

M&A

NAVIGÁTOR

CÉGVÁSÁRLÁS • CÉGÉRTÉKESÍTÉS • TÖKEBEVONÁS • CÉGÉRTÉKELÉS

Tartalom

A 2010-es cégértékesítési piac bemutatása . . . 2

- Bővülő globális M&A aktivitás
- A hazai piac is emelkedésnek indult
- Tavaly a vegy- és gyógyszeripar tarolt
- Tranzakciók a figyelem középpontjában
 - Kitekintés 2011-re

Kiemelt hazai vonatkozású tranzakciók 2010-ben . . . 9

Akvíziókkal hódítja meg a Richter
Nyugat-Európát – Interjú Beke Zsuzsával,
a Richter Gedeon Nyrt.
kommunikációs igazgatójával . . . 10

Az Invescom által lezárt tranzakciók 2010-ben . . . 12

- Globális logisztikai lízingcég terjeszkedik felvásárlások révén
Magyarországon és Szlovákiában
- További sikeresen lezárt ügyleteink 2010-ben

A Global M&A tagjai által lezárt, közelmúltbeli kiemelt tranzakciók . . . 13



1. A 2010-es cégértékesítési piac bemutatása

A globális M&A piac kétségkívül túljutott a gazdasági válság okozta mélyponton. 2010-ben mind a cégértékesítések száma, mind azok összértéke kétszámjegyű növekedést produkált, így a teljes M&A piac mérete meghaladta az 1,4 ezer milliárd eurót. Hazánk is trendfordulóhoz érkezett, mivel a magyarországi M&A piac 12%-os bővülést produkálva elérte tavaly a 774 milliárd forintos méretet. Különösen figyelemre méltó 2010 utolsó negyedévének kiugró teljesítménye, amely egyértelmű pozitív üzenet 2011-re vonatkozóan itthon is.

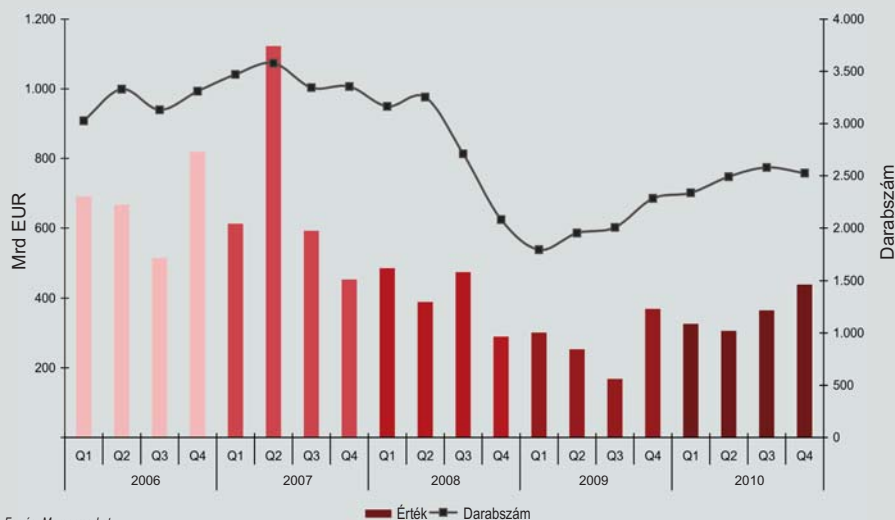
1.1. Bővülő globális M&A aktivitás

A vállalatfelvásárlások globális piaca tavaly egyértelműen növekedési pályára került. Az M&A piac 2010-ben meggyőző növekedési rátákat produkált mind tranzakciós összérték, mind darabszám tekintetében, hiszen a lezárt ügyletek száma 24%-os – 8.030-ról 9.933-ra –, míg azok összértéke 32%-os – 1,09 ezer milliárd euróról 1,44 ezer milliárd euróra – bővülést mutat a megelőző évhez viszonyítva. A gazdasági válság negatív hatásai 2008 harmadik-negyedik negyedévéől mutatkoztak a cégvásárlási piacon, amely drasztikus, 50-60%-os zuhanást eredményezett.

Ezen visszaesést a mélypontból való – 2009 negyedik negyedévéől megfigyelhető – lassú visszakapaszkodás követte, amely növekedési trend az utóbbi három negyedévben tovább erősödött. Ennek eredményeképpen egészséges piacbővülésnek vagyunk tanúi jelenleg. Az összérték mellett a tranzakciós darabszám is hasonló mértékű javulást mutat, amely növekedés várhatóan kitart az elkövetkező időszakban is.



Globális M&A tranzakciók összértéke és darabszáma



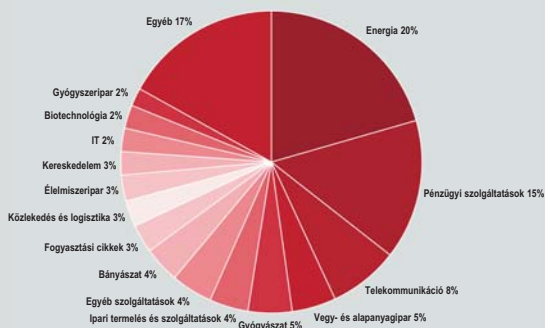
Forrás: MergerMarket

2010-ben világszerte a legjobban teljesítő iparágak – összérték alapján – sorrendben az alábbiak voltak: az energiaszektor 20%-os, a pénzügyi szektor 15%-os, a telekommunikációs szektor 8%-os piaci részesedéssel. Továbbá, a lista első felében végzett még a vegyipar és az egészségügy is. A 2009-es dobogó második helyéről a lista végére zuhant tavaly a gyógyszeripar.

A vállalatfvásárlások európai piaca a világátlagot meghaladó ütemben bővül 2010-ben. A tavalyi évet folyamatos emelkedés jellemezte: az Európában lezárt ügyletek összértéke elérte az 500 milliárd eurót, amely 46%-kal haladja meg a 2009-es szintet.

Európa részaránya a globális vállalatfvásárlási piacból tranzakciós összérték tekintetében 2009-hez képest 3,5 százalékpontos emelkedést produkált, míg volumen tekintetében változatlanul 47% körüli a kontinens részesedése.

