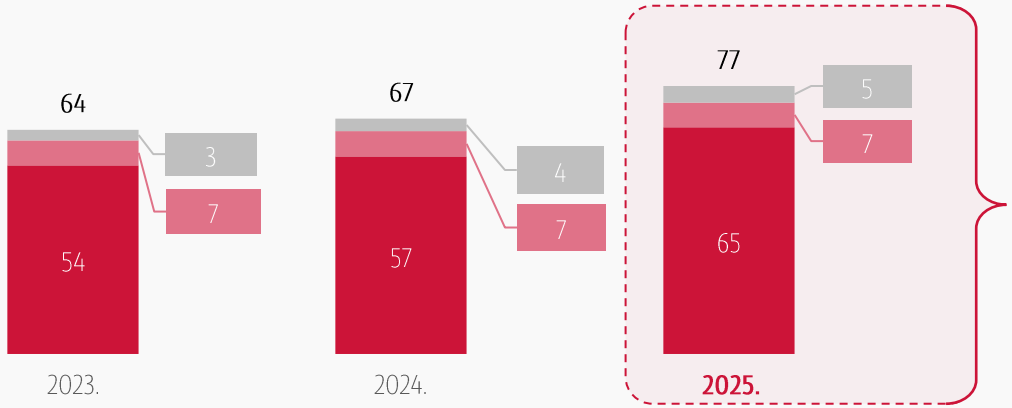
EUR mil., nekonsolidirano (agregirano)

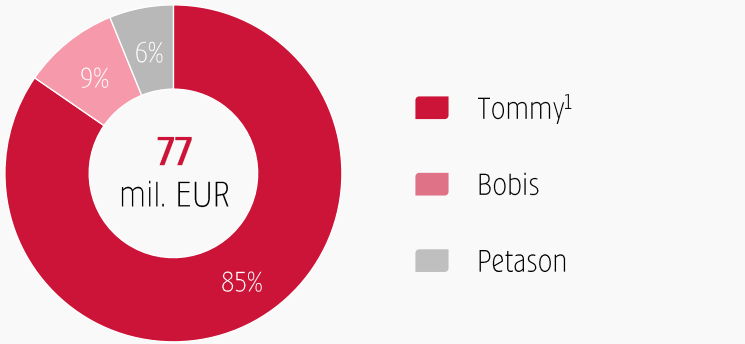




Podjela EBITDA-e po društvima u Grupi

EUR mil., nekonsolidirano (agregirano)

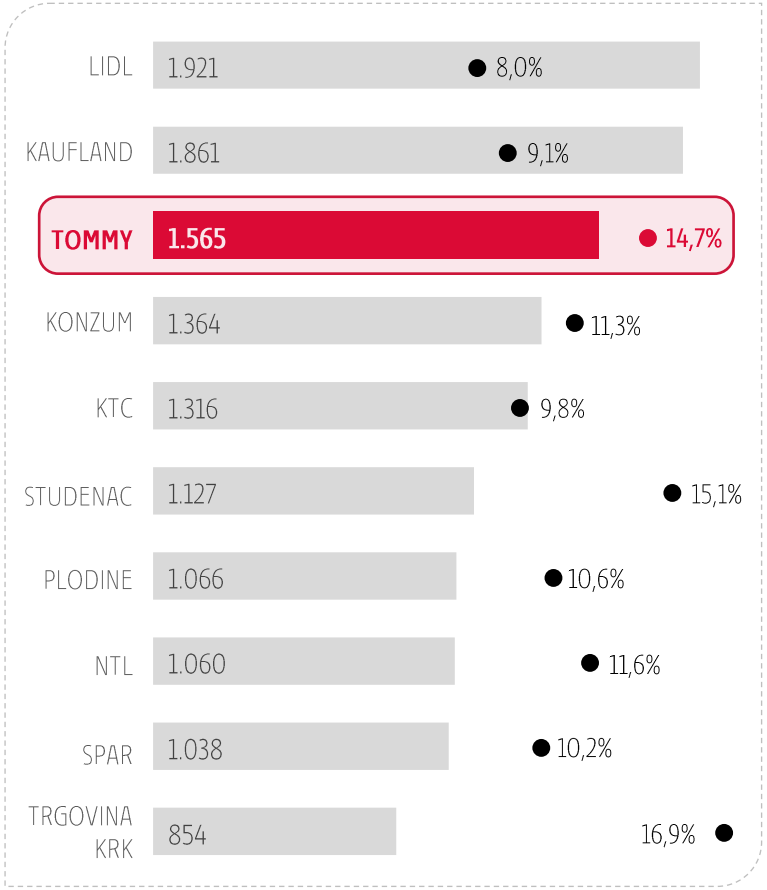




Izvori: Revidirani financijski izvještaji društava unutar Tommy Grupe; nerevidirani konsolidirani financijski podaci Tommy Grupe za period 8 mjeseci 2026. godine (uz revizorski uvid)
Bilješke: (1) Podaci sadrže financijske rezultate društava Spectar trade (pripojeno društvu Tommy u prosincu 2025.) i Brodokomerc Nova (pripojeno društvu Tommy u travnju 2026.)

