

## Vivatis e aici

[2008-06-24](#) 12:00 Money Express  
de [Anca Doicin](#)

Unul dintre primii trei jucatori de pe piata alimentara austriaca, Vivatis, a intrat discret in Romania in aceasta primavara, cumparand Sitel – firma de distributie a unui antreprenor local.

Acum exact un an, directorul executiv al Vivatis – un grup austriac cu afaceri de peste 580 de milioane de euro anul trecut – isi anunta intentia de a intra pe piata romaneasca printr-o achizitie. Intr-o declaratie facuta pentru „Budapest Business Journal“ in iunie 2007, Friedrich Seher, CEO al grupului, explica si de ce a ales aceasta varianta. „Ar fi mult prea riscant, nu vrem sa facem un proiect greenfield“, spunea Seher, adaugand ca nu vizeaza neaparat o companie din industria carnilor, domeniu in care Vivatis e un jucator important in Austria. „Printre tintele noastre se numara companii bine stabilite in piata, care au deja o anumita experienta in industria agroalimentara locala“, mai spunea anul trecut directorul executiv al Vivatis.

Si iata ca, in mai putin de un an, interesul austriecilor de a cumpara o companie cu experienta din sectorul alimentar s-a intalnit cu interesul de a vinde al unei companii romanesti ce activa in acest sector de 13 ani, totul finalizandu-se printr-o tranzactie incheiata in martie-aprilie 2008. Acum, dupa ce Vivatis a batut palma cu antreprenorul roman Dragos Pancea, care a fondat in 1995 o companie de distributie, unul din avocatii acestuia – Victor Constantinescu de la Biris Goran – crede ca varianta achizitiei era oricum cea mai buna pentru Vivatis.

„Ar fi fost foarte greu pentru o societate sa-si deschida aici o subsidiara“, spune Constantinescu, care e partener la Biris Goran, aratand ca, prin achizitie, „compania austriaca a putut beneficia de o retea de distributie deja existenta si de un jucator care cunoaste bine piata“.

**VANZATOR & CUMPARATOR.** Obiectul tranzactiei l-a facut Sitel Group SRL, o firma romaneasca de mica anvergura, destul de putin cunoscuta in afara pietei specializate, din care Vivatis a cumparat 75% prin subsidiara sa Maresi – o firma de brokeraj alimentar ce a inregistrat venituri de 85,2 mil. euro in 2007. Pana la aceasta tranzactie, grupul austriac Vivatis se oprise la granita de vest a Romaniei, acoperind pietele est-europene precum Ungaria, Cehia sau Slovacia, dar deruland afaceri si pe pietele mature din Austria, Germania sau Italia. Partile nu au dorit sa faca publica valoarea tranzactiei, dar surse apropiate sustin ca suma ar fi foarte aproape de 2 mil. euro. Ce a cumparat, de fapt, Vivatis? Potrivit datelor de la Registrul Comertului, Sitel este un distribuitor de produse alimentare – mezeluri, banzeturii, lactate – care are clienti atat in categoria mass market (de tipul hipermarketurilor), cat si in zona high, printre care se numara si restaurantele de lux. Ultimele date oficiale arata ca businessul Sitel ajunsese in 2006 la circa 350.000 de euro. Dragos Pancea, fondatorul firmei – care a pastrat 25% din companie si managementul –, nu a fost disponibil pentru a comenta legat de acest articol, fiind plecat la Viena tocmai pentru a pune la punct detalii legate de strategia post-achizitie a firmei.