A globális tranzakciók összértékének ipari megoszlása 2010



Forrás: MergerMarket

Európában az iparágak tekintetében a tranzakciós összérték alapján az első három helyen a pénzügyi szektor, az ingatlanpiac és az energiaszektor végzett, míg 2009-ben az egyéb szolgáltatások, a pénzügyi szektor és az ipari termelés állhattak a dobogóra.

1.2. A hazai piac emelkedésnek indult

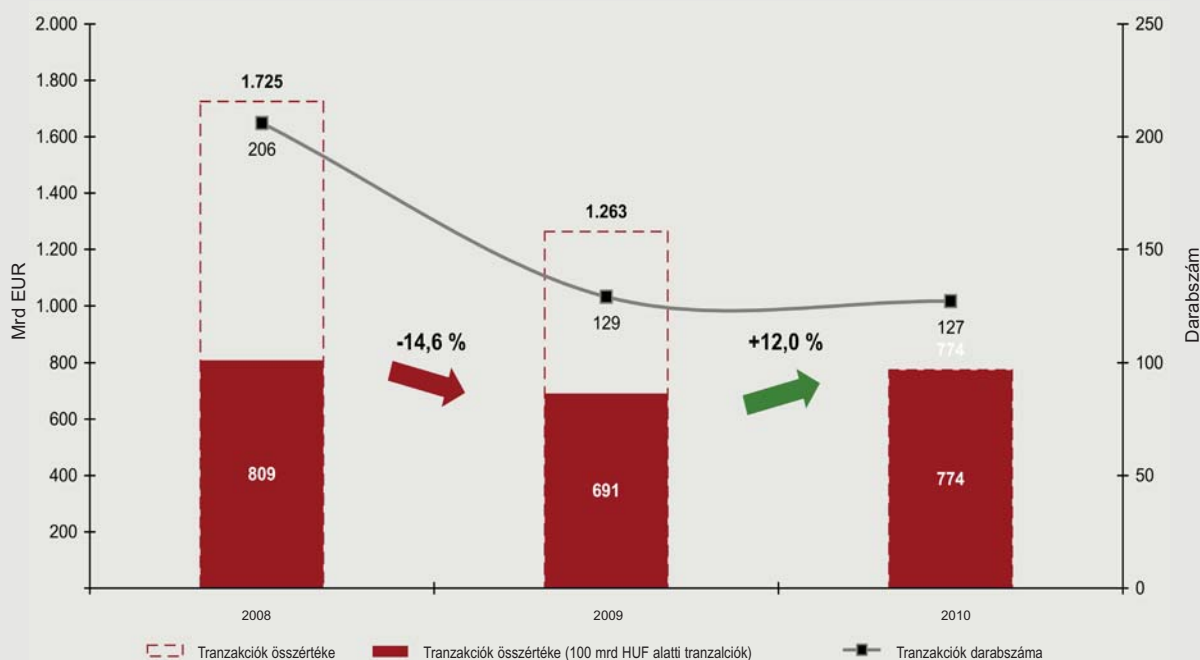
Éves összehasonlításban hazánkban is az M&A piac bővülése figyelhető meg, amely ugyanakkor elmarad a világszerte megfigyelhető növekedési ütemtől. A magyarországi vállalat-felvásárlási piac mérete az Invescom becslése alapján tavaly 774 milliárd forintot tett ki, ami 12%-os növekedést jelent 2009-hez képest (a 100 milliárd forint feletti tranzakciókat figyelmen kívül hagyva).

A lezárt ügyletek darabszámában nincs jelentős elmozdulás. A 2009. évi 129 tranzakcióhoz viszonyítva tavaly minimális csökkenést produkált a piac, hiszen 127 magyarországi vonatkozású ügylet zárult sikeresen. Ugyanakkor a korábbi évekkel ellentétben a 100 milliárd forint feletti, ún. giga tranzakciók egyáltalán nem jellemezték a piacot 2010-ben. Tavaly egyetlen ilyen ügylet sem történt, míg 5, illetve 2 giga ügylet került lezárásra 2008-ban, illetve 2009-ben.

A pozitív fejlemények ellenére az akvizíciók külső finanszírozási forrásokhoz való nehézkes hozzájárulás (mind hitel-, mind tőkeágon), valamint az ügyletek lezárásának elhúzódása továbbra is jellemző a magyar piacra. Az euró és a svájci frank az utóbbi időszakban megfigyelt, forinttal szembeni erősödése sem segítette a hazai vállalatok értékesítési folyamatait, elsősorban a külföldi devizában denominált hitelállományok magas aránya miatt, amely a nyereségesség általános csökkenésével kombinálva tovább mélyítette az eladói és a vevői árelképzelés között meghúzódó szakadékot.

A sikeresen lezárt ügyletekhez a Jeremie alapok beindulása is jelentősen hozzájárult. A nyolc Jeremie alap tavaly 13 tőkeemelést hajtott végre, amelyből csak a PortfoLion Kockázati Alap öt tranzakciót zárt összesen 1,4 milliárd forint értékben 2010-ben. A Jeremie rangsor második helyén Primus Capital Kockázati Alap áll három ügylettel.

Tranzakciók összértéke és darabszáma (2008-2010)



