

Featured in



CEE
LEGAL MATTERS



Bogdan Gecić
Founding Partner



Ognjen Colić
Partner



Miodrag Jevtić
Partner

GECIĆ | LAW

Telekom Srbija i akvizicija vredna 1,5 milijardi evra: Gecić Law iz prve ruke



Dana 19. februara 2025. godine, CEE Legal Matters je objavio da je advokatska kancelarija Gecić Law savetovala kompaniju Telekom Srbija u vezi sa akvizicijom NetTV Plus, Total TV u Srbiji i Severnoj Makedoniji, kao i licenci za prava emitovanja Sport Klub kanala na području Zapadnog Balkana od United Group. Ova transakcija, čija ukupna vrednost iznosi 1,5 milijardi evra, predstavlja jednu od najvećih u istoriji telekomunikacionog sektora Srbije i šireg regiona Balkana.

Nakon uspešno dobijenih odobrenja za koncentraciju u četiri jurisdikcije – Srbija, Bosna i Hercegovina, Crna Gora i Severna Makedonija – posao je nedavno zvanično zaključen. Tim povodom, partneri kancelarije Gecić Law – Bogdan Gecić, Ognjen Colić i Miodrag Jevtić – govore o detaljima ove istoriske transakcije.

CEELM: Sada kada se slegla prašina oko transakcije, kakvi su utisci – koliki je njen značaj?

Bogdan Gecić: Zaista je teško preneti koliko smo ponosni i uzbuđeni. Ova transakcija je stvarno istorijska – ne samo za Srbiju, već i za čitav region Balkana. Ova transakcija, čija je vrednost oko 1,5 milijardi evra, predstavlja jednu od najvećih telekomunikacionih transakcija u našem regionu. Što je još važnije od same cifre, ova akvizicija označava početak nove ere za naš telekomunikacioni sektor. Ovom strateškom akvizicijom – od NetTV Plus platforme za striming, preko direktnog satelitskog emitovanja, do regionalnih prava na prenos Sport Kluba – Telekom Srbija menja ceo sektor. Tako je ova kompanija konačno od tradicionalnog operatera prerasla u vizionarskog regionalnog lidera. Zaista je inspirativno da kompanija sa sedištem u Beogradu širi svoju digitalnu ponudu ne samo kroz ceo Balkan, već i ka našoj dijaspori širom sveta. Za nas kao kancelariju koja deluje u ovom regionu, poverenje koje nam je ukazano da budemo vodeći pravni savetnici u ovako značajnom trenutku predstavlja veliku čast. Smatram da ovaj uspeh na sjajan način osvetljava potencijal Zapadnog Balkana i vizionarski pristup Telekomu Srbija razvoju – ukazuje na to šta je sve moguće postići kada se lokalna ambicija spoji sa vrhunskom realizacijom. Ponosni smo što smo bili deo ovog poduhvata koji ne samo da jača stratešku poziciju kompanije Telekom Srbija, već zaista otvara novo poglavlje u oblasti telekomunikacija celog regiona.

CEELM: Ova transakcija obuhvata više zemalja i pravnih sistema. Koji su bili najveći izazovi u celom procesu?

