

APRILIE 2009

PREȚ: 29 RON

ZIARUL FINANCIAR

APRILIE 2009

TOP TRANZACȚII



TOP TRANZACȚII

**126 de tranzacții în imobiliare, servicii financiare,
bunuri de consum, energie, industrie și IT&C.
Ce îi face pe unii să vândă, ce îi face pe alții să cumpere?
Cine sunt avocații sau bancherii care îi consiliază?
Cum se stabilește valoarea unei companii?**

ZIARUL FINANCIAR

**GRATUIT
pentru abonați**

ZIARUL FINANCIAR



Descoperă Opel Insignia

Mașina care îți anticipează fiecare mișcare.



www.opel.ro

Cu un design inovator și tehnologii de ultimă generație, Opel Insignia vestește începutul unei noi ere.



Adaptive 4x4. Sistem de tracțiune integrală de ultimă generație. Aderență maximă în orice condiții de drum. Îmbunătățește accelerația, stabilitatea și controlul mașinii.



FlexRide. Adaptează caracteristicile mașinii la stilul tău de condus. Alege una dintre cele 3 setări dinamice: Normal, Sport sau Tour.



Faruri adaptive AFL (Adaptive Forward Lighting). Sistem inteligent de iluminare cu 9 funcții. Dispune de iluminare dinamică în curbe, comută între faza lungă și faza scurtă automat și se adaptează la orice condiții de condus.



Consum combustibil mixt (l/100km): 5,8 - 11,6; emisii CO₂ (g/km): 154 – 272.

ARGUMENT

SORIN PÂSLARU redactor-șef ZF

2008 a fost un an de vis pentru fuziuni și achiziții. Vânătorii, avocații, consultanții și băncile de investiții au făcut bani pe care nu-i vor mai vedea probabil prea curând. Volumul de fuziuni și achiziții din 2008, de 10 miliarde de euro, este cel mai mare din istoria României și mult peste 2007, cu tot cu tranzacția Rompetrol din acel an. Toate aceste miliarde de euro au intrat sau vor intra în România, în conturile întreprinzătorilor, avocaților, ale experților și ale celor care au putut aduce valoare adăugată activelor românești în procesul de vânzare.

Cutremurul a venit abia în al patrulea trimestru, după căderea Lehman Brothers din septembrie. Tranzacțiile au înghețat în ultimele luni ale anului trecut, dar asta n-a fost suficient pentru ca 2008 să nu rămână cel mai bun an pentru tranzacții din ultimii 20. Deal-ul anului este, fără îndoială, semnarea parteneriatului între cele mai mari companii energetice din Europa de Vest cu statul român pentru dezvoltarea reactoarelor 3 și 4 ale Nuclearelectrica, de 4 mld. euro.

La trofeu candidează însă și o tranzacție de zece ori mai redusă ca valoare, dar care a presupus intrări de cash care au susținut băncile românești într-o perioadă când aveau nevoie acut de bani: vânzarea Asiban. CEC, Banca Transilvania, BCR și BRD-SocGen au încasat împreună 350 mil. euro pe 100% din Asiban. Banii au constituit pentru fiecare din aceste bănci un „cadou” foarte binevenit, având în vedere accesul tot mai greu la resurse cash sau la finanțări avantajoase din ultima perioadă.

Francezii de la Groupama au plătit dublul primelor brute subscrise din 2007, cel mai ridicat preț pentru o companie de asigurări, dar afirmă acum că nu regretă. „Am prins ultimul tren”, spun ei.

Topul tranzacțiilor este dominat ca și anul trecut de numărul mare de achiziții din imobiliare. Investitorii străini au căutat nu numai terenuri intravilane și clădiri, ci și păduri și pământ pentru agricultură.

De asemenea, au continuat investițiile în industria alimentară sau de procesare, potențialul agricol al României fiind probabil următoarea mare atracție.

Fundamental, toate investițiile străine făcute în ultimii patru ani au contribuit la creșterea productivității și vor așeza România, mai târziu sau mai devreme, în rândul celor mai mari puteri agricole europene.

Tranzacțiile din sectorul materialelor de construcții au fost în continuare în top. Piața construcțiilor de locuințe a încetinit mult în ultima parte a anului trecut și în prima parte a acestui an, astfel încât mulți dintre cumpărătorii de la începutul anului 2008 regretă că s-au grăbit la cumpărare. Ei spun că acum ar fi putut cumpăra cu 30 sau 50% mai ieftin afacerile respective.

Începutul anului 2009 a fost mai bun decât sfârșitul lui 2008.

Retailul și industria bunurilor de larg consum sunt în continuare sectoare atractive pentru marii jucători internaționali care dispun de cash chiar și în aceste perioade tensionate. Diverse rapoarte sugerează de altfel că în Europa Centrală și de Sud-Est vom continua să avem fuziuni și achiziții, marii jucători folosind prilejul lipsei de lichidități cu care se confruntă jucătorii medii sau mici pentru a-și întări poziția.

Pentru prima dată am inclus în Top Tranzacții și un capitol despre deal-urile anunțate, dar amânate sau eșuate. În plus am extins secțiunea de portofolii de tranzacții, alături de avocați fiind prezente și companiile de consultanță, auditorii sau băncile de investiții.

Pachete de Servicii Bancare
Corporate Banking

TOTUL DINTR-O LOVITURĂ



Cu Pachetele de Servicii Bancare de la Millennium Bank, afacerea ta este în avantaj.
Folosește mai multe servicii bancare și prețul tranzacției va fi mai mic.

Millennium
bank

V i a ț a n e i n s p i r ă

www.millenniumbank.ro

0 801 000 333 (Romtelecom)
*2333 (Vodafone, Orange)

cuprins

IMOBILIARE & CONSTRUCȚII

Deutsche Bank - Upground	22
Immoeast - Rocar și Ventilatorul	24
IGD - Rețeaua Winmarkt	25

Florian Nițu / managing partner al Popovici Nițu & Asociații	26
--	----

DEGI - Iris Shopping Center	28
Benevo Home Store - 900 de apartamente	28
Adama - M. Stanley, L. Brothers	29
HSBC - Expo Market Doraly	29

Mona Mușat / co-managing partner al Mușat & Asociații	30
---	----

Constanda - Satul Francez	32
Tornator - 10.000 ha de pădure	32
Dinu Patriciu - Fabian	33
Sonae Sierra - 50% din ParkLake Plaza	33
Eurobank - Bancpost Office Building	34
Carrefour Property - Proiect comercial la Bacău	34
Axa CD Real Estate - Terenul Textila Dacia	35
Selgros și Dedeman - Teren Drumul Taberei	35
Immoeast - Armonia Center din Arad	36
Bantisco Holdings - Proiect București	36
BelRom - Teren în Râmnicu-Vâlcea	37
City Capital - Buzești Business Center	37
NBGI - UTA Arad	38
Mulberfield - Teren în Jardameriei	38
Danube Property - Biharia Office Building	38
Grupo Lar - Două terenuri în Cluj	40
George Becali - Comaico	40
Ingleby - Campo d'Oro și Cinque Stelle	40
Ingleby - 3.500 hectare de pădure	41
Nord Capital - Domeniul Dragomirești	41
Straco Grup - Genesis Internațional	41
Eurovia - Han Group	42
Vinci - 8 firme din grupul Stizo	42
SNC Lavalin - Romproiect	42

SERVICII FINANCIARE

Groupama - Asiban	46
Vienna Insurance - Divizia de asigurări a BCR	47

Denis Rousset / șeful operațiunilor din România al Groupama	48
---	----

Uniqa - Unita	50
BCR - Omniasig Pensii	51
Aegon - BT Aegon	52
Eureko Pensii - Bancpost Pensii	53
Eureko Pensii - KD Pensii	54
Groupama - OTP Garancia	56
Vienna Investment Holding - SIRA	57
Ioan Băciulescu - Romexterra Finance	57

INDUSTRIE & ENERGIE

Proiectul Nuclearelectrica	60
Enel, E.ON - Termoelectrica	61

Cristian Nacu / partener la compania Enterprise Investors	62
---	----

CEZ - Termoelectrica	64
GDF Suez - Termoelectrica	65
CEZ - Continental Wind Partners	66
BERD - Lafarge Cement	67
ArcelorMittal - Comvex	68
Enterprise Investors - Grupul Simcor Oradea	69
Oresa Ventures - Trei sucursale ale Somaco	70
Energy Bio Chemicals - Carom Onești	71

Radu Stoicoviciu / partener în cadrul departamentului de tranzacții al PricewaterhouseCoopers	72
--	----

Lindab - Sipog Group	74
Barlinek - Diana Forest	75
Weatherford - Foserco, Aquafor	75
Nauru Holdings - Romenergo	76
Jolidon Import Export - Lilly Italia	76
Agro Syd Invest - Proprietarii a 1.200 de terenuri	77
düfa Deutek - Bengoss Comimpex	77
Weatherford - Atlas Gip	78
Oresa Ventures - Familia Guzu	78
Listarea - Teraplast Bistrița	79
PPF Investments - Grup Dezvoltare Rețele	79

Zoltan Kosy /
manager al Tornator

Ameropa Holding - Comcereal Constanța
RAEF - Eco Energy Lemn
EDP - Renovatio Power și Cernavodă Power
Weatherford - BOSS Cămpina, Petrom
Cargill - Canopus Star
RC2 - Policolor
TriGranit - Marmura București
Petrom - Petrom Aviation
Brunata Internațional - Elsaco
Listarea - Contor Group Arad
Cămărzan - Versopa
Holzindustrie - fosta fabrică Swedwood
Jolidon Import Export - Tricotaje Ineu
Lafarge - GHM Mixbeton
Palfinger Bulgaria - Nimet
Rompetrol Gas - Crimbo Gas
Schneider Electric - Merten România
SHV Gas - Crimbo Gas
Verbund - Winstar Trading International

80
82
82
83
83
84
84
85
85
86
86
87
87
87
88
88
88
89
89
89

Investitori libanezi - Toneli Holding
RC2 - Hotelul Fantasy Beach

105
105

Octavian Radu /
proprietar al grupului RTC

UPS - Trans Courier Service
Ursus Breweries - Bere Azuga
Carpatina SA - Herculane Water
Affichage România - Multireklam
Vivatis - Sitel Group
Radu Enache - Teren Parcul Carol
Albalact - Rarăul
GeoPost - Pegasus
Dan Adamescu - InterContinental
TCE Logistică - Curiero
Tyras - Prodlacta
RTC - Aldo
Farmec Cluj-Napoca - Gerovital Cosmetics
Elit - Vericom
Hiperdia - Pro Life
Omega Pharma - Hipocrate 2000

106
108
108
109
109
110
110
111
111
112
112
113
113
114
114
115
115

SERVICII & BUNURI DE CONSUM

Heineken - Bere Mureș
Deutsche Bahn - Romtrans
Edwin Botterman /
fost președinte și CEO al Heineken România

Lactalis - LaDorna
DHL - Cargus
Tnuva România - BERD
Auchan (Franța) - Hipermarketurile Auchan
Tender - Jetran Air
BAF - Frigotehnica
Aegis - Tempo Media
Delhaize - Supermarketurile La Fourmi
Ana Hotels - Athénée Palace Hilton
Roche - Top Diagnostics
Pro TV - Radiourile Pro
Ged - Diamedix
Unilever - Înghețata Napoca
SigmaBleyzer - Primulact

92
93
94
96
97
98
99
100
100
101
101
102
103
103
104
104

IT&C

Raiffeisen Informatik - IIRUC Service
Enea - IP Devel
SIVICO - Latona 120
Asesoft - Combox Delivery
Saudi Oger - 50% din ZAPP
Fonduri private - GTS Telecom
Euro-GSM - Kopiernicus GSM
Gabriel Sandu /
director general al Proton Tehnologies
Luxoft - ITC Networks
RHS Company - ProCA
Vodafone - Proton, Vegastel
Tranzacții nerealizate

118
119
120
121
122
123
123
124
126
126
127
128

Proiectele gigant din energie au trecut în fața tranzacțiilor imobiliare. Cea mai mare afacere din imobiliare a fost vânzarea Upground, în servicii financiare - Asiban -, iar în servicii și bunuri de consum - Bere Mureș.

TOPUL

TRANZACȚIILE

Loc	Cumpărător	Vânzător	Ce s-a vândut	Valoarea tranzacției (mil. euro)	Sectorul
1.	Consortiu - Nuclearelectrica, Enel, CEZ, Iberdrola, RWE, GDF-Suez, Arcelor Mittal	Parteneriat între statul român (Nuclearelectrica) și șase investitori străini	9,15% din reactoarele 3 și 4	4.000	Industrie & Energie
2.	Enel Investment Holding, EON, Termoelectrica	Parteneriat statul român (Termoelectrica) cu Enel și EON	Termocentrala Braïla	1.000	Industrie & Energie
3.	CEZ	Parteneriat între statul român și CEZ	Termocentrala Galați	400	Industrie & Energie
4.	Gaz de France SUEZ	Parteneriat statul român cu GDF Suez	Termocentrala Borzești	400	Industrie & Energie
5.	Groupama	BCR, BRD-SocGen, Banca Transilvania, CEC	100% Asiban	350	Servicii financiare
6.	Fond de investiții al Deutsche Bank	Ioannis Papalekas	Proiectul UpGround	341	Imobiliare
7.	CEZ	Fondul polonez de investiții Continental Wind Partners	Proiectul de turbine eoliene	300	Industrie & Energie
8.	Vienna Insurance Group (Austria)	Erste	100% din BCR Asigurări, 95% din BCR Asigurări de Viață	244	Servicii financiare
9.	Lafarge	BERD	20% din Lafarge Cement	215	Industrie & Energie
10.	Immoeast	Investitori ciprioți și israelieni	Portofoliu de active imobiliare incluzând Ventilatorul și Rocar	200	Imobiliare
11.	Uniq (Austria)	Vienna Insurance Group (Austria)	Unita	190*	Servicii financiare
12.	Immobiliare Grande Distribuzione (IGD)	New Century Holdings (NCH)	15 centre comerciale Winmarkt	182.5	Imobiliare
13.	Heineken	Șase actionari persoane fizice	100% din Bere Mureș	150	Servicii & Bunuri de consum
14.	Fondul de investiții DEGI	Grupul de firme Avrig 35	Centrul comercial Iris Shopping Center	147	Imobiliare
15.	Benevo Homes Store SA	Dezvoltatori din 14 proiecte imobiliare	900 de apartamente noi	131	Imobiliare
16.	Morgan Stanley	Majorare de capital	Adama	100	Imobiliare
17.	DB Schenker	Salariați și management	99% din Romtrans	80-90 *	Servicii & Bunuri de consum
18.	Lactalis	Jean Valvis	Grupul de firme LaDorna	80*	Servicii & Bunuri de consum
19.	Fond de investiții al HSBC	Gheorghe Iaciu	Complexul Expo Market Doraly din Afumați	70	Imobiliare

Loc	Cumpărător	Vânzător	Ce s-a vândut	Valoarea tranzacției (mil. euro)	Sectorul
20.	Raptis Kavouras	Constantin Constanda	Lot de 1,63 hectare din Satul Francez, București	68	Imobiliare
21.	ArcelorMittal	Acționari persoane fizice și juridice	Convex SA	68	Industrie & Energie
22.	Macon Deva	Stache Lutz și Mihai Voiculescu	100% din Simcor Oradea	53	Industrie & Energie
23.	Tornator	Persoane fizice	Peste 10.000 ha pădure	50	Imobiliare
24.	BSGP (Dinu Patriciu)	Fabian	Fabian România Propert Fund	50	Imobiliare
25.	DHL	Augustin Pleșea Carmina Dumitrescu	Cargus	50	Servicii & Bunuri de consum
26.	Sonae Sierra	Caelum Development	50% din Parklake Plaza din Titan	45	Imobiliare
27.	Eurobank Real Estate Investment	Ioannis Papalekas	Imobil de birouri în București	40	Imobiliare
28.	Carrefour Property	Sogeprom	Proiect comercial în Bacău	40	Imobiliare
29.	AXA CD Real Estate	Salariați Textila Dacia	Textila Dacia	40	Imobiliare
30.	Selgros și Dedeman	Ropotamo MIVAN	Terenuri de 85.000 mp în sectorul 6	40	Imobiliare
31.	Auchan Franța	Managementul rețelei Auchan România	51% din MGV Distri-Hiper SA	40	Servicii & Bunuri de consum
32.	Oresa Ventures	Somaco	Trei unități de producție ale producătorului de materiale de construcții Somaco București	32,5	Industrie & Energie
33.	Immoeast	RED	25% din Armonia Center Arad	30	Imobiliare
34.	Bantisco Holdings	Persoane fizice	Proiect București	30	Imobiliare
35.	Ovidiu Tender	Gheorghe Vâlceanu	Jetran Air	28	Servicii & Bunuri de consum
36.	Energy Bio Chemicals SA	Balkan Petroleum	Carom SA	25	Industrie & Energie
37.	Fondul de investiții Balkan Accession Fund (BAF)	Nicolae Bara	75% din Frigholding, vehicul cu o participație de 99,8% la Frigotehnica	25	Servicii & Bunuri de consum
38.	Lindab Suedia	Sipog Group	Rova România Sibiu și Vios-Ro Brașov	24,5	Industrie & Energie
39.	BelRom	Viorel Cataramă	Fosta fabrică Carpatina SA	23	Imobiliare
40.	Barlinek	Eurogalia și Triple Gest	99,9% din Diana Forest	23	Industrie & Energie
41.	Fond de investiții City Capital	Ion Chiurescu, Art Group	Clădirea de birouri Buzzești Business Center	20	Imobiliare
42.	Weatherford	Gabriel Comănescu	Fosenco, Aquafor	20	Industrie & Energie
43.	Nauru Holdings	95 de acționari PF	73% din Romenergo	20	Industrie & Energie
44.	Jolidon Import Export	Lilly Italia	Magazine Lilly	20	Industrie & Energie
45.	Agro Invest Sid	Acționari persoane fizice	Teren agricol de peste 5.000 ha	20	Industrie & Energie
46.	Aegis	Dragoș Grigoriu	Tempo Media	20	Servicii & Bunuri de consum
47.	Fond de investiții al National Bank of Greece	Alexandru Bercea	Parcul Industrial UTA	18,9	Imobiliare
48.	düfa Deutek	Corneliu Stan	Bengoss Comimpex	18,9	Industrie & Energie
49.	Delhaize	Global Finance	La Fourni	18,6	Servicii & Bunuri de consum
50.	Ana Hotels	Tehnofrig	Hilton	17-18 *	Servicii & Bunuri de consum
51.	Roche	Ariadna Avram	Top Diagnostics	17,5*	Servicii & Bunuri de consum