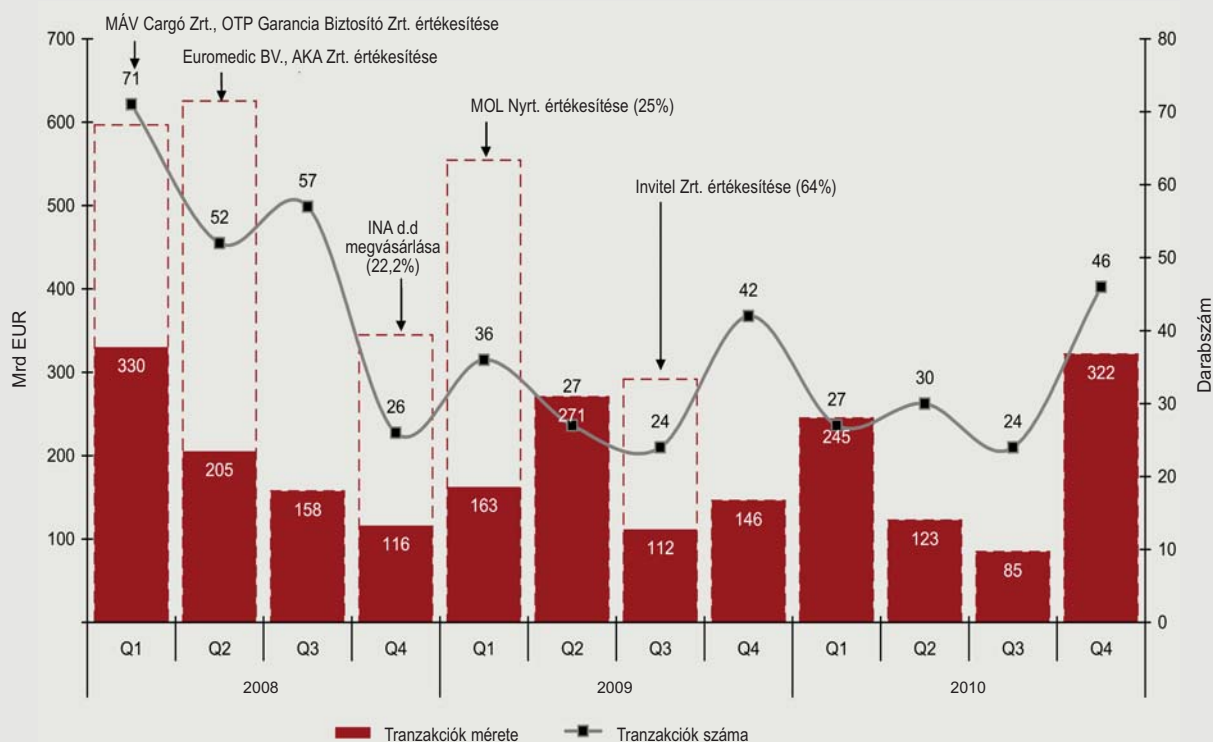
Forrás: Invescom elemzés

Külön figyelemre méltó 2010 utolsó negyedéve, amely egy pozitív fordulat jele lehet a magyar M&A piaci trendekben. A borús akvizíciós hangulatot hirtelen kimagaslóan pozitív vásárlási kedv váltotta fel az év vége közeledtével. A negyedik negyedév több mint kétszer akkora tranzakciós összértéket eredményezett, mint 2010 első három negyedévének átlagos teljesítménye, és ezáltal a piac mérete a 2008 első negyedévi – válság előtti – magasságokba emelkedett. Az ügyletek darabszámában is meggyőző fölényt mutat az utolsó negyedév, 46 ügylettel magasan verte a „negyedévek versenyt”.

Lényegesen nagyobb ütemben nőttek a magyarországi vonatkozású tranzakciók közül a hazai cégek által külföldön lebonyolított tranzakciók, mint a Magyarországon lezárt tranzakciók. Az itthon lezárt ügyletek tavaly 6%-os emelkedést mutattak tavaly, így 564 milliárd forintról 596 milliárd forintra nőtt a szegmens. Ezzel szemben a magyar vállalatok által külföldön megvalósított ügyletek 40%-al nőttek 2010-ben, elérve a 179 milliárd forintot.

A City University of London keretein belül működő Mergers and Acquisitions Research Centre listáján, amely hat mutató alapján – gazdasági és pénzügyi környezet, politikai környezet, szabályozási helyzet, társadalmi és kulturális adottságok, technológiai fejlettség – vizsgált meg 175 országot akvizíciós attraktivitás szempontból, Magyarország az előkelő 36. helyen végzett. Hazánk a technológiai fejlettség tekintetében volt a legsikeresebb, míg a gazdasági és pénzügyi környezet rontotta leginkább a pozíciónkat. Régiós szinten is sikerként könyvelhetjük el a felmérés eredményét, hiszen hazánk a szlovákok, a románok és a horvátok előtt végzett a rangsorban. A közép-kelet-európai régió legsikeresebbjei a csehek lettek tíz hellyel megelőzve a magyarokat. A lista legelejét sorrendben Kanada, az Egyesült Királyság és az Egyesült Államok foglalják el.

Tranzakciók összértéke és volumene (2008-2010)



Forrás: Invescom elemzés



1.3. Tavaly a vegy- és gyógyszeripar tarolt

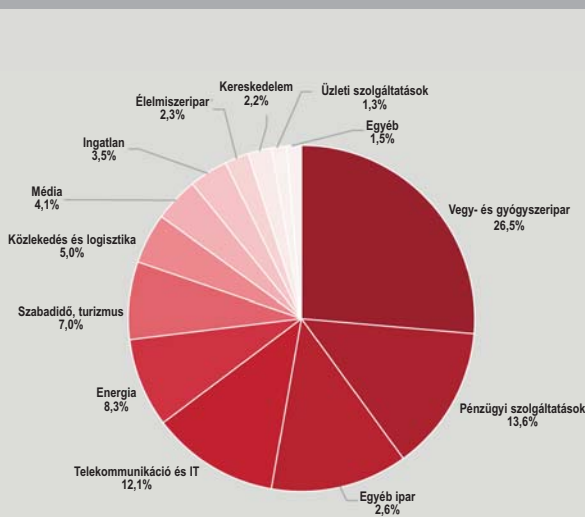
Tavaly Magyarországon a legkiemelkedőbbben teljesítő szektorok a telekommunikáció és IT, a vegy- és gyógyszeripar, valamint a pénzügyi szolgáltatások voltak. A telekommunikáció és IT szektor zárta a legtöbb ügyletet – szám szerint 20-at a 2009-es 14-gyel szemben –, azonban összértékben a mintegy 100 milliárd forintos csökkenésnek köszönhetően elmarad a többi iparágtól, azaz a szektort elsősorban a kisebb méretű cégtértékesítések jellemezték.

Tranzakciós összérték tekintetében a vegy- és gyógyszeripar emelkedett ki a mezőnyből 2010-ben. Ezen iparág előretörése a Richter Gedeon Nyrt. által végrehajtott három, egyenként is igen jelentős méretű ügyletnek köszönhető, melyek a teljes vegy- és gyógyszeripari M&A csaknem 80%-át tették ki értékben. A vegy- és gyógyszeriparban további 19% egy harmadik negyedében zárult tranzakciónak köszönhető, amely során közvetve a Borsodchem 38%-os tulajdonrésze cserélt gazdát.

