

Heal Partners Hírlevél

Riport az európai és közép-kelet európai felvásárlási piacról

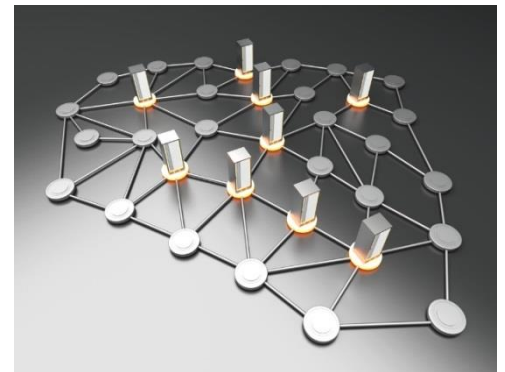
Egészségügy



Telekom, Média, Technológia



Logisztika, Disztribúció



Heal Partners

Együttműködő partner:

GLOBALSCOPE
INTERNATIONAL M&A ADVISORS

Vezetői Összefoglaló

EGÉSZSÉGÜGY: Globális gyógyszeripari konszolidáció, de Közép-Kelet Európában az egészségügyi szolgáltató ügyletek uralják a tranzakciós térképet.

Az elmúlt 6 év legnagyobb gyógyszeripari tranzakciója kezdődött meg 2015 első felében, a Mylan NV kísérli meg felvásárolni a Perrigo Co. Plc. társaságot 31,3mrd euró értékben. A Mylan maga is felvásárlás célpontjává vált egy 40 milliárd dolláros, az izraeli Teva által indított ellenséges felvásárlási kísérlet részeként. Ezen felvásárlási kísérletek újabb példái a globális gyógyszeripari konszolidációs folyamatának. A termékfejlesztési platformok növelési kényszere, illetve adózási megfontolások is kulcsszerepet töltenek be ezen mega-tranzakciók esetében.

A svéd EQT magántőke-kezelő csoport megszerezte a Siemens Audiologische GmbH. 100%-os tulajdonrészét 2,3mrd euróért, hogy felgyorsítsa a termelést és fejlesztést a hallókészülék és kiegészítőket gyártó cégnél.

2015 első felében a Közép-Kelet Európában négyből három tranzakció egészségügyi szolgáltató vagy kórház szegmensben bonyolódott. Lengyelország túlsúlya tovább nőtt, immár az összes ügylet 70%-át kötötték meg itt, mely után Csehország és Románia következik. A határon átnyúló tranzakciók mindössze egy ötödét teszik ki az összes régiós felvásárlásnak, ami egy meredek csökkenés a korábbi évekhez képest.

A közép-kelet európai térségben további tranzakciós volumenekre számítnak az egészségügyi szolgáltatók terén, mivel a magántőke egyre növekvő szerepet tölt be a minőségi betegellátásban. Az egészséges értékelési szorzószám-mediánok (éves árbevétel 1,2 – 1,4szerese, éves EBITDA 10 – 12szerese) támogatólag hathat az eladókra, komoly értéken tudnak kiszállni cégeikből. Vevői oldalán megtaláljuk a helyi konszolidálókat, némely nemzetközi csoportot és a kockázati-tőke alapokat is. További előny, hogy ezen iparágban Európa-szerre jellemzőek a kis-közepes ügyletméretetek, amelyek jellemzik a közép-kelet európai régiót is.

TMT: A közép-kelet európai felvásárlási képet a telekom konszolidáció uralja, ahogy Európa többi részén is.

A konszolidáció fontos téma az európai telekom tranzakciós piacon. Nincs különbség e téren a közép-kelet európai régióban sem és a konszolidációs folyamat bizonyos elemei nagyon hasonlóak. Az európai telekom iparágra olyan faktorok voltak a legnagyobb hatással, mint a kedvezőtlen gazdasági helyzet, a szabályozásoknak köszönhető bevételekiesés a hagyományos árbevételi forrásoknál és a nagymértékű beruházási igény az új technológiákba. A felvásárlási tevékenységekre ezek a következő hatással voltak:

Némely Európában működő cég átgondolja a földrajzi fókuszát. Nyugat Európában a Telefonica kilép egyes piacokról az O2 eladásával, mellyel egy időben vevőként a Hutchinson Whampoa megerősíti jelenlétét a térségben. Közép-kelet Európában a Deutsche Telekom erősíti pozícióját a GTS Central Europe 2014-es megvásárlásával és a Slovak Telecom kisebbségi tulajdonrészére 2015-ben tett ajánlattétellel. Ugyanakkor a csehországi részesedésének eladásával a Telefonica kilépett a térség piacáról.