TOPUL

Loc	Cumpărător	Vănzător	Ce s-a vândut	Valoarea tranzacției (mil. euro)	Sectorul
52.	Weatherford	Ovidiu Tender	Atlas Gip SA	16,8	Industrie & Energie
53.	Oresa Ventures	Daniel Guzu	51% Fabryo Corporation	16	Industrie & Energie
54.	Investitori pe Bursă	Teraplast	Acțiuni noi Teraplast	15	Industrie & Energie
55.	Danube Property	Victoria Properties	Bihaia Office Building	14	Imobiliare
56.	Mulderfield Investments	European Future Group EFG	EFG Berivoiul	13,7	Imobiliare
57.	Pro TV	Grupul MediaPro	Radio Pro FM și Info Pro	13	Servicii & Bunuri de consum
58.	BCR	TBIH Financial Services (90%), Omniasig Asigurări (10%)	Omniasig Fond de Pensii	13	Servicii financiare
59.	PPF Investment	Gheorghe Stan	Group Dezvoltare Rețele	12,5	Industrie & Energie
60.	Ged Capital	Vasilis Chrelas și Nikolaos Papadopoulos	Diamedix	12,5	Servicii & Bunuri de consum
61.	Ameropa	SIF Transilvania	Comercial	12	Industrie & Energie
62.	Grupo Lar	Persoane fizice	Terenuri	11	Imobiliare
63.	Aegon (Olanda)	Banca Transilvania	50% din fondul de pensii BT Aegon	11	Servicii financiare
64.	Fondul de investiții Balkan Accession Fund (BAF)	Persoane fizice	Eco Energy Lemn	10	Industrie & Energie
65.	Unilever	Friesland Foods	Brandul Napoca	peste 10*	Servicii & Bunuri de consum
66.	George Becali	Dumitru Buceșaru	Societatea Comaico + teren 100 ha	9,2	Imobiliare
67.	Ingleby Holding Danemarca	Mario Mari și Giovanni Roncato	2 societăți agricole	8,9	Imobiliare
68.	EDP Renovaveis	R. G Renovatio (Nicosia)	Renovatio Power și Cernavodă Power	8,4	Industrie & Energie
69.	Weatherford	OMV Petrom	BOSS Câmpina	8,2	Industrie & Energie
70.	RC2	Dumitru Becșenescu	63% din Antares Hotels	8	Servicii & Bunuri de consum
71.	UPS	Romtrans	Trans Courier Service	8	Servicii & Bunuri de consum
72.	Un grup de investitori ilbanezi (Agrisol)	Persoane fizice	Combavi, Toneli, Eurocasa Prod	8	Servicii & Bunuri de consum
73.	SigmaBleyzer	Kovacs Laszlo + persoane fizice	Primulact din Harghita	8	Servicii & Bunuri de consum
74.	Cargill	Transport Trade Services	30% din Canopus Star	7,5	Industrie & Energie
75.	RC2 și Romanian Investment Fund (RIF)	RAEF	33,2% din Policolor	7,5	Industrie & Energie
76.	SAB Miller	Familia Moraru	70% din Bere Azuga	7,1	Servicii & Bunuri de consum
77.	Ingleby Holding Danemarca	Persoane fizice	3.500 ha pădure	7	Imobiliare
78.	Nord Capital Real Estate Fund	Familia Ungurelu	Domeniu Dragomirești (2.100 ha)	7	Imobiliare
79.	TriGranit	Astra Vagoane Călători SA	Mamura București SA	7	Industrie & Energie

www.citroen.ro



Infoline CITROËN: 031/42 42 000

NOUL CITROËN C5. DISTINS PRIN ELEGANȚĂ.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



TOPUL

Loc	Cumpărător	Vănzător	Ce s-a vândut	Valoarea tranzacției (mil. euro)	Sectorul
80.	Brunata Internațional	4 persoane fizice: Iftime Valeriu, Vîțaru Ovidiu, Parfenov Petru, Popa Doru	50% din Elsaco Brunata	6	Industrie & Energie
81.	Petrom	PAS Petrom și minoritari	Petrom Aviation	5,5	Servicii & Bunuri de consum
82.	Maresi	Dragoș Pancea	Sitel Group SRL	sub 5	Servicii & Bunuri de consum
83.	Groupama (Franta)	OTP (Ungaria)	OTP Garancia	5 - 10*	Servicii financiare
84.	Affichage România	Multireclam	Efect Media, Outdoor Media, Communications Media	5	Servicii & Bunuri de consum
85.	Raiffeisen Informatik	CEE Technology Holding	100% din IIRUC Service	4,5 - 5*	IT&C
86.	Continental Hotels	Persoane fizice	Teren 8.000 mp Parcul Carol	5 - 10*	Servicii & Bunuri de consum
87.	Albalact	Persoane fizice	100% din Rarăul	3,5	Servicii & Bunuri de consum
88.	Acționari de pe piața de capital	Contor Group Arad	25% din Contor Group Arad (IPO)	3,2	Industrie & Energie
89.	Enea	Adecco și Bogdan Putinică	IP Devel	3,2	IT&C
90.	Dan Cămărzan	Versopa SA	Kronvest	3	Industrie & Energie
91.	Dan Adamescu	Julius Baer International Equity Fund	14% din hotelul InterContinental	3	Servicii & Bunuri de consum
92.	TCE	Fuziune prin majorare de capital	Curiero	3	Servicii & Bunuri de consum
93.	GeoPost + grupul turc Yurtici Kargo	Arisaig Distribution & Logistics + John Bullogh	Pegasus	3*	Servicii & Bunuri de consum
94.	Omega Pharma	Florin Mihăescu	Hipocrate	sub 3*	Servicii & Bunuri de consum
95.	Tyras	Acționari Prodlacta	23% din Prodlacta	2,7	Servicii & Bunuri de consum
96.	SIVECO	Familia Alichkov	Latona	2,5	IT&C
97.	Asesoft Distribution	Sebastian Ion	50% din Combox	2	IT&C
98.	Eureko Pensii	EFG Eurobank (actionarul Bancpost)	Fondul de pensii Bancpost	1,8- 5*	Servicii financiare
99.	RTC	Aldo (Canada)	Franciza Aldo	1,6	Servicii & Bunuri de consum
100.	Ioan Băciulescu	MKB Romexterra Bank	69% din Romexterra Finance	1,5	Servicii financiare
101.	Eureko Pensii	KD (Slovenia)	KD Pensii	0,5 - 1,5*	Servicii financiare
102.	Vienna Investment Holding	TBIH Financial Services	65% din SIRA	0,6*	Servicii financiare
103.	Palfinger Bulgaria	Acționari Nimet	40% din Nimet SRL	N/A	Industrie & Energie
104.	Schneider	Acționari Merten România	100% din Merten	N/A	Industrie & Energie
105.	Euro-GSM	Acționari Kopernicus GSM	O rețea de 15 magazine	N/A	IT&C
106.	Vodafone	Gabriel Sandu	66% din Proton	N/A	IT&C

totally central europe

Totally Central Europe! Schoenherr is a leading corporate law firm with an unmatched coverage in Central Europe. Sharing experience, talent and know-how between the firm's 12 offices and 310 lawyers enables Schoenherr to field a team tailor-made to the clients' needs. The combination of high-quality advice and efficient problem solving in complex commercial mandates and transactions is at the heart of Schoenherr's philosophy.

schoenherr

AUSTRIA | BULGARIA | CROATIA | CZECH REPUBLIC | EUROPEAN UNION | HUNGARY | POLAND | ROMANIA | SERBIA | SLOVAKIA | SLOVENIA | UKRAINE

Loc	Cumpărător	Vânzător	Ce s-a vândut	Valoarea tranzacției (mil. euro)	Sectorul
107.	Columbia Capital, M/C Venture Partners, Innova Capital, HarbourVest Partners, Oak Investment Partners și Bessemer Venture Partners	Group Menatep Limited	100% din GTS Central Europe	N/A	IT&C
108.	Vodafone România	Adrian Prodan	O rețea de 60 de magazine	N/A	IT&C
109.	Luxoft	Doru Mardare, MG-Global Resources Holdings	ITC Networks	N/A	IT&C
110.	RHS	Octavian Radu (RTC)	ProCA România	N/A	IT&C
111.	Straco Group	Beechwood Investments	100% din Genesis	N/A	Imobiliare
112.	Eurovia	Familia Sipahi + Ioniță Gheorghe	Han Group	N/A	Imobiliare
113.	Vinci	Dan Nicolae Ene	8 firme din grupul Stizo	N/A	Imobiliare
114.	SNC - Lavalin	Management și angajați	2 soc. românești de proiectare și gestiune	N/A	Imobiliare
115.	Holzindustrie	IKEA	Fabrica de la Siret	N/A	Industrie & Energie
116.	Jolidon Import Export (prin SSIF Interdealer CapitalInvest)	Acționarii Tricotaje Ineu	Tricotaje Ineu	N/A	Industrie & Energie
117.	Lafarge	Buzdugan Gheorghe, Buzdugan Mariana, Sibianu Horatiu	GHM Mixbeton	N/A	Industrie & Energie
118.	Rompetrol Gas	Cristi Borcea	Stațiile de comercializare GPL Crimbo	N/A	Industrie & Energie
119.	SHV	Cristi Borcea	Crimbo Gas Giurgiu, Crimbo Gas 2003 Caracal, Crimbo Gas Făurei și activele Crimbo Gas Zlatna aferente activității de distribuție de GPL în butelii	N/A	Industrie & Energie
120.	Verbund	Winstar Tranding International	Wind Park Dobrogea	N/A	Industrie & Energie
121.	Saudi Oger	Qualcomm (SUA)	50% din compania Inquam, proprietarul Zapp	N/A	IT&C
122.	APAX	BERD	35% din Tnuva	N/A	Servicii & Bunuri de consum
123.	Carpatina	New Manhattan Investment	Herculane Water	N/A	Servicii & Bunuri de consum
124.	Elit Cugir	Tania Dobre	Vericom 2001	N/A	Servicii & Bunuri de consum
125.	Farnec	Trei persoane fizice și PAS Gerovital	Brandul Gerovital	N/A	Servicii & Bunuri de consum
126.	Hiperdia	Baris Kalyoncu	Pro Life	N/A	Servicii & Bunuri de consum

* estimare ZF

Marile tranzacții trec prin birourile marilor bănci de investiții și case de avocatură. Ele le-au adus până acum consultanților notorietate, dar și onorarii de milioane de euro. Top tranzacții vă prezintă cele mai active case de avocatură și firme de consultanță din România în departamentele de fuziuni și achiziții și real estate.

Compania/ Clientul companiei	Obiectul tranzacției
---------------------------------	-------------------------

Raiffeisen Investment

Groupama International	preluarea a 100% din Asiban
Gabriel Sandu	vânzarea a 66% din Proton Technologies

Capital Partners

Nauru Holdings	preluarea a 73% din Romenergo
----------------	-------------------------------

BAC Investment

Dragoș Pancea	vânzarea Sitel Group
---------------	----------------------

Altria Capital

Vasilis Chrelias, Papadopoulos Nikolaos	vânzarea a 80% din Diamedix
---	-----------------------------

PricewaterhouseCoopers

Diana Forest (Fadesa)	vânzarea către Barlinek Polonia
Ariadna Avram și Felicia Pascu (acționari în Top Diagnostics)	vânzarea către Roche Diagnostics
Black Sea Global Properties Limited (filiala Rompetrol Holding)	preluarea a 74,8% din Fabian
Delhaize și Mega Image	preluarea La Fourmi
Enea	preluarea IP Devel
Fondurile de investiții RREEF (Deutsche Bank)	achiziția Upground
Vodafone România	preluarea a 66% din Proton Technologies
Vodafone România	preluarea Vegastel, Cosmo Plus și Voxtel

Compania/ Clientul companiei	Obiectul tranzacției
---------------------------------	-------------------------

SHV Gas	preluarea unor filiale Crimbo Gas
Cargill Agricultura	preluarea unui pachet minoritar de acțiuni ale Conopus Star

KPMG

HSBC Specialist Investments Limited	preluarea Expo Market Doraly
Melam N.V.	preluarea Frigotehnica (Balkan Accession Fund)
Deutsche Gesellschaft für Immobilienfonds GmbH (DEGI)	preluarea Auchan Titan (Interalfa)
Uniq	preluarea Unita VIG SA

Deloitte & Reff & Asociații

Tempo Media	vânzarea către Aegis Media
CEZ	preluarea unui proiect eolian de 135 MW
Statul român	proiectul Nuclearelectrica
ITC Networks	vânzarea către Luxoft
CEZ	privatizarea Termoelectrica Galați
Romtrans	vânzarea către DB Schenker
Acționarii RHS Companii	preluarea ProCA

Ernst & Young

F. Hoffmann-La Roche Ltd.	preluarea Top Diagnostics
Oresa Ventures	preluarea a trei fabrici de la Somaco (Buzău, Roman, Adjud)
Heineken România	preluarea producătorului român Bere Mureș

Compania/ Clientul companiei	Obiectul tranzacției
Lafarge Group	preluarea GHM Mixbeton, un mic producător de betoane din Cluj-Napoca
Advent International	preluarea Bengoss Comimpex
EDP Renovaveis	preluarea Renovatio Power, Cernavodă Power, Wind Expert
Luxoft	preluarea ITC Networks
Groupama	preluarea Asiban
Eurobank Properties R.E.I.C.	preluarea Seferco Development de la Ithorn și Sefercon (cumpărarea unei clădiri de birouri)
Eurobank Properties R.E.I.C.	preluarea Victoria Properties de la Anastasios Gkotsis (cumpărarea unei clădiri de birouri din strada Biharia, București)
Group Lactalis	preluarea LaDorna

JPMorgan

Vienna Insurance Group	preluarea BCR Asigurări
Vienna Insurance Group	vânzarea Unita

Popovici Nițu & Asociații

Immoeast	preluarea a 25% din Armonia Center Arad
Auchan	preluarea unei participații de 40% din businessul local
ArcelorMittal	preluarea unei participații din compania care va realiza reactoarele 3 și 4 ale CNE Cernavodă
Vasili Chrelas și Nicolaos Papadopoulos	vânzarea Diamedix
Ameropa	preluarea Comcereal
ArcelorMittal	preluarea Comvex
Oresa Ventures	preluarea Somaco
Cargill	preluarea Transport Trade Services
Oresa Ventures	preluarea Fabryo
AXA CD Real Estate	preluarea terenului Textila Dacia
Benevo Home Store	preluarea a 900 de apartamente

Compania/ Clientul companiei	Obiectul tranzacției
Adecco, Bogdan Putinică	vânzarea IP Devel
Siveco	preluarea Latona Bulgaria
Familia Ungurelu	vânzarea a 2.100 de hectare de pădure
Nauru Holdings	preluarea Romenergo
TriGranit	preluarea Marmura București
Aldo Canada	vânzarea francizei și a cinci magazine

Țuca Zbârcea & Asociații

BCR, BRD, BT, CEC	vânzarea Asiban
CEZ România	Termocentrala Galați
CEZ România	preluarea proiectelor eoliene de la CWP
BCR	vânzarea BCR Asigurări și BCR Asigurări de Viață
OMV Petrom	vânzarea BOSS Câmpina
Investitori libanezi	preluarea Combavi, Toneli, Eurocasa Prod
BCR Fond de Pensii	preluarea Omniasig Pensii
Friesland Foods	vânzarea brandului Napoca
Balkan Accession Fund	preluarea Frigotehnica
Jolidon	preluarea magazinelor Lilly din Italia
Jolidon	preluarea Tricotaje Ineu
Kopiernicus GSM	vânzarea rețelei de magazine telecom
DEGI	preluarea Iris Shopping Center
Raptis Kavouras	preluarea a 1,6 ha din Satul Francez
Carrefour Property	preluarea unui proiect comercial în Bacău

NNDKP

Deutsche Bank (RREEF)	preluarea proiectului Upground
NBGI Private Equity	preluarea UTA Arad
Ingelby	preluarea de terenuri forestiere de 3.500 ha

Compania/ Clientul companiei	Obiectul tranzacției
Aegis	preluarea Tempo Media
Vodafone	preluarea Proton și Vegastel
Weatherford	preluarea Foserco și Aquafor
Weatherford	preluarea Atlas Gip
SNC-Lavalin	preluarea Romproiect
Ingelby	preluarea Campo d'Oro și Cinque Stelle Venete
Unilever	vânzarea brandului Napoca

Mușat & Asociații

Tornator	preluarea a 10.000 ha de pădure
Lindab	preluarea Sipog Group
Roche Group	preluarea Top Diagnostics
Mulberfield Investments	preluarea unui teren de 4,8 ha în zona Jandarmeriei

Compania/ Clientul companiei	Obiectul tranzacției
PPF Investments	preluarea Grup Dezvoltare Rețele
Grupo Lar	preluarea a două terenuri în Cluj
SABMiller	preluarea Bere Azuga
Enel	preluarea a 9,15% din compania care va realiza reactoarele 3 și 4 ale CNE Cernavodă
Enel	preluarea unei participații în proiectul de modernizare a unei termocentrale de la Brăila

Schoenherr și Asociații

Vienna Insurance Group	vânzarea Unita și Agras
EDP Renovaveis	preluarea Renovatio Power și Cernavodă Power
Petrom	preluarea Petrom Aviation

Anghel·Lizac & associates

attorneys at law

Anghel, Lizac & Associates

Str. Icoanei 50 A
RO-020457 Bucuresti S2
Romania

T +40 21 529 27 00
F +40 21 529 27 10

office@anghel-lizac.ro
www.anghel-lizac.ro

Anghel, Lizac & Associates is proud to provide its clients with tailor made first class legal services in fields like steel, energy, real estate, retail, food & beverages, environment and natural resources.

Throughout time, we have defined our uniqueness through the creativity and integrity of our young and dedicated attorneys and the diversity of our clients.

It is our main goal to inspire and to add value to our client's business understanding that the client comes first and its satisfaction is the measure of our work.

Committed to our clients' businesses

Compania/ Clientul companiei	Obiectul tranzacției
Heineken	preluarea Bere Mureș
Verbund	preluarea Wind Park Dobrogea
Nuclearelectrica	reactoarele 3 și 4
Vienna Insurance	preluarea BCR Asigurări
Maresi	preluarea Sitel Group

D&B David și Baias

Jean Valvis	vânzarea LaDorna
Avrig 35	vânzarea Iris Shopping Center
Delhaize	preluarea La Fourmi
Mivan Development	vânzarea unui teren de 8,5 ha din București
Enea	preluarea IP Devel
Brunata	preluarea a 50% din Elsaco Brunata

Salans

Dinu Patriciu	preluarea Fabian
Continental Wind Partners	vânzarea unui proiect eolian
Aerium Finance	vânzarea Iris Shopping Center
Augustin Pleșea și Carmina Dumitrescu	vânzarea Cargus
Hiperdia	preluarea Pro-Life

Voicu & Filipescu

BelRom	preluarea unui teren în Râmnicu-Vâlcea
TBIH și Omniasig Viena	vânzarea Omniasig Pensii
Continental Hotels	preluarea unui teren de 8.000 mp în București
Columbia Capital, M/C Venture Partners, Innova Capital, HarbourVest Partners, Oak Investment Partners și Bessemer Venture Partners	preluarea GTS Central Europe
Gheorghe Stan	vânzarea GDR
RC II	preluarea Fantasy Beach

Compania/ Clientul companiei	Obiectul tranzacției
---------------------------------	-------------------------

RTPR în asociere cu Allen & Overy

Enterprise Investors	preluarea Simcor Oradea
EFG Eurobank	vânzarea Bancpost Fond de Pensii
Aegon Woningem	preluarea Aegon Fond de Pensii
Uniq	preluarea Unita

Biriș Goran

Investitori britanici și eleni	vânzarea Upground
Investitori britanici și eleni	vânzarea Bancpost Office Building
Bantisco Holdings	preluarea Proiect București
Dragoș Pancea	vânzarea Sitel Group

Stoica & Asociații

Saudi Oger	preluarea a 50% din Telemobil
Tehnofrig	vânzarea participației la hotelul Hilton
Affichage România	preluarea Efect Media, Outdoor Media și a pachetului majoritar la Communications Media

Linklaters

DHL	preluarea Cargus
Global Finance	vânzarea La Fourmi
Ariadna Avram	vânzarea Top Dignostics

DLA Piper

Omega Pharma	preluarea Hipocrate 2000 și Hipocrate Distribution Group
Palfinger	preluarea 40% din Nimet SRL

Zamfirescu Racoți Predoiu

Ovidiu Tender	preluarea Jetran Air
Ovidiu Tender	vânzarea Atlas Gip

Compania/ Clientul companiei	Obiectul tranzactiei
---------------------------------	-------------------------

Badea Clifford Chance

IGD	preluarea rețelei Winmarkt
Morgan Stanley și Lehman Brothers	preluarea unei participații în Adama

Vilău & Mitel

Energy Bio Chemicals	preluarea activelor Carom
Arisaig Distribution & Logistics	vânzarea a 80% din Pegasus
GED	preluarea Diamedix

CMS Cameron McKenna

HSBC	preluarea Expo Doraly
Eureko Pensii	preluarea KD Pensii

Compania/ Clientul companiei	Obiectul tranzacției
---	---------------------------------

Eureko preluarea Bancpost
Fond de Pensii

Gide Loyrette Nouel

Groupama	preluarea Asiban
Lactalis	preluarea LaDorna

Wolf Theiss

Deutsche Bahn	preluarea Romtrans
Agro Invest	preluarea unor terenuri de peste 5.000 de hectare

Jinga & Asociații

Dan Cămârzan	preluarea Kronvest
Kovacs Laszlo	vânzarea Primulact

Cine a descifrat hieroglifele?



