

Fuzje i przejęcia świadomym wyborem

Rozmowa z Marcinem Łuczynem, partnerem Trinity Capital Investments

Ożywienie na rynku fuzji i przejęć. Transakcje dokonane w okresie spowolnienia gospodarczego szansą na wyższe zyski.

Co się dzieje obecnie na rynku fuzji i przejęć?

Marcin Łuczyn, partner Trinity Capital Investments: Od początku roku możemy obserwować wyraźne ożywienie. Urealnienie wycen i stabilizacja na rynku uaktywniły zarówno inwestorów branżowych, jak i fundusze venture capital i private equity. Podmioty te mają świadomość, że transakcje dokonane podczas spowolnienia gospodarczego przyniosą im ponadprzeciętne stopy zwrotu w czasie silniejszego odbicia gospodarki. Większe fundusze dokonują zakupu firm działających m.in. na rynku spożywczym (Iglotek, Iglo, Dino, Agros Nova), budowlanym (Libet) czy medycznym (Intermedica). Mniejsze natomiast, dzięki dużemu wsparciu ze strony Krajowego Funduszu Kapitałowego, powinny w najbliższym czasie intensywnie poszukiwać projektów w granicach 6 mln zł. Bardzo aktywni są również gracze branżowi, którzy dokonują konsolidacji w obszarze swojej działalności. Możemy tutaj wymienić między innymi dystrybutora chemii gospodarczej i kosmetyków firmę Delko, spółkę Konsalnet, oferującą ochronę mienia i osób, Eko Holding, przejmujący sieć drogerii oraz supermarketów, czy Impel, ofe-

rujący szeroki wachlarz usług dla biznesu.

Dlaczego firmy poszukują inwestora branżowego?

Właściciele firm, którzy szukają partnera strategicznego, liczą, że współpraca z dużym podmiotem branżowym pomoże im zwiększyć penetrację rynku, a efekt skali zapewni szereg synergii operacyjnych i kosztowych. Firma będąca częścią większej grupy kapitałowej jest bardziej stabilna finansowo, posiada szersze możliwości operacyjne i tym samym jest w stanie podejmować się realizacji większych projektów. Takie same motywy do przeprowadzenia transakcji kierują również inwestorem branżowym, który także chce zwiększyć swój udział w rynku i poprawić rentowność własnego biznesu. Obie strony liczą, że transakcja zapewni im wzrost wartości posiadanych udziałów lub akcji. Konsolidacja rynku jest zresztą jednym z głównych punktów strategii podmiotów obecnych na GPW. Potwierdzeniem mogą być m.in. akwizycje dokonywane przez Selene, Assecos czy Eurocash.

Jakie inne powody skłaniają firmy do przejęć?

Przyczyną może być również wysoki koszt rozwoju nowych produktów i bariery uniemożliwiające szybkie wejście na nowe rynki. Przykładem transakcji pokazującej te korzyści może być przejęcie przez Canon, producenta unikalnej aparatury okulistycznej, spółki Optopol od rodzi-

SZUKAJ WIEDZY

▶ Więcej informacji na temat procesu transakcji fuzji i przejęć oraz pozyskania inwestora można uzyskać podczas cyklu 75 dwudniowych konferencji Trinity Capital Business Network organizowanych w całym kraju. Najbliższa już 18 października w Gliwicach. Szczegóły na stronie: www.tcbn.pl.

ny Bogdani. Podobne były przesłanki zakupu spółki Ne-pentes przez Sanofi-Aventis, giganta farmaceutycznego, któremu ta transakcja pomoże zwiększyć udział w rynku producentów dermokosmetyków.

Jakie są najczęstsze błędy popełniane podczas realizacji transakcji?

