

Autor: portalspozywczy.pl

Data: 11-06-2013, 13:12

Konsolidacja branży spożywczej i handlu musi wreszcie nastąpić!

- W wielu segmentach rynku spożywczego widać potrzebę konsolidacji. Wydaje się, że proces ten musi wreszcie nastąpić. Wygrają jedynie ci, którzy będą jej częścią - mówi serwisowi portalspozywczy.pl, mec. Robert Niczyporuk, Partner w Praktyce Prawa Spółek, Fuzji i Przejęć w kancelarii Domański, Zakrzewski, Palinka.



mec. Robert Niczyporuk, Partner w Praktyce Prawa Spółek, Fuzji i Przejęć w kancelarii Domański, Zakrzewski, Palinka; fot. ŻelaznaStudio

Zdaniem Roberta Niczyporuka na rynku fuzji i przejęć widać duże poruszenie - zarówno jest wiele firm zainteresowanych sprzedażą, jak i wielu inwestorów mających "chrapkę" na inwestycje. -Szczególnie ostatnie miesiące pokazują wyraźnie, że jest coraz większa chęć obu potencjalnych stron transakcji do rozmów - mówi.

Jak potwierdza mecenas, branża spożywcza szczególnie potrzebuje konsolidacji, ponieważ jest bardzo dojrzała, i - z drugiej strony - bardzo rozdrobiona, a wreszcie - z "trzeciej" strony niezmiernie konkurencyjna.

Wygórowane oczekiwania

- Właścicielom spółek spożywczych, którzy myślą o sprzedaży trudno będzie powtórzyć wyceny choćby Wedla czy Kamisu. Uzyskanie tego typu

mnożników jest mało realne i to na pewno wpływa hamująco na potencjał fuzji i przejęć na rynku spożywczym. Apetyty są duże. Moim zdaniem z czasem dojdzie do weryfikacji wycen. Między innymi wkrótce wielu właścicieli podejmie decyzje o sprzedaży, które będą podyktowane ich wiekiem i brakiem kontynuatora do prowadzenia biznesu - komentuje mec. Robert Niczyporuk.

Jak przyznaje, wśród inwestorów zainteresowanych krajowymi spółkami nie widać dużej aktywności podmiotów rdzennie polskich. - Są za to fundusze inwestycyjne oraz inwestorzy branżowi. Ci drudzy to głównie wielcy międzynarodowi gracze działający na polskim rynku, jak i firmy, które poprzez przejęcie chcą wejść - przez mocną markę - do naszego kraju. Jednym z powodów zainteresowania inwestorów zagranicznych polskimi spółkami jest też wielkość naszego rynku, jak też olbrzymi potencjał do rozwoju eksportu, głównie na Wschód - potwierdza nasz rozmówca.

- Widzimy też aktywność funduszy inwestycyjnych, które mają już w portfolio jakieś spółki spożywcze i szukają efektów synergii - dodaje.

Partner kancelarii DZP zaznacza jednak, że na razie nie widać zainteresowania polskim rynkiem spożywczym przez firmy pochodzące z egzotycznych rynków - takich jak Chiny i kraje azjatyckie czy Ameryka Południowa.

Zdaniem mec. Roberta Niczyporuka, inwestorzy szukają mocnych spółek - z historią, dochodowych, z dobrymi jakościowo produktami i znanymi markami. - Obecnie inwestorzy poszukują produktów w takich kategoriach, jak słodczyce (prawie pod każdą postacią), żywność mocno przetworzona, produkty zbożowe (mączne, płatki, kasze), mrożonki, dania gotowe i takie przetwory warzywno-owocowe, jak ketchupy czy dżemy. Mniejszym zainteresowaniem cieszą się spółki z branży napojowej czy mięsnej - tłumaczy.

Wielka konsolidacja handlu

Jak zaznacza mec. Robert Niczyporuk, ogromnym zainteresowaniem inwestorów cieszą się polskie sieci handlowe, które mają "dobrą" historię, renomę i marki, dostęp do dostawców i dobre lokalizacje. - Nie mówię tu jedynie o dużych ogólnopolskich sieciach, ale także tych mocnych - lokalnych. Kwestią czasu jest to kiedy

dojdzie do sprzedaży tych drugich. Ten proces będzie spowodowany coraz ostrzejszą konkurencją, choćby ze strony dyskontów. Branżę handlową interesują się głównie fundusze private equity. To one chcą być konsolidatorem tego rynku - komentuje.

Jego zdaniem konsolidację czeka również rynek handlu hurtowego, który także jest bardzo konkurencyjny. Działa na nim kilku dużych graczy oraz wiele mocnych średnich firm. - Handel hurtowy wydaje się bardzo interesujący, więc także ulegnie procesowi konsolidacji - już widać spore zainteresowanie. Ważne jest, aby właściciele firm - szczególnie tych mniejszych - zaczęli myśleć o sprzedaży lub chociaż o konsolidacji, ponieważ będzie im coraz trudniej na rynku. Może dojść do sytuacji - "albo konsolidacja, albo śmierć" - mówi mec. Niczyporuk.

Potrzeba a obawy

- Właściciele firm wiedzą o potrzebie konsolidacji, ale gdy mają ku temu sposobność - bardzo często nie decydują się na transakcje. To może wynikać z ich zdaniem niekorzystnych warunków finansowych, ze strachu czy przywiązaniem do swoich spółek, na które pracowali całe życie. Wielu z nich nie chce także oddawać władzy w "swoich" przedsiębiorstwach - komentuje partner w kancelarii Domański, Zakrzewski, Palinka.

Jak tłumaczy, na tą ostatnią obawę dobrym rozwiązaniem jest nawiązanie współpracy z funduszem inwestycyjnym, który wykupuje tylko część udziałów w spółce dając kapitał, ale zostawiając właścicielom zarządzanie. - Takie oferty trafiają się spółkom dobrze prowadzonym, z dobrymi markami i kondycją finansową. Znam takie transakcje, kiedy fundusz chciał zakupić 100 proc. akcji spółki, ale właściciele pragnęli zostawić sobie 10 proc., a że była to bardzo atrakcyjna firma, to fundusz skusił się na taką ofertę - podaje mec. Niczyporuk.

Przyznaje, że - z drugiej strony - wiele polskich firm ma ogromny potencjał do przejmowania za granicą. - Jest to nie tylko Europa Środkowo-Wschodnia, gdzie skupiają się polskie inwestycje, ale także takie kraje jak Niemcy czy Francja. Niestety polskich przedsiębiorców często cechuje skromność, brak wiary w powodzenie inwestycji, brak decyzyjności. Znam wiele przypadków przyglądania się zagranicznej spółce, badań due diligence i zaawansowanych rozmów, które - mimo obiecujących perspektyw - zakończyły się fiaskiem - podsumowuje.