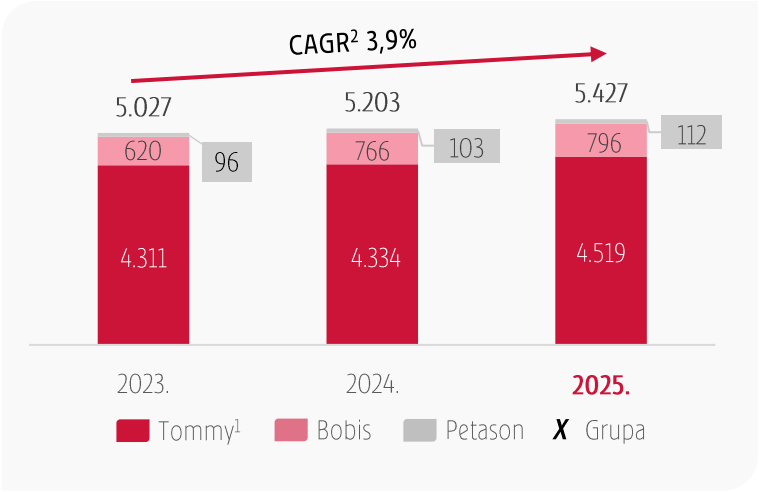
RADNA SNAGA

Usporedba troška po zaposlenom - Tommy[1] vs tržište

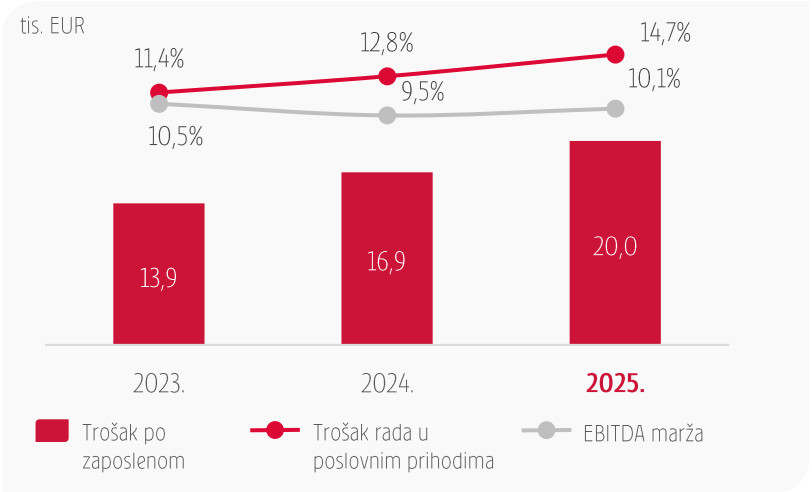


- **Tommy isplaćuje treću najvišu prosječnu neto plaću** među vodećim hrvatskim maloprodajnim lancima, odmah iza Lidla i Kauflanda, koji posluju kroz standardizirane velike prodajne formate s višom produktivnošću rada
- **Izvrsno upravljanje operativnim troškovima** omogućilo je značajan rast troškova zaposlenika tijekom posljednje tri godine, uz istodobno održavanje stabilnih EBITDA marži
- Rast troškova zaposlenih iznad tržišnog prosjeka omogućuje konkurentne prihode zaposlenicima što doprinosi **dugoročnom zadovoljstvu i jačanju vjernosti**, pri čemu je trošak po zaposleniku značajno viši nego kod izravnih konkurenata na obali, poput Studenca, Trgovine Krk i Plodina

Prosječan broj zaposlenih u Tommy Grupi



Pregled troškova zaposlenika i marži profitabilnosti[1]



Izvori: Revidirana financijska izvješća društava i web-stranice društava
Bilješke: (1) Na razini Tommy Grupe; (2) Složena godišnja stopa rasta (eng. *Compound Annual Growth Rate*)

RECENTNA KAPITALNA ULAGANJA I INICIJATIVE

Logističko-distributivni centar

Jedna od **najznačajnijih strateških investicija** društva i iskorak u poslovanju kroz **optimizaciju** i **racionalizaciju logističkih procesa**

38 tis. m²
površina objekta

218
zaposlenih

studeni 2024.