**Biroul de Traduceri[®]
Champollion**

Tel./fax. 021 327 56 17
office@champollion.ro
www.champollion.ro

Tranzacții 2009

Tranzacțiile imobiliare din 2008 s-au împărțit în două categorii diametral opuse - o serie de afaceri mari, pentru care negocierile începuseră din 2007 și care au fost încheiate în prima parte a anului (Upground, Iris Shopping Center sau rețeaua Winmarkt) și afacerile din cea de-a doua jumătate, care au fost mai mult oportuniste, în care proprietarii au prins poate „ultimul val” de vânzări la prețuri rezonabile. În ultimii ani tranzacțiile-cheie cu cea mai mare valoare au fost: - Polus Center Cluj (210 mil. euro în 2006), America House (120 mil. euro în 2007) și Upground (340 mil. euro în 2008). Va fi în acest an vreo tranzacție imobiliară de peste 100 mil. euro?

cap.

1.

IMOBILIARE & CONSTRUCȚII

DEUTSCHE BANK - UPGROUND

IMMOEAST - ROCAR ȘI VENTILATORUL

IGD - REȚEAUA WINMARKT

DEGI - IRIS SHOPPING CENTER

BENEVO HOME STORE - 900 DE APARTAMENTE

ADAMA - MORGAN STANLEY, LEHMAN BROTHERS

HSBC - EXPO MARKET DORALY

CONSTANDA - SATUL FRANCEZ

TORNATOR - 10.000 HA DE PĂDURE

DINU PATRICIU - FABIAN

SONAE SIERRA - 50% DIN PARKLAKE PLAZA

EUROBANK - BANCPOST OFFICE BUILDING

CARREFOUR PROPERTY - PROIECT LA BACĂU

AXA CD REAL ESTATE - TERENUL TEXTILA DACIA

SELGROS ȘI DEDEMAN - TEREN DRUMUL TABEREI

IMMOEAST - ARMONIA CENTER DIN ARAD

BANTISCO HOLDINGS - PROIECT BUCUREȘTI

BELROM - TEREN ÎN RÂMNICU VÂLCEA

CITY CAPITAL - BUZEȘTI BUSINESS CENTER

NBGI - UTA ARAD

MULBERFIELD - TEREN ÎN JANDARMERIEI

DANUBE PROPERTY - BIHARIA OFFICE BUILDING

GRUPO LAR - DOUĂ TERENURI ÎN CLUJ

RED - TEROM IAȘI

INGLEBY - CAMPO D'ORO ȘI CINQUE STELLE

INGLEBY - 3.500 HECTARE DE PĂDURE

NORD CAPITAL - DOMENIUL DRAGOMIREȘTI

STRACO GRUP - GENESIS INTERNAȚIONAL

EUROVIA - HAN GROUP

VINCI - 8 FIRME DIN GRUPUL STIZO

SNC LAVALIN - ROMPROIECT

DEUTSCHE BANK UPGROUND

► Cristi MOGA

Tranzacția prin care RREEF, divizie a puternicei bănci germane Deutsche Bank, a cumpărat de la Ioannis Papalekas și alți investitori proiectul Upground, format din birouri și locuințe în nordul Capitalei, este, și probabil va mai rămâne pentru o bună perioadă, cea mai mare de pe piața locală de real estate, cu o valoare de 341 mil. euro.

Deutsche Bank a preluat un proiect aflat într-o fază incipientă de dezvoltare, situat pe un teren de 44.000 de metri pătrați din apropierea stației de metrou Aurel Vlaicu, care prevedea construcția a 100.000 de metri pătrați de spații de birouri și 600 de locuințe, o parte din zona de birouri fiind finalizată între timp.

Potrivit datelor de la momentul semnării (mai 2008), tranzacția este una la termen, cumpărătorii urmând să achite proprietățile doar în momentul recepției. Afacerea a fost semnată în prima jumătate a anului trecut, când semnele crizei începuseră deja să-și facă simțită prezența și pe piața locală, numărul tranzacțiilor imobiliare fiind scăzut. Deși multă lume a apreciat că această mutare ar putea fi un imbold puternic pentru alți investitori, până la sfârșitul anului tranzacțiile de mari dimensiuni pot fi numărate pe degete.

RREEF mai este prezent pe piața locală și prin participații în cadrul a două proiecte rezidențiale

ale GTC - 50% în cadrul ansamblului Rose Garden din Colentina și 30% în proiectul FeliCity din Băneasa -, care implică investiții totale de circa 270 mil. euro pentru realizarea a peste 2.000 de locuințe.

De partea cealaltă, Ioannis Papalekas, care a decis să păstreze o participație de 220% în cadrul Upground, a fost implicat pe piața locală în mai multe proiecte, printre care și centrul comercial City Mall din sudul Bucureștiului, aflat în prezent în proprietatea companiei australiene APN/UKA, sau a clădirii PGV Tower, deținută de către DEGI.

Consultanții juridici în cadrul acestei tranzacții au fost firmele Nestor Nestor Diculescu Kingston Petersen (NNDKP), care a asistat Deutsche Bank, și Biriș Goran, de partea vânzătorilor, echipele celor două case de avocatură reunind 15 oameni.

Tranzacția a fost începută în septembrie 2007 și a fost semnată în mai 2008, dar, potrivit consultanților, negocierile asupra prețului au fost în permanență în creștere, la vremea respectivă perspectivele asupra crizei economice nefiind atât de sumbre. Parafarea contractului de achiziție a avut loc în birourile NNDKP din Bucharest Business Park și a însemnat semnarea a peste 4.000 de pagini de documente.

Cumpărător	RREEF, divizie a Deutsche Bank
Avocați cumpărător	NNDKP
Vânzător	Ioannis Papalekas și alți oameni de afaceri britanici și eleni
Avocați vânzător	Biriș Goran
Ce s-a vândut	78% din proiectul Upground
Valoarea tranzacției	341 mil. euro
Data încheierii	mai 2008

AN INTEGRATED APPROACH TO ROMANIAN LAW



Nestor Nestor Diculescu Kingston Petersen
ATTORNEYS & COUNSELORS

**General Corporate
Mergers and Acquisitions
Privatisation
Banking and Finance
Real Estate
Intellectual Property
Dispute Resolution**

**Competition
Securities and Capital Markets
Public Procurement/PPP
Taxation
Environmental Law
Employment Law
Immigration**

Bucharest Business Park
Entrance A, 4th Floor
1A Bucuresti-Ploiesti National Road
1st District, 013681, Bucharest, Romania
Telephone: (40-21) 201 12 00
Facsimile: (40-21) 201 12 10
e-mail: office@nndkp.ro
www.nndkp.ro

SEE Legal Bucharest · Athens · Belgrade · Istanbul · Ljubljana · Sarajevo · Skopje · Sofia · Tirana · Zagreb

IMMOEAST ROCAR ȘI VENTILATORUL

► Cristi MOGA

Cea mai mare tranzacție cu terenuri realizată anul trecut de fondul austriac Immoeast a fost făcută în urma preluării portofoliului de terenuri al firmei Longbridge, controlată de oameni de afaceri ciprioți și israelieni, în cadrul unei tranzacții de 200 de milioane de euro.

Suprafața terenurilor din portofoliul Longbridge este de circa 300.000 de metri pătrați, cele mai mari loturi fiind platformele fostelor uzine Rocar și Ventilatorul din București.

Per total, tranzacția a cuprins cinci terenuri destinate realizării unor proiecte rezidențiale, în timp ce pe platforma Rocar din sudul orașului Immoeast și-a anunțat intenția de a realiza un centru comercial cu o suprafață de 60.000 de metri pătrați.

La aproximativ un an de la tranzacție, potrivit datelor existente în piață, încă nu au fost începute lucrări pe aceste terenuri, iar în perioada imediat următoare este puțin probabil ca Immoeast să demareze noi proiecte, ținând cont de situația delicată în care se află compania.

„Aceasta era strategia de creștere a portofoliului la acea vreme. Observasem o bună oportunitate de creștere, dar criza financiară a

schimbat mediul complet. Unele achiziții s-au dovedit a nu fi atât de atractive cum am presupus”, a comentat recent politica de achiziții a Immoeast Edgar Rosenmayr, membru în consiliul de administrație al fondului.

Anul cu cele mai multe achiziții ale Immoeast pe piața locală a fost 2007, când practic s-au atins și cele mai mari valori de preț pentru proprietățile imobiliare.

În acel an austriecii și-au trecut în portofoliu centrele comerciale dezvoltate de RED în Arad, Baia Mare și Constanța, proiectul Polus Center din Constanța, Euromall Pitești și Galați sau proiectul Gold Plaza din Baia Mare.

Immoeast deținea, potrivit celui mai recent raport financiar al firmei, 73 de proprietăți pe piața locală, cu o valoare de 966 de milioane de euro, dar reprezentanții companiei au afirmat că au început realizarea unor analize care prevăd vânzarea unor active.

De altfel, Immoeast a realizat și primul exit de pe piața locală, ieșind din parteneriatul cu firma austriacă S+B Gruppe, alături de care urma să dezvolte patru centre comerciale Stop.Shop, un mall de mari dimensiuni în Sibiu și două proiecte de birouri în București.

Cumpărător	Immoeast
Vânzător	Investitori ciprioți și israelieni
Ce s-a vândut	Platformele Rocar, Ventilatorul și alte terenuri
Valoarea tranzacției	200 mil. euro
Data încheierii tranzacției	martie 2008

IGD REȚEAUA WINMARKT

► Cristi MOGA

Siminel Andrei, care administrează activitatea locală a fondului american de investiții Broadhurst, a reușit cel mai important exit al companiei înainte de căderea piețelor financiare, prin vânzarea în luna martie a anului trecut a portofoliului de centre comerciale Winmarkt către italienii de la Immobiliare Grande Distribuzione (IGD), pentru 182,5 milioane de euro.

Rețeaua cuprinde 15 centre comerciale situate în special pe structurile vechilor magazine universale din orașe precum Pitești (Trivale Shopping Center), Râmnicu Vâlcea (Cozia Shopping Center) sau Sinaia (Carpați Shopping Center), dar și în imobile noi, suprafața totală ridicându-se la 147.000 de metri pătrați.

Winmarkt este cea mai extinsă rețea de centre comerciale de mici dimensiuni de pe plan local, cu prezență atât în orașe mari, precum Cluj, Galați sau Ploiești, cât și în localități mai mici, precum Slatina, Alexandria sau Turda.

La momentul achiziției veniturile din închirierea spațiilor comerciale erau evaluate la circa 19 milioane de euro anual, dar cumpărătorii au anunțat investiții suplimentare, de 20-25 de milioane de euro, pentru renovarea anumitor centre comerciale. Unul dintre cei mai importanți pași făcuți de italieni îl reprezintă

parteneriatul cu grupul francez Carrefour, care va deschide în următoarea perioadă trei supermarketuri în centrele comerciale Winmarkt Someș din Cluj, Winmarkt Măgura din Bistrița și Winmarkt Big din Turda.

Vânzarea Winmarkt a fost cea mai importantă mutare a lui Siminel Andrei, care a început în 2007 un program important de vânzare a activelor imobiliare, renunțând la participația de 50% din AFI Cotroceni Park sau la terenurile de sub fabricile Tricodava, Electrotehnica și Electroaparataj.

Alte active imobiliare importante deținute de Broadhurst pe piața locală sunt spațiile comerciale ale fostelor magazine Romarta, pentru care administratorii și-au manifestat de mai mult timp intenția de a le vinde.

IGD este un grup important de pe piața de retail din Italia, având în portofoliu zece malluri și 14 hipermarketuri, întregul portofoliu fiind evaluat la 1,25 mld. euro la jumătatea anului trecut.

Tranzacția a fost pregătită timp de 4-5 luni de către consultanții firmei BNP Paribas, care au asistat Broadhurst, în timp ce consultanța juridică a cumpărătorilor a fost asigurată de către firma de avocatură Badea Clifford Chance.

Cumpărător	Immobiliare Grande Distribuzione
Avocați cumpărător	Badea Clifford Chance
Vânzător	Broadhurst
Ce s-a vândut	15 centre comerciale Winmarkt
Valoarea tranzacției	182 mil. euro
Data încheierii	martie 2008

Florian NIȚU

Managing partner Popovici Nițu & Asociații

► Cristi MOGA





F

lorian Nițu, managing partner al firmei de avocatură Popovici Nițu & Asociații și unul dintre cei mai apreciați avocați din imobiliare și fuziuni și achiziții, apreciază că vom asista în următoarea perioadă la două tipuri relativ noi de tranzacții, și anume preluări ostile și fuziuni între debitori și creditori, în urma cărora „minus cu minus poate da plus”.

„Două specii noi de tranzacții se conturează: preluarea ostilă, «facilitată» de presiunea litigioasă, amenințarea falimentului și fuziunea debitor-creditor. Într-un spirit de tip «back to basics», astfel de fuziuni nu reprezintă decât o formulă relativ mai sofisticată a schimbului, astfel încât, simplificând, dar deopotrivă firesc, lipsa de lichidități ne obligă să reconsiderăm schimbul ca formulă de tranzacționare”, apreciază Nițu.

Piața locală de fuziuni și achiziții a cunoscut o scădere în special ca valoare a tranzacțiilor, pe fondul lipsei de lichidități, care afectează în primul rând investitorii de tip private equity și mai puțin pe cei strategici.

„Lipsa de lichidități sau accesul greu la acestea generează modificări la toate nivelurile de circulație a fondurilor. În prima fază cei afectați sunt investitorii sofisticati pentru care a devenit aproape imposibil să atragă bănci, chiar și în syndicate, în finanțarea de achiziții. În aceste condiții se creează premisele întoarcerii strategicilor în zona de M&A, tendință deja probată recent în marile piețe. Din punct de vedere statistic, atât pe număr de

tranzacții, cât și pe volume, tranzacțiile ultimelor șase luni ilustrează dominația investitorilor strategici”, apreciază reprezentantul firmei Popovici Nițu.

Avocatul enumeră printre industriile în care se poate observa mai multă activitate, dar la o viteză mai redusă de circulație a banilor, energia, IT-ul, agricultura și zona de food, în care ar putea avea loc tranzacții notabile în următoarea perioadă.

Pe de altă parte, în ceea ce privește piața imobiliară, Nițu afirmă că este un lucru bun că așezarea pieței a venit acum și nu mai târziu, când consecințele ar fi putut fi mai dramatice - mai multe companii ar fi început proiecte care nu sunt fezabile pe termen mediu și lung, mai mulți oameni ar fi cumpărat proprietăți supraevaluate.

„Vorbind de imobiliare, domeniu vedetă în anii trecuți, cred că suntem norocoși că impactul crizei se produce acum și nu mai târziu cu doi ani, să spunem. Sigur că în piața imobiliară lucrurile erau exagerate, dar încă nu erau nebunești, cum ar fi putut să fie. Să nu uităm că în vara lui 2007 pentru foarte mulți «mai era loc de creștere» în piața imobiliară”, spune Nițu.

Cu toate acestea, domeniul va continua să necesite expertiza avocaților, fie că vorbim de proiecte de restructurări, optimizări de portofolii, refinanțări, care nu vor fi însă la fel de vizibile ca tranzacțiile din ultimii ani, care țineau constant prima pagină a ziarelor.

DEGI

IRIS SHOPPING CENTER

► Cristi MOGA

Omul de afaceri Alexander Hergan, care controlează grupul de firme Avrig 35 a reușit, alături de compania Aerium Finance, să facă cea mai mare tranzacție cu un centru comercial din București în vara anului 2008, după ce au vândut pentru 147 mil. euro Iris Shopping Center din Titan către fondul german de investiții DEGI.

În prezent, centrul comercial care se întinde pe un teren de 10 hectare din apropierea bulevardului 1 Decembrie din estul Capitalei, are o suprafață închirială de 51.000 mp și cuprinde pe lângă hipermarketul Auchan și magazine ale unor retaileri precum Domo, Takko sau Sprider.

Cumpărător	DEGI
Avocați cumpărător	Tuca Zbârcea & Asociații
Vânzător	Avrig 35, Aerium Finance
Avocați vânzător	D&B David și Baias, Salans
Ce s-a vândut	Iris Shopping Center
Valoarea tranzacției	147 mil. euro
Data încheierii	iunie 2008

BENEVO HOME STORE

900 DE APARTAMENTE

► Cristi MOGA

Cumpărător	Benevo
Avocați cumpărător	Popovici Nițu & Asociații
Vânzător	GTC, Opus Land, South Pacific Group, Conarg, QLD
Ce s-a vândut	900 de apartamente noi în București
Valoarea tranzacției	131 mil. euro
Data încheierii	2006-2008

Benevo Home Store, firmă controlată de omul de afaceri canadian Michael Topolinski, este cel de-al doilea cumpărător important de portofolii de locuințe noi care a ieșit public (după norvegienii de la România Invest), având un portofoliu de circa 900 de unități, în special în București. Cel mai mare număr de locuințe din portofoliul canadienilor se află în cadrul ansamblurilor rezidențiale Cosmopolis din Ștefănești (225 de unități), FeliCity din Băneasa (200), Green Lake pe malul lacului Grivița (129), Rose Garden din Colentina (100) și Primăvara Ghencea (70).

ADAMA M. STANLEY, L. BROTHERS

► Cristi MOGA

Cumpărător	Morgan Stanley, Immoeast, Lehman Brothers
Avocații Morgan Stanley și Lehman Brothers	Badea Clifford Chance
Vânzător	acționarii Adama
Ce s-a vândut	acțiuni, prin majorare de capital
Valoarea tranzacției	100 mil. euro
Data încheierii	martie 2008

Compania de dezvoltare imobiliară Adama, care deține 35 de terenuri pe piața locală, destinate în special dezvoltării unor proiecte rezidențiale, a realizat în primăvara anului trecut o nouă majorare de capital, în valoare de 100 de milioane de euro, la care a subscris un investitor nou în firmă - Morgan Stanley -, dar și doi acționari mai vechi - Immoeast și Lehman Brothers.

