

Matija Kontrec-Gödecke,

potpredsjednik Arclif Groupa:

U svakom trenutku možemo investirati do 150 milijuna eura po projektu

Možemo pomoći hrvatskim poduzećima pri izlasku na međunarodna tržišta, primjerice ciljanim traženjem poduzeća za preuzimanje u inozemstvu. Naša mreža jednako nam tako omogućuje da stranim poduzećima omogućimo pristup Hrvatskoj kao nearshoring-lokaciji

razgovarao **TOMISLAV PILI**
tomislav.pili@lidermedia.hr

Domaća scena fondova rizičnoga kapitala sve se više zahuktava – najavljeno je osnivanje novih fondova, a traže se i nova tržišta. Tako je, primjerice, Proventus Capital Partners najavio ulaganje u Bugarsku nakon što postane operativan novi fond Proventus SEE Fund II. No hrvatsko tržište od samih je početaka bilo zanimljivo i inozemnim fondovima – jedan takav upravo se predstavlja hrvatskim poslovnim ljudima. Riječ je o švicarskom Arclif Groupu, registriranom u Zugu, kantonu poznatome po velikom broju finansijskih kompanija koje ondje posluju. Riječ je o holdinškoj kompaniji osnovanoj 2000. i fokusiranoj na ulaganja u mala i srednja poduzeća, posebno u ranoj fazi razvoja. Jedno od njegovih zvučnijih ulaganja bilo je ono u Facebook, ali i glazbeni *streaming*-servis Spotify. U vodstvu je kompanije i Matija Kontrec-Gödecke, potpredsjednik i šef operacija za srednju i istočnu te jugoistočnu Europu. Kontrec-Gödecke ovih je dana u Zagrebu radi Arclifova predstavljanja hrvatskoj poslovnoj sceni pa je u ekskluzivnome razgovoru za Lider objasnio zašto ta investicijska kompanija vidi potencijal ulaganja u Hrvatsku. Inače, Kontrec-Gödecke rođeni je Zagrepčanin, ali s obitelji je potkraj 1989. otišao u Njemačku. Ima magisterij iz ekonomije i dugogodišnje iskustvo u institucionalnom upravljanju

imovinom. Konzultant je za nekretnine, a napisao je i knjigu koja istražuje postojanost izvedbi u upravljanju investicijskim fondovima u kojima prijašnji rezultati mogu predvidjeti budući uspjeh. U njegovoj biografiji stoji i da je upravljao mirovinskim fondom njemačkoga poštanskog sustava te bio glavni analitičar za dionice i alternativne investicije u francuskoj banci BNP Paribas.

• **Arclif Group osnovan je 2000. godine. Tko su bili prvi investitori, tko su sadašnji i na koji način prikupljate kapital?**

– Arclif Group potpuno je u vlasništvu osnivača i nema dugova. Postali smo poznati po ulaganjima u ranoj fazi, primjerice u Facebook i Spotify. Izlaskom iz tih pozicija generirali smo sredstva kojima danas upravljamo.

• **Tko su Arclifovi osnivači i možete li ih ukratko predstaviti?**

– Predsjednik je Uprave Neoklis Lazanas, rođen u Njemačkoj, ali grčkoga podrijetla, diplomirani ekonomist. Godinama je bio menadžer u nabavi i prodaji za multinacionalne kompanije kao što su američki Ford Motor Company, Lear Corporation, General Motors, Amtek Group i drugi. On i upravlja aktivnostima Grupe u cijelome svijetu. Elena Skoročod, ruskoga podrijetla, odrasla je u Njemačkoj, ali više od dvadeset pet godina živi u Švicarskoj. Godinama je radila za Grupu Kempinski na raznim funkcijama. Danas je najveća dioničarka Arclif Groupa i odgovorna je za njegove financije.

• **Kolikim kapitalom upravlja Arclif?**

– U svakom trenutku možemo investirati do 150 milijuna eura po projektu.

• **Kakvi su vaši dosadašnji rezultati ulaganja: koliko u prosjeku na godinu rastu prihodi i dobit kompanija u koje ste uložili i koliko dugo Arclif ostaje u vlasničkoj strukturi?**

– Arclif Group uglavnom ulaže u srednjem do dugom roku. Obično držimo svoje udjele, odnosno pozicije, između pet i petnaest godina. Precizno trajanje ulaganja ovisi ponajviše o razvoju pojedine tvrtke, tržišnim uvjetima i prilikama za izlazak iz investicije.