Pénzügyi befektetők mindeközben igyekeznek kihasználni a konszolidációs folyamatok során keletkező lehetőségeket. Nyugat Európában egy befektetői csoport szerez kisebbségi részesedést a Hutchison Whampoa európai eszközeiben, hogy pénzügyileg támogassa az O2 felvásárlását. A közép-kelet európai régióban egy helyi pénzügyi befektető, a PPF vásárolta meg a Telefonica cseh leányvállalatát. További lokális tranzakciókra példa az Enterprise Investors 76%-os tulajdonszerzése a lengyel 3S-ben.

A TMT iparágban Közép-Kelet Európa országait várakozásaink szerint egyre inkább érett piacoknak fogják tekinteni, ezért a régiós stratégiákat a továbbiakban nem kizárólag a felzárkózó növekedés (az egészségügyben kiemelt mozgatórugó), fogja meghatározni, hanem eltérő és változatos stratégiákat követnek a szereplők a globális pozíciók függvényében. A belépni vagy kiszállni szándékozó szereplők ésszerű szorzószámokon (éves árbevétel 0,8 – 1,2szerese, az éves EBITDA 5-8-szorosa) hajthatnak végre tranzakciókat. A vásárlók között található helyi konszolidálókat és néhány nemzetközi csoportot egyaránt.

LOGISZTIKA: Egyesült Államokbeli logisztikai társaságok felvásárlás útján törnek be Európába

A két legjelentősebb logisztikai felvásárlás Európában az elmúlt időkből a Fedex felvásárlási ajánlata a TNT-re és a Norbert Dentressangle megvásárlása az XPO Logistics által. Fontos különbségek vannak a két tranzakció között. Míg a Fedex lépése értelmezhető egy globális piacvezető földrajzi pozíciójának erősítéseként egy kisebb és bajba jutott rivális felvásárlásán keresztül, az XPO lépésének más háttere van. Itt egy dinamikus, feltörekvő amerikai vállalat vásárol fel egy európai céget, mely nagyobb nála, azzal a céllal, hogy beléphessen az igazi globális társaságok körébe.

Egy fontos hasonlóság mégis mindkét esetben, hogy egy Egyesült Államokbeli társaság lép fel markánsan Európában egy nagyméretű felvásárláson keresztül. Lehet közös mozgatórugó az ilyen lépések mögött? Az USA gazdasága éveken keresztül megelőzte az éppen lábadozó európai gazdaságot a fordulatban, tehát az amerikai vállalatok jelentősebb profitot tudnak termelni. Ez lehetőséget biztosít arra, hogy bevásárolják magukat az európai fellendülésbe. A közelmúltbeli hazai sikereknek köszönhetően rendelkeznek pénzzel, menedzsment-erőforrásokkal és tulajdonosi támogatással, valamint stratégiájukat a pénzügyi piacok is támogatják. A tőkeköltség történelmi mélységben van, ezáltal tulajdonosi és a hitel általi finanszírozás is könnyebb mint korábban. A harmadik komponens a deviza árfolyam. Az USD jelentősen erősödött az elmúlt 12 hónapban, fokozva az európai versenyképességet, ami által vonzó befektetési területté vált amerikai vállalatok számára. A logisztika az egyik legérzékenyebb iparág a gazdasági ciklusokra és rövid időt vesz igénybe az alkalmazkodás is, ezért nem meglepetés, hogy a logisztikai cégek viszonylagosan hamar megtalálják ezeket a lehetőségeket. Ezért a közeljövőben további hasonló lépésekre kell számítnunk a logisztikai és egyéb iparágakban egyaránt.

A közép-kelet európai régióban a logisztika továbbra is az egyik legkritikusabb vállalati funkció a termékek fogyasztóknak való értékesítése során. Kis országok, eltérő szabályozói követelmények és földrajzi nehézségek, továbbra is alulfejlett közúti és vasúti infrastruktúra mind hozzájárul a szilárd és jól megalapozott logisztikai tevékenységek felértékelődéséhez. A globális vállalati törekvések (lásd fent amerikai példák) és a globális fogyasztói igények további tranzakciós igényt támasztani a térségben. A helyi meghatározó szereplők időszedő tulajdonosai és az egészséges értékelési szintek (éves árbevétel 0,8 – 1,2szerese, az éves EBITDA 6-8-szorosa) támogatni fogja a szektor vállalati felvásárlási aktivitását a régióban.