Ca urmare a acestei majorări, principalul acționar, fondul american Tiger Global, și-a redus participația de la 44% la 35%, în timp ce Immoeast a ajuns la o deținere de peste 30%. Morgan Stanley are o participație de circa 10%, iar Lehman Brothers deține 5%.

HSBC EXPO MARKET DORALY

► Cristi MOGA

Omul de afaceri Gheorghe Iaciu, care alături de soția sa a dezvoltat centrul Expo Market Doraly din zona Afumați, a vândut în august anul trecut 50% din afacere către un fond de investiții al companiei britanice HSBC, într-o tranzacție estimată la circa 70 mil. euro și negociată timp de 11 luni.

„Am fost implicați în tranzacție din punct de vedere fiscal, în identificarea mecanismelor de ajustare a prețului și în discuții cu băncile finanțatoare”, spune Wilson Balachandra, Head of Transactions Services în cadrul KPMG, care a oferit consultanță HSBC.

Cumpărător	HSBC
Avocați cumpărător	CMS Cameron McKenna
Vânzător	Gheorghe Iaciu
Avocați vânzător	Wood, Dumitrescu și Asociații
Ce s-a vândut	50% din Expo Market Doraly
Valoarea tranzacției	70 mil. euro
Data tranzacției	august 2008

Tranzacții **2009** / interviu

Mona MUȘAT

Co-Managing Partner Mușat & Asociații

► Cristi MOGA





M

ona Mușat, co-managing partner al firmei de avocatură Mușat & Asociații și coordonator al practicilor de real estate și finanțare corporatistă în cadrul firmei, spune că încă există activitate din partea avocaților în domeniul imobiliar, dar în special pe renegocierea contractelor și medierea conflictelor, după ani în care activitatea de investiții a ținut firmele de avocatură cu motoarele turate.

„Se schimbă în primul rând structura cererilor primite din partea clienților. Lucrăm mai puțin pe achiziții și finanțări și ne concentrăm mai mult pe renegocieri de contracte de închiriere și de construcții, medierea diverselor conflicte generate din contracte de management și ne reorientăm spre infrastructură, zonă cu proiecte la fel de atractive ca și cea de real estate”, spune Mona Mușat.

Avocatul nu se așteaptă la începerea unor tranzacții noi în perioada imediat următoare, dar ia în calcul vânzarea unor active ale proprietarilor cu dificultăți financiare, în special în cea de-a doua jumătate a anului.

„Cu siguranță vor fi tranzacții, însă nu mă aștept la prea multe tranzacții noi, demarate în contextul actual defavorabil. Și pentru că tot vorbim de criză, să nu ne mire dacă spre sfârșitul anului vom asista la achiziții de «distressed assets»”, mai spune reprezentantul Mușat & Asociații.

Chiar și în condițiile achiziționării unor terenuri la

prețuri sub cele practicate pe piață în ultimii ani, profitabilitatea proiectelor imobiliare va scădea, pe fondul reasezării prețurilor.

„Cred însă că în următorii doi-trei ani vom asista la proiecte finalizate cu marje mai mici de profit. Spun asta pentru că actuala situație economică a avut un dublu impact: atât asupra dezvoltatorilor, cât și a beneficiarilor, care au devenit mai sofisticati, au pretenții mai ridicate și se despart mai greu de bani”, susține Mușat.

Principalii clienți ai Mușat & Asociații pe zona de real estate sunt companiile ING Real Estate, Grupo Lar, Teesland sau Equest Balkan Properties. În plus, casa de avocatură lucrează și de partea băncilor, încheind în primele trei luni ale anului finanțări de peste 80 de milioane de euro pentru proiecte imobiliare.

Cu toate acestea, 2008 nu a mai adus valul de proiecte și tranzacții din urmă cu doi-trei ani, majoritatea jucătorilor din piață temperându-și elanul.

„A fost primul an în care au fost puse proiecte pe hold, când s-au înăsprit condițiile de finanțare și când piața imobiliară, în ansamblul său, s-a confruntat cu o idee «uitată» până atunci: necesitatea de a tempera extinderea explozivă din ultima perioadă și de a selecta proiectele de calitate, bine fundamentate din punct de vedere economic, care răspund adecvat cerințelor reale ale pieței și nu doar nevoii de profit a inițiatorilor”, descrie situația actuală Mona Mușat.

CONSTANDA SATUL FRANCEZ

► Cristi MOGA

Om de afaceri Constantin Constanda, care în urma „scandalului Bordei” a devenit proprietar al cartierului denumit Satul Francez din zona de centru-nord a Bucureștiului, a decis vânzarea celei mai mari părți a proiectului, 1,63 ha, către compania elenă Raptis Kavouras, într-o tranzacție cu o valoare anunțată de 68 mil. euro.

Constanda nu a primit până în prezent decât 35 mil. euro din suma tranzacției, omul de afaceri fiind în proces cu firma elenă pentru restul de bani. Raptis Kavouras nu a achitat a doua tranșă, motivând că omul de afaceri nu a obținut în termenul prevăzut în contract PUZ-ul propus.

Cumpărător	Raptis Kavouras
Avocați cumpărător	Țuca Zbârcea & Asoc.
Vânzător	Constantin și Maria Constanda
Ce s-a vândut	1,63 ha din Satul Francez
Valoarea inițială a tranzacției	68 mil. euro
Data încheierii	iulie 2008

TORNATOR 10.000 HA DE PĂDURE

► Cristi MOGA

Cumpărător	Tornator
Avocați cumpărător	Mușat & Asociații
Vânzător	persoane fizice
Ce s-a vândut	10.000 ha de pădure
Valoarea tranzacției	40 mil. euro
Data încheierii	octombrie 2008

Compania finlandeză Tornator, care deține circa 600.000 de hectare de teren forestier în special în Finlanda, a cumpărat anul trecut circa 10.000 de hectare de pădure în România, cea mai mare parte în județul Bacău, în urma unei investiții de aproximativ 40 de milioane de euro.

Finlandezii au cumpărat domeniul forestier de la mai multe persoane fizice cu scopul de a exploata lemnul. Tornator este al treilea cel mai mare proprietar de păduri din Finlanda, înregistrând o cifră de afaceri de 76,8 mil. euro în 2008.

DINU PATRICIU FABIAN

► Cristi MOGA

Cumpărător	Black Sea Global Properties, controlat de Dinu Patriciu
Avocați cumpărător	Salans
Vânzător	acționarii Fabian
Avocați vânzător	Peli Filip
Ce s-a vândut	73,9% din Fabian
Valoarea tranzacției	37,5 mil. euro
Data încheierii	ianuarie 2009

Omul de afaceri Dinu Patriciu a preluat în perioada decembrie 2008 - ianuarie 2009, prin intermediul fondului Black Sea Global Properties, o participație de 73,9% din fondul britanic Fabian, ajungând să dețină 99,1% din titlurile companiei listate pe bursa de la Londra.

Suma plătită pentru aceste acțiuni s-a ridicat la 37,5 mil. euro, întregul fond fiind evaluat la 50,8 mil. euro. Principalele proprietăți preluate sunt clădirile de birouri Cubic Center și Băneasa Business Center, precum și participațiile în proiectele aflate în dezvoltare Lakeview și New Town.

SONAE SIERRA 50% DIN PARKLAKE PLAZA

► Cristi MOGA

Compania portugheză de dezvoltare și administrare a centrelor comerciale Sonae Sierra a cumpărat în primăvara anului trecut o participație de 50% din firma care urmează să dezvolte proiectul ParkLake Plaza din Titan, de la compania irlandeză Caelum Development, într-o tranzacție evaluată la 45 mil. euro.

Cea mai mare parte a banilor a fost achitată pentru terenul de 8,2 hectare din apropierea parcului IOR pe care urmează a fi realizat mallul, în urma unei investiții totale estimate la aproape 600 mil. euro.

Cumpărător	Sonae Sierra
Vânzător	Caelum Development
Ce s-a vândut	50% din proiectul de mall ParkLake Plaza
Valoarea tranzacției	45 mil. euro
Data încheierii	aprilie 2008

EUROBANK BANCPOST OFFICE BUILDING

► Cristi MOGA

Eurobank Real Estate, divizia de imobiliare a grupului elen Eurobank EFG, a cumpărat clădirea de birouri Bancpost Office Building din zona Pipera din Capitală de la grupul de oameni de afaceri din Grecia și Marea Britanie care dezvoltă și proiectul Up-ground din imediata apropiere, într-o tranzacție de 40 de milioane de euro.

Imobilul are o suprafață închirială de circa 23.000 de metri pătrați, iar cel mai important chiriaș al clădirii este Bancpost. Din grupul de investitori care a vândut clădirea face parte și omul de afaceri Ioannis Papalekas.

Cumpărător	Eurobank Real Estate
Vânzător	Ioannis Papalekas și alți oameni de afaceri britanici și eleni
Avocați vânzător	Biriș Goran
Ce s-a vândut	Bancpost Office Building
Valoarea tranzacției	40 mil. euro
Data încheierii	iulie 2008

CARREFOUR PROPERTY PROIECT COMERCIAL LA BACĂU

► Cristi MOGA

Cumpărător	Carrefour Property
Vânzător	Sogeprom
Avocați cumpărător	Țuca Zbârcea & Asociații
Ce s-a vândut	proiect comercial în Bacău
Valoarea tranzacției	40 mil. euro
Data încheierii	ianuarie 2009

Carrefour Property, divizia de imobiliare a grupului francez, a făcut prima achiziție de pe piața locală cumpărând printr-un contract de tip forward-purchase un proiect de centru comercial din Bacău, realizat de o altă firmă franceză - Sogeprom, subsidiară a grupului SocGen.

Tranzacția este evaluată la circa 40 de milioane de euro, proiectul urmând să cuprindă un hipermarket Carrefour și o galerie comercială cu 75 de magazine.

AXA CD REAL ESTATE

TERENUL TEXTILA DACIA

► Cristi MOGA

Cumpărător	Axa CD Real Estate
Avocați cumpărător	Popovici Nițu & Asociații
Vânzător	fostii angajați ai firmei
Ce s-a vândut	terenul fostei fabrici Textila Dacia
Valoarea tranzacției	40 mil. euro
Data încheierii	2008

Compania de dezvoltare imobiliară CD Capital a cumpărat anul trecut terenul fostei fabrici Textila Dacia din nord-vestul Bucureștiului, într-o tranzacție de 40 de milioane de euro, de la 245 de acționari persoane fizice, majoritatea foști angajați ai firmei Textila Dacia.

Cumpărătorul a plătit aproximativ 37 de milioane de euro și un teren evaluat la trei milioane de euro pentru lotul fostei fabrici. Firma intenționează să dezvolte pe acest teren un proiect format dintr-un centru comercial și trei clădiri de birouri.

SELGROS ȘI DEDEMAN

TEREN DRUMUL TABEREI

► Cristi MOGA

Retailerii Selgros și Dedeman au cumpărat anul trecut un teren de 8,5 hectare de pe strada Valea Cascadelor din Capitală de la compania de dezvoltare imobiliară Mivan Development, într-o tranzacție evaluată la aproximativ 40 de milioane de euro.

Cele două companii au solicitat autorizații de construcție pentru acest teren, potrivit autorităților locale, urmând a dezvolta în sectorul 6 un parc de retail.

Cumpărător	Selgros și Dedeman
Vânzător	Mivan Development
Avocat vânzător	D&B David și Baias
Ce s-a vândut	teren de 8,5 ha pe Valea Cascadelor
Valoarea tranzacției	40 mil. euro
Data încheierii	2008

IMMOEAST

25% ARMONIA CENTER ARAD

► Cristi MOGA

Fondul austriac de investiții Immoeast a cumpărat anul trecut 25% din centrul comercial Armonia Center din Arad, devenind acționar unic al proiectului în urma unei tranzacții de 30 de milioane de euro.

Centrul comercial a fost dezvoltat de compania RED Management Capital, care a vândut încă dinainte de finalizare 75% din proiect către Immoeast.

Principalele ancore ale proiectului din Arad sunt Carrefour, Bricostore, Flanco și Staer.

Cumpărător	Immoeast
Vânzător	RED Management Capital
Avocații tranzacției	Popovici Nițu & Asociații
Ce s-a vândut	25% din centrul comercial Armonia Center din Arad
Valoarea tranzacției	30 mil. euro
Data încheierii	octombrie 2008

BANTISCO HOLDINGS

PROIECT BUCUREȘTI

► Cătălin LUPOAIE

Cumpărător	Bantisco Holdings
Avocat cumpărător	Biriș Goran
Vânzător	Constantin Drăgan, Viorel Constantinescu
Ce s-a vândut	Proiect București
Valoarea tranzacției	30 mil. euro
Data încheierii (luna)	ianuarie 2008

Proiect București, compania care a proiectat în cei 55 de ani de existență peste 700.000 de locuințe la nivel național și aproape tot ce s-a construit în București în perioada 1953-1990, a fost achiziționată la începutul anului 2008 de către compania Bantisco Holdings, înregistrată în Cipru, pentru circa 30 de milioane de euro.

După tranzacție, compania s-a divizat și a transferat terenurile și clădirile situate în sectorul 1 din Capitală unei firme nou înființate, Alecsandri Estates, pentru a eficientiza managementul companiei.

BELROM

TEREN ÎN RÂMNICU VÂLCEA

► Cristi MOGA

Cumpărător	BelRom
Avocați cumpărător	Voicu & Filipescu
Vânzător	Viorel Cataramă
Ce s-a vândut	teren de 22,5 ha în Râmnicu Vâlcea
Valoarea tranzacției	23 mil. euro
Data încheierii	2008

Compania belgiană de dezvoltare imobiliară BelRom a cumpărat anul trecut un teren de 22,5 hectare al fostei fabrici Carpatina din Râmnicu Vâlcea de la omul de afaceri Viorel Cataramă, într-o tranzacție estimată la 23 de milioane de euro.

Belgienii de la BelRom sunt implicați pe piața locală în special pe segmentul centrelor comerciale, realizarea unui proiect de retail fiind destinația probabilă pentru lotul cumpărat de la proprietarul producătorului și retailerului de mobilier Elvila.

CITY CAPITAL

BUZEȘTI BUSINESS CENTER

► Cristi MOGA

Grupul de investiții britanic City Capital a cumpărat la începutul anului trecut clădirea de birouri Buzești Business Center, din apropierea Pieței Victoria din Capitală, într-o tranzacție evaluată la circa 20 mil. euro.

Principalul acționar al clădirii era omul de afaceri Ion Chirescu, care controlează firma de proiectare și construcții Art Group. Imobilul are o suprafață închirială de circa 6.500 mp, printre clienți numărându-se austriecii de la Volksbank sau firma de consultanță imobiliară Media City.

Cumpărător	City Capital
Vânzător	Ion Chirescu
Ce s-a vândut	Buzești Business Center
Valoarea tranzacției	20 mil. euro
Data încheierii	februarie 2008

NBGI – UTA ARAD

► Cristi MOGA

Fondul de investiții NBGI SEE Real Estate, parte a grupului elen National Bank of Greece, a cumpărat în octombrie 2008 Parcul Industrial UTA din Arad, controlat de familia Bercea, într-o tranzacție de 18,9 mil. euro. Spațiile de depozitare și industriale din cadrul proiectului au o suprafață închiriată de 39.000 mp, adăpostind circa 80 de chiriași. Chiriile în cadrul proiectului variază între 3,5 euro/mp și 10 euro/mp, randamentul inițial al investiției fiind estimat de cumpărători la 9% în euro pe an.

Cumpărător	NBGI SEE Real Estate
Avocați cumpărător	NNDKP
Vânzător	Familia Bercea
Ce s-a vândut	Parcul Industrial UTA
Valoarea tranzacției	18,9 mil. euro
Data încheierii	octombrie 2008

MULBERFIELD – TEREN ÎN JANDARMERIEI

► Cristi MOGA

Compania de dezvoltare imobiliară European Future Group, care a blocat între timp toate proiectele de dezvoltare de pe piața locală, a vândut la începutul anului trecut 4,8 ha din zona Jandarmeriei din nordul Capitalei, într-o tranzacție de 14 mil. euro. Terenul a fost cumpărat de o firmă cu acționariat israelian - Mulberfield Investments -, care intenționează să realizeze un ansamblu rezidențial pe acest lot, o parte din autorizații fiind deja obținute la momentul achiziției.

Cumpărător	Mulberfield Investments
Avocați cumpărător	Mușat & Asociații
Vânzător	European Future Group
Ce s-a vândut	teren de 4,8 ha în zona Jandarmeriei
Valoarea tranzacției	14 mil. euro
Data încheierii	februarie 2008

DANUBE PROPERTY – BIHARIA OFFICE BUILDING

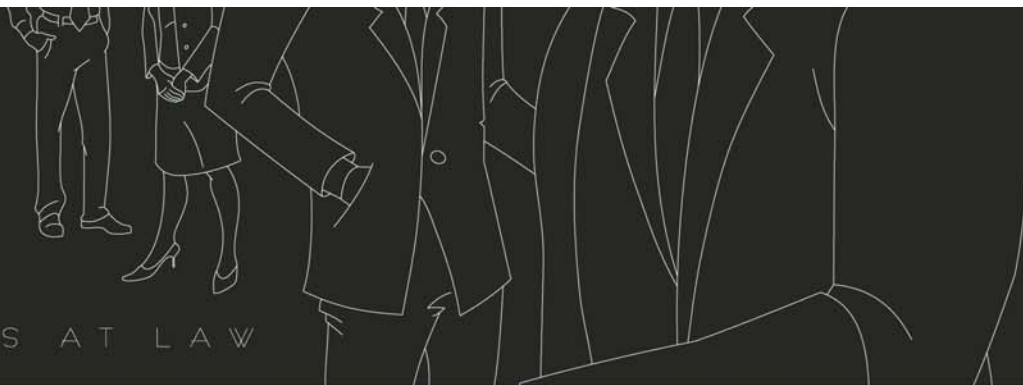
► Cristi MOGA

Fondul britanic Danube Property, administrat de compania Coram City Capital, a achiziționat în toamna anului trecut clădirea de birouri Biharia Office Building din nordul Bucureștiului, având o suprafață închiriată de 5.500 de metri pătrați și chiriași precum Mercedes sau BCR Leasing. Valoarea tranzacției a fost evaluată la circa 14 milioane de euro. Potrivit firmei de consultanță imobiliară Atisreal, care a intermediat afacerea, randamentul inițial obținut de cumpărătorii clădirii este de 7,4%, în euro pe an.

