

Mars-hasáb – 2015. október

Amikor a hóhért akasztják

Mi állhat két magyarországi tranzakciós tanácsadó cég összeolvadásának háttérében? Nézzünk a kulisszák mögé és vizsgáljuk meg a tanácsadó piacot, annak szereplőit és a kihívásokkal teli piaci helyzetekre adott válaszokat!

Tények

- Október 1-jétől indul a Concorde és az MB Partners összeolvadásával keletkező közös pénzügyi tanácsadó cég. (Összeolvad a Concorde-cég és az MB Partners 2015.10.01. [Index](#))
- A Magyarországon 102 tranzakciót zártak 2014-ben, ami 12%-os éves növekedést jelent, továbbra is az IT szektor a legnépszerűbb. (E&Y, [M&A Barométer Magyarország 2014 riport](#), 2015.03.26.)

Alapadatok, definíciók

A magyar tranzakciós tanácsadói piac mérete évi 2 – 2,5 milliárd forintba becsülhető.¹ A fenti piac méretéről nyilvános, egyértelmű adatok nem állnak rendelkezésre ezért saját becsléseinkre hagyatkozunk. A szereplőket 4 nagy csoportra lehet osztani. (i) Az ún. „BIG4” tanácsadók mindegyike rendelkezik ilyen szolgáltatással. (ii) A kereskedelmi bankok némelyike is jelen van a piacon, azonban aktivitásuk jelentősen csökkent a 2008-as válság óta, néhányan meg is szüntették ezen tevékenységüket. (iii) A harmadik nagy csoport a független tanácsadóké (ahova a Heal Partners Kft. is tartozik), ők azok, akik maguk is vállalkozók, nem kapcsolódnak integráltan egy nagyobb nemzetközi vállalat csoportba avagy bankba, illetve kizárólagos tevékenységként végzik a tranzakciós tanácsadási tevékenységet. Ez a piacrész öt jelentősebb és néhány kisebb szereplő között oszlik meg. A nagyobb független cégek száma csökken négyre a Concorde-MB Partners összeolvadás miatt. (iv) A negyedik nagy csoport a szabadúszók csoportja, akik egy-egy alkalmi projektben részt vesznek, de más üzleti modell alapján működnek.

BIG 4	45%
Kereskedelmi bankok	20%
Függetlenek	30%
Egyéb	5%

Forrás: saját becslés

Magyarországon 2014-ben 102 tranzakció zajlott le, melynek a becsült értéke 1,5 milliárd dollár. A tranzakció értékét majdnem minden második tranzakció esetében nyilvánosságra hozták 2014-ben. A tranzakciók értéke alapján becsült 1,5 milliárd dolláros piacméret 18%-os növekedést jelent 2013-hoz

¹ Magyarországi tranzakciós tanácsadói piacnak azt tekintjük, ahol Magyarországon működő tranzakciós tanácsadók segítségével történik felvásárlás. Így jellemzően nem értjük bele a határokon átnyúló, multinacionális ügyleteket, és ahol a tranzakcióban résztvevő egyik félnek sem Magyarország a központja.

képeket, míg mintegy 12%os növekedés figyelhető meg a nyilvánosságra hozott tranzakciók számát tekintve.

Az adott évben lezárt tranzakciók méretéből és volumenéből becsült Magyarországhoz köthető tranzakciós piac és a magyar tranzakciós tanácsadói piac nem egy az egyben összevethető, hiszen sok nagy értékű tranzakciónál nem magyar tanácsadó céget bíznak meg, valamint az is előfordul, hogy egyáltalán nem bíznak meg tanácsadó céget.

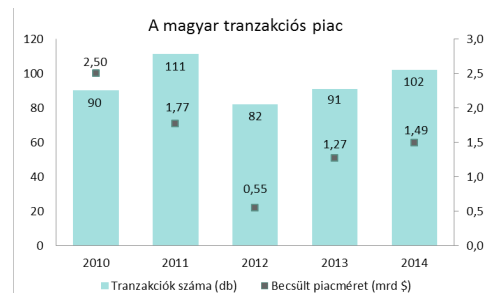
A tranzakciós tanácsadó piac története és válaszai