Ognjen Colić: Iskreno govoreći, preblago je reći da je proces bio “izazovan”. Moje kolege me često zadirkuju da imam OKS jer sam izuzetno orijentisan na detalje – a u ovom slučaju, ta osobina je došla do punog izražaja. Bio je to pravi pravni lavirint – slagalica čiji su delovi rasuti po čitavom Balkanu. Na regulatornom planu, trebalo je dobiti odobrenje za koncentraciju u četiri države, gde svaka ima svoja pravila, jezik, rokove. Paralelno smo pripremali smo dokumentaciju, odgovarali na pitanja regulatornih vlasti na više jezika i sve uredili da odobrenja stignu u pravo vreme. Naš tim je uspešno upravljao transakcijom u složenom regulatornom okruženju, usklađujući mnoštvo paralelnih procesa. Ništa nismo prepustili slučaju – mislim da smo svaki dokument iz transakcije proverili barem tri puta, i to temeljno! Dodatnu kompleksnost donelo je to što se ova akvizicija odvijala paralelno sa prodajom SBB-a kompaniji e& PPF Telecom. Znači – dva dela transakcije koji su morali da se zatvore istovremeno i potpuno sinhronizovano, što je zahtevalo preciznu usaglašenost aktivnosti i pažljivo planiranje alternativnih scenarija. Blisko smo sarađivali sa međunarodnim savetnikom, advokatskom kancelarijom Clifford Chance, u vođenju pregovora na visokom nivou, uz neprekidnu koordinaciju aktivnosti. U jednom momentu sam se našalio da je mom telefonu potreban poseban punjač samo za “deal callove”.



Na kraju se taj naš pedantan pristup isplatio – posao je zatvoren na vreme, bez zastoja i bez regulatornih smetnji. Bilo je zadovoljstvo videti kako su se svi delovi složili na svoje mesto. Za mene je to bila još jedna potvrda da uz posvećen tim i jasan plan, čak se i najkompleksnije prekogranične transakcije mogu efikasno sprovesti. Moram da odam priznanje našem timu – od partnera do mlađih saradnika – koji su svi pružili sve od sebe radeći pod velikim pritiskom. Naši stručnjaci iz korporativnog prava, prava konkurencije, regulatornih pitanja, finansija – dakle iz čitavog spektra pravnih oblasti – su vrlo usklađeno radili. Taj multidisciplinarni pristup bio je jedini način da obuhvatimo sve aspekte ovog posla, od due diligence-a u više zemalja do pristupa propisima koji su specifični za ovaj sektor. Bila je to prava timska pobeda, kojoj su prethodile brojne neprospavane noći i besprekorna posvećenost detaljima.

Miodrag Jevtić: Opisao bih ovu transakciju kao veoma uzbudljivu – to su momenti zbog kojih “živimo” ovaj posao. Bilo je trenutaka kada smo se osećali kao kontrolori letenja, koji istovremeno usmeravaju desetine letova. Zamislite ovo: paralelni pregovori, regulatorne prijave u četiri prestonice, video konferencije u više vremenskih zona... U pojedinim trenucima smo se šalili da treba da se kloniramo kako bismo stigli na sve sastanke. Moja uloga je u velikoj meri bila da iz pozadine tiho pokrećem sve delove mehanizma i rešavam probleme čim se pojave. Radim transakcije u ovom regionu skoro dve decenije, ali sam uveren da nas sve je ova transakcija naterala da dodatno izoštrimo svoje veštine

Uspeli smo zahvaljujući izraženom međusobnom poverenju i timskoj energiji – i humoru koji je pomagao da se rasteretimo od stresa. Tokom jedne od radnih sesija, u 1:00 ujutru, našalio sam se da smo zaslužili „doktorske titule iz multitaskinga“. Smeh nas je podsetilo da smo svi u ovome zajedno. U praktičnom smislu, jasna interna komunikacija je bila od veoma velikog značaja. Svako od nas je preuzeo odgovornost za određeni deo posla – na primer, ja sam se bavio pojedinim aspektima korporativnog restrukturiranja i finansija, Ognjen je predvodio M&A pregovore, a Bogdan je pokrивao celokupnu sliku i upravljao odnosima sa ključnim akterima. Verovali smo da svako vodi svoj deo price na najbolji način, ali smo se i redovno konsultovali kako bi sve bilo usklađeno. Puno je značilo i to što je tim iz kompanije Telekom Srbija pokazao izuzetan profesionalizam i efikasnost – bili su agilni, brzi i prisutni sa nama na svakom pozivu, donosili odluke u realnom vremenu, što je omogućilo da tempo rada nikada ne opadne.