Cumpărător	Danube Property
Vânzător	Victoria Properties
Ce s-a vândut	Biharia Office Building
Valoarea tranzacției	14 mil. euro
Data încheierii	octombrie 2008

JINGA
&
ASOCIAȚII

ATTORNEYS AT LAW



www.jba.ro | office@jba.ro

Bucharest Office: 2 Spiru Haret St, 3rd Floor, 1st District, Bucharest, tel: (40-372) 714 416, (40-21) 310 17 17, fax: (40-21) 310 17 18

Brasov Office: 2 Nicolae Titulescu St, 500010, Brasov, tel: (40-372) 709 499, (40-368) 414 638, fax: (40-368) 414 639; (40-268) 417 116

Corporate & Commercial Law

Mergers & Acquisitions

Finance & Taxation

Investments

Labour Law

Litigation & Arbitrations

Intellectual Property

"You need overall vision and a sense of thorough analysis in order to bring ideas to life. Thanks to its deep understanding of the local environment, Jinga & Asociatii opens and smoothes the path to success for its clients, by offering integrated and innovative solutions through its qualified attorneys. With our offices in Bucharest and in Brasov, in the centre of the country, we are closer to our clients' needs."

Mircea Jinga
partner

GRUPO LAR – DOUĂ TERENURI ÎN CLUJ

► Cristi MOGA

Compania spaniolă de dezvoltare imobiliară Grupo Lar a cumpărat pe parcursul anului trecut două terenuri în Cluj cu o suprafață totală de 1,8 hectare, destinate dezvoltării unor ansambluri rezidențiale.

Primul teren are o suprafață de 8.600 mp și a fost cumpărat cu 5,2 milioane de euro de la firma Oriented Construct, în timp ce al doilea lot, de 10.000 de metri pătrați, a fost cumpărat de la Varga Ioan-Gheorghe și Moise Ion-Marius pentru 5,7 milioane de euro.

Cumpărător	Grupo Lar
Avocați cumpărător	Mușat & Asociații
Vânzător	Oriented Construct, Varga Ioan, Moise Ion
Ce s-a vândut	două terenuri cu o suprafață de 1,8 ha în Cluj
Valoarea tranzacției	11 mil. euro
Data încheierii	2008

RED – PLATFORMA TEROM IAȘI

► Cristi MOGA

Compania de dezvoltare imobiliară RED Management Capital a achiziționat de la Romcarbon o participație de 70% din firma Iași Logistic Parc, care deține un teren de nouă hectare pe platforma din Iași, pentru care a dat la schimb un lot de 14,3 ha în comuna Miroslava, plus o diferență de 9,1 mil. euro. RED a ajuns astfel să controleze 20 ha din platforma Terom, pe care intenționează să dezvolte un proiect mixt în urma unei investiții de 600 mil. euro.

Cumpărător	RED Management Capital
Vânzător	Romcarbon
Avocații tranzacției	Popovici Nițu & Asoc.
Ce s-a vândut	70% dintr-un teren de 9 ha în Iași
Valoarea tranzacției	9,1 mil. euro plus un teren de 14,3 ha
Data încheierii	decembrie 2008

INGLEBY – G. RONCATO ȘI M. MARI

► Cristina STOIAN

Concernul Ingleby din Danemarca a preluat anul trecut două companii agricole din România, Campo d'oro și Cinque Stelle Venete din județele Timiș și Caraș-Severin în urma unei tranzacții de aproximativ 8,9 mil. euro, sumă neconfirmată însă de compania daneză. Campo d'oro a fost înființată de omul de afaceri Giovanni Roncato, iar Cinque Stelle Venete de către Mario Mari. În timpul tranzacțiilor cu cele două companii cu capital italian, Ingleby a fost asistată de către firma de avocatură NNDKP.

Cumpărător	Ingleby Holding Danemarca
Avocat cumpărător	Nestor Nestor Diculescu Kingston Petersen (NNDKP)
Vânzător	Giovanni Roncato și Mario Mari
Ce s-a vândut	Campo d'oro și Cinque Stelle Venete
Valoarea tranzacției	8,9 mil. euro

INGLEBY – 3.500 HECTARE DE PĂDURE

► Ioana DAVID

Grupul danez Ingleby a achiziționat anul trecut 3.500 de hectare de păduri în vestul României, alăturându-se astfel unui grup mai mare de investitori străini, care potrivit datelor existente în piață operează peste 50.000 de hectare pe piața locală. Prețul mediu al unui hectar de pădure este de 2.000 -3.000 de euro, ceea ce ar însemna că pentru cele 3.500 de hectare, danezii au plătit între 7 și 10 mil. euro. Ingleby a fost consiliată pentru această tranzacție de casa de avocatură Nestor Dicușescu Kingston Petersen (NNDKP).

Cumpărător	Ingleby Holding
Avocați cumpărător	NNDK
Ce s-a vândut	3.500 ha terenuri forestiere
Valoarea tranzacției	7-10 mil. euro

NORD CAPITAL – DOMENIUL DRAGOMIREȘTI

► Ioana DAVID

Fondul de investiții Nord Capital Real Estate Fund a plătit 7 mil. euro pentru achiziția a 2.100 de hectare de terenuri forestiere către familia Ungurelu. În aceste condiții, prețul mediu al unui hectar este de circa 3.500 de euro, în linie cu prețul pe care și alți investitori l-au plătit. Anul trecut, mai multe fonduri de investiții străine au cumpărat masiv în România atrași de randamentele mari care pot fi obținute. În ultima perioadă însă, prețurile au început să scadă.

Cumpărător	Nord Capital Real Estate Fund
Vânzător	Familia Ungurelu
Avocați vânzător	Popovici Nițu & Asociații
Ce s-a vândut	Domeniul Forestier Dragomirești (2.100 de hectare)
Valoarea tranzacției	7 mil. euro

STRACO GRUP – GENESIS INTERNAȚIONAL

► Cătălin LUPOAIE

Compania de construcții Straco Grup din București, controlată de oamenii de afaceri Alexandru și Traian Horpos, a preluat integral firma Genesis International din București, ambele companii fiind implicate în construcția unui tronson al centurii de sud a Capitalei.

Straco Grup este unul dintre cei mai activi constructori din București, fiind implicat în mai multe contracte de reabilitare a străzilor atât cu Primăria Sectorului 3, cât și cu Primăria Municipiului București.

Cumpărător	Straco Grup
Vânzător	Beechwood Investments (Marea Britanie)
Ce s-a vândut	Genesis International
Valoarea tranzacției	N/A
Data încheierii (luna)	decembrie 2008

EUROVIA – HAN GROUP

► Cătălin LUPOAIE

Compania franceză Eurovia, divizia grupului francez Vinci, cel mai mare constructor din lume, a achiziționat firma de construcții Han Group, unul dintre cei mai activi jucători de pe segmentul reabilitărilor de străzi din Capitală.

Han Group a înregistrat în 2007 o marjă netă de profit de 27%, la o cifră de afaceri de 17,5 milioane de euro, fiind una dintre cele mai profitabile companii de profil.

Cumpărător	Eurovia (Franța)
Vânzător	Familia Sipahi, Ioniță Gheorghe
Ce s-a vândut	Han Group
Valoarea tranzacției	N/A
Data încheierii (luna)	decembrie 2008

VINCI – 8 FIRME DIN GRUPUL STIZO

► Cătălin LUPOAIE

Grupul francez Vinci, unul dintre cei mai mari constructori din lume, a preluat opt firme din domeniul construcțiilor, controlate de compania Stizo, prin intermediul companiei germane G+H Montage Stizo, care deținea anterior circa 5% din acțiunile Stizo. Firmele achiziționate în proporție de 56% și 100% de către G+H Montage Stizo sunt Stizo Nuclear, Stizo Teleorman, Stizo T.H.I, Stizo Vest, Stizocon, Stizovil, Trustul de lucrări speciale Pitești și Stizo Industrial Services.

Cumpărător	G+H Montage (controlată de Vinci)
Vânzător	Dan Nicolae Ene
Ce s-a vândut	participații între 56% și 100% din opt firme
Valoarea tranzacției	3,5 mil. euro
Data încheierii (luna)	iulie 2008

SNC LAVALIN – ROMPROIECT

► Cătălin LUPOAIE

Grupul canadian SNC-Lavalin, cu afaceri anuale de 6,7 miliarde de dolari, a preluat compania de inginerie Romproiect și a achiziționat o altă firmă de profil, al cărei nume nu a fost făcut public. Cele două companii românești preluate anul trecut vor oferi SNC-Lavalin o poziție mai puternică pe piața din România și Europa de Est. Romproiect are activități de arhitectură și proiectare și a fost implicată în rețelele de centre comerciale Euromall - Pitești și Galați și Galleria - Buzău, Piatra-Neamț și Suceava.

Cumpărător	SNC Lavalin (Canada)
Vânzător	Management și angajați
Ce s-a vândut	Romproiect
Valoarea tranzacției	N/A
Data încheierii (luna)	septembrie



Enterprise Investors

Enterprise Investors este cea mai veche firmă de private equity din Europa Centrală și de Est, având șapte fonduri de private equity și venture capital, ce totalizează €1,7 miliarde. Din 1990, aceste fonduri au investit €1,2 miliarde în 110 companii.

În anul 2008, fondurile administrate de Enterprise Investors au completat patru noi achiziții în valoare totală de 300 de milioane euro.



Companie
farmaceutică
specializată

€35,7 milioane

Majorare de capital

Iunie 2008



Comerțiant
de produse
pentru baie

€46 milioane

Achiziție

August 2008



Producător
de băuturi
non-alcoolice

€147 milioane

Achiziție parțial
finanțată cu împrumut

Noiembrie 2008



Distribuitor
de materiale
promoționale

€1,5 milioane

Achiziție și
majorare de capital

Decembrie 2008

Până în prezent, Enterprise Investors a investit €100 milioane în România: Orange, Romania (exit în 2005), Artima (exit în 2007), Siveco, Macon Deva și Simcor Group.



Operator de
telefonie mobilă

€78 milioane

Exit

Aprilie 2005



Operator de
supermarketuri

€55 milioane

Exit

Octombrie 2007



Furnizor
de servicii IT

€7 milioane

Achiziție și
majorare de capital

Iulie 2005



Producător de
materiale de construcții

€47 milioane

Achiziție parțial
finanțată cu împrumut

Septembrie 2006

Enterprise Investors, Str. Știrbei Vodă nr. 36, 010113, București, România
tel. +4021 314 66 85, fax. +4021 314 81 93
www.ei.com.ro, info@ei.com.ro

Tranzacții 2009

Sectorul financiar a fost dominat de tranzacții cu firme de asigurări și fonduri de pensii private, în timp ce în rândul băncilor acționarii au rămas aceiași. Piața asigurărilor nu a cunoscut până acum un an mai efervescent decât 2008, când valoarea totală a tranzacțiilor s-a apropiat de un miliard de euro. Tot în această piață au avut loc și unele dintre cele mai mari deal-uri, cum ar fi vânzarea Asiban pentru prețul record de 350 de milioane de euro sau a diviziei de asigurări a BCR pentru suma de 244 de milioane de euro. În industria pensiilor private a avut loc o consolidare a pieței prin fuziuni și achiziții, mai multe fonduri de dimensiuni medii sau mici urmând să fie absorbite de fonduri mai mari care vor să câștige cotă de piață.

cap.

2.

SERVICII FINANCIARE

GROUPAMA - ASIBAN

VIENNA INSURANCE GROUP - DIVIZIA DE

ASIGURĂRI A BCR

UNIQA - UNITA

BCR - OMNIASIG PENSII

AEGON - BT AEGON PENSII

GROUPAMA - OTP GARANCIA

EUREKO PENSII - BANCPOST PENSII

IOAN BĂCIULESCU - ROMEXTERRA

FINANCE

EUREKO PENSII - KD PENSII

VIENNA INVESTMENT HOLDING - SIRA

GROUPAMA ASIBAN

► Angela PLĂCINTĂ

Cea mai spectaculoasă tranzacție a anului 2008 a fost achiziția asigurătorului Asiban de către grupul francez Groupama. Prețul record de 350 de milioane de euro a luat prin surprindere întreaga piață: până atunci nicio companie de asigurări nu fusese preluată pentru o sumă dublă comparativ cu cifra de afaceri. Până la această tranzacție, majoritatea firmelor de asigurări se vindeau la multipli de 0,8-1,4 ai primelor brute subscrise.

Groupama, grup de care puțini de pe piața românească auziseră, a vrut însă să dea lovitură în industria locală de asigurări, unde deținea deja BT Asigurări și OTP Garancia, și să intre direct pe locul trei în clasament prin preluarea unui mare asigurător.

Vânzătorii au fost băncile BCR, BRD-SocGen, Banca Transilvania și CEC, care au încasat câte 87,5 mil. euro pentru pachetele de 25% pe care le avea fiecare, tranzacția majorându-le semnificativ profiturile din 2008. Grupul francez nu a fost însă singurul interesat de preluarea Asiban, companie care anul trecut a avut afaceri de 165 mil. euro, fiind al cincilea jucător de pe piață, cu o cotă de peste 6,8%. La licitație au mai participat grupurile AXA (Franța), Aegon (Olanda), Eureko (Olanda) și Generali (Italia), dar Groupama a făcut cea mai bună ofertă. S-au gândit la această oportunitate de achiziție și grupuri ca Fondiaria (Italia) sau München Re (Germania), s-au purtat discuții, dar acestea nu au ajuns la licitație.

Cele patru bănci au fost consiliate în procesul de vânzare de banca de investiții Rothschild&CIE, casa de avocatură Țuca Zbârcea & Asociații și de Concept Business Consult. Consultanții Groupama au fost Raiffeisen Investment și casa de avocatură Gide Loyrette Nouel. Anunțul de preluare a fost făcut la începutul lunii aprilie, iar la mijlocul aceleiași luni s-a semnat tranzacția. În august cele patru bănci care și-au vândut participațiile au încasat banii de la Groupama. Deși a fost unul dintre cele mai scumpe branduri din piața asigurărilor, numele Asiban va dispărea în curând. Compania este acum în proces de fuziune cu BT Asigurări și OTP Garancia, iar entitatea care va fi creată se va numi Groupama România.

Asiban a fost înființată în urmă cu 13 ani, în 1996, de patru bănci - BCR, BRD, CEC și Banca Transilvania - și Societatea de Semnalizări și Automatizări Feroviare. Compania a fost creată pentru a lucra cu băncile în special pe partea de asigurări de credite. Cei cinci acționari au deținut fiecare câte 20% din titluri până la sfârșitul lui 2005, când Societatea de Semnalizări și Automatizări Feroviare și-a vândut participația băncilor, care au ajuns astfel să controleze câte un pachet de 25%.

Asiban a fost înființată în urmă cu 13 ani, în 1996, de patru bănci - BCR, BRD, CEC și Banca Transilvania - și Societatea de Semnalizări și Automatizări Feroviare. Compania a fost creată pentru a lucra cu băncile în special pe partea de asigurări de credite. Cei cinci acționari au deținut fiecare câte 20% din titluri până la sfârșitul lui 2005, când Societatea de Semnalizări și Automatizări Feroviare și-a vândut participația băncilor, care au ajuns astfel să controleze câte un pachet de 25%.

Asiban a fost înființată în urmă cu 13 ani, în 1996, de patru bănci - BCR, BRD, CEC și Banca Transilvania - și Societatea de Semnalizări și Automatizări Feroviare. Compania a fost creată pentru a lucra cu băncile în special pe partea de asigurări de credite. Cei cinci acționari au deținut fiecare câte 20% din titluri până la sfârșitul lui 2005, când Societatea de Semnalizări și Automatizări Feroviare și-a vândut participația băncilor, care au ajuns astfel să controleze câte un pachet de 25%.

Cumpărător	Groupama (Franța)
Consultanți cumpărător	Raiffeisen Investment, Gide Loyrette Nouel
Vânzător	BCR, BRD-SocGen, BT și CEC
Consultanți vânzător	Rotschild&CIE, Țuca Zbârcea & Asociații, Concept Business Consult
Ce s-a vândut	100% din Asiban
Valoarea tranzacției	350 mil. euro
Data încheierii	aprilie 2008

VIENNA INSURANCE

DIVIZIA DE ASIGURĂRI A BCR

► Angela PLĂCINTĂ

Vienna Insurance, cel mai mare grup de asigurări din Austria și primul jucător de pe piața locală, a cumpărat divizia de asigurări a Erste din regiune, tranzacție care a cuprins și subsidiarele de asigurări ale BCR.

Valoarea totală a deal-ului a trecut de 1,4 miliarde de euro, din această sumă 244 de milioane de euro reprezentând partea plătită pentru BCR Asigurări și BCR Asigurări de Viață. Tranzacția a cuprins șapte companii.

Tranzacția în sine nu a fost surprinzătoare, pentru că oficialii Erste au declarat încă de la momentul intrării pe piața locală prin privatizarea Băncii Comerciale Române, în 2005, că au un parteneriat cu austriecii de la Vienna Insurance, dând de înțeles că le vor vinde divizia de asigurări.

Vienna Insurance mai deține pe piața românească societățile Omniasig, Asirom și Omniasig Life. După ce a preluat divizia de asigurări a BCR, grupul austriac a vândut societatea Unita către alți austrieci, Uniqa, valoarea tranzacției fiind estimată la 190 de milioane de euro.

Companiile Vienna Insurance au înregistrat în 2008 prime brute subscrise totale de 735,7

milioane de euro. Cei cinci asigurători pe care austriecii îi au în portofoliu vor funcționa separat, în plan nefiind nicio fuziune.

De altfel, austriecii spun că acesta este modul în care operează pe toate piețele. Totuși, companiile spun că sunt în căutare de sinergii pentru a-și reduce costurile.

Pe lângă cele două companii de asigurări ale BCR, Vienna Insurance a preluat întreaga divizie de asigurări a Erste, Sparkassen Versicherung, cu filiale în Austria, Cehia, Slovacia, Croația și Ungaria.

Erste și-a vândut toată participația deținută la BCR Asigurări, singura companie de asigurări generale a grupului, în timp ce în cadrul BCR Asigurări de Viață și al companiilor de asigurări de viață din regiune va păstra 5% din acțiuni.

În 2004, Erste Bank a vândut către Vienna Insurance divizia sa de asigurări non-viață din Cehia, susținând că actuala tranzacție ar reprezenta „un pas logic” în urma afacerii respective.

Erste și Vienna Insurance au semnat și un acord de distribuție pe 15 ani, pentru vânzarea încrucișată a produselor.

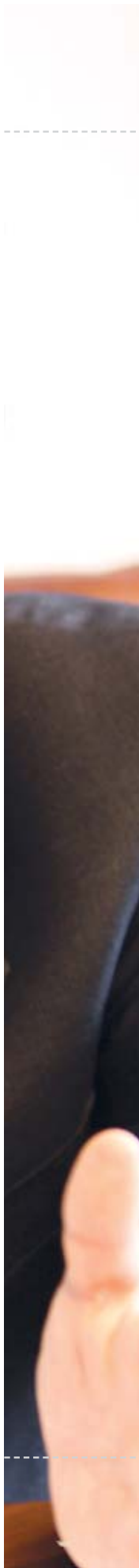
Cumpărător	Vienna Insurance Group (Austria)
Consultanți cumpărător	JP Morgan, Schoenherr și Asociații
Vânzător	Erste (Austria)
Consultanți vânzător	Țuca Zbârcea&Asociații
Ce s-a vândut	100% din BCR Asigurări, 95% din BCR Asigurări de Viață
Valoarea tranzacției	244 mil. euro
Data încheierii	martie 2008

Denis ROUSSET

șeful operațiunilor din România al Groupama

► Angela PLĂCINTĂ





Groupama, un grup francez puțin cunoscut pe piața locală în anii trecuți, a făcut cea mai mare tranzacție din sectorul financiar în 2008: preluarea Asiban pentru suma de 350 mil. euro. Francezii au devenit astfel poate cei mai mari investitori din asigurări, suma totală cheltuită pentru achiziții în România fiind de peste 450 mil. euro, având în vedere că au preluat și BT Asigurări (decembrie 2007, 100 mil. euro) și OTP Garancia (februarie 2008, câteva milioane de euro). Achiziția Asiban a fost coordonată de Denis Rousset, 43 de ani, francezul care acum conduce operațiunile locale ale grupului. „În decembrie 2007 am fost sunat de Jean-François Lemoux, directorul Groupama International, care mi-a propus să mă ocup de această achiziție. Am acceptat, chiar dacă la acel moment nu știam nimic despre ce face Groupama în România”, povestește Rousset.