Na etapie przygotowania analiz weryfikujących potencjalne korzyści, strony bardzo często przeszacowują możliwą do osiągnięcia synergii, zarówno tę wynikającą z oszczędności kosztowych jak i wzrostu przychodów. Oczywiście, założeniem jest, aby suma jeden plus jeden wyniosła co najmniej trzy, jednak przykłady rynkowe pokazują, że niejednokrotnie trzeba się mocno napracować, aby wynik ten nie spadł poniżej dwóch. Należy mieć także na uwadze trudności w integracji podmiotów, różnych kulturach prowadzonych biznesów i braku lub niedokładnym przeprowadzeniu badania due diligence.



▶ **Ożywienie:** Urealnienie wycen i stabilizacja na rynku uaktywniły inwestorów branżowych oraz fundusze venture capital i private equity. Podmioty te mają świadomość, że transakcje dokonane podczas spowolnienia gospodarczego przyniosą im ponadprzeciętne stopy zwrotu w czasie silniejszego odbicia gospodarki — mówi Marcin Łuczyn, partner Trinity Capital Investments. [FOT. ARC]

A jak spółki wybierają strategicznego partnera?

Doświadczenie pokazuje, że wielu właścicieli firm niestety bardzo często rozmawia tylko z jednym inwestorem, który niejednokrotnie sam zgłosił się do spółki. Nie uruchamiają ustrukturyzowanego procesu, który pozwoliłby

na skuteczne wyłonienie najlepszego partnera spośród potencjalnie zainteresowanych.

Co jeszcze decyduje o sukcesie transakcji?

Niewątpliwie, największe korzyści uzyskują firmy, które wykorzystują integrację do uporządkowania obu pod-

miotów, tak by w połączonym organizmie nie rozprzestrzeniły się złe praktyki i nawyki. To bowiem czynnik ludzki decyduje często o tym, jak bardzo rzeczywistość różni się z wcześniejszymi kalkulacjami i założeniami odnośnie do możliwych do uzyskania synergii. [AT]

Opinia praktyka Polecam zwłaszcza wykład na temat due diligence



Krzysztof Pieniążek
dyrektor ds. finansowych, Zakład Górniczy „Rudna”, KGHM Polska Miedź

Byłem uczestnikiem pierwszej konferencji zorganizowanej przez Trinity Capital Business Network w Legnicy. Bardzo pozytywnie oceniam tę inicjatywę, gdyż łączy w sobie aspekty teoretyczne i jednocześnie pozwala przedsiębiorcom i inwestorom na nawiązanie bezpośrednich relacji i podjęcie konkretnych, praktycznych działań. Moją szczególną uwagę

przyciągnęły panele poświęcone wycenie przedsiębiorstw i due diligence, gdyż wiedza z tego zakresu ma kluczowe znaczenie przy podejmowaniu trafnej decyzji o realizacji projektu inwestycyjnego. Polecałbym zwłaszcza wysłuchanie wykładu na temat due diligence, bowiem mimo bardzo istotnego znaczenia w praktyce w literaturze przedmiotu jest niewiele opracowań poświęconych tej tematyce, a grono osób, które mają praktyczną

wiedzę, jest stosunkowo niewielkie. Poziom merytoryczny konferencji oceniam wysoko — wykłady prowadzili specjaliści z danych dziedzin, znani w środowisku. Cykl konferencji Trinity Capital Business Network szczególnie polecam mniejszym przedsiębiorcom. To bogate źródło wiedzy m.in. na temat mniej znanych możliwości finansowania (rynek NewConnect, fundusze Private Equity i Venture

Capital) czy instytucji wspierających biznes (Business Angels, parki technologiczne). Oczywiście, poruszane były również inne tematy dotyczące finansowania działalności, ale to właśnie z tymi zagadnieniami mniejsi przedsiębiorcy nie mają styczności na co dzień, a szansa uzupełnienia wiedzy na temat alternatywnych form finansowania powinna zaowocować wprowadzeniem wielu ciekawych rozwiązań, które bez inicjatywy TCBN nie miałyby szansy na wdrożenie. [AT]