

cégérték

CÉGELADÁS
TŐKEBEVONÁS
FELVÁSÁRLÁS

© cégérték Cégeladási, -értékelési, -felvásárlási és tőkebefektetési magazin vállalkozóknak és cégbe-fektetőknek. | Kiadja az IMAP MB Partners.
Felelős kiadó: IMAP MB Consult Kft. | Postacím: 1051 Budapest, József Attila utca 1. Telefon: 06 1 336 2010 | E-mail: cegertek@imap.hu

FELFALJANAK VAGY FELFALJALAK?



Oriens



IMAP MB Partners





FELFALJANAK VAGY FELFALJALAK?

A MAGYAR FOGYASZTÁSI PIAC 2005 ÓTA HANYATLIK VAGY STAGNÁL. AZOK A VÁLLALKOZÁSOK, AMELYEK A MAGYAR FOGYASZTÓRA ÉPÍTENEK, IMMÁRON NYOLC ÉVE NEM LÁTNAK BŐVÜLŐ PIACOT. A TERMELŐ CÉGEK TÖBBSÉGÉT KISEGÍTI AZ EXPORT PIACOK DINAMIZMUSA. A SZOLGÁLTATÁSOK VISZONT RENDSZERINT NEM EXPORTÁLHATÓAK. AZ UTÓBBIRA FÓKUSZÁLÓ VÁLLALKOZÁSOK EGY AZ EGYBEN A HAZAI PIAC ALAKULÁSÁTÓL FÜGGNEK. SZÁMUKRA A KÖVETKEZŐ NÉHÁNY ÉV SEM ÍGÉR SOK JÓT. A MAGYAR GAZDASÁG UGYANIS TARTÓSAN BERAGADNI LÁTSZIK A HELYBEN TOPORGÓK CSAPDÁJÁBA.

Növekedni jó

Pedig a növekedésre óriási szüksége van egy vállalatnak: az ad teret a beruházási hitelek visszafizetésére, a munkavállalók motiválására, és természetesen a vállalkozó alkotási vágyának kielégítésére is. Ennek hiányában pedig egy idő után beindul a negatív spirál. Új ügyfelek, új vevők híján a versenytársak egyre inkább egymás ügyfeleit célozzák, ez lefelé nyomja az árakat, ami pedig további éles versenyt és persze folyamatos költségcsökkentési nyomást eredményez. Tart ez mindaddig, amíg vagy ki nem hullik néhány versenytárs, vagy be nem indul a növekedés.

Mivel a magyar gazdaság számottevő növekedésére egyelőre sajnos nem számíthatunk, marad a folyamatos birkózás, a leggyengébbek kihullásáig tartó küzdelem. Minden iparágban vannak azonban olyanok, akik megpróbálják átvágni a gordiuszi csomót és jelentősen növekedni a stagnáló környezetben is. Ők azok, akik előremenekülést választják és elkezdik felvásárolni a versenytársaikat.

A hazai előremenekülők

Az elmúlt évek piaci trendjeit vizsgálva azt tapasztaljuk, hogy a válság által legjobban sújtott szektorokban élénk konszolidáció zajlik. Különösen igaz ez a válság, illetve a kormányzati intézkedések által leginkább nehéz helyzetbe hozott pénzügyi, energiaipari, telekommunikációs és kiskereskedelmi szektorokra.

Jó példa a konszolidációs folyamatokra az alapkezelői szektor, amely a magánnyugdíj pénztárak ellehetetlenítése nyomán került különösen nehéz helyzetbe. Az elmúlt három és fél évben nem kevesebb, mint hét felvásárlás zajlott le ezen a piacon – miközben az összes szereplő száma alig két tucat.

Egy ilyen, úgynevezett konszolidációs hullámban van az, aki a kihullóban lévő gyengéket, vagy inkább azok gépeit, berendezéseit veszi meg. Van olyan is, aki éppen a legegészségesebbek közül próbál célpontot választani. Megint mások a kilépő külföldiek tevékenységére vetnének szemet. Bárki is a célpont, a vásárló logikája mindig nagyon hasonló. Egyszerűen nagyobb akar lenni. A nagysággal ugyanis szinte minden iparágban komoly előnyök járnak.

