

Mars-hasáb, 2015. Augusztus

A kis hal is megeheti a kishalat

A belföldi logisztikai piac szerkezete gyökeresen át fog alakulni, a mai szétszabdalt szerkezetből egy koncentráltabb felé fog elmozdulni. A most jellemző helyi, régiós cégek helyett országos lefedettséggel rendelkező szereplők szállítják majd a termékek többségét.

Tények

A debreceni székhelyű, magyar tulajdonú Trans-Sped cégcsoport megvásárolta a finn állami vasút tulajdonában álló Transpoint International (HU) Kft-t tevékenységének és földrajzi lefedettségének növelése céljából. (Forrás: Logisztika.com, 2015.június.30.)

2015 áprilisában a NASA vezető kutatója, Ellen Stofan egy fórumon jelentette ki: „Azt hiszem, hogy egy évtizeden belül határozott jeleket találunk a Földön kívüli életre, 20-30 éven belül pedig bizonyítékaink is lesznek”

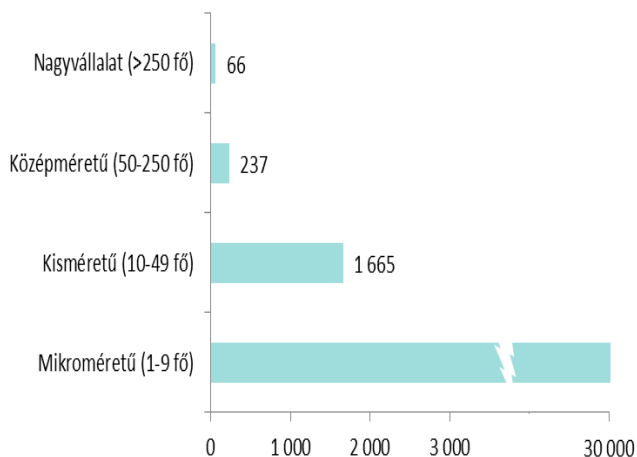
Játszunk el a gondolattal: Mit gondolhat egy távolról jött marslakó az ügyeinkről? Talán még az életünkben ellenőrizhetjük!

A logisztikai szegmensben a cégek földrajzi terjeszkedése várható

2014-ben 27 logisztikai tranzakció zajlott le a közép-kelet európai régióban, a vásárlók jellemzően tőkeerős nemzetközi/globális vállalatok. Várhatóan ezen vállalatok stratégiai megfontolásai és pénzügyi motivációi valamint a globális fogyasztói igények további tranzakciós igényt fognak támasztani a térségben. A helyi meghatározó szereplők némelyikénél fennálló utódlási kérdőjelek és az egészséges nyugat-európai értékelési szintek (éves árbevétel 0,8 – 1,2szerese, az éves EBITDA 6-8szorososa) támogatni fogják a szektor vállalat-felvásárlási aktivitását a régióban. Mindezek mellett természetesen jelentős tényezőnek ítéljük meg azon hazai kisebb-közepes vállalatokat is, amelyek hosszú távon a várható konszolidációs hullám élére kívánnak állni.

A magyarországi szállítási és raktározási szektor jelenleg erősen szétszabdalt, közel 32.000 szereplő van jelen. A mikroméretű vállalkozások nagy száma kevésbé meglepő mint az, hogy minden további kategóriában is viszonylag nagyszámú vállalat található. Ez a piacszerkezet úgy alakulhatott ki, hogy egy-egy nagyobb vállalat vagy vállalatcsoport által támasztott logisztikai igényre alapulva létrejöttek lokális szereplők az ország különböző pontjain. Ezek a logisztikai cégek a környező kisebb ügyfelek fuvarozási igényeit már gazdaságosan hozzá tudják kapcsolni a nagy szereplő miatt fentartott kapacitásokhoz, így egyre nyereségesebben tudnak működni.

A hazai szállítványozási és raktározási szektor vállalatai a foglalkoztatottak száma szerint



Ugyanakkor a magyarországi logisztikai piacon már csak a piac méretéből fakadóan sem várható, hogy hosszú távon fennmarad ez a széttöredezett jelleg. Egyrészt hatékonyságjavulást és fogyasztói elégedettség növekedést lehet elérni egy-egy piacot konszolidáló lépés kapcsán, másrészt pedig a konszolidáció néhány egyéb kiemelt feltétele (úgy mint szervezeti fejlettség, tőkeerő, utódlási kérdőjelek, nemzetközi nagyvállalati-kivonulás) jelentős részben már teljesült a hazai cégek vonatkozásában.

A konszolidáció feltételei

Vevő oldalán

- i) **Szervezettség:** Az egy ügyfél-egy régió-n alapuló vállalkozások fejlődése során elérje azt a szervezeti szintet, amikor a tulajdonos hátralép és a kulcsfolyamatokat átengedi, hogy egy erős, kiegészítő kompetenciákkal bíró menedzsment jöhessen létre.
- ii) **Tőke:** Rendelkezni kell a megfelelő tőkével, melynek felhalmozása organikus növekedéssel időigényes folyamat, külső forrás bevonásához pedig megfelelő ismeretek és körütekintés szükséges.
- iii) **Hazai környezet:** A versenytárs felvásárlása *a legjobb befektetési alternatíva legyen.* Az igazán nagy, tőkeerős hazai szereplőknek a relatíve nagy bérkülönbségek miatt például sok esetben vonzóbb alternatíva a külföldi terjeszkedés, mely elvonja az erőforrásokat a magyarországi növekedéstől.