Pritisak je svakako postojao, ali smo ga držali pod kontrolom zahvaljujući opsesivnom planiranju i spremnosti da se prilagođavamo. I, da budemo iskreni, uz mnogo kafe! Na kraju, kada smo dobili potvrdu da su svi uslovi ispunjeni i da je posao zvanično zatvoren, mislim da smo svi prvi put posle višemesečne napetosti konačno mogli da odahnemo. To je istinski osećaj postignuća zbog koga volimo ovaj poziv.

CEELM: Koliko je značajno to što je jedna beogradska advokatska kancelarija bila vodeći pravni savetnik u ovoj transakciji i šta to znači za pravno tržište regiona?

Colić: To je izuzetno značajno. Do sada, kada bi neka transakcija u našem regionu prelazila vrednost oko milijardu evra, podrazumevalo se da će glavni savetnik biti neka od globalnih advokatskih kuća iz Londona, Njujorka ili nekog drugog svetskog centra, dok bi lokalne kancelarije igrale sporednu ulogu. Ovog puta je sve bilo drugačije – naša kancelarija iz Srbije bila je vodeći pravni savetnik u jednoj od najvećih transakcija koje je Balkan ikada video, uz elitnu međunarodnu kancelariju kao partnera. To je trenutak za ponos, ne samo za Gecić Law, već i za celu našu profesiju. Pokazali smo da lokalni eksperti mogu da odgovore najvišim međunarodnim standardima čak i u najkompleksnijim transakcijama. Koordinirali smo timove u više zemalja, vodili pregovore visokog rizika i isporučili rezultate kakvi se obično očekuju od globalnih kancelarija.

Verujem da to ukazuje na svojevrsno sazrevanje pravnog tržišta u Beogradu i šire na Balkanu. Naša profesija se na ovim prostorima brzo razvija, kako u pogledu stručnosti tako i u pogledu sofisticiranosti, a sada imamo i konkretan primer koji to potvrđuje. Takođe, ovo je sjajna vest za mlade pravnike u regionu – pokazuje da ne morate da odete iz Beograda ili Zagreba da biste radili na vrhunskim međunarodnim transakcijama; ti poslovi se dešavaju ovde, i vode ih domaće kancelarije. Nadam se da će to dodatno motivisati novu generaciju da nastavi da u tom smislu stalno podiže lestvicu.

Iz ugla klijenata, na ovaj način jačamo poverenje da se i najkompleksniji pravni poslovi mogu pouzdano poveriti kancelarijama iz regiona. Telekom Srbija je kompanija od velikog značaja i vidljivosti, i njihovo poverenje u nas – kao i uspeh koji smo postigli – šalje jasnu poruku drugim kompanijama: „Tako je, vrhunske pravne poslove mogu raditi domaći stručnjaci.“ To je velika stvar (bez igre reči). Naravno, međunarodne kancelarije će i dalje igrati važnu ulogu – besprekorno smo sarađivali sa Clifford Chance, gde je svojim snagama doprineo ovom uspehu – ali se težište pomera. Velike transakcije u našem regionu mogu se voditi iz Beograda, Zagreba ili Ljubljane, a ne isključivo iz Londona. To je zdrav i prirodan razvoj tržišta.

CEELM: Šta ova transakcija znači za razvoj kompanije Telekom Srbija i šireg tržišta telekomunikacija u regionu?

Gecić: Ova akvizicija je vrlo rečita. Velike transakcije u sektoru telekomunikacija u našem delu sveta obično su predvodili međunarodni igrači, dok su domaće kompanije igrale skromniju ulogu. Ovom akvizicijom Telekom Srbija – kompanija sa sedištem u Beogradu – čini hrabar strateški iskorak. Ova transakcija u suštini potvrđuje status kompanije Telekom Srbija kao regionalnog lidera. Time je značajno proširila svoje prisustvo van granica Srbije, čime je ojačala svoju tržišnu poziciju i ponudu širom regiona. Sada je u mogućnosti da ponudi više sadržaja i usluga ne samo korisnicima u Srbiji, već i širom Balkana, kao i dijaspori. Na primer, NetTV Plus je OTT platforma namenjena balkanskoj dijaspori širom sveta, a prava i licence Sport Kluba veoma su cenjena među ljubiteljima sporta u celom regionu. Integracijom ovih sadržaja, Telekom Srbija pruža bogatiji paket sadržaja i usluga korisnicima – bilo da su u Beogradu, Sarajevu, Beču, Čikagu ili Sidneju. To je strateški potez koji je u skladu sa planovima razvoja kompanije.