A nagyság előnyei

Itt van rögtön a méret. A nagyobb cég legnagyobb költségelőnye nem elsősorban az alacsonyabb beszerzési költségekből származik, hanem abból, hogy a fix költségeit (például a menedzsment, a székház vagy éppen a könyvelő díja) nagyobb bevételen tudja szétosztani. Emiatt a fajlagos nyereségmutatói, például az árbevétel-arányos nyeresége, lényegesen kedvezőbbek lehetnek. De maga a növekedés ténye is sokat jelenthet a társaság számára. A növekvő, magabiztosságot és sikert sugárzó cégek könnyebben vesznek fel jó munkatársakat is. Sőt, az esetleges vállalati ügyfelek is szívesebben dolgoznak az erősnek, dinamikusnak gondolt céggel, mint a világos jövőkép nélküli versenytárral.

Végül, de közel sem utolsó sorban, a méret a vállalati érték tekintetében is prémiumot jelent. A nagyobb árbevételű vállalatok ún. szorzószámai, azaz hogy mondjuk a cég a nyereség háromszorosát (alacsony szorzószám) vagy hatszorosát (magas szorzószám) éri, hagyományosan magasabbak, mint a kisebbeké. Azaz a nagyobb vállalat nem csak annyival ér többet, mint amennyivel nagyobb a nyeresége, hanem még annál is többel. Sőt, mindezek tetejében a nagyobb vállalatokat könnyebb is eladni a hagyományosan jobban fizető külföldi vevőknek.

Az előremenekülés különleges vonzereje

A fenti előnyök hatványozottan jelentkezhetnek, ha valaki felvásárlással növekszik a saját piacán. Ilyenkor ugyanis lehetőség van arra, hogy a megvett vállalatért fizetett összeg egyrészt reálisan kifejezze a célpont önálló, felvásárlás előtti értékét, másrészt további, gyorsan realizálható értéknövekedési lehetőséget kínáljon a vevőnek. Ez az a helyzet, amikor az adott cég többet ér a vevőnek, mint az eladónak, ezért mindkettőnek megéri az adás-vétel.

A jelenség kulcsa az úgynevezett szinergia, vagy többletérték, magyarul az a vállalati érték növekedés, amelyik korábban sem a vevő cégében, sem az eladóéban nem volt meg és csak a felvásárlás által jött létre. Tegyük fel például, hogy a felvásárlás miatt sikerül megszüntetni a felvásárolt cég pénzügyi és marketing osztályait, mert ezt a tevékenységet a vevő cég már meglévő alkalmazottai veszik át. Ebben az esetben a közös cégben olyan költségmegtakarítás vagy bevételbővülés jött létre, amelyik korábban sem a vevő, sem az

eladó cégben nem volt lehetséges. Ez az érték a szinergia.

Az előremenekülés, vagy más néven konszolidáció sikere az ilyen szinergiák megtalálásán és kiaknázásán múlik. Ha sokat sikerül realizálni belőlük, akkor óriási értékteremtésre van lehetőség még stagnáló piacon is.

Az előremenekülés ára

Ezért a nagyszerű lehetőségért azonban fizetni kell. Nem csak a szó szoros értelmében, azaz a célpont megvásárlásával, hanem azt követően a szinergiák megvalósítása érdekében szükséges munkával és befektetéssel. Sokszor a vevők csak az előbbivel foglalkoznak, pedig az utóbbi nem egyszer még fontosabb.

A többletérték megvalósítása ugyanis sokkal több munkát igényel, mint egy már jól ismert cég vezetése. A felvásárlónak tudnia kell, hogy éveket vesz majd igénybe, amíg a megvett vállalatot olyanná teszi, mint a sajátja. Addig viszont idegen emberekkel, idegen módszerekkel kell küzdenie és közben még többlet értéket is teremtenie.

Az előremenekülés kockázatai

A konszolidációs kísérletek természetesen nem kockázatmentesek. A legnagyobb probléma az, ha nincsenek szinergiák. Ha a vevő és a megvett vállalat fúziójából sem jelentős költségcsökkentés, sem további bevétel-növelés nem valósítható meg. Hasonló fejfájást okoz, ha ugyan lenne lehetőség a szinergiákra, de a vevő nem képes azokat megvalósítani. Akár anyagi, akár menedzsment-korlátok miatt nem képes kiszajtolni a felvásárlásban rejlő többlet értéket.