• **Koji vam je preferirani način izlaska iz investicije, prodaja drugom investitoru ili izlazak na burzu?**

– Obje su opcije moguće i ovise o projektu.

• **Koje sve prednosti donosi Arclifovo ulaganje u kompanije u koje ulazite u vlasničku strukturu?**

– Arclif Group poznat je kao akcelerator. Donosimo iskustvo iz 85 uspješnih ulaganja, odnosno transakcija. Naš menadžment ima kumulativno gotovo stotinu godina iskustva u industriji, automobilskom sektoru i bankarstvu. Osim toga, imamo mrežu od 19 specijaliziranih poduzeća kćeri koja nude usluge poput savjetovanja o spajanjima i preuzimanjima, optimizacije procesnih troškova, prijave patenata, rješavanja pitanja nasljeđivanja,

izlaska na burzu, internacionalizacije i financiranja. Tako svoje partnere, odnosno tvrtke iz portfelja, možemo poduprijeti u gotovo svakoj situaciji ciljano i individualno – bilo u fazi rasta, internacionalizacije bilo preokreta.

• **Namjeravate uložiti u Hrvatsku. Kakve vas tvrtke zanimaju (male, srednje, startupovi) te iz kojih sektora?**

– Djelujemo prema maksimi: *We invest in out-*

standing entrepreneurs and projects. Imamo iskustvo u ulaganjima i u tehnološki sektor i u tradicionalnu industriju, odnosno u sve od *startupova* do etabliranih tvrtki iz svih sektora. Specijalizirani smo za ulaganja u mala i srednja poduzeća, ali također smo uspješno surađivali s velikim korporacijama.

• **Zanima li vas isključivo preuzimanje većinskog udjela?**

– Arclif Group na godinu dobije između 800 i 900 investicijskih upita, od toga realiziramo samo nekoliko njih. Naš poslovni model temelji se na tri stupa: Prvi je 'industrija'; tu ciljamo daljnji razvoj poduzeća, aktivna ulaganja u tvrtke, spajanja i preuzimanja. Sljedeći su stup 'usluge' s pomoću specijaliziranih poduzeća kćeri koja nude ciljane savjetovanja. Treći su stup 'investicije', koje se sastoje od kupnje i držanja udjela u tvrtkama s relativno malim opsegom aktivnosti s naše strane. Ovisno o tome koji stupanj aktivnosti smatramo nužnim ili koji stupanj angažmana žele naši partneri, kupujemo udjele u odgovarajućim tvrtkama. Osim stjecanja vlasničkih udjela, možemo plasirati do 500 milijuna eura vanjskoga kapitala.

• **Imate li neku pretpostavku, koliko biste ulaganja u hrvatske kompanije mogli ostvariti u idućih pet godina?**

– Možemo po projektu staviti na raspolaganje do 150 milijuna eura.

• **U prednosti hrvatskog tržišta ističete i priličan bazen radne snage u dijaspori. Kako iskoristiti taj potencijal s obzirom na to da domaći poslodavci imaju problem s radnom snagom te ga rješavaju uglavnom uvozom iz trećih zemalja?**

– Pitanje nije kako ih pridobiti, nego koje im se mogućnosti otvaraju našim ulaganjima i aktivnostima. Naša ulaganja stvaraju radna mjesta za kvalificiranu i visokokvalificiranu radnu snagu. Zahvaljujući našem iskustvu i međunarodnoj mreži možemo pomoći hrvatskim poduzećima pri izlasku na međunarodna tržišta, primjerice ciljanim traženjem poduzeća za preuzimanje u inozemstvu. Naša mreža jednako nam tako omogućuje da stranim poduzećima omogućimo pristup Hrvatskoj kao *nearshoring*-lokaciji.

• **Jeste li već stupili u kontakt s nekim zainteresiranim stranim kompanijama koje zanima otvaranje poslovanja u Hrvatskoj?**

– Da, imamo kontakte.

• **Kakav je potencijal *private-equity* financiranja u Hrvatskoj u idućih nekoliko godina?**

– Za *growth-capital* financiranje ili *buyout*/restrukturiranja možemo po projektu staviti na raspolaganje do 150 milijuna eura. Za nas je ključan faktor potencijal rasta. Hrvatska je u posljednjim godinama ostvarila doista dinamičan rast, osobito u sektoru elektrotehnike, elektronike, IT-a i elektromobiliteta, i zbog toga je privlačno odredište. ■