Az egyéb ipar összérték tekintetében megfigyelhető térnyerését elsősorban az ISD Dunafer Zrt. anyavállalatának 50%-os értékesítésének köszönhetjük, de volumen tekintetében elmaradt az összérték szerint elfoglalt pozíciójától. A pénzügyi szolgáltatások M&A piaca több kis és közepes méretű ügyletből áll össze, így került tranzakciós érték és darabszám szempontjából az előkelő harmadik, illetve második helyre.

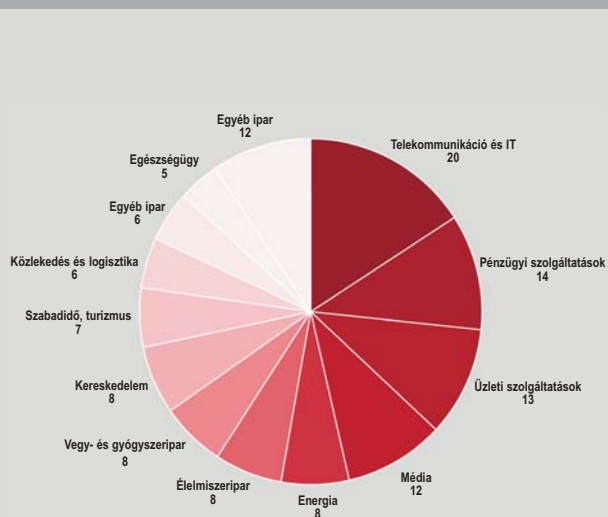
Ezen szektor kettővel zárt kevesebb ügyletet mint az előző évben, összértékben pedig 75 milliárd forinttal teljesített gyengébben mint 2009-ben. Az energia szektor szenvedte el a legnagyobb piacvesztést: 660 milliárd forintról 65 milliárd forintra esett vissza az M&A piaci hozzájárulása, ami a szektort korábban jellemző giga tranzakciók elmaradásának eredménye.

A magyarországi tranzakciók összértékének iparági megoszlása 2010



Forrás: Invescom elemzés

A magyarországi tranzakciók számának iparági megoszlása 2010



Forrás: Invescom elemzés

1.4. Tranzakciók a figyelem középpontjában

Az egyik legnagyobb értékű cégértékesítés tavaly a januárban lezárt, vas- és acélipari termelő vállalat, a teljes ukrán ISD Csoport 50%-ának eladása keretén belül történő ISD Dunaferr Zrt. értékesítése volt az orosz Vnyesekonombank számára.

További kiemelkedő méretű cégvásárlásokat idén vegy- és gyógyszeriparban a Richter hajtott végre, melyeket interjúnkban részletesen taglalunk. Összefoglalva, a Richter két jelentős tranzakciója a svájci PregLem Holding SA felvásárlása 445 millió svájci frank értékben, valamint a németországi Grünenthal GmbH fogamzásgátló üzletágának megszerzése 236 millió euró értékben, amellyel épphogy megelőzte a telekommunikáció és IT szektor győztesét, az Invitel nemzetközi hálózatának májusi, a török Turk Telekomunikasyon AS általi felvásárlását. A Richter az oroszországi Protek csoportban történt tőkeemeléssel együtt három ügyletet számlálhat 2010-ben, amelyekkel összesen megközelítőleg 160 milliárd forintot hasított ki a teljes, 774 milliárd forintos M&A piaci tortából.

Míg a közlekedésben az első félét a MALÉV Zrt. újbóli állami kézbe kerülése, addig az év második felét a Masped Zrt. két leányvállalatának 50-50%-os értékesítése fémjelezte.

A turisztikai szegmens kétségkívül legizgalmasabb tavalyi tranzakciója a Hunguest Hotels Zrt. és az SCD-csoport bizonyos, főleg Balaton környéki turisztikai érdekeltségeinek közös vállalatba szervezése. Az SCD Group Zrt. meghatározó tulajdonosa, Jászai Gellért által alapított Magyar Turisztikai Holding Zrt. tulajdonába kerül a teljes Hunguest Hotels Zrt. két lépcsőben, melynek első – több tízmilliárd forint értékűre becsült – fázisa 2010-ben lezárult.

A szórakoztatóipar kiemelt tranzakciói az első félévben a Showtime Budapest Kft. többségi értékesítése, míg a második félévben az Econet.hu Nyrt. Sziget Kulturális Menedzser Iroda Kft.-ben történő további 26%-os tulajdonszerzése volt.

Figyelemreméltó tranzakció volt a pénzügyi szolgáltatások szektorában a Milton Bank Zrt. Wallis általi értékesítése is a Trigránit Zrt. számára, amely – azóta a Gránit Bank nevet felvevő – pénzügyi intézmény az eladást követő új stratégiájának megfelelően egy, a hazai kkv szektorra fókuszáló kereskedelmi bankká kíván válni. 2010-ben ismét tőkét emelt az MKB Bank Zrt.-ben fő tulajdonosa, a BayernLB 173 millió euró értékben. A tőkeemelés a bankadó és az igen kockázatos hitelek miatt szükségessé vált magas céltartalék képzés miatt vált elkerülhetetlenné.

A média szegmensben az Econet.hu volt aktív, mivel a média üzletága, az Est Média Group erőteljesen terjeszkedett az elmúlt évben: a Sziget Fesztiválban történő tulajdonszerzést megelőzően az EXIT Magazin bekebelezésével növelte médiapiaci lefedettségét.

Az energia szektor tavaly jelentősen alulmúlta az egy évvel korábbi, megközelítőleg 660 milliárd forintos teljesítményét, azonban néhány izgalmas tranzakcióval itt is találkozhattunk. A Shell Gas Hungary Zrt.-t az osztrák Flaga GmbH vásárolta fel, az Intergas Hungária Zrt.-t pedig a Primagáz Hungária Zrt. kebelezte be.

Az élelmiszeripar legnagyobb ügylete tavaly a Tarandus Kft.-n keresztül történő Kaiser Food Kft. értékesítése volt, ahol vevőként a Penta Holding Ltd. irányítása alatt álló Debreceni Csoport Kft. jelent meg. A Natura Margarin Kft. szintén az év második felében szerzett irányítást a Royal Brinkers Hungary Kft. margarinyártáshoz és forgalmazáshoz szükséges gyártókapacitása felett.