Természetesen komoly fejfájást jelent, ha valaki túlfizeti a megvett céget. Tapasztalatunk szerint azonban a válság kezdete óta ez nem igazán gyakori a hazai kis- és középvállalkozók közt. Mi az IMAP-nál munkánk során inkább az ellentétes előjelű problémával szoktunk találkozni. A magyar vevők inkább lemondanak egy egyébként vonzó, jelentős értékteremtési lehetőséget kínáló cégfelvásárlási lehetőségről, de csak akkor vesznek vállalatot, ha kifejezetten olcsón tehetik. Ezzel persze sokszor jelentős értéknövelési lehetőségektől esnek el.

Hogyan minimalizálhatók a kockázatok?

A vállalatfelvásárlás egyedi esemény, olyan, amelyik ritkán fordul elő egy cég életében. Ezért aztán a vállalkozások rendszerint nem is rendelkeznek elegendő tudással és tapasztalattal ahhoz, hogy a célpontokat és a szinergia-lehetőségeket megfelelően értékeljék, illetve azok megvalósítását már a tranzakció struktúrájával is előmozdítsák.

A vállalatfelvásárlás csak úgy, mint az adótanácsadás vagy a jogi tanácsadás, egy önálló szakma. A fent leírt kockázatok minimalizálása érdekében érdemes, sőt, kifejezetten ajánlott tapasztalt tanácsadó alkalmazása. Ez a megoldás még a legnagyobb cégeknél is bevett gyakorlat. Ezt már csak azért is biztos állíthatjuk, mert cégünk, az IMAP éppen ilyen szolgáltatásokat nyújt szerte a világon.

Melyik cégből lesz konszolidátor?

Konszolidátorrá, azaz felvásárlóvá az a cég képes válni, amelyik birtokában van azoknak az erőforrásoknak és képességeknek, amelyek a szinergiák felismeréséhez és megvalósításához szükségesek. Nagyon fontos rögzíteni, hogy az indulási méret közel sem olyan fontos, mint a következők:

- 1. Stabil pénzügyi helyzet.** A konszolidátornak tőkeerősnek és hitelképesnek kell lennie ahhoz, hogy a versenytársak felvásárlását, illetve később a szinergiák megvalósításához szükséges beruházásokat finanszírozni tudja.
- 2. Hosszú távú elkötelezettség a piac iránt.** Konszolidátor csak az lehet, aki biztos benne, hogy a következő jó pár évben a piacon szeretne tevékenykedni. Ráadásul nem kisebb, hanem nagyobb intenzitással, mint ma.

- 3. Vezetői képességek.** A felvásárolt cégek beolvasztása jellemzően bonyolult és sok nehézséggel járó folyamat. A beolvasztás lebonyolítása és a szinergiák kihasználása kiváló vezetői képességeket igényel.

Melyik céget konszolidálják?

Egy hanyatló vagy stagnáló piacon a komoly perspektíva nélküli játékos könnyen felvásárlási célponttá válhat, de ez nem feltétlenül kedvezőtlen a célpont számára. Sőt, jó áron kiszállni minden bizonnyal jobb döntés, mint lassan felélni a tartalékokat vagy alacsony nyereségszint mellett vegetálni.

A vállalkozónak fel kell mérnie, hogy a piac további hanyatlásából képes lesz-e konszolidátorként profitálni. Amennyiben a cég nem rendelkezik az ehhez szükséges tőkével és elkötelezettséggel, akkor addig érdemes eladni a céget, amíg az vonzó piaci részesedéssel és jó eredményekkel rendelkezik.

Emellett más szempontok is érvényesülhetnek a konszolidációs szándékok meghatározásakor. A vállalkozó személyes aspirációi és tervei például meghatározó fontosságúak. Amennyiben a tulajdonos már nem akar a korábbi intenzitással dolgozni, úgy rendszerint jobb időben kiszállni, mint megvárni a hanyatlást. Különösen igaz ez olyan iparágakban, ahol más szereplők már konszolidátorként lépnek fel. Ilyenkor ugyanis nagy a veszélye annak, hogy a kevésbé aktív szereplő elveszíti korábbi súlyát az iparágban. Ugyanaz az 5%-os piaci részesedés még nagyon értékes lehet a konszolidációs folyamat elején, de könnyen értéktelenné válhat, amikor már néhány nagy játékos dominálja a piacot.