Francezul, care lucrează de 16 ani în Groupama, spune că grupul a luat în vizor piața românească de asigurări în 2005. „Acum mai mult de trei ani Groupama a decis să vină în România, pentru că ponderea asigurărilor în PIB este redusă, iar creșterea pieței - rapidă, și am căutat să vedem ce este disponibil în piață. În 2005, prima dată când am discutat cu acționarii Asiban, compania nu era de vânzare.” La Asiban, companie controlată pe atunci de patru bănci, BCR, BRD-SocGen, Banca Transilvania și CEC, cu pachete de 25% fiecare, pe francezi i-a atras în primul rând cota de piață. „Discuțiile pentru achiziție le-am început cu BRD, pentru că grupul Société Générale este un partener al nostru și era dispus să vândă. Și BCR voia să

vândă, pentru că își înființase propriile companii de asigurări. CEC și BT s-au lăsat convinse mai greu.” CEC, spune francezul, avea de gând să cumpere sută la sută din Asiban, dar nu a primit fondurile necesare de la stat. Pentru BT condiția să își vândă participația la Asiban era să vândă mai întâi BT Asigurări.

Băncile au decis în final să vândă la începutul lui 2007, fiind consiliate de Raiffeisen Investment și Țuca Zbârcea & Asociații. „S-a făcut o listă cu potențiali cumpărători, care au depus oferte neangajante între 200 și 300 de milioane de euro. Apoi s-a făcut o listă scurtă, dar care era destul de lungă, cu vreo șapte grupuri.”

Printre cei care s-au luptat pentru achiziția Asiban, al patrulea jucător din asigurări pe atunci, s-au numărat, pe lângă Groupama, grupurile AXA, Allianz, Uniqa, Euroko, Aegon și Generali. „Am avut cameră de date atât electronică, cât și fizică. Erau vreo 2.000-3.000 de dosare de analizat, am lucrat cu circa 25 de consultanți”, explică Rousset. Groupama a lucrat la această achiziție cu Rothschild&CIE și Gide Loyrette Nouel. „Competiția la preluarea Asiban a fost foarte ridicată, ceea ce a crescut prețul foarte mult, dar nu regret că l-am plătit. În 2006-2008, România a devenit o țintă foarte importantă pentru mulți asigurători din Vest. Așa a crescut foarte mult cererea de achiziții, dar și prețurile. Mulți voiau să intre pe piață, dar puține companii erau de vânzare.” Ofertele finale pentru Asiban au variat între 300 și 350 mil. euro, spune Rousset, la nivelul maxim aflându-se trei ofertanți, contractul de achiziție dintre Groupama și bănci fiind semnat în aprilie.

UNIQA UNITA

► Angela PLĂCINTĂ

Uniqă, unul dintre cele mai mari grupuri austriece, a preluat compania de asigurări Unita de la Vienna Insurance Group în mai 2008 pentru o sumă estimată la 190 de milioane de euro. Uniqă deținea la momentul acestei achiziții un pachet de 27% din Astra Asigurări, companie a omului de afaceri Dan Adamescu.

Acțiunile au fost cumpărate în 2005, iar austrieicii aveau în plan să preia pachetul majoritar, însă tranzacția nu a mai avut loc din cauza unor neînțelegeri.

Unita era la sfârșitul anului 2008 a opta companie de pe piață, cu afaceri de peste 135 de milioane de euro și o cotă de 5,6% dintr-o piață de circa 2,4 miliarde de euro.

Printre grupurile interesate de preluarea Unita s-au mai numărat AXA (Franța), München Re (Germania), Zürich Financial Services (Elveția), Generali (Italia) și PPF (Cehia), primele două fiind în pole position. Potrivit unor surse din piață, Uniqă a făcut o ofertă pe ultima sută de metri, reușind astfel să facă o achiziție după ce încercările de a prelua BT Asigurări și Asiban au eșuat.

După preluarea Unita, austrieicii au început să facă investiții masive. Recent, capitalul asigurătorului a fost majorat cu 45 de milioane de euro, ajungând astfel la valoarea de 82 de

milioane de euro. De asemenea, compania a început să își extindă rapid rețeaua teritorială.

Unita are o poziție puternică pe asigurări auto, polițe care reprezintă motorul creșterii pieței locale de asigurări, dar aduc și pierderi. După preluarea companiei Uniqă a schimbat conducerea.

Astfel, directorul general Iulian Dumitru a fost înlocuit de Radu Vasilescu, fostul șef al ING Pensii, însă în scurt timp în locul acestuia a venit Ileana Horvath, fost director general adjunct la Asiban.

Unita este specializată pe asigurări generale, însă noul acționar are în plan să intre și pe piața asigurărilor de viață, prin înființarea unei companii. Aceasta se află acum în proces de autorizare și ar putea intra pe piață până în luna aprilie, potrivit Comisiei de Supraveghere a Asiguraților.

Unita va trece printr-un proces de rebranding, urmând să își schimbe numele în Uniqă România. Din acest motiv, austrieicii au anunțat că nu își vor mai asocia brandul cu Astra, care din 2005 a fost promovată ca Astra-Uniqă, astfel încât să nu existe confuzii în rândul clienților.

Vienna Insurance a vândut Unita după ce a preluat divizia de asigurări a BCR.

Cumpărător	Uniqă (Austria)
Consultanți cumpărător	RTPR Allen&Overy, KPMG
Vânzător	Vienna Insurance Group (Austria)
Consultanți vânzător	JP Morgan, Schoenherr
Ce s-a vândut	Unita
Valoarea tranzacției	190 mil. euro (estimare)
Data încheierii	mai 2008

BCR

OMNIASIG PENSII

Angela PLĂCINTĂ

Achiziția fondului de pensii al Omniasig de către grupul BCR a fost prima tranzacție din piața pensiilor private. Valoarea acesteia se ridică la aproximativ 13 milioane de euro, sumă încasată de TBIH Financial Services, care deținea 90% din acțiuni, și Omniasig Asigurări, care avea un pachet de 10%.

Tranzacția a fost anunțată în septembrie 2008 și inițial a fost respinsă de autoritatea de supraveghere din această piață, Comisia de Supraveghere a Sistemului de Pensii Private (CSSPP). Ulterior însă, Comisia a aprobat tranzacția, iar acum fondurile administrate de BCR și Omniasig se pregătesc de fuziune.

Ieșirea acționarilor Omniasig Pensii din această afacere s-a dovedit a fi foarte profitabilă, în condițiile în care suma încasată a fost aproape dublă față de investiția realizată, de 7 milioane de euro.

Fuziunea dintre fondurile administrate de BCR și Omniasig se va finaliza cel mai probabil până la sfârșitul lui 2009. Noul fond va avea circa 222.000 de clienți, urmând să ocupe locul șapte pe piața pensiilor obligatorii (pilonul II). În prezent, BCR ocupă deja locul șapte pe piață, iar această achiziție va apropia fondul de jucătorii din fața lui.

Fondurile BCR și Omniasig au grad de risc mediu, ceea ce înseamnă că strategia de investire a banilor nu se va schimba pentru clienții Omniasig după fuziune.

Fondurile diferă însă din punctul de vedere al veniturilor medii ale participanților. În timp ce la BCR participanții au un venit mediu lunar de 436 euro brut, la Omniasig acesta este mai mic, de 314 euro, potrivit ultimelor date ale Casei Naționale de Pensii.

În ceea ce privește ponderea conturilor goale, adică a clienților pentru care angajatorii nu virează contribuții, aceasta este de peste 30% la Omniasig și de circa 27% la BCR.

După începerea procesului de fuziune, în martie 2009, cei aproape 71.000 de clienți ai fondului administrat de Omniasig au trei luni la dispoziție pentru a decide dacă vor să rămână la acest fond sau nu.

Dacă nu sunt de acord cu fuziunea, ei se pot transfera fără costuri la orice alt fond de pensii obligatorii de pe piață în cele trei luni. Prețul plătit de BCR în această tranzacție va fi ajustat în funcție de anumiți factori, printre care și numărul de clienți pe care îi va avea Omniasig după transferuri.

Cumpărător	BCR
Consultant cumpărător	Tuca Zbârcea & Asociații
Vânzător	TBIH Financial Services (90%), Omniasig Asigurări (10%)
Consultanți vânzător	Voicu&Filipescu
Ce s-a vândut	Omniasig Fond de Pensii
Valoarea tranzacției	13 mil. euro
Data încheierii	septembrie 2008

AEGON

BT AEGON

► Angela PLĂCINTĂ

La începutul lui 2009 grupul olandez Aegon a anunțat achiziția a 50% din fondul de pensii private obligatorii BT Aegon de la Banca Transilvania. Valoarea tranzacției a fost de 11 milioane de euro, în urma acesteia Aegon ajungând să dețină întregul fond de pensii, cu peste 145.000 de participanți.

Aegon și Banca Transilvania au rămas parteneri și după această tranzacție, cele două părți semnând un acord de distribuție a produselor, care se referă atât la pensii private, cât și la asigurări de viață. Aegon a intrat recent pe piața asigurărilor de viață, după circa un an în care s-a aflat în proces de autorizare, compania având sediul la Cluj-Napoca.

Vânzarea participației deținute la fondul de pensii BT Aegon este cea mai recentă dintr-un șir de tranzacții în care a fost implicată în ultimul an și jumătate Banca Transilvania. În decembrie 2007 banca și-a vândut pachetul de 90% deținut la BT Asigurări către francezii de la Groupama pentru suma de 90 de milioane de euro.

În primăvara lui 2008 banca și-a vândut participația de 25% la Asiban, alături de BCR, BRD-SocGen și CEC, care dețineau aceleași pachete, fiecare bancă încasând 87,5 mil. euro.

BT a câștigat astfel aproape 190 de milioane de euro din vânzarea participațiilor la companiile de asigurări și fondul de pensii.

Prețul plătit de Aegon pentru un client al fondului de pensii este de circa 183 de euro, iar întregul fond este evaluat la 22 de milioane de euro.

Pe piața pensiilor private, estimările jucătorilor arată că în cazul unei fuziuni sau achiziții prețul plătit pentru un participant este situat între 80 și peste 200 de euro, în funcție de fond. Fondul BT Aegon (pilonul II) a fost creat în 2007 ca un joint-venture între Banca Transilvania și olandezii de la Aegon, având un capital social de 61,8 milioane de lei (peste 15 milioane de euro). La intrarea pe piață, fondul și-a propus să ajungă în top cinci, dar acum ocupă poziția a opta. Valoarea activelor nete ale fondului se ridică la aproape 30 de milioane de lei.

Aegon este unul dintre cele mai mari grupuri financiare, cu activități în 20 de țări din Europa, Asia, America de Nord și de Sud, 32.000 de angajați și circa 40 de milioane de clienți.

Alte tranzacții care au avut loc pe piața pensiilor private sunt preluarea Omniasig Pensii de către BCR și a fondurilor KD și Bancpost de către Eureka Pensii (fostul Interamerican Pensii).

Cumpărător	Aegon (Olanda)
Consultant cumpărător	RTPR Allen&Overy
Vânzător	Banca Transilvania
Ce s-a vândut	50% din fondul de pensii BT Aegon
Valoarea tranzacției	11 mil. euro
Data încheierii	ianuarie 2009

EUREKO PENSII

BANCPOST PENSII

► Izabela BĂDĂRĂU

Eureko Pensii (fostul Interamerican Pensii), un jucător din top 10 pe piața pensiilor private obligatorii (pilonul II), a preluat în decembrie 2008 fondul de pensii de mici dimensiuni administrat de Bancpost, într-o tranzacție estimată la câteva milioane de euro.

Tranzacțiile din piața pensiilor private obligatorii se fac la prețuri cuprinse între 80 și 220 de euro pe participant, potrivit lui Besim Jawad, directorul general al Interamerican Pensii.

Fondul de pensii administrat de Bancpost avea 22.810 participanți, ceea ce înseamnă o valoare a tranzacției situată între 1,8 mil. euro și circa 5 mil. euro.

Când a preluat fondul de pensii administrat de Bancpost, Interamerican avea 241.000 de participanți pentru care încasa contribuții. După fuziune, Interamerican a ajuns să aibă 264.000 de participanți în portofoliu, cifră aferentă locului cinci în piața pensiilor private obligatorii.

Aceasta este prima fuziune pe piața pensiilor private obligatorii, fiind aprobată de Comisia de Supraveghere a Sistemului de Pensii Private (CSSPP) în februarie 2009, în timp ce tranzacția

dintre fondurile Omniasig și BCR a fost aprobată de Comisie în martie.

Eureko a investit peste 30 de milioane de euro în compania de pensii private, sumă pe care estimează că o va recupera în opt ani. La începutul lui 2009, Eureko a intrat și pe piața pensiilor facultative, investiția fiind de circa 3,2 milioane de euro, și a făcut o nouă achiziție: fondul de pensii al slovenilor de la KD.

Pentru anul în curs, acționarii au un plan de investiții de 20 de milioane de euro în compania de pensii și cea de asigurări.

Bancpost era un fond de pensii mic, pe locul 14 în piața pensiilor private obligatorii când a fost preluat de Interamerican.

Era de așteptat ca fondurile mici să înceapă să își vândă portofoliile, deoarece le-ar fi fost greu să reziste pe piață cu un număr mic de clienți.

Piața de fuziuni și achiziții a fost dominată în 2008 de tranzacțiile în serviciile financiare, circa 33% din valoarea totală a pieței, adică tranzacții de 1,5 miliarde de dolari, potrivit PricewaterhouseCoopers.

Cele mai mari tranzacții au avut loc în domeniul asigurărilor.

Cumpărător	Eureko Pensii
Consultant cumpărător	Cameron McKenna
Vânzător	EFG Eurobank (acționarul Bancpost)
Consultanți vânzător	EFG Eurobank Finance, RTPR Allen&Overy
Ce s-a vândut	fondul de pensii Bancpost
Valoarea tranzacției	1,8-5 mil. euro
Data încheierii	decembrie 2008

EUREKO PENSII KD PENSII

► Liviu CHIRU

Eureko Pensii (fostul Interamerican Pensii), unul din primii zece administratori de pensii private obligatorii de pe piață, a anunțat în februarie preluarea fondului de pensii al slovenilor de la KD, după ce în urmă cu câteva luni achiziționase fondul administrat de Bancpost.

Este o strategie foarte bună pentru creșterea într-un timp scurt a numărului de participanți, spunea la acel moment Besim Jawad, directorul general al Euroko Pensii. KD era cel mai mic fond de pe piața pensiilor obligatorii (pilonul II), cu aproape 7.000 de clienți, fiind controlat de grupul sloven cu același nume.

Valoarea tranzacției nu a fost făcută publică, dar, potrivit estimărilor jucătorilor din piață, un participant ar valora între 80 de euro și 220 de euro, ceea ce înseamnă că suma plătită de olandezii de la Eureko este situată între 560.000 de euro și 1,54 milioane de euro.

Eureko a preluat în decembrie fondul administrat de Bancpost, cu circa 23.000 de participanți, în cadrul unei tranzacții estimate la câteva milioane de euro, urmând să aibă loc o fuziune.

În februarie Comisia de Supraveghere a Sistemului de Pensii Private și-a dat aprobarea prealabilă pentru această operațiune. După

aceasta, noua entitate va absorbi și fondul KD. Dacă toți clienții Bancpost și KD vor fi de acord cu preluarea de către olandezi și vor rămâne la aceste fonduri, Eureko va avea după aceste achiziții peste 286.000 de clienți și va ocupa locul cinci pe piață, care în prezent îi aparține fondului AIG.

În ambele tranzacții, olandezii de la Eureko au fost consiliați pe partea juridică de avocații de la Cameron McKenna.

Investiția în lansarea fondului de pensii KD a fost de 10 milioane de euro. Din această sumă, aproximativ 4 milioane de euro au reprezentat capitalul social. Inițial, fondul estima că va atinge o cotă de piață de 5%, dar obiectivul nu a fost îndeplinit, cota de piață fiind la momentul preluării de 0,17%.

Șeful KD Life a explicat că ratarea obiectivelor a fost determinată de neînțelegerile apărute cu unul dintre brokerii prin intermediul căruia ar fi trebuit să încheie adeziuni, dar care nu și-a respectat angajamentul.

În prezent, pe piața pensiilor obligatorii administrate privat sunt active 14 fonduri, față de 18, câte s-au aliniat la start în septembrie 2007. Aceste fonduri cumulează active de peste un miliard de lei.

Cumpărător	Eureko Pensii
Consultant cumpărător	Cameron McKenna
Vânzător	KD (Slovenia)
Consultanți vânzător	Hammond, Bogaru&Associates
Ce s-a vândut	KD Pensii
Valoarea tranzacției	estimat 0,5 - 1,5 mil. euro
Data încheierii	februarie 2009

Citește săptămânal revista

BUSINESS magazin



Revista care îți dă
puterea de a decide

www.businessmagazin.ro

GROUPAMA - OTP GARANCIA

► Angela PLĂCINTĂ

Asigurătorul de mici dimensiuni OTP Garancia a fost achiziționat de grupul francez Groupama în cadrul unei mișcări la nivel regional.

Francezii au preluat întreaga divizie de asigurări a maghiarilor de la OTP: subsidiarele din Ungaria, Slovacia, Bulgaria și România, dar și un pachet de sub 10% din acțiunile băncii OTP.

Valoarea totală a tranzacției a fost de 617 milioane de euro, dar suma plătită pentru compania din România nu a fost făcută publică, ea fiind estimată la 5-10 milioane de euro. OTP Garancia este fosta companie de asigurări Ceccar-Romas, cumpărată de OTP în 2005.

Groupama este unul dintre cele mai mari grupuri financiare din Franța, cu operațiuni în Europa și Asia. La momentul anunțării achiziției diviziei de asigurări a OTP, în februarie 2008, grupul deținea deja pe piața locală BT Asigurări, iar în aprilie urma să semneze cea mai mare tranzacție a anului: preluarea Asiban.

În total, Groupama a plătit pentru achiziții în România peste 450 de milioane de euro, dacă luăm în calcul prețurile pentru BT Asigurări (100 de milioane de euro), OTP Garancia (câteva milioane de euro) și Asiban (350 de milioane de euro).

Peste această sumă, francezii au mai alocat circa 100 de milioane de euro pentru recapitalizarea celor trei jucători, operațiune necesară pentru acoperirea pierderilor din anii anteriori și pentru dezvoltarea afacerilor.

Odată cu preluarea OTP Garancia, francezii au cumpărat și fondul de pensii facultative pe care îl administrează asigurătorul, cu peste 320 de clienți, unul dintre cele mai mici fonduri de pe piață.