**INAINTE DE TRANZACTIE.** Dincolo de tranzactia in sine, de semnificatia ori de valoarea ei, interesant e si ceea ce s-a intamplat inaintea vanzarii. Fondatorul Sitel, Dragos Pancea, a aplicat o formula de manual: a mandatat in urma cu un an Balkan Advisory Company (BAC),

o banca de investitii specializata in tranzactii de M&A, sa ii gaseasca un cumparator. Matei Paun, Managing Partner la BAC – care a intermediat si vanzarea Romstal Leasing catre grupul financiar KBC –, spun e ca din momentul in care a fost contactat pentru a intermedia vanzarea si pana la finalizarea tranzactiei au trecut noua luni. „Un proces de vanzare clasica, asa cum a aratat si experienta noastra, dureaza intre sase si douasprezece luni“, explica Matei Paun, ceea ce plaseaza tranzactia Sitel in intervalul mediu obisnuit. Oficialul BAC arata ca, imediat dupa ce a fost contactat de fondatorul Sitel, a fost facuta o evaluare interna a companiei, concomitent cu lansarea cautarilor pentru identificarea potentialilor cumparatori, fie ei investitori strategici sau fonduri de investitii. „Am contactat 60-70 de potentiali clienti“, dezvaluie Paun. E mult? E putin? „Cand am vandut Romstal Leasing, am contactat 90 de entitati“, arata reprezentantul BAC.

Dincolo de dorinta Vivatis de a intra in Romania, tranzactia a fost favorizata si de ceea ce Paun numeste cresterea „peste asteptari“ a Sitel in 2007. Cifrele pe 2007 nu au fost facute publice, iar reprezentantul BAC nu a dat alte detalii, comentand, in schimb, ca „Maresi (subsidiara Vivatis prin care s-a facut tranzactia – n.r.) si Sitel se potrivesc foarte bine, sunt complementare, as putea spune. Activitatea Sitel a fost foarte apropiata de activitatea lui Maresi, iar de aici inainte Sitel va face ce a facut si pana acum, doar ca la o scara mult mai mare“, crede bancherul de investitii.

**ULTIMUL CAPITOL.** La inceputul acestui an – momentul in care s-au implicat in tranzactie cele doua case de avocatura care au asistat partile (Schönherr pentru Vivatis, respectiv Biris Goran pentru Sitel), detaliile intelegerii erau deja stabilite. „O tranzactie fara nici o bataie de cap“, asa o descrie Oliver Haussmann, avocat la Schönherr – casa de avocatura cu sediul central in Austria, care de altfel reprezinta interesele Vivatis pe toate pietele pe care grupul este prezent. Iar Haussmann mai spune ceva: ca „nu ar fi o surpriza daca grupul austriac ar mai face achizitii in viitor in Romania“, dandu-le de lucru celor de la Schönherr.

---

## **Pas cu pas**

**Maresi, firma prin care a fost preluata compania romaneasca Sitel, este o subsidiara a grupului austriac Vivatis Holding AG, care activeaza in sectorul alimentar si pe segmentul produse alimentare si bauturi de lux.**

**1. A CINCEA PIATA.** Pana la achizitia din Romania, Maresi era prezenta, in Europa, pe patru piete Austria, Ungaria, Cehia si Slovacia unde face distributie de produse alimentare pentru hipermarketuri, supermarketuri, magazine de cartier, farmacii sau centre de alimentatie publica.

**2. OBIECTIVUL MARESI.** Maresi desfasoara exclusiv activitate de distributie avand, multumita expertizei si portofoliului de produse, o putere semnificativa de negociere. Compania austriaca are ca scop declarat sa devina foodbrokerul international nr. 1 pe pietele central si est-europene, avand intentia de a intra, dupa Romania, si in Slovenia si Croatia. Sloganul companiei, de altfel, suna astfel: „Austria ne e casa, iar Europa Centrala ne e teritoriu“.

**3. GRUPUL-UMBRELA.** Food-brokerul Maresi e parte a grupului Vivatis, care anul trecut a avut o cifra de afaceri de peste 580 de milioane de euro si circa 1.700 de angajati, fiind unul

dintre primii trei jucatori din industria alimentara austriaca. Anul acesta, Vivatis intentioneaza sa-si creasca afacerile pana la 700 milioane de euro, avand in plan sa angajeze inca circa 1.000 de persoane.

---

## Maresi, in cifre

**Compania care a cumparat distribuitorul roman Sitel a inregistrat in 2007 o cifra de afaceri de 85,2 milioane de euro, in crestere de la 81,5 cat a avut in 2006.**

