

## Piața de fuziuni și achiziții s-a dublat

[Azi](#) 00:00 Money Express  
de [Georgiana Stavarache](#), [Mimi Noel](#)



Ovidiu Petreacă, BAC Investment >Foto Laszlo Raduly

Cu o mână de flori nu se face primăvară, dar după un îngheț prelungit fiecare petală contează. Mai ales într-o piață românească a fuziunilor și achizițiilor al cărei ritm de creștere a fost descreștere accelerată.

După un 2009 în care valoarea totală a tranzacțiilor din România s-a prăbușit cu aproape 80%, să vedem mugurii lui 2010: lanțul german de supermarketuri Lidl a cumpărat rețeaua de magazine Plus, IKEA și-a răscumpărat franciza acordată pentru România, după cum nici fondurile de investiții nu au stat pasive – Axxess [Capital](#), condus de [Horia Manda](#), a cumpărat retailerul de jucării Noriel, iar Enterprise Investors, condus de Cristian Nacu, a preluat SmarTree, o firmă de outsourcing pentru resurse umane.

În cifre, a crescut atât segmentul Mergers and Acquisitions (M&A) – de la 168 mil. euro în trim. I 2009 la 350 mil. euro în ianuarie – martie 2010 –, cât și valoarea medie a unei tranzacții. „Anul acesta, tranzacția medie s-a cifrat 19 mil. euro, semnificativ mai mare față de nivelul de 5 mil. înregistrat în perioada similară a lui 2009“, subliniază Ioana Filipescu, directorul Raiffeisen Investment, una dintre firmele importante de consultanță pe fuziuni și achiziții din România. Cu precizarea necesară că, în 2008, aceeași valoare medie se apropia de 40 mil. euro.

**VÂNTUL SCHIMBĂRII.** În multe sectoare, explică analiștii pieței, „s-a așezat praful“ – adică s-a ajuns la punctul de jos –, astfel că potențialii investitori pot în sfârșit să decidă dacă o companie merită sau nu să fie cumpărată.

Ovidiu Petreacă, partener la BAC Investment, o companie locală de consultanță M&A care a avut în lucru în 2009 aproape 20 de tranzacții – din care s-a concretizat doar una: vânzarea unor certificate verzi pentru CET Iași (tot BAC a lucrat și la vânzarea [Albalact](#), tranzacție amânată din cauza unui litigiu aflat pe rol) –, anticipează acum o revenire lentă a segmentului.

„Fuziunile și achizițiile reprezintă o activitate ciclică. Când economia crește, această piață crește supradimensionat, iar când economia e în scădere, piața de M&A scade și mai tare“, explică el.

Petreacă este unul dintre numele relativ noi din industrie. S-a alăturat biroului BAC Investment din București în vara lui 2008, după șase ani de experiență în Germania și alți doi în SUA, unde a urmat cursurile Harvard Business School. „Când am venit eu, piața de M&A din România bubuia, iar economia era în plină înflorire. Dar lucrurile s-au schimbat rapid“, își amintește consultantul. Avea să vină un 2009 în care numărul antreprenorilor români dispuși să vândă a crescut foarte mult, dar în care au lipsit cu sublimă desăvârșire potențialii cumpărători.

**„TOT MAI MULT INTERES“.** Acum, remarcă o nouă schimbare de trend, explicând că „fondurile încep să se uite după potențiale ținte de achiziții“. BAC Investment are în lucru mai multe tranzacții, dintre care trei sunt în fază avansată, iar una deja semnată – nu dă detalii, invocând clauze de confidențialitate. „Avem speranțe mari pentru 2010. Vedem tot mai mult interes pentru tranzacții în ultimele săptămâni“, confirmă și Dan Weiler, cel care a preluat în iunie 2009 poziția de Executive Director al departamentului de corporate finance&investment banking din cadrul BCR, după mai bine de trei decenii petrecute în Germania și Statele Unite.

Despre departamentul pe care îl conduce – înființat la începutul lui 2009, pentru a acorda consultanță M&A atât clienților BCR, cât și companiilor care nu au relații cu banca – spune că „poate să aducă băncii venituri anuale de milioane de euro sub formă de comisioane“. Deocamdată, Weiler a acordat consultanță în tranzacții realizate pe bursă, gen listarea Sibex pe platforma proprie și delistarea Cometex, firmă din grupul [Altex](#).