JÓ ÁRON KISZÁLLNI MINDEN BIZONNYAL JOBB
DÖNTÉS, MINT LASSAN FELÉLNI A TARTALÉKOKAT VAGY
ALACSONY NYERESÉGSZINT MELLETT VEGETÁLNI.



KONSZOLIDÁCIÓ

A MAGYAR LOGISZTIKAI SEKTORBAN

A MAGYAR LOGISZTIKAI SEKTOR TÖRTÉNETE JÓ PÉLDA A NEHÉZ HELYZETBEN LÉVŐ IPARÁGAKBAN MEGINDULÓ KONSZOLIDÁCIÓRA.

A logisztikai szektor teljesítménye és a várható trendek

A szektor, a magyar gazdaság egészéhez hasonlóan, a 2009-es nagy visszaesés óta csak stagnál. 2011-ben 9 százalékkal termelt kevesebb GDP-t, mint 2007-ben, és ekközben 7 százalékkal kevesebb embert is alkalmazott. A hosszabb távú kilátásokat tekintve sincs ok az optimizmusra: az elsősorban a hazai kereslet alakulása által befolyásolt szektor számára korlátozottak a növekedési lehetőségek.

Mindeközben kormányzati intézkedések sorozata sújtotta a fuvarozási és szállítmányozási iparágat. A nemrég bevezetett e-útdíjon felül nehézséget okoz a fuvarozási szektor legfontosabb vevőjének számító kiskereskedelem megadóztatása, illetve a forintgyengülés okozta tartós üzemanyagár-emelkedés is. A nemzetközi versenyben pedig további nehézséget okoz a magyarországi vállalkozásokat érintő iparűzési adó és az európai átlagot jelentősen meghaladó súlyadó is.

A GYENGÉLKEDŐ IPARÁGBAN AZOK A CÉGEK TUDNAK TARTÓSAN SIKERESEK MARADNI, AMELYEK KÉPESEK

A szektornak nem csupán a piac zsugorodásával, de a tartósan magas és emelkedő költségekkel is szembe kellett néznie. A rendelkezésre álló részletes adatok azt mutatják, hogy a szállítmányozási cégek árbevétele reál értelemben mintegy 10 százalékkal csökkent, miközben jövedelmezőségük ennél lényegesen meredekebben, 35 százalékkal zsugorodott.

Nem véletlen, hogy az iparágban megindult a konszolidáció.

Konszolidáció a logisztikai szektorban

Magyarországon a szállítmányozási és raktározási szektorban 2009 elejétől kezdve közel 30 cégeladás történt.

Az iparág előremenekülői közül kiemelkedik a **Waberer's**. A társaság a sok felvásárlásnak köszönhetően 2012-re csaknem megduplázta 2008-as árbevételét és Európa ötödik legnagyobb fuvarozócégévé vált.

Kiváló időzítéssel még 2006-ban megvásárolta legnagyobb hazai versenytársát, a **Révész-Eurotrans**-ot, amivel megerősítette piaci pozícióját még a válság kezdete előtt. Ezt követően regionális terjeszkedéssel, illetve a méretből fakadó előnyök tudatos kihasználásával erősítette tovább helyzetét. Sőt, a költségelőnyét kihasználva sikeresen terjeszkedett a nyugat-európai piacon is.

Mindeközben nem állt meg a felvásárlásokkal sem. 2012-ben többségi részesedést szerzett a **Transport Hungaria** fuvarozó cégben és a hűtött áruk szállításával foglalkozó **Szemerey Transportban** is. A cégnek a 2013-as évvel kapcsolatban is pozitívak a várakozásai: az e-útdíj bevezetésével kapcsolatban a cég vezetője úgy fogalmazott, hogy az a kevésbé hatékony, kisebb cégek pozícióinak romlásához és a nagyobb cégek versenylőnyének növekedéséhez járhat.

ELŐREMENEKÜLNI, A VERSENYTÁRSAKAT FELVÁSÁROLNI ÉS A MÉRETBŐL FAKADÓ ELŐNYÖKET KIHASZNÁLNI.

A Waberer's egyik ellenpontja egy korábbi versenytárs, hívjuk most Vállalat A-nak. A cég nem rendelkezett elég erőforrással ahhoz, hogy a konszolidációs folyamat élére álljon, de a függetlenségéhez az utolsó pillanatig ragaszkodott és közel fél tucat felvásárlási ajánlatot utasított el. Amikor a piac viszonyok különösen kedvezőtlen irányba fordultak és közben a társaság svájci frank hitele is óriási teherré vált, nem volt más választás, mint egy kényszereladásba menekülni. A tulajdonos végül a korábbi legmagasabb ajánlati ár ötödéért volt kénytelen megválni cégétől.