Az év során öt új társaság érkezett a pesti börzére, melyek közül különösen nagy hírverés övezte a CIG Pannónia Életbiztosító Zrt. tőzsdére lépését. A Budapesti Értéktőzsde az év tőzsdei bevezetése díjjal is jutalmazta az elmúlt évek legnagyobb hazai elsődleges tőzsdei részvénykibocsátóját, a CIG Pannóniát. A tőzsdén jegyzett társaságok körét bővítette az utolsó negyedévben tőzsdére lépő Örmester Nyrt. és az Appeninn Nyrt. is. Továbbá, a BÉT új tagja lett tavaly a HybridBox Nyrt., a Kreditjog Nyrt., valamint az Alteo Energiaszolgáltató Nyrt. is, akik egyelőre nem túl aktív szereplői a hazai tőkepiacnak.

Idén négy esetben fordult elő, hogy magyar vállalat akvizált külföldi társaságot: a Richter három tranzakciója mellett a Díjbeszedő Zrt. által megvalósított román GPV Mail Services S.R.L. felvásárlása, amelyet követően a céltársaság 50%-át továbbadta az Állami Nyomda Nyrt.-nek.

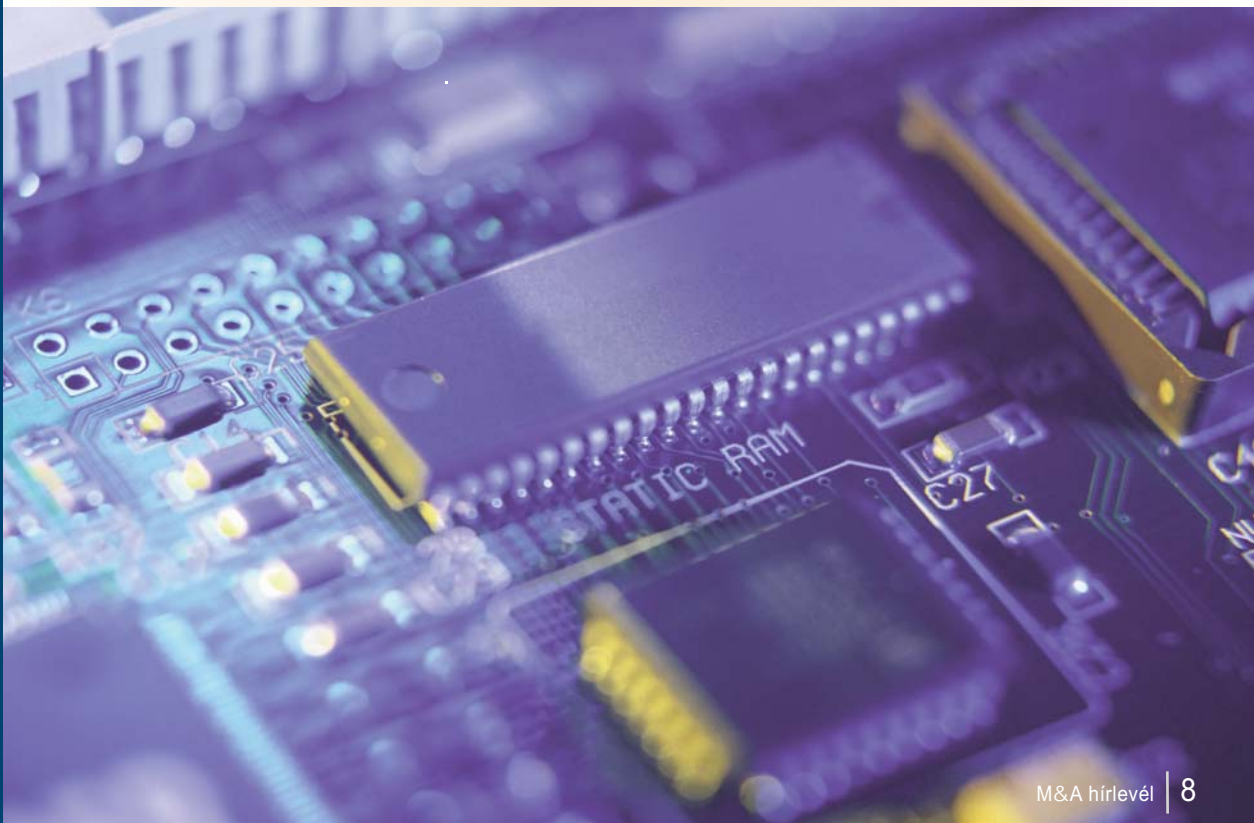
2009-ben az országhatáron kívül mutató akvizícióra hét alkalommal volt példa, mely a tavalyi évet valamelyest komorabb színben tünteti fel. Ellenkező irányú akvizíció jóval gyakoribb számban történt, így például a harmadik negyedévben a kínai Wanhua vált 38%-os tulajdonossá a First Chemical Holding Kft.-ben, amely a BorsodChem Zrt. tulajdonosa, az utolsó negyedévben pedig a Nypro Hungary Kft.-t vásárolta meg a spanyol érdekeltségbe tartozó Plásticos Castella cégcsoport.



1.5. Kitekintés 2011-re

Összességében a hazai M&A piac 2010-ben mutatott magára találásának folytatására és egy lépcsőzetes fejlődésre számítunk az elkövetkező évben:

- Továbbra is domináns szerep jut a szakmai befektetőknek, elsősorban Nyugat-Európából érkezők aktivitása fokozódik a beinduló belső gazdaságukra alapozva.
- A kockázati tőkealapoktól több tranzakcióra számítunk 2011-ben, ugyanakkor mindez továbbra is erőteljes szelekció mellett fog bekövetkezni.
- 2011-ben a Jeremie alapoknak köszönhetően a tranzakciók darabszámának további növekedését várjuk, azonban a tranzakciós összértékre ez nem lesz jelentős hatással, hiszen az egy ügylet során elkölthető maximális összeg 1,5 milliárd euró.
- A hitelfinanszírozási forrásokhoz való könnyebb hozzáférés élénkületet hozhat a piacon, bár az akvizíciós hitelek aránya továbbra is elmarad a válság előtti szintektől.
- Várakozásaink szerint tovább növekszik a közép-kelet-európai régiós ügyletek száma, mikor is egy-egy belső piacát már kinövő régióbeli társaság hajt végre felvásárlást más közép-kelet-európai országokban. A régió egységes piacként kezelése a nyugati stratégiai befektetőkre is egyre inkább jellemző.
- Idén várhatóan a legkedveltebb területek közé fog tartozni az energia, a pénzügyi szektor, az autóipar, továbbá a technológiai és az online befektetések növekedésére számítunk.



