

To: HAR GmbH

To whom it may concern,

Dear Sirs,

Hereby we would like to express our interest and to submit a binding offer for Management Buyout of entity Heta d.o.o. Sarajevo, which is in 100% ownership of HAR GmbH.

The binding offer you may find it attached to this letter.

We would appreciate the opportunity to discuss with you on this matter.

Respectfully,

25.06.2019

Management Board of HETA d.o.o. Sarajevo


Petru Dinu Bindila

Director



Zerin Hodo

Executive Director



Offer for Management Buyout of Heta d.o.o. Sarajevo

1) Deal structure

- a) Share deal transaction via newly formed local company in Bosnia
- b) Ownership structure of acquiring company consist of core Heta BiH staff
 - i) Director
 - ii) Executive Director
 - iii) Head of Legal
 - iv) Head of Exit Management
- c) One time price payment via advance dividends payment latest YE 2019

2) Offer: **Share deal Price of EUR 1 price conditioned by advance dividend payment latest until YE 2019, in the amount of EUR 4,9 mio**

3) Buyer R&W

- a) Assuming all future obligations (according to existing MSPAs) related to Bolero and Drava transactions (front running, potential liquidity risk related to passive lawsuits related to Bolero portfolio, etc.)
Heta AG decided to assume the risks related to any payment requests from the buyers in Bolero via an insurance premium fee as estimated by third party in amount of TEUR 742 (to be paid by Heta BiH on top of the advance dividend payment mentioned above). We are open to assess alternative approach.
- b) Assuming all inherent risks pertaining to Heta / Hypo Leasing operations in Bosnia (existing & potential future lawsuits, tax risks, regulatory risks,)
- c) Keeping liquidity position at appropriate level for next 3 years post price / dividends payment in order to not endanger Heta AG interest.
Heta BiH will provide a pledged deposit valid for 3 years after MBO Closing in favour of Heta AG, on all future cash-in from PURS, up to total amount of advance dividend payment (EUR 4,9 mio)
- d) Appropriate corporate governance in order to ensure orderly discontinuation of Heta's operations in Bosnia, aiming to silently liquidate Heta BiH after Heta AG ceased to exist

4) Seller R&W

- a) None

5) Transaction timeline

- a) End of Sept 2019 – acquiring company fully established
 - b) October - MSPA to be signed (price to be paid / advance dividends distribution)
 - c) End of October – Closing Memorandum
- Depending on green light for the MBO, the timeline could be potentially shortened.

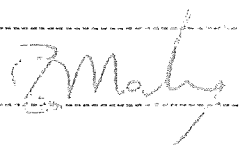
6) Benefits for Seller

- a) Smooth, fast and clean country exit for reasonable exit price
- b) Flexibility in transaction structuring
- c) Avoidance of all future legal / tax / regulatory / reputational risks
- d) No R&W given / assumed by Seller
- e) No third party related risks in terms of reputation and confidentiality as Heta AG interest are in line with interests of the shareholders in acquiring company (see shareholder structure of acquiring company)

June 25th, 2019

Petru Dinu Bindila

Zerin Hodo



HETA

Application

acc. to the rules of procedure for the Management Board, in particular § 4 art. 4 lit k
as well as
acc. to the rules of procedure of the Supervisory Board, in particular § 7 art. 1

APPLICANT:

Division	Division Manager	Date
Transaction Management	Klaus Gugglberger	17 Juli 2019
.....

SUBJECT: Project VEGA - Weitere Vorgangsweise nach Erhalt bindender Angebote

COMMITTEE COMPETENCE:

Management Board	Supervisory Board	Resolution Authority
<input checked="" type="checkbox"/> Decision making	<input type="checkbox"/> Decision making	<input type="checkbox"/> Decision making
<input type="checkbox"/> Information	<input checked="" type="checkbox"/> Information	<input checked="" type="checkbox"/> Information

BESCHLUSS:

- Aufnahme von Vertragsverhandlungen mit dem Bestbieter "GALERIJA RIJECKA" im Rahmen einer vorerst maximal vierwöchigen Exklusivität.
- Bei einem Scheitern der Verhandlungen wird der MBO als bestmögliche Alternative weiter verfolgt.

EXPLANATIONS:

DER VERKAUFSPROZESS: PROJECT VEGA

Auf Basis des Vorstandsbeschlusses vom 6. März 2019 hat HETA einen strukturierten Verkaufsprozess ("Limited Tender") eingeleitet, mit dem Ziel eines Share-deals für die HETA d.o.o. Sarajevo. Damit sollte der gänzliche Ausstieg aus Bosnien und Herzegowina erreicht werden.