De nemcsak Magyarországon, hanem a régió más országaiban is számos példát találhatunk olyan cégekre, amelyek a válságot piacszerzésre, saját versenylőnyük növelésére használják. A cseh logisztikai piac a magyarhoz hasonlóan a válság kezdete óta folyamatosan gyengélik, ám a cseh magánszemélyek tulajdonában levő **HOPI** logisztikai cég folyamatos nemzetközi terjeszkedéssel azóta is biztosítja növekedését. A HOPI 2000 óta van jelen Szlovákiában, 2004 óta Magyarországon, majd a válság után 2012-ben kezdte meg lengyelországi és 2013-ban pedig romániai tevékenységét. A holdingnak ma több mint 420 millió eurós éves árbevétele és több mint 3,300 alkalmazottja van, és Közép-Kelet Európa egyik legfontosabb logisztikai csoportjává nőtte ki magát.

Tapasztalatok

A logisztikai szektor tapasztalatai is azt mutatják, hogy a gyengélkedő iparágban azok a cégek tudnak tartósan sikeresek maradni, amelyek képesek előremenekülni, a versenytársakat felvásárolni és a méretből fakadó előnyöket kihasználni. A konszolidációs folyamatról lemaradó vagy rossz időzítéssel cselekvő cégek pedig tartósan lemaradhatnak.

FELVÁSÁRLÁSI KÖRKÉP

ELMARADT

AZ IDEI VAKÁCIÓ

2013. JÚLIUS – AUGUSZTUS

AZ IDEI UBORKASZEZON A FORRÓ NYÁR ELLENÉRE ELMARADT A KÖZÉP-KELET EURÓPAI FELVÁSÁRLÁSI PIACON. A JÚLIUS-AUGUSZTUSI IDŐSZAKBAN NEM VÁRT SZÁMBAN ZÁRULTAK LE NAGY VOLUMENŰ TRANZAKCIÓK. MEGFIGYELHETŐ VOLT A MAGAS AKTIVITÁS, MIND A STRATÉGIAI, MIND PEDIG A PÉNZÜGYI BEFEKTETŐK RÉSZÉRŐL, ÉS AZ ÁLLAMI SZEREPLŐK SEM PIHENÉSRE FORDÍTOTTÁK A NYARAT. A HATÁRON ÁTIVÉLŐ ÜGYLETEK TÖBB MINT 45 SZÁZALÉKÁT GENERÁLTÁK AZ ÖSSZES TRANZAKCIÓNAK, AMELY 20 SZÁZALÉKKAL FELÜLMÚLJA AZ EBT MEGELŐZŐ KÉT HÓNAPBAN MÉRT ADATOKAT. A NÖVEKEDÉS ELSŐDLEGES OKA, HOGY A NYUGATI VÁLLALATOK ÚJRA INTENZÍVEBBEN ÉRDEKLŐDNEK A RÉGIÓS TÁRSASÁGOK IRÁNT. AZ IDŐSZAKBAN ZÁRULT TÖBB MINT 100 TRANZAKCIÓBÓL 5 HAZAI ÉS 20 REGIONÁLIS ÜGYLETET VÁLASZTOTTUNK KI, MELYEKET RÉSZLETESEBBEN IS BEMUTATUNK.

Magyarország

A hazai tranzakciók kapcsán is megfigyelhető a nemzetközi vállalatok egyre növekvő konszolidációs tevékenysége. Habár még mindig többségben vannak a hazai felek között zárult ügyletek, de növekvő számban jelentek meg nyugati befektetők is a piacon.

Az **Oriens IM Danube** alapja 100 százalékos részesedést vásárolt a gépkölcsönzéssel foglalkozó **Ramirent Hungary Kft**-ben. A cég a finn tőzsdén jegyzett, több mint 10 országában jelen lévő, Európa egyik meghatározó gépkölcsönző cégének, a Ramirent csoportnak a magyarországi leányvállalata. A Ramirent Kft. árbevétele 7 millió euró, 2012-ben 13 telephellyel működött. A befektető célja a cég árbevételének és

nyereségességének növelése volt a hazai gépkölcsönzési piacon.