2. Kiemelt hazai vonatkozású tranzakciók 2010-ben

Értékesített cég	Célpont tevékenysége	Szektor	Vevő	Tranzakció jellege
Belvárosi Kaszinó Kft.	Belvárosi Tropicana Kaszinó működtetője és tulajdonosa	Szabadidő, turizmus	Szerencsjáték Zrt.	Felvásárlás (24.5 %)
CIG Pannonia Életbiztosító Zrt.	Nyugdíj és életbiztosítások nyújtása	Pénzügyi szolgáltatások	SBI European Tőkealap	Tőkebevonás (10.0 %)
Daten-Kontor Group	Egyedi szoftver megoldások kivitelezése	Telekommunikáció és IT	Magyar Telekom Nyrt	Felvásárlás (100.0 %)
Fibernet Hungary Tanácsadó Kft.	Digitális és kábel TV, internet és telefon szolgáltató	Telekommunikáció és IT	Magyar Telecom B.V.	Felvásárlás (100.0 %)
First Chemical Holding Kft.	BorsodChem tulajdonosa, MDI, TDI, PVC és klóralkáli termék gyártója	Vegy- és gyógyszeripar	Wanhua Industrial Group Co. Ltd.	Felvásárlás (38.0 %)
FM1 Kommunikációs és Kulturális Zrt.	NeoFM kereskedelmi rádiócsatorna üzemeltetője	Média	FM1 Friends Kft.	Felvásárlás (75.0 %)
GPS City Guide Kft.	GPS alapú automata városi túravezető készülékek gyártója	Telekommunikáció és IT	FINEXT STARTUP Kockázati Tőkealap	Tőkebevonás
GPV Mail Services s.r.l.	Postai szolgáltatások nyújtása	Üzleti szolgáltatások	Dijbeszedő Zrt.	Felvásárlás (100.0 %)
Grünenthal GmbH	Nőgyógyászati gyógyszerek gyártása	Vegy- és gyógyszeripar	Richter Gedeon Nyrt.	Felvásárlás (100.0 %)
Invitel International Hungary Kft	Telefon, internet, mobilinternet szolgáltatások nyújtása	Telekommunikáció és IT	Türk Telekomunikasyon AS	Felvásárlás (100.0 %)
ISD Dunafer Zrt.	Nyersvas és acél termelés, nagykereskedelem	Egyéb ipar	Vnyesekonombank	Felvásárlás (50.0%)
Kaiser Food Kft.	Húsfeldolgozás	Élelmiszeripar	Debreceni Csoport Kft.	Felvásárlás (100.0 %)
Milton Bank Zrt.	Pénzügyi szolgáltatások nyújtása	Pénzügyi szolgáltatások	Magyar Tőketársaság Zrt.	Felvásárlás (100.0 %)
GPV Mail Services s.r.l.	Postai szolgáltatások nyújtása	Üzleti szolgáltatások	Dijbeszedő Zrt.	Felvásárlás (80.0 %)
Netrisk Első Online Biztosítási Alkusz Kft.	Online biztosítási alkuszi szolgáltatás nyújtása	Pénzügyi szolgáltatások	Polish Enterprise VI Alap	Felvásárlás (100.0 %)
PregLem Holding SA	Kinetológiai technológia, innovációs termékek gyártása	Vegy- és gyógyszeripar	Richter Gedeon Nyrt.	Felvásárlás (100.0 %)
Protek-csoport	Orvosi mérés-technikai műszerek gyártása	Vegy- és gyógyszeripar	Richter Gedeon Nyrt.	Tőkebevonás (1.0%)
Sziget Kulturális Menedzser Iroda Kft.	Sziget fesztivál kizárólagos szervezője	Szabadidő, turizmus	Est Média Group Kft.	Felvásárlás (25.0%)

Forrás: Invescom elemzés

Megjegyzés: A vállalatértékesítési és tőkebevonási tranzakciók számbavétele a piacon nyilvánosan elérhető források figyelembe vételével történt.



3. Akvizíciókkal hódítja meg a Richter Nyugat-Európát

Interjú Beke Zsuzsával, a Richter Gedeon Nyrt. kommunikációs igazgatójával



A Richter Gedeon Nyrt. három akvizíciót zárt sikeresen tavaly: a PregLem Holding SA-t 445 millió svájci frankért, a Grünenthal GmbH fogamzásgátló üzletágát pedig 236 millió euróért kebelezte be a vezető regionális gyógyszercég, míg a harmadik ügylet során egy orosz gyógyszer-nagykereskedelmi társaságban, a Protek Group, Inc.-ben emelte tulajdoni arányát. A tranzakciókról, illetve azok motivációjáról beszélgettünk Beke Zsuzsával, a Richter kommunikációs igazgatójával.

Három akvizíciót is végrehajtott tavaly a Richter, mi volt a tranzakciók elsődleges motivációja?

A Richter termékpalettája főként generikus készítményekből áll, melyek azonban nem alkalmasak olyan értékesítési volumen teljesítésére, hogy az a túléléshez elegendő legyen. Így a Richter stratégiájának megfelelően az elkövetkező években át kell alakulnunk: a generikus készítményeket gyártó és forgalmazó vállalat helyett, ún. „specialty pharma” gyártóvá, azaz specializált készítményeket gyártó és forgalmazó gyógyszercéggé kell válnunk. Ezen stratégiát követve két területen – földrajzi és terápiás területeken – látunk piaci rést, ahol versenyképesek lehetünk, ezek Kelet-Közép-Európa, valamint a nőgyógyászati termékek. Stratégiánk lényegi eleme akvizíciókon keresztül történő növekedés a Richter alaptevékenységéhez szorosan kapcsolódó területekre fókuszálva. Elsősorban olyan felvásárlásokban gondolkodunk – legyen az akár cégfelvásárlás, akár termékakvizíció –, melyek a Richter termékkörével szinergikusak és azt egyértelműen magas hozzáadott értékű készítményekkel egészítik ki, melyek egyben magasabb fedezetet is jelentenek. A Richter számára kiemelt növekedési terület a különböző nőgyógyászati készítmények kutatása, fejlesztése és azok piaci forgalmazása.