Groupama este în prezent al treilea grup de asigurări de pe piața românească, după Vienna Insurance și Allianz. Cele trei companii ale francezilor au înregistrat în 2008 afaceri cumulate de circa 272,5 milioane de euro.

Întreaga piață a asigurărilor a ajuns la 2,4 miliarde de euro în 2008, în creștere cu 11% în euro comparativ cu anul anterior. 2008 a fost cel mai efervescent an din punctul de vedere al tranzacțiilor din acest domeniu, valoarea totală a acestora fiind de circa 870 de milioane de euro.

Nu mai puțin de opt companii de asigurări și-au schimbat acționarii: Ardaf, RAI, Asiban, OTP Garancia, Unita, BCR Asigurări, BCR Asigurări de Viață și Agras.

Cumpărător	Groupama (Franța)
Vânzător	OTP (Ungaria)
Consultant vânzător	Bulboacă&Asociații
Ce s-a vândut	OTP Garancia
Valoarea tranzacției	617 mil. euro total, 5-10 mil. euro în România
Data încheierii	trimestrul III 2008

VIENNA INVESTMENT HOLDING-SIRA

► Roxana PRICOP

Cumpărător	Vienna Investment Holding
Vânzător	TBIH Financial Services
Ce s-a vândut	65% din SIRA
Valoarea tranzacției	0,6 mil. euro* (valoarea estimată)
Data încheierii	martie 2008

Exitul grupului TBIH Financial Services din societatea de administrare a investițiilor SIRA a fost marcat de plasarea interesului grupului exclusiv pe segmentele de asigurări și fonduri de pensii. Pe de altă parte, achiziția pachetului de 65,1% din capitalul SIRA a însemnat pentru Vienna International Holding intrarea pe piața de fonduri mutuale.

În martie 2008, Vienna International Holding a devenit acționarul majoritar al societății de administrare a investițiilor SIRA, în urma unei tranzacții estimate la 650.000 de euro.

IOAN BĂCIULESCU ROMEXTERRA FINANCE

► Andrei CHIRILEASA

Ioan Băciulescu, președintele și unul dintre fondatorii Romexterra Finance din Târgu-Mureș, a preluat în februarie 2008 pachetul majoritar de acțiuni al companiei după ce aceasta a fost scoasă la vânzare de MKB Romexterra Bank. Romexterra Finance era una dintre societățile de brokeraj de talie mică de pe Bursă, astfel că valoarea tranzacției, de circa 1,5 mil. euro, a fost dată de participația deținută de societate la Bursa de Valori București. În urma tranzacției, societatea de brokeraj și-a schimbat denumirea în Romaxa Finance.

Cumpărător	Ioan Băciulescu
Vânzător	MKB Romexterra Bank
Ce s-a vândut	69% din Romexterra Finance
Valoarea tranzacției	estimat 1,5 mil. euro
Data încheierii	februarie 2008

Tranzacții 2009

În 2008, cele mai valoroase tranzacții au fost de fapt patru parteneriate încheiate între statul român și grupuri străine pentru declanșarea unor proiecte de importanță strategică cu o valoare de aproape 6 miliarde de euro. Aceștia sunt primii pași pentru punerea în funcțiune a unor noi grupuri de producție de energie după ani întregi de lipsă acută a investițiilor în acest sector. Se pregătesc două reactoare noi-nouțe la Cernavodă și trei greenfield-uri la Brăila, Galați și Borzești. O altă tranzacție importantă de anul trecut a fost vânzarea celui mai mare parc eolian care urmează să fie dezvoltat pe plan local către cehii de la CEZ pentru 300 mil. euro. În industrie, cea mai mare tranzacție a fost exit-ul BERD din afacerea Lafarge Cement, cel mai mare producător de ciment de pe piața locală.

cap.

3.

INDUSTRIE & ENERGIE

PROIECTUL NUCLEARELECTRICA

ENEL, E.ON - TERMoeLECTRICA

CEZ - TERMoeLECTRICA

GDF SUEZ - TERMoeLECTRICA

CEZ - CONTINENTAL WIND PARTNERS

BERD - LAFARGE CIMENT

ARCELORMITTAL - COMVEX

ENTERPRISE INVESTORS - GRUPUL SIMCOR ORADEA

ORESA VENTURES - TREI SUCURSALE SOMACO

ENERGY BIO CHEMICALS - CAROM ONEȘTI

LINDAB - SIPOG GROUP

BARLINEK - DIANA FOREST

WEATHERFORD - FOSERCO, AQUAFOR

NAURU HOLDINGS - ROMENERGO

JOLIDON IMPORT EXPORT - LILLY ITALIA

AGRO SYD INVEST - PROPRIETARI DE TERENURI

DÜFA DEUTEK - BENGOSS COMIMPEX

WEATHERFORD - ATLAS GIP

ORESA VENTURES - FAMILIA GUZU

LISTAREA TERAPLAST BISTRITA

PPF INVESTMENTS - GRUP DEZVOLTARE REȚELE

AMEROPA HOLDING - COMCEREAL CONSTANȚA

RAEF - ECO ENERG LEMN

EDP - RENOVATIO POWER, CERNAVODĂ POWER

WEATHERFORD - BOSS CÂMPINA, PETROM

CARGILL - CANOPUS STAR

RC2 - POLICOLOR

TRI GRANIT - MARMURA BUCUREȘTI

PETROM - PETROM AVIATION

BRUNATA INTERNAȚIONAL - ELSACO

LISTAREA CONTOR GROUP ARAD

CĂMĂRZAN - VERSOPA

HOLZINDUSTRIE - FOSTA FABRICĂ SWEDWOOD

JOLIDON IMPORT EXPORT - TRICOTAJE INEU

LAFARGE - GHM MIXBETON

PALFINGER BULGARIA - NIMET

ROMPETROL GAS - CRIMBO GAS

SCHNEIDER ELECTRIC - MERTEN ROMÂNIA

SHV GAS - CRIMBO GAS

VERBUND - WINSTAR TRADING INTERNATIONAL

PROIECTUL NUCLEARELECTRICA

► Roxana PETRESCU

La sfârșitul anului trecut, statul român reprezentat de Nuclearelectrica a reușit să finalizeze negocierile cu șase investitori străini în vederea înființării companiei de proiect care va realiza reactoarele 3 și 4 ale centralei nucleare de la Cernavodă. Acordul a fost semnat după ce prima rundă de negocieri a fost aruncată în aer când statul român s-a decis că-și dorește 51% din cel mai ambițios proiect energetic al României. Inițial se mulțumise cu 20%. Un alt motiv care a stat la baza reluării negocierilor a fost dublarea valorii proiectului de la circa 2 miliarde de euro la 4 miliarde de euro. Acum, compania de proiect este împărțită astfel: Enel (Italia), CEZ (Cehia), GDF Suez (grup franco-belgian), RWE Power (Germania) care au câte 9,15% fiecare, Iberdrola (Spania) și ArcelorMittal România cu câte 6,2% fiecare și statul român prin Nuclearelectrica cu 51%.

După prima rundă de negocieri în care proiectul costa 2 miliarde de euro, iar statul nu deținea pachetul majoritar de acțiuni, CEZ, Enel, GDF SUEZ și RWE Power dețineau câte 15% fiecare, Iberdrola și ArcelorMittal România aveau câte 10% individual, iar statul român deținea doar 20%. La momentul dublării valorii investiției, cehii de la CEZ au declarat că o creștere de costuri mai mare de 20% nu ar fi justificată și că nu le-a fost

prezentat un document care să explice noul cost de 4 miliarde de euro al proiectului.

După înregistrarea companiei de proiect la Registrul Comerțului, anunțată pentru această primăvară și care se va numi EnergoNuclear, vor urma 18 luni în care vor fi stabilite toate detaliile acestui proiect gigant.

Cele două reactoare nucleare vor avea o capacitate de circa 700 MW fiecare și vor duce la dublarea producției de energie din surse nucleare pe plan local.

Nuclearelectrica a declarat că deja a început să angajeze personal pentru noile reactoare nucleare, ținând cont de durata foarte mare de formare a specialiștilor în acest domeniu. Una dintre cele mai importante întrebări care se ridică acum este capacitatea statului român de a-și susține partea de proiect care se ridică la 2 mld. euro. Una din sursele posibile de finanțare este amânată pe termen nelimitat și anume listarea pe Bursa de Valori a unui pachet de cel puțin 10% din acțiunile companiei.

În prezent, Nuclearelectrica operează prin intermediul a două reactoare nucleare cu o capacitate instalată de 700 MW fiecare prin care se asigură aproximativ 18% din energia produsă local. Compania are în prezent peste 2.200 de angajați.

Parteneri privați	Enel (Italia), CEZ (Cehia), GDF Suez (grup franco-belgian), RWE Power (Germania), Iberdrola (Spania), ArcelorMittal România
Avocați parteneri privați	Mușat și Asociații (Enel), Țuca Zbârcea și Asociații (CEZ), Popovici Nițu și Asociații (ArcelorMittal România)
Partener din partea statului român	Nuclearelectrica
Avocat statul român	Schoenherr și Asociații
Auditor statul român	Deloitte
Care este proiectul	reactoarele 3 și 4 de la Cernavodă în care statul deține 51%
Valoarea proiectului	4 miliarde de euro
Data semnării acordului	decembrie 2008

ENEL, E.ON TERMoeLECTRICA

► Roxana PETRESCU

Italianii de la Enel împreună cu germanii de la E.ON au bătut palma în iunie anul trecut pentru realizarea unui greenfield de 800 MW, în parteneriat cu Termoelectrica, pe platforma unei vechi unități de producție de la Brăila. Cei doi giganți au spus că vor aduce circa un miliard de euro pentru construirea proiectului avut în vedere, parteneriatul cu Termoelectrica fiind primul de acest gen dintr-o serie de trei pe care compania avea să le încheie până la sfârșitul anului. Aceștia ar fi primii bani privați care vor fi folosiți pentru punerea pe picioare a unor noi investiții în sectorul de producție de energie din surse termo. Centrala de la Brăila ar urma să funcționeze pe cărbune, mai precis pe huilă, iar durata de construcție ar fi de aproximativ 6 ani, potrivit celor mai recente date primite din partea E.ON. Singurul motiv care a stat la baza acestei asocieri dintre doi giganți europeni care dispun de fonduri de miliarde de euro a fost faptul că ofertele celor două grupuri străine au fost considerate egale de către comisia de evaluare pentru acest proiect.

Potrivit memorandumului semnat anul trecut, se va realiza o evaluare a activelor existente ale Termoelectrica, precum și o analiză a noii capacități, ca parte a unui studiu de fezabilitate. În cadrul societății mixte, Termoelectrica va contribui

cu activele curente de la centrala Brăila de a căror valoare va depinde și nivelul participației pe care îl va deține Termoelectrica în acest proiect, iar consorțiul format din E.ON și Enel va contribui cu numerarul. Consorțiul va deține un pachet majoritar de acțiuni în cadrul societății mixte, în timp ce participația minoritară a Termoelectrica va depinde de valoarea activelor existente, dar va fi minoritară.

Atât E.ON, cât și Enel sunt prezente pe piața locală prin companii de distribuție și furnizare a energiei electrice. Astfel, E.ON are în portofoliu E.ON Moldova Furnizare și E.ON Moldova Distribuție, în timp ce Enel a devenit cea mai importantă companie de profil după achiziția Electrica Muntenia Sud, firmă care se alătură fostelor Electrica Banat și Dobrogea, controlate tot de italieni. În prezent, toate activitățile care sunt derulate de nemții de la E.ON pe piața locală, inclusiv cele pe partea de distribuție și furnizare a gazelor naturale, au fost regrupate de la începutul anului într-o singură structură care se numește E.ON Energie. În contextul în care atât E.ON, cât și Enel sunt implicate pe segmentul de distribuție și furnizare a energiei electrice, obținerea unor capacități de producție era absolut necesară pentru dezvoltarea acestor companii.

Partener privat	E.ON Kraftwerke (Germania), Enel (Italia)
Avocați partener privat	Mușat și Asociații (Enel)
Partener din partea statului român	Termoelectrica
Care este proiectul	termocentrala de la Brăila - 800 MW
Valoarea proiectului	1 miliard de euro
Data semnării memorandumului	iunie 2008

Cristian NACU

partener la compania Enterprise Investors

► Roxana PRICOP





P

rin fondurile de private equity administrate, compania poloneză Enterprise Investors deține participații la companiile locale Macon Deva, Simcor Oradea (producători de materiale de construcții) și Siveco (producător de software).

„Pretențiile legate de preț ale unora dintre întreprinzători au rămas destul de ridicate, în special ale acelor care nu și-au îndatorat prea mult businessul, iar concurența între potențialii cumpărători a rămas relativ mare. Totuși, astăzi este mult mai dificil să stabilești prețul corect pentru orice achiziție, pentru că predictibilitatea evoluției veniturilor a dispărut aproape total”, spune reprezentantul Enterprise Investors.

Principalul obstacol în calea încheierii unei tranzacții între un fond de private equity și un antreprenor este cel al prețului foarte ridicat cu care este dispus să „se vândă” cel din urmă. Al doilea obstacol ca importanță este reticența antreprenorilor români de a accepta un partener în afacere, investiția de tip private equity presupunând alături de infuzia de capital și preluarea unei părți a capitalului social.

Multipli de evaluare a companiilor au scăzut în ultimele șase luni, trasi în jos în principal de turbulențele financiare.

„Singurii care vor fi forțați să vândă la prețuri „adaptate la condițiile de azi” vor fi cei care nu au o altă soluție, pentru că au datorii mult mai mari decât ar putea să suporte businessul lor

actual. Iar în aceste cazuri, de cele mai multe ori, nu vor vinde atât ei, cât mai ales băncile care i-au creditat”, este de părere Nacu.

Fondurile de private equity au investit pe piața locală aproape 200 mil. euro în primele șase luni ale anului trecut, mai puțin cu 25% față de același interval al anului 2007, principalele domenii de interes fiind construcțiile și sectoarele adiacente, potrivit celor mai recente date disponibile. România a luat astfel locul Poloniei, cea mai importantă piață din Europa Centrală și de Est pe harta investițiilor de private equity.

„Fondurile de private equity au fost întotdeauna actori importanți pe piața de tranzacții. Și în 2009 se va întâmpla la fel, cu atât mai mult cu cât astăzi resursele financiare ale celorlalți potențiali contracandidați, cum ar fi băncile, sunt limitate. Acest lucru nu înseamnă însă neapărat că vor fi mai multe tranzacții în 2009”, a continuat Nacu.

Principalele provocări la care vor trebui să facă față fondurile de private equity active pe piața locală sunt cele legate de absența leverage-ului din piață, impredictibilitatea cursului valutar și a evoluției vânzărilor pe mai toate piețele.

CEZ

TERMoeLECTRICA

► Roxana PETRESCU

Cehii de la grupul energetic CEZ, unul dintre cei mai agresivi investitori de pe piața locală a energiei, au semnat în noiembrie anul trecut al doilea memorandum de înțelegere cu Termoelectrica prin intermediul căruia urmează să fie dezvoltată o centrală de 400 MW pe gaze pe platforma unității de la Galați. Oferta cu care CEZ a câștigat licitația de la Galați prevedea construirea unui greenfield de 400 MW pe gaze, ceea ce ar putea însemna investiții de circa 400 de milioane de euro.

Scenariul pe baza căruia se va merge și în cazul acestui proiect va fi același ca în cazul celorlalte parteneriate semnate de Termoelectrica cu investitorii străini. Astfel, investitorul străin face un studiu de fezabilitate în urma căruia este stabilită capacitatea finală a proiectului, precum și fondurile care urmează a fi investite, în timp ce Termoelectrica trebuie să-și evalueze activele cu care va participa la proiect, evaluare în urma căreia este stabilită și participația companiei de stat în viitoarea companie de proiect. În toate parteneriatele realizate de Termoelectrica, statul va deține o participație minoritară. Potrivit celor mai recente date provenite din partea CEZ, în luna mai va urma negocierea înțelegerii între acționari, după care în luna iunie ar putea fi semnat joint-venture-ul pentru proiectul de la Galați. Oricum, cehii spun că anul acesta nu va

începe construcția propriu-zisă a proiectului de la Galați. Semnarea acestui memorandum cu Termoelectrica a venit în contextul în care anul trecut, cehii de la CEZ au fost protagoniștii celei mai mari tranzacții cu energie eoliană derulată pe plan local prin intermediul căreia au achiziționat două proiecte de 600 MW localizate în Dobrogea. Tot anul trecut, cehii au bătut palma cu statul român pentru proiectele reactoarelor 3 și 4 de la Cernavodă unde vor deține 9,15% din compania de proiect care va realiza lucrările la cele două unități. În total, proiectele pe care CEZ a anunțat că le va dezvolta pe piața locală se ridică la circa două miliarde de euro, ținând cont de faptul că doar investițiile în dezvoltarea parcului eolian din Dobrogea sunt de 1,1 miliarde de euro.

Anul trecut, potrivit celor mai recente estimări ale reprezentanților CEZ România, veniturile companiei au ajuns la un nivel de 1,5 mld. lei (407,6 mil. euro), în creștere față de rezultatul din 2007, când a înregistrat 1,3 mld. lei (389,5 mil. euro). Estimările pentru 2009 indică venituri de 1,6 mld. lei (444,4 mil. euro). În ceea ce privește profitul operațional, anul trecut, conform rezultatelor ne-auditate, CEZ România a înregistrat 237 mil. lei (64,4 mil. euro), peste bugetul de 232 mil. lei (63 mil. euro) estimat, iar pentru 2009 și-a propus un profit operațional de 311 mil. lei (86,4 mil. euro).

Partener privat	CEZ
Avocați partener privat	Țuca Zbârcea și Asociații
Auditor	CEZ Deloitte
Partener din partea statului român	Termoelectrica
Care este proiectul	termocentrala de la Galați
Valoarea proiectului	400 mil. euro
Data semnării memorandumului	noiembrie 2008

GDF SUEZ

TERMoeLECTRICA

► Roxana PETRESCU

La sfârșitul anului trecut, Termoelectrica a semnat ultimul memorandum de înțelegere din 2008 cu un investitor privat pentru un parteneriat public privat în vederea construcției unui greenfield pe platforma unei termocentrale din portofoliul companiei de stat.

Acest ultim memorandum de înțelegere a fost semnat cu grupul franco-belgian GDF SUEZ și vizează construcția un greenfield de 400 MW pe gaz pe platforma termocentralei de la Borzești. Investiția finală s-ar putea ridica la circa 400 de milioane de euro și reprezintă al doilea pas concret pe care GDF SUEZ îl face pe partea de producere de energie electrică. Parteneriatul presupune finanțarea proiectului din banii investitorului străin, în timp ce părțile române îi va reveni din acest proiect o parte proporțională cu valoarea activelor cu care va contribui. În orice caz, în fiecare proiect care va fi derulat în parteneriat cu Termoelectrica de acest gen, investitorul străin va fi cel care va deține pachetul majoritar.

Potrivit celor mai recente date provenite din partea GDF SUEZ, studiul de fezabilitate ar putea dura circa trei luni, timp în care partea română va derula evaluarea activelor cu care va contribui. Oricum, lucrările nu sunt estimate să înceapă anul acesta, o viziune mai clară asupra

proiectului urmând să fie obținută abia în a doua jumătate a anului acesta. Între timp trebuie găsite răspunsuri la problema alimentării cu gaze a viitoarei centrale, dar și asupra modului în care se va comercializa energia.