Külön ki kell emelni, hogy a logisztikai szektorban egy újabb tranzakció zárult le, melynek keretében az **Express-Interfracht GmbH** 50 százalékos részesedést vásárolt a vasúti szállítványozással foglalkozó **Hungaro-Rail Kft**-ben és ezzel annak 100 százalékos tulajdonosává vált. Az osztrák központú, de egész Közép-Kelet Európában jelenlévő Rail Cargo csoporthoz tartozó Express-Interfracht a hazai szállítványozási piac egyik legnagyobb konszolidátora, az elmúlt években két nagy vasúti szállítványozással foglalkozó versenytársát – a Raabersped-et és Mávtranssped-et – is megvásárolta.

Egy másik fontos hazai hír, hogy az **FHB Jelzálogbank** és a **Magyar Posta** közösen a napokban vásárolja meg a **Díjbeszedő Holding** (DBH) 69 százalékos részvénytársaságát. A tranzakcióval a vevők közvetlen tulajdonába kerül a **Díjnet Zrt**, valamint a hazai, a romániai és a moldáv nyomdai, informatikai és faktoring tevékenységhez kapcsolódó további vállalatok. Az üzlet rész és a részvény adásvétel a felek egy szindikátusi szerződés aláírásával zárják, másrészt a felek részvénycserével történő további tulajdonszerzésekben is megállapodnak. Ennek értelmében az FHB 50 százalékos részesedést szerez a befektetési termékek postai értékesítésével foglalkozó Magyar Posta Befektetési Zrt-ben.

A hazai piacon még két érdekesebb tranzakciót választottunk ki, melyekben vezető nemzetközi szereplők vásároltak fel kisebb hazai társaságokat. Az egyik ilyen tranzakció a **Minell Kft.** értékesítése a **TÜV Rheinland Kft**-nek. A 2,5 millió euró értékű tranzakció révén a világ egyik vezető műszaki szolgáltatásokat nyújtó szervezetének magyarországi leányvállalata megszerezte a roncsolásmentes anyagvizsgálattal és minőségellenőrzéssel foglalkozó, magánszemélyek tulajdonában lévő társaság 100 százalékos üzlet részét.

A másik tranzakció eredményeképpen a világ vezető hallókészülék forgalmazójának számító **Amplifon** 100 százalékos részesedést szerzett a budapesti székhelyű **Kind Halláscentrum Kft**-ben, a piaci hírek szerint körülbelül 2,5 millió euróért.

VÁLLALAT FEL- ÉS KIVÁSÁRLÁSI ÜGYLETEK KÖZÉP- ÉS KELET-EURÓPÁBAN (2013. JÚLIUS–AUGUSZTUS)

Ország	Tranzakciók száma	Ebből határon átvétel
Lengyelország	45	14
Bulgária	14	7
Csehország	13	7
Magyarország	12	5
Románia	8	7
Horvátország	4	2
Szlovénia	3	2
Szlovákia	3	2

forrás: DealWatch

Kelet-Közép Európa

Magyarországi vonatkozása is van annak a tranzakciónak, amelynek keretében a **Citi** letétkezelési üzletága végleges megállapodást kötött az **ING**-vel annak hét közép- és kelet-európai piacon működő letétkezelési üzletágának megvételére vonatkozóan. Az ING a KKE régió egyik vezető letétkezelője a hét regionális piacon jelenleg együttesen mintegy 110 milliárd euró letétkezelte állománnyal. A társaság a világ legnagyobb pénzügyi intézményei közül többnek is nyújt szolgáltatásokat.

Egy másik nagy, több országot is érintő tranzakciót is feljegyezhetünk a nyári időszakból. A kültéri médiára és utcai bútorok gyártására szakosodott német **Ströer Group** 53 százalékos részesedést vásárolt az online hirdetésre szakosodott, cseh, lengyel, román és magyar leányvállalattal is rendelkező **Ballroom Group**-ban. Ezzel a felvásárlással a Ströer kilép a nemzetközi piacra az online hirdetéssel bővült üzleti modelljével, melyet már sikeresen beindítottak Németországban.