A 2008-ban megíusult lengyel Polpharma akvizíció esetében is elsődleges célunk volt, hogy Lengyelországban – amely a legnagyobb kelet-közép-európai piac – növeljük piaci részesedésünket, kihasználva a szinergiákat a Richter és a Polpharma portfóliója között. A megíusult ügylet óta kerestünk célpontokat, melyek beleillenek stratégiánkba. Ráadásul befektetői oldalról is erős nyomásnak voltunk kitéve a magas készpénzállomány elköltését illetően, ugyanakkor olyan akvizícióba semmiképpen sem kívántunk belevágni, amely nem illik tökéletesen M&A stratégiánkba.

A Grünenthal azért kívánta értékesíteni a fogamzásgátlással foglalkozó divízióját, mert elsősorban a fájdalomcsillapító üzletágára kíván a jövőben koncentrálni. Opportunista módon, a kínálkozó akvizíciós lehetőséget ragadta meg a Richter vagy már korábban is tervezte ezt a felvásárlást?

A Grünenthal valóban fókuszálni kívánt fő tevékenységére, a profiltisztítás eredménye a nőgyógyászati portfólió eladása. Mi pedig míg Nyugat-Európában direkt értékesítéssel nem, addig szinte minden kelet-közép-európai országban jelen vagyunk saját értékesítési hálózattal, ahol a Richter saját nőgyógyászati palettáját forgalmazzuk. Nyugat-Európában eddig csupán beszállítóként, partnereken keresztül voltunk jelen, a marketing és a disztribúció nem a mi kompetenciánk volt. Így a Richter terjeszkedési stratégiájába tökéletesen beleillett a Grünenthal nőgyógyászati divíziójának átvétele.

Milyen árbevétel kontribúcióra számítottok a felvásárolt tevékenységektől?

A két tranzakciót mindenképp együtt kell vizsgálni, hiszen egymásnak komplementerei. Míg a PregLem olyan hosszú távú befektetés, mely a következő két évben rontja a fedezetet és eredmény hígító hatású, addig a Grünenthaltól gyakorlatilag a jövő évtől jelentős eredményességet és EBITDA kontribúciót várunk. Nagy jelentőségű, hogy mindkét ügylet nyugat-európai, így az akvizíciók közvetlen jelenlétet biztosítanak a Richter számára ezen piacokon, elsősorban a számunkra kiemelt kulcsországokban, mint Németország, Olaszország és Spanyolország.

Nyugat-Európában saját értékesítési hálózatot kívánunk kialakítani, amely a Grünenthal esetében a teljes értékesítés átvételét jelenti, melyet tovább bővítünk a jövőben.

A PregLem mérföldkő a Richter életében, hiszen egy originális kutató vállalatot vettünk meg, ahol tárgyi eszközökről tulajdonképpen nem beszélhetünk, hiszen sem fejlesztési kapacitás, sem gyártóbázis nincs a társaság kezében, az érték teljes mértékben a kutatás-fejlesztés teszi ki. Tehát egyfajta kockázat is rejlik a tranzakcióban, hiszen piacra még nem bevezetett termékekről van szó. Ugyanakkor nagyon ígéretes készítményeknek tartjuk a PregLem által fejlesztett készítményeket. Így integráljuk a nőgyógyászati tevékenységet a fő kutatási tevékenységünkbe, melybe eddig a központi idegrendszerrel kapcsolatos készítmények tartoztak. Ezt igen komoly előrelépésként értékeljük.

Ezek szerint olasz és spanyol akvizícióra is számíthatunk?

Nem, ezen országokban csak az értékesítési hálózatokon keresztül kívánunk jelen lenni. Németországban és Olaszországban átvesszük a Grünenthal már kiépített értékesítési hálózatát, Spanyolországban azonban saját disztribúciós csatornákat kell kialakítanunk.

Csak az értékesítési hálózatot vagy a vállalatok technológiáját is átvettétek?

A Grünenthal esetében a technológia átvételére is sor kerül. 2012 végéig ezen termékek gyártását Magyarországra kívánjuk telepíteni, mely munkahelyteremtést is eredményez hazánkban.

A PregLem-től tehát hosszú távon várunk magas hozzáadott értéket?

2012 első felére várható a PGL4001 EsmyaTM törzskönyvezése, mely júniusban fejezte be a méhmióma indikációjára elvégzett klinikai fázis III. vizsgálati szakaszt. Ezt követően várható a termék bevezetése, mely véleményünk szerint jó eséllyel megkapja az európai törzskönyveket. Terveink szerint a termék bevezetéséig éves szinten az anyavállalati K+F költségek 15-20%-át emésztí fel a kutatási program. Ugyanakkor arra számíthatunk, hogy később a termék évi 100-200 millió euróval fog hozzájárulni árbevételünkhöz. Az árbevétel előrejelzés azonban sajnos jelentős mértékben függ az ártámogatás mértékétől az egyes országokban, mely további kockázati faktor. Úgy gondoljuk, hogy 2014-2015 környékén már ettől a terméktől is komoly árbevétel és EBITDA kontribúciót várhatunk.

A tárgyalások kizárólagosak voltak vagy versengő folyamatokról beszélhetünk?

Mindkét esetben kizárólagos tárgyalások folytak. A PregLem törzsdei bevezetést tervezett, de végül úgy ítélték meg, hogy biztosabb szakmai befektetővel lefolytatni a tranzakciót.

A PregLem esetében jelentős earn-out elemet tartalmaz a vételár. Milyen pénzügyi teljesítményhez vagy növekedéshez van kötve ennek kifizetése?

Ezek elsősorban a törzskönyvezési fázishoz kapcsolódó követelmények. A fizetési konstrukció pedig kockázat minimalizálási okokból tartalmaz mérőldköveket.

Szerepel-e a terveitek között további akvizíció a következő néhány évben?

Egyelőre nem tervezünk ilyesmit, mivel a két új vállalat integrációjával rengeteg munkánk lesz idén.

Emellett a Richter készpénzállománya elapadt a felvásárlások következtében, tehát belátható időn belül nem tervezünk újabb ügyleteket.

Egyéb piacokon is terjeszkedett tavaly a Richter, így az orosz piacon erősítette pozícióját a Protek csoportban történő részesedésnövelésen keresztül. Ezek szerint nem kizárólag régiós és európai terjeszkedési célokat fogalmaztatok meg?