Magyarországon a tranzakciós tanácsadás igazából a rendszerváltást követően kezdett el teret nyerni a nagy állami cégek privatizációjával (pl. energetika, bankszektor, gyógyszeripar). A rendszerváltást követő cégeladási hullám kufutását követően a tranzakciós tanácsadói piacon a 2000-es évek elejétől egyfelől a kisebb ügyletméretetek kezdtek dominálni, másfelől azonban megjelentek a megerősödő nagy-, illetve közép vállalatok magántranzakciói (pl. MOL-TVK), valamint az évtized közepén további jelentős privatizációs tranzakcióra került sor (pl. reptér). Ezen komolyabb méretű ügyletek mellett azonban világossá vált, hogy a hazai gazdaság szerkezetéből adódóan a vállalati tranzakciós ügyletméretetek mind számban, mind pedig értékben csökkennek a rendszerváltás időszakához képest és a tranzakciókban tanácsadóként részt vevő cégeknek, szakembereknek érdemes a hazai tulajdonú, kisebb, de fejlődő vállalkozó szektor felé fordulni. A 2008-as pénzügyi válság a tranzakciós tanácsadói piac fenti kihívására ráerősített; a vevőjelöltek átmeneti eltűnése a piacról, az eladók félelme az alulárzott értékesítéstől, az akvizíciós célú bankfinanszírozási lehetőségek átmeneti megszűnése mind a tranzakciós volumenek és értékek további csökkenéséhez vezetett.

Mint bármely más szektorban működő magántulajdonú vállalatnál, a tanácsadócégek esetében is stratégiai válaszokat igényel, hogy a piaci kihívásokra a tulajdonos olyan választ találjon, amely az üzletmenetet fenntarthatóvá teszi. Ezen válaszok, függően a tanácsadó cég jellegétől, különbözőek voltak az elmúlt években:

- i. Diverzifikált bevételek. Elsősorban a BIG4 cégek nehéz időkben egyrészt a háttérükben álló nemzetközi hálózat kínálta külföldi munkavégzés adta optimalizációs lehetőséggel élhetnek, vagy az egyéb bevételek (számviteli - adó – átvilágítási tanácsadással) által tudják tevékenységüket kereszt finanszírozni. A kereskedelmi bankok számára szintén meglévő lehetőség a szűk értelemben vett tranzakciós tanácsadási szolgáltatások mellett egyéb befektetési-banki tevékenységeken keresztül (tőzsdai tranzakciók szervezése, értékpapír-ügyletek) bővíteni a bevételi forrásokat.

- ii. Szolgáltatások bővítése. A szűk értelemben vett tranzakciós tanácsadói szolgáltatásokhoz kapcsolódóan valós igényként merült fel az elmúlt években, hogy a közép vállalati tulajdonosok megfelelően felkészülve várják a tőkeemelési, illetve cégeladási tranzakció szempontjából szerencsésebb éveket. Az ilyen élethelyzetekre elsősorban a kisebb, független, rugalmasabb tanácsadó cégeknél kifejlesztett tranzakciós-felkészítési szolgáltatások egyfelől lehetővé teszik a cégtulajdonos számára, hogy a befektetői tárgyalásokat felkészültebben várja, másfelől pedig elősegíti a



tanácsadó számára, hogy a céget jobban megismerve célzottabban, hatékonyabban szervezze meg a tranzakciós folyamatot.

- iii. Költség-racionalizálás. Minden más szektorban működő vállalathoz hasonlóan a tranzakciós tanácsadócégeknél is kézenfekvő válasz a piaci kihívásokra a költségracionalizálás. Tekintettel a tevékenység jellegére, ezen vállalatoknál, vállalkozásoknál elsősorban a humán erőforrás optimalizálása merül fel mint elsődleges költségracionalizálási intézkedés.
- iv. Konszolidáció. Amennyiben a tranzakciós tanácsadói piac szereplői a fenti intézkedéseken keresztül nem érik el a hosszú távú fennmaradás érdekében elvárt nyereségességi szintet, természetesen itt is felmerül, hogy piaci szereplők össze fognak és együtt folytatják tovább. E tekintetben a MB Partners – Concorde egyesülés a tranzakciós tanácsadás területén logikus stratégiai válasz a jelenlegi piaci nehézségekre.

A piaci kihívások ellenére elmondható, hogy ezen speciális szaktudásra vonatkozó kereslet nem vész el, csak átalakul; hosszú távon érdemes berendezkedni a kisebb ügyletméretekre, a fokozódó transzparencia-igényre a vevők oldaláról, illetve egy egyre komolyabb, megerősödő privát tulajdonban lévő középállalati körre, amelynek tulajdonosai növekvő elvárásokkal lépnek fel a tranzakciós tanácsadók felé.

Heal Partners Kft. (www.healce.com)

Jászkuti Bertalan

Karli Péter

Ügyvezetők

|
|