Ono što me posebno impresionira jeste promena u načinu razmišljanja kompanije. Pre samo nekoliko godina, malo ko bi mogao da zamisli da Telekom Srbija preduzima akviziciju ovog obima i složenosti. A danas znamo da je to je učinila, i to na brz i sofisticiran način, što ukazuje na širi trend profesionalizacije poslovanja u našem regionu – Telekom Srbija se ponaša kao ambiciozan zapadnoevropski operater, koji postavlja nove standarde. Iz perspektive tržišta, rekao bih da ova transakcija donosi značajne promene. Mogla bi delovati podsticajno na razvoj konkurencije i inovacije. Kada spojite prošireni izbor usluga Telekoma sa činjenicom da e& i PPF Telecom istovremeno integriše SBB sa mobilnim operaterom Yettel, jasno je da se tržište telekomunikacija na Balkanu menja gotovo preko noći. Korisnici će iz toga imati korist kroz bolje usluge i veći izbor. A strateški gledano, pokazuje se da Srbija i Balkan mogu da budu domaćini transakcijama ovog nivoa, što će zasigurno privući pažnju investitora širom sveta.

CEELM: Kakav uticaj mislite da će ova transakcija imati na investicionu klimu u regionu?

Jevtić: Efekti mogu biti dalekosežni. Najpre, ova akvizicija stavlja Zapadni Balkan u središte interesovanja kada su u pitanju velike M&A transakcije. Investitori i kompanije iz celog sveta primećuju transakcije ovog obima i značaja. Sama činjenica da je uspešno realizovana pokazuje da naša tržišta sazrevaju i da mogu da podnesu kompleksne transakcije visoke vrednosti. Ne bih se iznenadio da uskoro osetimo povećano interesovanje za akvizicije – možda upravo u sektoru telekomunikacija i medija, a možda i šire, u sektorima energetike, bankarstva, i sl. Ova transakcija na izvestan način potvrđuje atraktivnost i potencijal za rast našeg regiona.

Takođe, ovo je ogroman podstrek za lokalne kompanije. Povećava se verovatnoća da će ubuduće smelije pristupati transakcijama ove vrste, znajući da mogu biti uspešno izvodljive. A za strane investitore i strateške partnere, jasno je da ovde postoje ozbiljni lokalni akteri – kako kompanije kao što je Tekom Srbija, tako i savetnici kao što je naša kancelarija – s kojima mogu da sarađuju. To je i dobar signal za veću regionalnu integraciju – što više imamo prekograničnih transakcija na Balkanu, to će privrede regiona biti povezane i efikasnije.

Sa aspekta pravne profesije, kao što je Ognjen istakao, ovo je sjajna reklama za kapacitete koje ovde postoje. Mislim da će uticati na samu pravnu praksu u regionu – veliki poslovi često zahtevaju specijalizovane veštine, veće timove i inovativna rešenja. Zato će advokatske kancelarije nastaviti da ulažu u svoje ljude i u regionalnu saradnju. Na taj način se stvara i potreba za formiranjem timova u više jurisdikcija, kao što je to bio slučaj kod nas. Naš tim je u potpunosti savladao regulatorne specifičnosti u četiri zemlje – to iskustvo je od neprocenjivog značaja i moći ćemo da ga primenimo u budućnosti.