Úgy gondoljuk, hogy Kína és Oroszország olyan jelentőségű piacok, amelyeken mindenképp érdemes jelen lennünk. Indiában is rendelkezünk gyártókapacitásokkal, itt zöldmezős beruházzal építettünk hatóanyaggyártó üzemet. Új irányt jelent India, melynek egyszerű magyarázata, hogy itt 50%-kal alacsonyabb a beruházás komplett összköltsége Közép-Kelet-Európaéhoz képest. Ugyanakkor Indiában jelentős kereskedelmi jelenlétről sajnos nem beszélhetünk, ugyanis az indiai termékek alacsony árával Európában senki sem képes versenyezni. A Protek Csoport a piacvezető orosz gyógyszer-nagykereskedelmi vállalat, így stratégiai fontosságú, hogy tovább erősítsük a pozíciónkat. Az orosz piac azonban teljesen kiszámíthatatlan, protekcionista, piacvédő intézkedésekre bármikor számíthatunk, melyek a Richter helyzetét megnehezítik, ezért különlegesen fontos volt a Protekben való további tulajdonoszerzés.

Összességében mit tartasz a Richter legnagyobb sikerének a lezárt tranzakciókkal kapcsolatosan?

Legfontosabb sikerünket abban látom, hogy a Richter akvizíciós stratégiája nem zárul le a nőgyógyászati divízió megerősítésével, hanem célunk a nyugat-európai országokban felállítani egy közvetlen „sales force”-t, direkt értékesítéssel és saját orvoslátogatói hálózattal. Véleményem szerint a tranzakcióknak egyik legfontosabb hozománya, hogy a Richter jelenlegi fogamzásgátló készítményei, a Grünenthal portfólió és reményeink szerint a PregLem készítmények együtt már egy olyan kritikus értékesítési tömeget tudnak képviselni, hogy ez rentábilisan, a magas fajlagos költségek ellenére már el tud tartani egy értékesítési hálózatot a kiemelt nyugat-európai országokban. Így a beszállítói pozícióból előrelépve immár saját márkanév alatt értékesíthetnénk Nyugat-Európában, amely óriási előrelépés a Richter számára, hiszen így a Richter mostmár nem „csak” regionális multinacionális vállalat.



4. Az Invescom által lezárt tranzakciók 2010-ben

4.1. Globális logisztikai lízingcég terjeszkedik felvásárlások révén Magyarországon és Szlovákiában

A Touax Rail, Európa egyik vezető, tehervagonok bérbeadásával foglalkozó társasága decemberben két felvásárlást hajtott végre Magyarországon és Szlovákiában. A két célpont egyaránt tehervagonok hosszú távú bérbeadására szakosodott vállalkozás. A vevő társaság, a Touax Rail az Euronexten jegyzett, franciaországi székhelyű Touax csoport tagja. A Touax csoport globális jelenléttel rendelkezik, Európában piacvezető a szállítmányozási konténerek és folyami uszályok bérbeadása területén, és piaci második moduláris épületek és intermodális tehervagonok bérbeadásában. A 30 millió euró összeértékű tranzakció révén a Touax Rail 685 tehervagonnal (9 százalékkal), 8 200 kocsi emelte az általa üzemeltetett vagonállomány méretét. A vásárolt vagonok acéltekerccsek, illetve raklapos áruk szállítására szolgálnak.



Az Invescom Corporate Finance az eladók tanácsadójaként teljeskörűen menedzselte az értékesítési folyamatot. Az Invescom nemzetközi hálózata, a Global M&A közreműködésével globális befektető-keresési folyamat révén választotta ki a legjobb vevőt.

“Ez a tranzakció új földrajzi piacokhoz biztosít hozzáférést a Touax Rail számára Közép-Európában, és stratégiánk egyértelműen az, hogy tovább bővítsük és fejlesszük jelenlétünket a régióban” – emelte ki az akvizíciók kapcsán Fabrice Walewski, a Touax csoport ügyvezető partnere.

4.2. További sikeresen lezárt ügyleteink 2010-ben



5. A Global M&A tagjai által lezárt, közelmúltbeli kiemelt tranzakciók

<p>K-Air Specialty Gases</p> <p>Taiyo Nippon Sanso Corp & Matheson TriGas, Inc.</p> <p>Sale of a 51% stake in a leading Indian supplier of helium, specialty, bulk and packaged gases</p> <p>Advisor to the buyer</p> 	<p>Delba Maritima Navegação S.A.</p> <p>Bourbon Offshore</p> <p>Acquisition of 50% of the shares it did not already own in its Brazilian maritime support subsidiary</p> <p>Exclusive advisor to the buyer</p> 	<p>SABEU Kunststoffwerk Northeim GmbH</p> <p>Altenloh, Brinck & Co. GmbH & Co. KG</p> <p>Acquisition of a leading German designer and developer of injection-moulded products</p> <p>Exclusive advisor to the buyer</p> 
<p>Interier Řičany a.s.</p> <p>Royal Ahrend NV</p> <p>Acquisition of a Czech traditional producer of office, residential and care sector furniture</p> <p>Exclusive advisor to the buyer</p> 	<p>JMD Specialist Insurance Services Group Limited</p> <p>Randall & Quilter Investment Holdings plc</p> <p>Acquisition of a UK provider of insurance services</p> <p>Exclusive advisor to the buyer</p> 	<p>Parma Reale Srl</p> <p>Principe SpA</p> <p>Acquisition of an Italian Parma ham processing packaging business</p> <p>Exclusive advisor to the buyer</p> 
<p>Nuova Accademia Belle Arti Milano</p> <p>Laureate Education Inc (Baltimore)</p> <p>Acquisition of an Italian private university</p> <p>Exclusive advisor to the buyer</p> 	<p>Tempus Consulting</p> <p>Grupo Financiero Monex</p> <p>Acquisition of a U.S. based financial service firm offering foreign exchange and payment solutions to corporate clients.</p> <p>Global M&A United States and Mexico were the exclusive advisors for this transaction.</p> 	<p>R K Carvill Legacy Portfolio</p> <p>Randall & Quilter Investment Holdings plc</p> <p>Acquisition of UK reinsurance company</p> <p>Exclusive advisor to the buyer</p> 

