



Пазарът на сливания и придобивания в България достигна 1.24 млрд. евро

Автор: Калоян Кирилов

Пазарът на сливания и придобивания в България през последните 2-3 години беше белязан от последствията на световната финансова криза. Все пак той отбеляза ръст за 2012 г. и според DealWatch е достигнал 1.24 млрд. евро при 1.2 млрд. евро през 2011 г. Има доста добри възможности за придобиване на интересни компании на привлекателна цена стига инвеститорът да е готов да вложи малко повече усилия при реструктурирането и позиционирането на фирмите.

Може категорично да се каже, че се наблюдават няколко ясни тенденции:

1. Една част от мултинацио-

налните компании решиха да се концентрират върху своите основни пазари и да излязат от инвестициите си в държава като България. Въпреки своя малък пазар страната ни привличаше инвеститори заради своя висок растеж от 6% годишно и много инвеститори си казаха: „Защо да не стъпя и в България?“. Така компании като Енел, ВАЦ, Кълбкнер, Е.ОН, ПРО7, АИГ, Мечия, и др. излязоха от България и техните активи бяха закупени основно от български инвеститори.

2. Втора тенденция е окрупняването на капитала в България в няколко големи икономически групи. Това е нормален процес и всеки говореше за консолидация на секторите. Тя се случва, но

по-скоро около икономически групи, а не отрасли.

3. Появи се голямо предлагане на компании и активи. Това е следствие на икономическите затруднения на фирмите и схващането на българските предприемачи да търсят инвеститор/партньор едва, когато бизнесът закъса.

4. Банките стават все по-активен играч на пазара след като 2-3 г. бяха предпазливи и само реструктурираха кредитите си. Сега вече са притиснати до стената, но пак като консервативни институции чакат прекалено дълго и изкарват на пазара предимно активи, а не работещи бизнеси. Голяма част от тези

активи ще бъдат придобивани от местни инвеститори.

5. Наблюдава се засилен интерес на инвеститори от Изток: Русия, Турция, Китай, и др, които да изместят западноевропейските инвеститори. Засега с малки изключения говорим предимно за намерения, отколкото за реални сделки или пък се предпочитат инвестиции на зелено, вместо закупуването на съществуващ бизнес.

6. Финансовите инвеститори (инвестиционните фондове) силно намаляха поради две причини: голяма част от пазара в момента има финансови затруднения, а те не искат да инвестират толкова голям ресурс (предимно време и

усилия) в реструктуриране на фирми. Втората причина е, че станаха доста по-прегледливи в оценките си, което не удовлетворява собствениците на добрите фирми.

Ето и основните етапи, през които би преминал един процес на сливания и придобивания, воден от консултант, независимо дали сте от страната на продавача или купувача:

1. Изготвяне на списък с потенциални инвеститори или фирми;
2. Осъществяване на контакт с тях;
3. Изпращане на кратък анонимен профил на фирмата;
4. Подписване на споразумение за конфиденциалност;
5. Изпращане/получаване на информационен меморандум;
6. Получаване на необвързващи оферти;
7. Среци със собствениците/инвеститорите;
8. Получаване на обвързващи оферти;
9. Изготвяне на дюдилджънс;
10. Изготвяне и подписване на договорите;
11. Справяне с интегрирането на закупената фирма и извличането на синергии.

Естествено процесът е гъвкав и не е задължително етапите да следват винаги този ред. Друга тенденция е, че последните 2-3 години отнема повече време за приключването на една сделка и затова срокове от 6-12 месеца са напълно нормални. ///



M&A Market in Bulgaria Reached 1.24 Billion Euros

By Kaloian Kirilov

The market for mergers and acquisitions in Bulgaria during the last 2-3 years is a result of the consequences of the global financial crisis. However, the market grew in 2012 and according to DealWatch reached 1.24 billion euros against 1.2 billion in 2011.

There are many opportunities to acquire interesting companies at an attractive price as long as the investors are willing to invest a little more effort in restructuring and repositioning of the companies.

We can say with big certainty that there are several new trends:

1. Some of the multinational companies have decided to concentrate on their core markets and to exit their investments in countries such as Bulgaria. So far despite its small market, our country attracted foreign investors because of its high growth of 6% per year and many investors said to themselves: "Why not enter the Bulgarian market?" But now companies such as Enel, Vaz, Kloeckner, E.ON, Pro7, AIG PE fund, Mechia, and others recently left Bulgaria and their assets were purchased mainly by Bulgarian investors

2. A second trend is the consolidation of capital in Bulgaria in several large economic groups/holdings. This is a normal process and everyone was talking about the future consolidation in the sectors. However,



it happens rather around economic groups than around industries.

3. There is a big supply of companies and assets for sale. This is due on one hand to the economic difficulties of the firms and on the other hand to the philosophy of the Bulgarian entrepreneurs that a company needs to look for a partner only when it has difficulties and lacks cash.

4. Banks are becoming more and more active player on the M&A market after being cautious for 2-3 years and only restructuring corporate loans. Now they are stuck to the wall but since they are still conservative institutions they are waiting too much and as a result offer to the market mainly assets not running businesses. The majority of these assets will be acquired by local investors

5. There is growing investment interest from investors from the East: Russia, Turkey, China, and others. They are expected to replace the European investors. So far, except for rare cases, we are talking mostly for intentions rather than actual transactions or they prefer Greenfield investment rather than buying an existing business.

6. The number of financial investors (private Equity funds) which are looking for investments in Bulgaria decreased substantially for two reasons: the majority of the firms which are on the market currently are in

financial difficulty and the funds do not want to invest so much resources (especially time and effort) in the restructuring of such companies. The second reason is that they became much more conservative in their valuations, which do not meet the expectations of the owners of the good companies

Here are the main steps through which a company led by its M&A advisor (nevertheless on buy or sell side) has to go through:

1. Preparing a list of the potential investors or companies;
2. Making contact with them;
3. Sending an anonymous short profile of the company;
4. Signing a confidentiality agreement ;
5. Sending / Receiving an Information Memorandum;
6. Receiving non-binding indicative bids;
7. Meetings and discussions with the owners / investors;
8. Receiving a binding offer;
9. Preparation of due diligence;
10. Preparation and signing of contracts;
11. Dealing with the integration of the purchased company and extraction of synergies.

Of course, the process is flexible and these steps not always are in this order. Another trend is that during last 2-3 years it takes more time for the completion of a transaction, so periods of 6-12 months is normal. ///