Meni je lično najdraže što nam je ova transakcija podigla moral. U okvirima naše kancelarije, ali i među kolegama iz drugih firmi, postoji osećaj da „možemo da radimo velike stvari na Balkanu.“ Zvali su me kolege iz okolnih zemalja da čestitaju – kažu da ovo podiže celu regionalnu pravnu profesiju. Taj osećaj zajedništva i zdrave konkurencije će, verujem, podstaći sve da se još više usavrše.



I samo još da dodam – možda su najveći dobitnici korisnici usluga i sektor telekomunikacija uopšte. Kao što je Bogdan rekao, za korisnike to znači bolju uslugu, više sadržaja i bolju povezanost širom regiona. Za privredu, znači novu energiju – Telekom će integrisati nove usluge, e& i PPF spaja platforme – sve to može podstaći inovacije i nove investicije. Često govorimo o tome da su Balkanu potrebni transformativni projekti – pa evo, ovo je bio jedan od njih. To je deo talasa značajnih poteza koji podstiču rast i inovacije na Zapadnom Balkanu, i verujem da neće biti poslednji te vrste.

CEELM: I za kraj – šta ova transakcija znači za Gecić Law?

Gecić: Za mene lično, ovo je trenutak o kojem sam sanjao kada sam osnovao kancelariju. Gecić Law je nastao sa vizijom da kancelarija iz Beograda i šireg regiona može da se ravnopravno nosi sa najvećim svetskim igračima. Ova transakcija je potvrda te vizije. Nije stvar u hvalisanju – već u tome da znamo da su talenat i stručnost u našem regionu zaista svetskog nivoa. Neizmerno sam ponosan na naš tim. Ognjen, Miodrag, i svi ostali pripadnici našeg tima na ovom projektu su radili dan i noć i zajedno doprineli ovom uspehu. Naš multidisciplinarni tim je funkcionisao jedinstveno, od početka do zatvaranja transakcije. Veoma me raduje i ispunjava ponosom koliko je uspešno funkcionisao taj timski rad. Takođe moram da istaknem da sam zahvalan kompaniji Telekom Srbija na poverenju i saradnji – njihova otvorenost i profesionalnost su naš posao učinili lakšim i zaista partnerskim.

Ova transakcija je i potvrda nečega važnog – velike vrednosti saradnje. Radili smo zajedno sa Clifford Chance i brojnim lokalnim kancelarijama u različitim jurisdikcijama i zaista postigli značajnu sinergiju. Usklađivanje lokalnih strategija sa međunarodnim standardima bilo je ključno. U budućnosti ćemo nastaviti da gradimo te mostove – kroz mreže poput TerraLex ili kroz bilateralne odnose sa kancelarijama – jer kompleksni poslovi to zahtevaju.

I da završim na malo vedriji način – posle višemesečnog intenzivnog rada, osećaj da smo transakciju uspešno priveli kraju je fantastičan. Šalio sam se sa timom da bi trebalo da uradimo stranicu sa potpisima iz ugovora kao umetničko delo. To nije samo dokument – to je zajednički uspeh i istorijska prekretnica za tržište regiona. Za Gecić Law, ovo je istovremeno vrhunac i novi početak. Dokazali smo da smo pouzdan partner za najznačajnije transakcije u ovom delu sveta, i to nas motiviše da idemo još dalje. Nastavljamo da radimo i da, nakon same transakcije, podržavamo kompaniju Telekom Srbija u procesu integracije i svim narednim koracima. Spremni smo za nove izazove, naoružani samopouzdanjem i lekcijama koje smo naučili iz ovog iskustva. Ova transakcija je pokazala da Srbija i region mogu da iznesu transakcije od globalnog značaja, kako sa poslovne, tako i sa pravne strane. Bila nam je čast da budemo deo te priče. I kao što često kažemo u kancelariji – ovo je tek početak. Potencijal je ogroman i jedva čekamo da učestvujemo u njegovom ostvarenju.



GEČIĆ | LAW



+381 11 4043 570



www.geciclaw.com



office@geciclaw.com