Milestones des Projektes:

✓ Mandatierung Anwalt (CMS):	April 2019
✓ Einladung zur Interessensbekundung	07. März 2019
✓ Vertraulichkeitserklärungen erhalten:	März 2019
✓ Fact Sheet und teilgeschwärztes Data Tape im Datenraum:	25. März 2019
✓ Termin für bestätigte Interessensbekundung:	11. April 2019
✓ Einladung in vollständigen Datenraum:	29. April 2019
✓ Termin für bindende Angebote:	17. Juni 2019
✓ Termin für verbesserte bindende Angebote:	16. Juli 2019

HETA

VERKAUFSPROZESS - PHASE 2

Nach Erhalt von vier bestätigten Interessensbekundungen am 11. April 2019 begann unter Begleitung von CMS die "Binding Offer Phase". Am 19. April 2019 – noch vor Einladung in den Datenraum für die Due Diligence – erhielt HETA eine weitere Interessensbekundung von BATAGON International AG ("BATAGON"). Da dieses Unternehmen mehr als EUR 100 Mio. in der Region investiert hat und drei ehemalige Mitarbeiter der HETA in Serbien beschäftigt, wurde BATAGON ebenfalls in den Prozess aufgenommen. Dies auch, um den Wettbewerb zu stärken. Damit wurden insgesamt fünf Interessenten (APS, NDM Management, GALERIJA RIJECKA, XEO und BATAGON) in Phase zwei eingeladen.

BINDENDE ANGEBOTE

Am 17. Juni 2019 erhielt HETA drei den Ausschreibungsbedingungen entsprechende Angebote¹ von GALERIJA RIJECKA (EUR 3,3 Mio.), BATAGON (EUR 2,8 Mio.) und XEO (EUR 0,55 Mio.). Zwei der drei Angebote lagen im Rahmen der Erwartungen und waren für HETA grundsätzlich akzeptabel.

Die Angebote enthielten teilweise für HETA nicht akzeptable Forderungen nach Schadloshaltungen (Indemnities) insbesondere für bestimmte Steuerthematiken. Daher fanden mit den zwei Bestbietern (GALERIJA RIJECKA und BATAGON) Gespräche statt, um diese Situation zu klären. Während GALERIJA RIJECKA bestätigte, dass auf die Indemnities gegen einen Preisabschlag von EUR 350k verzichtet wird, wollte sich BATAGON dazu nicht festlegen.

ANGEBOT FÜR EIN MANAGEMENT BUY-OUT

Am 25. Juni 2019 – somit nach der Abgabefrist für bindende Angebote - erhielt HETA das Angebot für ein MBO mit deutlich besseren Konditionen, sowohl preislich als auch hinsichtlich Reps & Waranties:

- ✓ Kaufpreis für die Shares in Höhe von EUR 1.-
- ✓ Auszahlung einer Dividende von EUR 4,9 Mio. vor Closing (ausreichender Gewinn und Liquidität sind nach den Assetverkäufen im Rahmen des Projektes BOLERO vorhanden);
- ✓ Kein Kaufpreisabzug für eine geplante Zahlung an HETA AG über EUR 742k für die Übernahme von Risiken aus der BOLERO-Transaktion (was bei den anderen Angeboten als "Leakage" zu einem Abzug führen würde);
- ✓ Ausschließlich fundamentale Reps & Warranties (unbelastetes Eigentum an den Anteilen und gültige Verkaufsbeschlüsse) des Verkäufers.

Dem Bestangebot von GALERIA RIJECKA von EUR 2,95 Mio. stand somit ein MBO-Angebot von EUR 5,642 Mio. gegenüber. Um im Sinn einer Kaufpreismaximierung das MBO-Angebot berücksichtigen zu können, hat HETA alle drei Interessenten darüber – ohne Nennung des Preises – informiert und die Möglichkeit eingeräumt, binnen zwei Wochen verbesserte Angebote zu legen. Diese Frist endete am 16. Juli 2019.

VERBESSERTER BINDING OFFERS

Am 16. Juli 2019 erhielt HETA zwei verbesserte bindende Angebote von GALERIJA RIJECKA über EUR 6,5 Mio. und BATAGON über EUR 3,7 Mio., samt mark-ups zum SPA and Finanzierungsnachweis. Beide Angebote erfolgten wieder als Hardcopy an CMS und wurden dort von unseren Anwälten geöffnet. Von XEO kam kein Angebot.

Die Evaluierung basiert iW. auf dem Preis, der Einschätzung der Transaktionssicherheit und den mark-ups. Eine Zusammenfassung findet sich in nachstehender Tabelle:

¹ NDM Management hat kein Offert abgegeben

APS hat am 6 Juni 2019 (10 Tage vor dem Termin für Bindende Angebote) ein unverbindliches Angebot ausschließlich für die Assets abgegeben. Es besteht keine Bereitschaft für die Übernahme der Risiken aus dem – vor allem passiven – Rechtsverfahren. Zusätzlich erfolgte der Hinweis, dass die Due Diligence nur eine „desk top review“ umfasste. Da damit das Ziel der HETA eines „clean cuts“ nicht erreicht werden kann, wurde das Angebot nicht weiter verfolgt.