Bulgáriában a legnagyobb, de a régióban is kiemelkedő tranzakciónak számít, hogy a norvég **Telenor** közel 600 millió euróért megvásárolta a bolgár mobiltelefon szolgáltatási piac második legnagyobb szereplőjének 100 százalékos üzlet részét. Egy másik fontos bolgár vonatkozású esemény a **United Capital**, londoni székhelyű befektetési társaság terjeszkedése a nyugdíjbiztosítási piacon. A cég 165 millió euróért megvásárolta a **PAC Doverie**-t a Vienna Insurance Group-tól.



Csehországban zárult az időszak legnagyobb régiós tranzakciója, melynek keretében a világ vezető közvetlen infrastrukturális befektetője, a **Borealis Csoport** közel 1,5 milliárd euróért közvetlen irányítást szerzett a **NET4GAS** gázszolgáltató társaságban.

A **Molinari Italia** alkoholos- és üdítőital gyártó társaság az ásványvíz palackozási piacon terjeszkedett azzal, hogy 12 millió euróért megvásárolta a **Hanacka kyselka Sro-t**.

Lengyelországban az **ACP Pharma** csoport gyógyszer nagykereskedelmi üzletágának eladása volt az egyik vezető piaci téma. A 100 millió euró értékű tranzakcióban az ugyancsak lengyel **Neuca** a holland **Mediq-től** vásárolta meg a társaság 100 százalékos üzletrészt. Többek között eladásra került 68 millió euró árbevételű **Malpka** élelmiszerkereskedelmi társaság és a **C.Hartwig Gdynia** logisztikai szolgáltató is.

Az **Axess Capital** magántőke befektetési társaság a román piacon terjeszkedett, megvásárolta a 28 millió euró árbevételű, festékgyártással foglalkozó **Deuteket**.

A **Sanoma** a német **Hubert Burda Media**-nak értékesítette 35 nyomtatott és 40 online kiadványból álló portfólióját. Az említett tranzakciókon kívül értékesítésre került Románia egyik legnagyobb, magánkézben lévő higiéniai papírtermék-gyártójának 71 százalékos üzletrésze is egy svéd stratégiai befektetőnek.

Szlovákiából érdemes kiemelni a forgácsolt és mart fémtermékek gyártására és felületkezelésére szakosodott, 5 millió euró árbevételű **GtO** értékesítését a svájci tőzsdén jegyzett **Aalberts Industries**-nak. Szlovéniából pedig, hogy a Dusan David Mladen tulajdonában lévő szerbiai központú **Blue Rose Fund** 54 százalékos részesedést szerzett a gyógyszerek és gyógyászati termékek gyártására szakosodott **Galex SA**-ban.

JELENTŐSEBB ÜGYLETEK HAZÁNKBAN ÉS A RÉGIÓBAN (2013. JÚLIUS–AUGUSZTUS)

Céltársaság	Céltársaság székhelye	Iparág	Befektető	Befektető székhelye	Célgérték (EV, '000 EUR)	Célpont árbevétele ('000 EUR)
Magyarország						
Ramirent Kft.	HU	Szolgáltatás	Danube SCA SICAR	LU	2,0	7,1
Hungaro-Rail Kft.	HU	Szállítmányozás	Express-Interfracht GmbH	AT	n.a.	3,8
DBH Group	HU	Szolgáltatás	FHB Bank és Magyar Posta	HU	14,4	17,5
Minell Kft.	HU	Szolgáltatás	Tuv Rheinland Intercert Kft.	HU	n.a.	2,4
Kind Halláscentrum Kft.	HU	Kereskedelem	Amplifon SpA	IT	n.a.	2,5
Közép-Kelet Európa						
Ballroom International	DE, CZ, TR, RO, HU, PL	Média	Ströer Group	DE	n.a.	n.a.
ING letétkezelési üzletága CEE-ben	CEE	Pénzügy	CITIGROUP INC.	USA	n.a.	n.a.
Darik Net	BG	Média	Modern Times Group (MTG)	SE	n.a.	4,2
FC CSKA Sofia	BG	Sport	Lira Investment	UK	5,2	15,5
PAC Doverie	BG	Pénzügy	United Capital Plc	UK	165,8	n.a.
Cosmo Bulgaria Mobile EAD	BG	Telekommunikáció	Telenor ASA	NO	597,3	398,7
Adria Celik	CR	Ipar	Techcom GmbH	DE	n.a.	5,8
Chevron Czech Republic	CZ	Kereskedelem	Prista Oil	BG	n.a.	n.a.
Hanacka kyselka	CZ	Élelmiszeripar	Molinari Italia SpA	IT	n.a.	12,4
Gastro-Hroch	CZ	Szolgáltatás	Skyport Group	UK	n.a.	7,8
Net4Gas Sro	CZ	Energetika	Borealis Infrastructure Management Inc.	CA	1390,7	388,6
ACP Pharma SA	PL	Egészségügy	Neuca SA	PL	105,0	388,0
ZPOW Ziebice	PL	Élelmiszeripar	Spearhead International	UK	n.a.	n.a.
C.Hartwig Gdynia SA	PL	Szállítmányozás	OT Logistics SA	PL	3,7	58,2
Malpka SA	PL	Kereskedelem	Czerwona Torebka SA	PL	68,0	22,7
Marketplanet SA	PL	Szolgáltatás	Avallon	PL	5,7	4,6
Deutek SA	RO	Vegyipar	Axess Capital	USA	n.a.	28,1
Sanoma Hearst Romania	RO	Média	Hubert Burda Media	DE	n.a.	9,1
Pehart Tec	RO	Iparcikk gyártás	Svenska Cellulosa Aktiebolaget SCA	SE	n.a.	49,1
GtO Slovakia	SK	Fémfeldolgozás	Aalberts Industries	CH	n.a.	n.a.
Galex	SI	Egészségügy	Blue Rose Fund	RS	n.a.	n.a.



