



BAC Investment Bank a negociat vanzarea Romstal Leasing pentru 70 milioane euro

BAC Investment Bank (Romania) (BAC), companie de consultanta financiara pentru fuziuni si achizitii activa in Romania, Bulgaria si fostele Republici Yugoslave, observa ca principala problema in managementul proiectelor de fuziuni si achizitii este reticenta companiilor romanesti de a folosi servicii specializate de consultanta financiara si strategica. BAC a coordonat recent procesul de vanzare a pachetului majoritar Romstal Leasing catre KBC Lease, determinand cresterea valorii Romstal Leasing la 70 mil euro, cu aproape 50% mai mult decat valoarea estimata initial, se arata intr-un comunicat de presa transmis ziarului financiar electronic www.SMARTfinancial.ro.



BAC a gestionat din pozitia de consultant strategic si financiar exclusiv pregatirea pentru vanzare a companiei Romstal Leasing, maximizand practic potentialul acesteia. Valoarea finala de tranzactionare de 70 mil euro pentru 99,34% din actiuni se bazeaza pe calitatea strategiei de pozitionare si prezentare a companiei, inclusiv a echipei manageriale, iar avantajele financiare si organizationale ale companiei au fost capitalizate in pregatirea informatiilor confidentiale pentru "data room".

"Romstal Leasing este o companie profitabila, cu o pozitie buna in piata locala si perspective de dezvoltare. Este o companie atractiva si am fi obtinut cu siguranta un rezultat bun printr-o tranzactie neconsiliata. Cu suportul BAC am obtinut insa un rezultat excelent", declara Enrico Perini, CEO ROMSTAL IMEX.

"Pe langa cele 70 mil euro, rezultatul presupune o pozitie foarte confortabila din punctul de vedere al obligatiilor noastre pe termen lung si un partener puternic capabil sa asigure cresterea viitoare a companiei", adauga Perini.

In Romania, deschiderea companiilor pentru servicii de consultanta in cadrul fuzionarilor sau achizitiilor este relativ redusa, cu un impact negativ asupra proceselor de negociere atat in privatizari cat si in vanzarea societatilor particulare. Consultanta strategica si financiara pe care o companie precum BAC Romania o ofera in astfel de proiecte presupune nu numai intermedierea tranzactiei propriu-zise ci si pregatirea companiei propuse spre vanzare, analiza aspectelor pozitive sau negative, evidentierea primelor si sublinierea potentialului de crestere, in final organizarea informatiilor strategice despre companie intr-un instrument solid in procesul de negociere.

"In prezent 80% din tranzactiile corporative din Romania nu se bazeaza pe o strategie de vanzare si o evaluare solida a companiilor. Aspectul este cu atat mai alarmant cu cat

suntem intr-o perioada in care interesul fondurilor de investitii sau al companiilor mari din afara tarii creste fata de societatile romanesti. Subevaluarea unei companii si tranzactiile prost gestionate au un impact negativ nu numai asupra societatii vandute ci si asupra industriei si mediului concurential", apreciaza Matei Paun, Managing Partner, BAC Romania.

Decizia de a gestiona cu resurse interne vanzarea companiei presupune riscuri peste cel al unui pret sub valoarea reala. Rolul principal al consultantului financiar si strategic este sa protejeze tranzactia si interesele clientului, sa selecteze cel mai bun partener de negocieri si sa asigure clientului sau toate atuurile necesare unei pozitii puternice si clare.

"Procesul de negociere in cazul acestei vanzari a fost unul dintre cele mai scurte", apreciaza Matei Paun, "iar KBC au fost convinsi de calitatea memoriului informativ si de prestanta echipei de negociere pregatite de trainerii BAC".

SMART financial - www.SMARTfinancial.ro ©