

Spre M&A

2008-09-16 de [Anca Doicin](#)

O companie de consultanta si audit din top 10, RIFF Holding, a ales o solutie netestata inca pentru a intra pe piata locala de fuziuni si achizitii: franciza. Si, desi unii specialisti in M&A se arata sceptici, RIFF mizeaza pe dublarea incasarilor intr-un an.

Marius Stancescu, proprietarul RIFF Holding ? o companie romaneasca de consultanta, audit si contabilitate plasata pe locul al saptelea, dupa Mazars, in topul firmelor de profil ?, n-a renuntat la ideea de a cumpara o franciza de fuziuni si achizitii (in industrie se foloseste termenul ?mergersaquisitions?, pe scurt MA), desi negocierile pe care le-a purtat cu un francizor suedez, National Business Broker, au esuat recent. A deschis, prin urmare, alte trei fronturi de negocieri. Prefera sa nu dezvalui deocamdata numele companiilor cu care se afla in discutii, motivand ca e prematur ? dar cert e ca, in acest moment, cei mai cunoscuti francizori MA prezenti atat pe pietele europene si americane, dar si arabe sunt Empire Brokers, Trico Ventures sau Sunbelt.

MIZE MARI. Daca planul lui Stancescu de a cumpara anul acesta ? de fapt, pana la sfarsitul lunii ? o franciza MA, indiferent care ar fi ea, va fi dus la bun sfarsit, RIFF ar fi prima companie de consultanta si audit din top 10 (in 2007 a avut o cifra de afaceri de peste 2,5 mil. euro) care ar intra, printr-o formula destul de putin obisnuita, de altfel, pe piata locala a fuziunilor si achizitiilor ? o piata ce s-a ridicat, doar pe primele sase luni ale acestui an, la 3,3 miliarde de euro, potrivit Ioanei Filipescu, managing director la Raiffeisen Investment Romania.

Stancescu pare hotarat sa mearga pe aceasta cale: o arata si faptul ca si-a facut publica intentia de a cumpara o franciza la inceputul lui august. Desi comunicatul nu continea nici un fel de referinte concrete, Marius Stancescu se pregatea la acel moment sa anunte achizitia unei francize National Business Broker (NBB), o companie suedeza reprezentata in Polonia, Cehia si Ungaria. Doar ca intre timp intelegerea a cazut, NBB preferand sa incheie afacerea cu avocatul Sorin Muflic, al carui birou, spune Stancescu, ?nu a pus atatea conditii ca noi?.

Proprietarul RIFF tinteste o piata in evidenta crestere, cea de fuziuni si achizitii ? care anul trecut s-a cifrat la 6 mld. euro ?, si, din aceasta piata, vizeaza tranzactii de 10?50 mil. euro.

Care e, insa, calculul de business pe care Stancescu il face? ?O franciza iti da instrumentele de lucru?, argumenteaza el, adica o aplicatie de soft prin care poti lista ofertele de fuziuni sau achizitii pe care vrei sa le faci si multumita careia obtii feedback din partea companiilor din intreaga retea. Franciza iti aduce, in plus, o aplicatie de gestionare a relatiei cu clientii, dar si ? cel mai important, spune Marius Stancescu ? accesul la o baza de date in care se gasesc deopotriva cumparatori si vanzatori, ceea ce inseamna ca stii ?cui ii transmitsi mesajul?. Sari, cu alte cuvinte, etape si ai acces direct la concluzii, crede proprietarul RIFF.

Toate astea au un pret, fireste. O franciza in sine nu este foarte ieftina ? 100.000 de euro, spre exemplu, costa doar numele pe care vrei sa il achizitionezi, suma la care se adauga alti 100.000 de euro, bani necesari pentru pregatirea start-up-ului, plus 100?120.000 de euro, varsati anual catre francizor, indiferent daca ai semnat sau nu vreo tranzactie.

Onorariile sunt, insa, destul de mari ? se cifreaza, spune Stancescu, la 4?7% din valoarea tranzactiei. Proprietarul RIFF crede ca la sfarsitul anului viitor ? deci dupa un an si trei luni de activitate sub brandul unei francize, in

cazul in care a ceasta va fi intr-adevar preluata la sfarsitul lui septembrie ? incasarile sale din onorarii MA vor ajunge la 2?2,5 mil. euro.

SECOND OPINION. Unii consultanti sunt insa sceptici cand vine vorba de francizele de MA. Matei Paun, care controleaza biroul din Romania al BAC Investment ? un grup de consultanta prezent si in Bulgaria, Macedonia, Belarus si Turkmenistan ?, crede ca francizele ?nu sunt o solutie pentru orice business?. ?Deal-urile de MA nu se fac prin francize, parerea mea. Ai nevoie de oameni cu pregatire, cu experiente, care nu se pot impartasi printr-o franciza?, spune Paun, adaugand ca si in economiile dezvoltate majoritatea tranzactiilor se fac in-house sau cu implicarea marilor companii internationale de audit, asa-numitul Big Four.

?Nu cunosc la nivel international firme de succes care sa activeze in franciza?, spune Paun, pentru ca, desi piata exista ? BAC, de pilda, este implicata in prezent in sase proiecte de MA ?, fuziunile si achizitiile nu sunt ?un produs formularistic, care sa poata fi impachetat in franciza?, fiecare tranzactie avand propriile particularitati.

RATA DE SUCCES. E un lucru pe care Marius Stancescu il stie ? are aproape zece ani de experienta in consultanta ?, iar trecutul sau a demonstrat ca se poate adapta. Un exemplu: s-a asociat cu grupul international de servicii financiare si audit Moore Stephens pentru consultanta in vedea reea obtinerii de fonduri europene, dar a sfarsit prin a face doar servicii de consultanta si audit. Si-a schimbat strategia, cu alte cuvinte, pentru ca a constatat ca efortul consultantilor e rasplatit cu intarziere, abia dupa ce beneficiarii obtin fondurile europene. ?Am pregatit cinci oameni la momentul respectiv, chiar am luat-o in serios?, spune Stancescu. ?Dar nu poti castiga, la ora aceasta, bani din consultanta pe proiecte europene?.

Asa ca a decis sa se reorienteze spre MA: a infiintat, alaturi de doi investitori, o noua firma, New Business Broker, care ar urma sa preia franciza. Mizeaza, in ciuda scepticismului unor consultanti, pe statistici ? ?rata de succes in cazul unei francize MA e mare?, spune el, ?de circa 70%?. Continua rationamentul cu un calcul: ?Daca noi am inchide 2009 doar cu o rata de succes de 50?60%, ar insemna sa avem semnate la finele anului 2009 cinci-zece tranzactii?, spune el.

Dincolo de calculele lui Stancescu, piata de consultanta inregistreaza, evident, o premiera: nu una, ci doua companii sunt gata sa inceapa, aproape simultan, experimentul francizelor MA.

Articol publicat la http://www.moneyexpress.ro/articol_14612

© 2007 Grupul Realitatea Catavencu www.gruprc.ro. Toate drepturile rezervate.

Articolele din acest site sunt proprietatea Grupului Realitatea Catavencu. Pentru detalii privind reproducerea acestor informatii contactati [Redactia Money Channel](#)