**SE POARTĂ INDUSTRIA.** Ce sectoare sunt acum în atenția investitorilor? „În unele sectoare s-a așternut praful cum se spune și acum oamenii încep să-și refacă calculele“, spune Petreacă de la BAC Investment. Țintele predilecte rămân așa-numitele sectoare inelastice la criză, cum ar fi serviciile medicale sau industria alimentară. De altfel, dacă ne uităm la tranzacțiile mari care au avut loc în ultimele luni – Lidl-Plus sau Advent-CMU –, majoritatea s-au întâmplat într-unul din aceste sectoare.

Dar există și alte industrii în care am putea vedea schimbări de acționariat. Dan Weiler de la BCR, de exemplu, spune că are mandate de vânzare de la antreprenori români din sectoare precum industria alimentară, industria minieră, materiale de construcții, sănătate, agricultură, industria petrochimică și telecom. Este foarte probabil să apară tranzacții și în industrie, mai ales în sectoarele orientate către export, crede și Petreacă. „În Vest, producția auto a fost susținută de programe guvernamentale generoase și nu este exclus să devină ținte interesante de achiziții firmele care exportă piese auto“, detaliază consultantul BAC.

De altfel, dacă ne uităm pe datele macroeconomice, vom vedea că producția industrială și exporturile sunt principalele componente ale PIB-ului care au crescut anul acesta în timp ce consumul a continuat să se contracte. Un alt sector atractiv, spune Petreacă, va fi cel al companiilor de servicii business-to-business (servicii către alte companii – n.r.) și chiar al companiilor distressed (firme aflate în dificultate financiară).

**PREȚURI MAI MARI?** Cât despre cumpărători, interesul cel mai mare vine din partea fondurilor de investiții, dar există însă și companii multinaționale interesate să facă investiții în România. „Avem clienți două multinaționale care vor să cumpere firme în România în zona industriei alimentare și în sectorul construcțiilor“, spune Weiler de la BCR. La cât mai sunt evaluate companiile din România? Multiplii de EBITDA (principalul instrument de evaluare a unei companii – n.r.) sunt undeva între 5 și 8. „Nu cred că mai scad evaluările“, crede Weiler.

Petreacă spune că așteptările de preț ale antreprenorilor au scăzut semnificativ de la începutul crizei, dar că ofertele fondurilor au scăzut și mai mult. Diferența dintre așteptările antreprenorilor și oferta concretă a fondurilor este, de altfel, și unul dintre motivele pentru care durata de finalizare a unei tranzacții a crescut la aproximativ 12 luni, față de 6 în perioada de dinaintea de criză, după cum explică Petreacă.

Ar putea fi 2010 anul revenirii pieței de M&A din România? Veteranii din fondurile de private equity sunt mai puțin optimiști decât consultanții. Leo Gherghina, șeful fondului de investiții Société Générale Asset [Management](#) Eastern Europe (SGAM Eastern Europe), care a cumpărat anul trecut un pachet minoritar din operatorul de clinici medicale MedLife, nu vede semnele unui an mai bun decât 2009, „pentru că economia va continua să sufere“.

„2010 va fi mai bogat în tranzacții decât 2009, dar nu la fel de spectaculos ca 2007 și 2008“, crede și Mihai Sfințescu, șeful fondului de investiții 3TS Capital. Perspectiva e totul, crede Weiler de la BCR: „Poate fi un an foarte bun sau un an foarte slab. Depinde cu ce compari. Noi facem tot timpul comparația cu 2009 și vedem că există o creștere“.

---

## Zece pentru M&A

**Cea mai mare tranzacție realizată în primul trimestru al lui 2010 a avut ca protagoniste companiile KazMunaiGaz și [Rompetro](#) Rafinare.**

Cumpărător	Obiectul tranzacției	Pachet	Valoare*
Lidl&Schwarz	Pludi Market	100%	80,0**
IKEA International AB	Magazinul IKEA	100%	30,0
Mechel	Laminorul Brăila	88%	14,6
Globe Trade Center (GTC)	National Commercial Center BV (NCC)	37%	13,6
Balkan Accession Fund (BAF)	Noriel	40%	7,0

\*milioane euro; \*\*estimare Raiffeisen Investment; Sursa: Raiffeisen Investment