Eladó oldalán

- i. Elvárnál rosszabb/ veszteséges működés
- ii. A tulajdonosok más befektetési lehetőség felé fordulnak
- iii. A cég eléri a növekedési lehetőségeinek határát
- iv. A tulajdonos visszavonul/Utódlási kérdőjelek

A Trans-Sped- Transpoint tranzakció távolról...

A **Trans-Sped Kft.** árbevétele 2014-ben közel 9,5 milliárd forint volt és 401 főt foglalkoztatott. Feltételezhetően a szervezet felkészült a tranzakcióra és a megfelelő tőke is rendelkezésre állt. A Trans-Sped Kft. a finn anyavállalat cégének felvásárlásával a nyugat-magyarországi telephelyek integrálásával a földrajzi lefedettséget tudja növelni, valamint a szolgáltatások minősége is javulni fog, például a légi és tengeri szállítmányozás szolgáltatás integrálásával. *A versenytársak felvásárlása ebben az esetben azért lehet a legjobb befektetési alternatíva, mert elősegíti a fogyasztói igények magasabb szintű kielégítését, mely megjelenhet az árzásban, a szolgáltatások minőségében és a földrajzi lefedettségben is.*

A **Transpoint** esetében a finn állami vasutak stratégiai célja, hogy a meglévő észak-európai piacaira tudjon koncentrálni. A Transpoint International (HU) Kft pénzügyi beszámolója alapján, az elmúlt hat évben a vállalkozás alig termelt nyereséget, a tulajdonosok nem vettek ki osztalékot annak ellenére sem, hogy az árbevétel 1,7 szeresére nőtt. A finn anyacég komplex logisztikai részlegének, földrajzi adottságainak köszönhetően sokkal erősebb kapcsolatai vannak az Orosz piacokkal, így a magyarországi integráció eleve nem volt könnyű és a fő profiltól is távolabb állt.

A folyamat gyorsasága az emberi tényezők függvénye

A felvásárlások felpörgésének feltétele, hogy a tulajdonosi döntésen túl a megfelelő szervezeti és menedzsment háttér, elegendő pénzügyi forrás és a megfelelő szinergiákat rejtő célpont együttesen álljanak rendelkezésre. Magyarország földrajzi elhelyezkedése, fejlett közúti infrastruktúrája és a hazai szektor struktúrája eredményeképpen a célpontok megvannak; a tulajdonosi akarat fényében a szervezeti, menedzsment és pénzügyi háttér megfelelő támogatás mellett megteremthető. *A kulcskérdés itt is az emberi tényező: tulajdonosi elszántság és az erős, egymást kiegészítő menedzsment a konszolidációs stratégia legfontosabb elemei. Ugyanakkor aki ezekkel nem rendelkezik, az is profitálhat a folyamatokból eladóként. A konszolidációs folyamat várhatóan nem néhány év alatt megy végbe, de az biztos, hogy aki felkészül rá, előnyösebb pozícióba kerül a folyamat végén. Igaz ez akkor is, ha az eddig felépített cégérték realizálásán gondolkozik, vagy a konszolidációs folyamat élére akar állni.*

Heal Partners Kft. (www.healce.com)

Jászkuti Bertalan

Karli Péter

Ügyvezetők

A Heal Partnes Kft-ről. A Heal Partners Kft. egy független tranzakciós tanácsadó cég, melyet 2009-ben a közép-kelet európai középméretű cégek tőkeellátottságának elősegítésére hoztunk létre. Ügyfeleink elsősorban magántulajdonban lévő vállalatok, magánbefektetők, kockázati tőkealapok. Elkötelezettek vagyunk a minőség iránt, melyet a közel 20 éves befektetési banki és professzionális tanácsadási munkáink közben sajátítottunk el. **Fókuszunk:** Három kiemelt iparágban (i., Egészségügy/Gyógyszeripar, ii., Telekommunikáció/Média/Technológia, iii., Logisztika/Disztribúció) tranzakciós tanácsadási szolgáltatások (cégértékesítés, tőkebevonás, vállalat-felvásárlás, külső finanszírozás bevonása), tranzakciós felkészítés, üzletértékelés, illetve pénzügyi modellezés. **Háttérünk:** Vezető munkatársaink az elmúlt közel 20 évben a közép-kelet-európai régió piacvezető befektetési bankjainál és vállalati-pénzügyi tanácsadó cégeinél szereztek tapasztalatokat számos nemzetközi projektben. Tagjai vagyunk a Globalscope nemzetközi hálózatának (www.globalscopepartners.com), ami egy pénzügyi tanácsadókat tömörítő nemzetközi hálózat és az országhatárokat átívelő tranzakciók során nyújtott tanácsadásra fókuszál.