Bobis proizvodni pogon

Jedan od **najmodernijih pogona u regiji,** doprinio modernizaciji proizvodnje, sa **kapacitetima za rast bez širenja pogona**

13 tis. m²
površina objekta

60 mil. proizvoda
kapacitet godišnje proizvodnje

ožujak 2021.

Tommy trgovine

Najveći dio ciklusa obnove prodajne mreže je završen što implicira nižu potrebe za nova ulaganja narednom razdoblju, odnosno **oslobađanje novčanih tokova**

80%
Obnovljenih trgovina

do 2026.

Nadogradnja sustava

ERP **transformacija i digitalizacija poslovnih procesa** (SAP, GOLD, WMS, webshop)

AI inicijative usmjerene na **povećanje učinkovitosti i smanjenje gubitaka**

Nastavak implementacije AI rješenja **tijekom 2026.**

od 2022.

Otkupi vlasničkih udjela

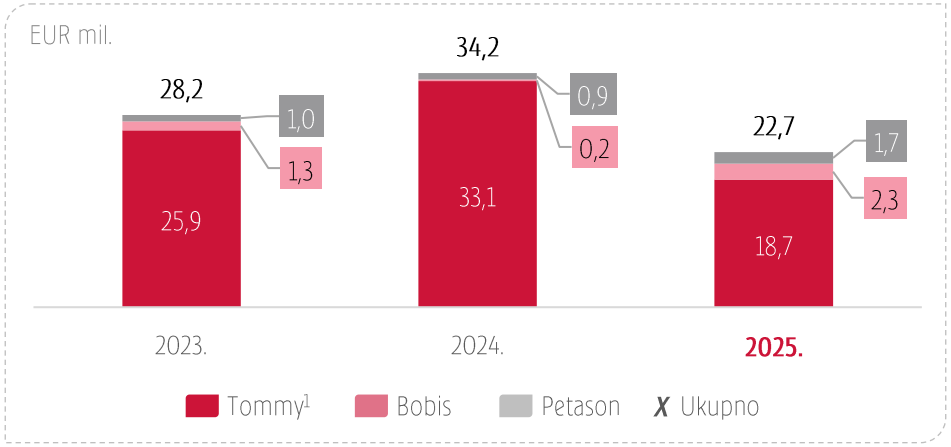
Preuzimanje **Brodokomerc Nove**, lanca malih trgovina na Kvarneru

2023.

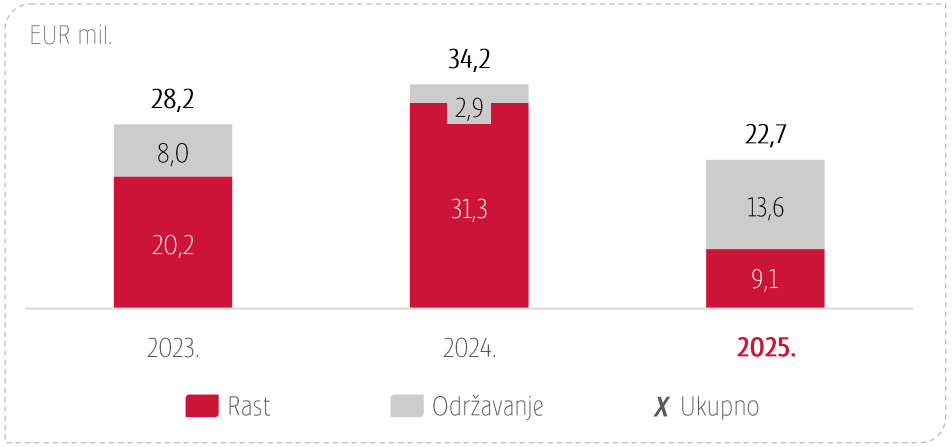
Otkupi vlasničkih udjela u Bobisu, Petasonu i Spectar tradeu od strane Tommyja (100%-tni vlasnik)

2023.

Podjela kapitalnih ulaganja po društvima u konsolidaciji



Podjela kapitalnih ulaganja po namjeni



Visoka ulaganja u rast u 2023. i 2024. odnose se pretežito na **izgradnju Logističko-distributivnog centra** i u manjoj mjeri **otvaranje novih trgovina**

Niske potrebe za ulaganjem u održavanje (nekretnine u vlasništvu Tommyja 1992) omogućuju **značajnu konverziju EBITDA-e u novčane tokove**

Bilješke: (1) Ukupna ulaganja u novi proizvodni pogon zaključno s 31.12.2025.