FRISSÍTŐ TRANZAKCIÓ

A BRÜSSZELI TŐZSDÉN JEGYZETT KÁVÉSZOLGÁLTATÁSSAL ÉS MŰANYAG CSOMAGOLÓANYAG GYÁRTÁSSAL FOGLALKOZÓ MIKO GROUP 70 SZÁZALÉKOS RÉSZESÉDÉST VÁSÁROLT A DÁN VÁLLALATI KÁVÉSZOLGÁLTATÁSRA SPECIALIZÁLÓDOTT ABC MOKKA-BAN.

Az ABC Mokka két társaság, az ABC Kantineautomater és a Mokka Kompagniet egyesülésével jött létre 2012-ben. A 2012-ben 6,5 millió eurós árbevételt elérő és 20 alkalmazottat foglalkoztató társaság elsősorban nagy- és középvállalatok számára kínál irodai kávészolgáltatást, valamint értékesít kávéautomatákat. Elsődleges működési területe Koppenhága és környező térsége, ahol számos nagyvállalat globális, illetve skandináviai központja található.

A Miko már több mint 200 éve tevékenykedik a kávéiparban, valamint 35 éve nyújt műanyag csomagolási szolgáltatást. Részvényeivel 1998-óta kereskednek a brüsszeli értéktőzsdén. A Miko „kétpilléres stratégiát” követ, melynek keretében két fő üzletága – a kávészolgáltatás és a műanyag csomagolás – gyakorlatilag független entitásokként működnek, külön menedzsmenttel, annak érdekében, hogy mind a két üzletág követni tudja a maga növekedési pályáját. A csoport 700 főt foglalkoztat és 138 millió euró árbevételt ért el 2012-ben. A Miko egy nemzetközi vállalatcsoport, mely leányvállalatain keresztül jelen van Belgiumban, Franciaországban, az Egyesült Királyságban, Hollandiában, Németországban, Svédországban, Lengyelországban, Csehországban, Szlovákiában és Ausztráliában.

Ezzel a tranzakcióval a Miko folytatta a svéd Kaffekompaniet márciusi megvásárlásával elkezdett terjeszkedését a skandináv régióban. Hosszú távú terve

között szerepel, hogy tovább növeli jelenlétét az európai piacon. A tranzakciót követően az ABC Mokka három korábbi tulajdonosa megtartotta 30%-os részesedését a társaságban és vállalták, hogy a későbbiekben is ellátják a menedzsment feladatokat.

A tranzakcióban az IMAP belga partnere, a Winx Capital a vevők tanácsadójaként vett részt.



A Miko Group 70 százalékos részesedést vásárolt

ABC MOKKA

a dán vállalati kávészolgáltatásra
specializálódott **ABC Mokka**-ban.

A tranzakcióban az IMAP belga partnere,
a Winx Capital vett részt.





Making the pieces fit

Let IMAP help you find the right partner globally

www.imap.hu

IMAP MB Consult Kft.
1051 Budapest, József Attila u. 1.
T: (06 1) 336 2010
E: iroda@imap.hu