În afară de acest proiect, GDF SUEZ este implicat în dezvoltarea reactoarelor 3 și 4 ale centralei nucleare de la Cernavodă, proiect evaluat la 4 miliarde de euro și al cărui termen de finalizare este estimat pentru anul 2016. Din compania de proiect care va realiza cele două reactoare, GDF SUEZ va deține 9,15%, la egalitate cu alți trei investitori străini, Enel (Italia), RWE Power (Germania), CEZ (Cehia), în timp ce alți doi investitori, respectiv Iberdrola (Spania) și ArcelorMittal România, vor deține fiecare câte 6,2% din compania de proiect. Restul de 51% vor fi deținute de statul român prin intermediul Nuclearelectrica. Proiectul presupune construirea a două reactoare nucleare cu o capacitate de circa 700 MW pe platforma centralei de la Cernavodă.

În afară de aceste proiecte, GDF SUEZ analizează posibilitatea dezvoltării pe termen mediu a circa 200 MW în proiecte eoliene. Cea mai mare companie deținută până acum de GDF SUEZ pe piața locală este distribuitorul și furnizorul de gaze naturale Distrigaz Sud.

Partener străin	GDF SUEZ
Partener din partea statului român	Termoelectrica
Care este proiectul	termocentrala de la Borzești
Valoarea proiectului	400 de milioane de euro
Data semnării memorandumului de înțelegere	noiembrie 2008

CEZ - CONTINENTAL WIND PARTNERS

► Roxana PETRESCU

Cehii de la CEZ, proprietarii celei mai mari companii de distribuție și furnizare a energiei electrice de pe piața locală, fosta Electrica Oltenia, au reușit anul trecut o tranzacție care probabil a deschis seria marilor proiecte pe partea de energie eoliană.

Pe scurt, cehii s-au luptat cu toți giganții prezenți pe piața locală, iar la finalul negocierilor au reușit să-și treacă în portofoliu cel mai mare proiect eolian pe uscat din Europa, dar care va fi construit în Dobrogea, cumulând 600 MW. Valoarea tranzacției anunțată de oficialii de la Praga într-un raport financiar a fost de peste 300 de milioane de euro, fiind una dintre cele mai mari tranzacții de anul trecut. Vânzătorul acestui proiect a fost dezvoltatorul de proiecte Continental Wind Partners (CWP), necunoscut practic la acea vreme în România. Această tranzacție le va deschide celor de la CWP posibilitatea realizării de proiecte similare pe o serie de alte piețe, inclusiv România, unde acum mai au în dezvoltare circa 600 MW tot pe partea de proiecte eoliene.

La momentul încheierii tranzacției, în august anul trecut, din cei 600 MW, 345 MW erau complet autorizați și pentru această parte din proiect există deja semnat un contract pentru livrarea de echipamente cu gigantul american General Electric. Restul de 255 MW urmează să fie complet autorizați până la sfârșitul acestui an,

finalizarea întregului proiect fiind estimată pentru anul 2010. Valoarea totală a investiției se ridică la 1,1 miliarde de euro.

„Echipa Deloitte a coordonat tranzacția pentru CEZ, fiind responsabilă de aspecte precum due diligence, modelare financiară, consultanță financiară în toate etapele procesului de achiziție, asistență în vederea depunerii ofertei și negocierea principalelor contracte aferente tranzacției”, spune Hein van Dam, partner in charge, Deloitte Balkans.

Cehii de la CEZ s-au dovedit a fi cei mai agresivi investitori locali pe segmentul energiei electrice. În afară de achiziția acestui proiect eolian pentru care s-au luptat cu Enel, Iberdrola, GDF SUEZ, E.ON și Petrom, cehii mai sunt implicați în două proiecte majore. Unul dintre acestea este proiectul reactoarelor 3 și 4 ale centralei nucleare de la Cernavodă, unde CEZ deține 9,15% din compania de proiect, la egalitate de această dată cu Enel, RWE Power și GDF SUEZ, dar înaintea celor de la Iberdrola și ArcelorMittal România care vor avea doar 6,2% din acest proiect. Cu toate acestea, pachetul majoritar îl va deține statul român prin Nuclearelectrica. Al doilea proiect major al cehilor este construcția unui greenfield de 400 MW pe platforma termocentralei de la Galați, proiect care va fi derulat în colaborare cu Termoelectrica. Valoarea acestui proiect se poate ridica la circa 400 de milioane de euro.

Cumpărător	CEZ
Avocați cumpărător	Tuca Zbârcea și Asociații
Auditor cumpărător	Deloitte
Vânzător	Continental Wind Partners
Avocați vânzător	Salans
Ce s-a vândut	proiect turbine eoliene de 600 MW în Dobrogea
Valoarea tranzacției	300 de milioane de euro
Data încheierii	august 2008

BERD

LAFARGE CIMENT

► Cătălin LUPOAIE

Grupul francez Lafarge a derulat anul trecut una dintre cele mai discrete tranzacții de pe piață, prin preluarea unei participații de 20% din Lafarge Ciment, pentru 215 mil. euro, de la Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BERD), care a finanțat în 1997 achiziția Romcim, cel mai mare producător român de ciment.

BERD a semnat un acord la sfârșitul anului 1996 prin care finanța cu circa 160 de milioane de dolari proiectele grupului francez Lafarge în Europa Centrală și de Est, iar ulterior BERD a derulat o majorare de capital la Romcim.

„De tranzacție s-au ocupat juriști interni. Tranzacția era codificată de acordul de acționariat din 1998 și a fost gestionată la Paris fără să iasă niciun ban din România: nu e o tranzacție care a avut loc pe piața românească. S-a întâmplat între acționarii acționarilor lui Lafarge Ciment România”, a declarat Philippe Platon, directorul financiar al Lafarge Ciment. Lafarge deține acum aproximativ 99% din capitalul Lafarge Ciment (România) S.A., restul acțiunilor fiind deținute de diverși acționari individuali.

Astfel, valoarea subsidiarei locale depășește un miliard de euro și reprezintă un multiplu de 7,5 a profitului net aferent anului 2007, de 132 mil. euro, respectiv un multiplu de 3 al cifrei de afaceri din același an, de 324 mil. euro.

Lafarge Ciment a înregistrat anul trecut o cifră de

afaceri de 1,39 mld. lei (380 mil. euro), în creștere cu 28,9% față de anul precedent datorită creșterii prețurilor și avansului în volum al vânzărilor.

Compania este cel mai mare producător de ciment de pe piața locală, având o capacitate de producție instalată de circa 5,5 milioane de tone în cadrul a două fabrici la Medgidia și Hoghiz și a unei stații de măcinare la Târgu-Jiu. Informația a fost făcută publică de către grupul Lafarge în raportul anual făcut public săptămâna trecută, unde a anunțat că a achiziționat o participație minoritară a unei subsidiare din România, fără a oferi alte detalii.

Lafarge a intrat pe piața locală în 1997, prin preluarea fostul producător național Romcim, printr-un parteneriat cu BERD. De altfel, Lafarge a procedat la fel și în Polonia (unde a răscumpărat participația de 23% în 2003) și în Rusia (unde a achiziționat participația BERD pentru 105 mil. euro în 2008).

Exit-ul BERD a fost derulat într-unul dintre cele mai bune momente ale pieței de ciment din România, care a înregistrat în ultimii trei ani creșteri anuale de 20-30%. Consumul de ciment a atins în 2008 un nivel record, ajungând la circa 600 kg pe cap de locuitor, echivalentul a 13 milioane de tone de ciment, dublu față de nivelul din 2005, depășind media europeană care se situează la circa 550 kg pe cap de locuitor.

Cumpărător	Lafarge
Vânzător	BERD
Ce s-a vândut	20% din Lafarge Ciment
Valoarea tranzacției	215 mil. euro
Data încheierii tranzacției	martie 2008

ARCELORMITTAL COMVEX

► Adrian COJOCAR

Arcelor Mittal, cel mai mare producător de oțel la nivel mondial, a cumpărat în luna iulie din 2008 un pachet de 36% din acțiunile operatorului portuar Comvex Constanța (CMVX) printr-o tranzacție pe Bursă în valoare de 87,5 mil. lei (circa 24 mil. euro).

Achiziția s-a realizat prin intermediul firmei Expert Placement Services, una din subsidiarele grupului internațional. Vânzătorii au fost societatea ECE Energy Consulting Establishment, care a cedat un pachet de 21,73% din companie și respectiv fondul străin East Capital, care deținea anterior un pachet de peste 5% din acțiunile Comvex.

Achiziția vine în contextul în care combinatele deținute de Arcelor Mittal în țară sunt cei mai importanți clienți ai Comvex, cu o pondere de aproape jumătate din afacerile operatorului.

Comvex este cel mai mare terminal de la Marea Neagră, specializat în operarea materiilor prime solide vrac și transportă anual o cantitate de circa 14 milioane de tone de minereu.

Intrarea Arcelor Mittal în acționariatul companiei a avut la bază și criterii strategice, după ce Voestalpine își anunțase posibila venire în România prin construirea unui combinat gigant de talia celui deținut de grupul indian în țară, respectiv ArcelorMittal Galați. Investiția Voestalpine a fost amânată însă din cauza crizei. Grupul Arcelor Mittal, controlat de miliardarul

indian Lakshmi Mittal, a realizat anul trecut o cifră de afaceri de 105 mld. dolari și un profit net de 10,37 mld. dolari.

Acționarul majoritar al Comvex este firma Solidmet SRL, care deține 54% din acțiuni, aceasta din urmă fiind controlată la rândul ei de două persoane fizice, Liviu-Marin Muntean și Corneliu Idu, care dețin împreună 55% din acțiuni.

Comvex Constanța a realizat anul trecut un profit de 33,5 mil. lei (9,1 mil. euro), de peste două ori mai mare față de câștigul realizat în 2007, care s-a ridicat la 15 mil. lei. În același timp, cifra de afaceri a companiei a avansat de la 75,3 mil. lei în 2007 la 151,7 mil. lei (41,2 mil. euro) anul trecut. Intrarea în acționariatul Comvex a grupului indian nu a fost lipsită de peripeții. Imediat după cumpărarea pachetului de control de către Arcelor Mittal, Solidmet a majorat capitalul firmei diminuând astfel participația producătorului de oțel.

Totodată, conducerea Comvex nu a lăsat grupul să participe la majorare contestând faptul că grupul nu a derulat în termen oferta obligatorie de preluare a companiei. Arcelor Mittal a oferit mai apoi 42 mil. euro pentru restul de 64% din acțiunile Comvex, însă operațiunea a fost contestată de conducerea operatorului și aceasta este încă suspendată din cauza unor procese aflate încă pe rol.

Vânzător	ECE Energy Consulting Establishment, East Capital, alți investitori de pe Bursă
Cumpărător	Expert Placement Services (ArcelorMittal)
Consultanți cumpărător	Popovici, Nitu & Asociații, HTI Valori Mobiliare
Obiectul tranzacției	36% din Comvex Constanța
Valoarea tranzacției	24,3 milioane de euro
Data încheierii	iunie 2008

ENTERPRISE INVESTORS

GRUPUL SIMCOR ORADEA

► Cătălin LUPOAIE

Fondul de investiții polonez Enterprise Investors a intrat puternic pe piața materialelor de construcții în 2006 prin preluarea producătorului Macon Deva și a decis în 2008 să extindă activitatea companiei prin preluarea unuia dintre principalii competitori, grupul Simcor din Oradea, deținut de oamenii de afaceri Stache Lutz și Mihai Voiculescu.

Tranzacția în valoare de 53 de milioane de euro, derulată prin intermediul companiei Macon Deva, a inclus preluarea a șapte din cele nouă firme ale grupului Simcor și a propulsat Macon pe primul loc în topul producătorilor de BCA (beton celular autoclavizat). Achiziția a fost finanțată prin majorarea de capital, un împrumut de la ING și fonduri proprii ale Macon.

Cele șapte firme din grup - Simcor, Simbeton, Simterac, Simcor Var, Simcor Management, Simpromat și Simsped, primele două fiind listate pe piața NASDAQ - sunt specializate în producția sau comercializarea materialelor de construcții, BCA, var, mortar și adezivi, prefabricate din beton, plase sudate, stâlpi electrici și pavaje, seminee, coșuri de fum și cabluri de teracotă.

„Vrem să creăm un jucător puternic pe piața de BCA pe care ulterior să-l vindem fie către un

jucător strategic, fie prin derularea unei oferte publice la Bursă. Achiziția Simcor a fost mult mai scumpă decât cea derulată acum doi ani, când am preluat Macon, însă piața de materiale de construcții se află în continuă creștere”, spune la momentul anunțării tranzacției Cristian Nacu, partener al fondului de investiții polonez Enterprise Investors.

Polonezii au bugetat investiții de circa 18 milioane de euro în următorii trei ani în extinderea capacităților de producție a Simcor Oradea.

Pentru foștii acționari ai Simcor, Stache Lutz și Mihai Voiculescu, vânzarea Simcor a însemnat obținerea unei sume mai mult decât duble față de investiția realizată în cei 11 ani de la înființarea businessului.

Simcor Oradea a fost tatonat atât de fonduri de investiții, cât și de producători de profil. Astfel, fondul de investiții AIG Capital Partners, prin subsidiara AIG Capital Management, a fost interesat inițial de preluarea companiei, dar s-a retras de la negocieri, în timp ce companiile Xella (Germania) și CRH (Irlanda) nu au depus ofertele finale, dar au purtat discuții incipiente. Enterprise Investors a fost înființată în anul 1991 și administrează șase fonduri de investiții, cu un capital de 1,6 miliarde de euro.

Cumpărător	Enterprise Investors
Avocați cumpărător	RTPR
Banca de investiții cumpărător	ING
Vânzător	Stache Lutz și Mihai Voiculescu
Ce s-a vândut	Simcor Oradea
Valoarea tranzacției	53 mil. euro
Data încheierii tranzacției	aprilie 2008

ORESA VENTURES

TREI SUCURSALE ALE SOMACO

► Cătălin LUPOAIE

Sectorul construcțiilor se afla în plină efervescență anul trecut, când fondul de investiții Oresa Ventures căuta oportunități de extindere a afacerilor pe piața locală. Astfel, după ce au achiziționat producătorul de lacuri și vopsele Fabryo Corporation (fosta Guzu Chim), suedezi s-au antrenat pentru nivelul următor, piața de materiale de construcții prefabricate și BCA (beton celular autoclavizat).

Oresa Ventures, prin firma Sonriso Investments, a preluat anul trecut trei sucursale ale producătorului de materiale de construcții Somaco, controlat de omul de afaceri Ștefan Rădulescu, în urma unei tranzacții care s-a ridicat la circa 32,5 mil. euro.

„Pe 12 septembrie am încheiat tranzacția prin care am preluat cele trei sucursale plus circa 500 de angajați. Ulterior, am trecut la un control riguros al businessului, am investit în rebranduirea unor produse, în creșterea calității și în majorarea capacității de producție. În curând vom avea o nouă echipă de management cu care vrem să dezvoltăm businessul în următorii cinci ani”, spune Cornel Marian, directorul executiv al companiei suedeze de private equity Oresa

Ventures. Contractul final a fost încheiat în baza unui antecontract de vânzare-cumpărare, semnat între cele două părți pe 9 iunie 2008.

Oresa va investi în următorii trei ani circa 8-10 milioane de euro în dezvoltarea afacerii Sonriso, o parte din investiții fiind deja începute anul trecut.

„Am mărit cu circa 25-30% capacitatea de producție de BCA și cu circa 20% pe cea de prefabricate, prin achiziția de utilaje noi. Anul acesta nu am stabilit exact valoarea investițiilor, pentru că nu știm cum va evolua piața. Nu avem vizibilitate pe termen scurt, însă considerăm că piața construcțiilor va continua să crească, mai ales în sectorul de infrastructură”, spune Marian. Personalul celor trei sucursale, totalizând aproape circa 500 de angajați, a fost preluat integral de Sonriso Investments.

Producătorul de materiale de construcții Somaco, care a vândut cele trei sucursale, era controlat în proporție de 53% de omul de afaceri Ștefan Rădulescu, în timp ce West-Mar Logistic, firmă controlată de asemenea de familia Rădulescu, deținea 37,1% din titluri, potrivit ultimelor informații disponibile.

Cumpărător	Sonriso Investments (Oresa Ventures)
Avocați cumpărător	Popovici, Nițu și Asociații
Vânzător	Ștefan Rădulescu
Ce s-a vândut	trei fabrici din grupul Somaco
Valoarea tranzacției	32,5 mil. euro
Data încheierii	septembrie 2008

ENERGY BIO CHEMICALS CAROM ONEȘTI

► Roxana Petrescu

Singurul producător de cauciuc sintetic din România, Carom Onești, companie falimentară aflată pe platforma rafinării Rafo, a fost preluată la începutul anului trecut de către firma austriacă Energy Bio Chemicals la un preț de 25 de milioane de euro.

Inițial, prețul oferit de compania austriacă era de circa 13 milioane de euro, dar valoarea la care s-a încheiat tranzacția a fost de două ori mai mare.

În afară de Energy Bio Chemicals, de achiziția Carom Onești au mai fost interesate companiile Romcarbon Buzău, Bio Diesel Comănești și Bulgarska Energetika. Cu toate acestea, prima opțiune de cumpărare le revenea celor de la Energy Bio Chemicals, fiecare dintre cele trei companii menționate mai sus putând să intre în competiție în cazul în care urmau să prezinte o ofertă mai bună decât cea a austrieilor.

Vânzarea a cuprins zece active care sunt amplasate pe un teren în suprafață de circa 2,5 milioane de metri pătrați. Încheierea tranzacției cu austriecii de la Energy Bio Chemicals a venit după mai multe tentative eșuate privind vânzarea producătorului de cauciuc sintetic, prețul inițial de la care a pornit licitația fiind de 48 de milioane de euro. Această evaluare a fost realizată de către compania din Bacău Sierra

Quadrant Consulting Group în 2006, iar 6 milioane de euro din cele 48 de milioane de euro reprezentau obligațiile de mediu ale Carom Onești. Tocmai evaluarea acestor obligații de mediu au stat la baza primei amânări în ceea ce privește vânzarea producătorului de cauciuc sintetic. La începutul licitației au fost interesate mai multe companii din Israel, Rusia și Polonia, dar la final câștigătorul licitației a fost declarat o companie austriacă.

Carom este cea de-a doua firmă de pe platforma din Onești, ca mărime, după rafinăria Rafo. Fabrica a fost privatizată în iunie 2003, când fosta Autoritate pentru Privatizare și Administrare a Participațiilor Statului a vândut 51% din acțiuni către societatea Tender din Timișoara, pentru 5,5 mil. euro. Firma a intrat în faliment în noiembrie 2005, după ce Tribunalul Bacău a hotărât lichidarea judiciară, la cererea administratorului judiciar și a creditorilor.

Potrivit celor mai recente informații din partea Energy Bio Chemicals, investițiile la Carom Onești urmau să ajungă la 20 de milioane de euro astfel încât compania să înceapă producția de biodiesel. În același timp, noii proprietari erau interesați și de posibilitatea reluării producției de cauciuc sintetic. Fabrica de biodiesel ar urma să fie construită anul acesta.

Cumpărător	Energy Bio Chemicals
Avocat cumpărător	Vilău & Mitel
Vânzător	Balkan Petroleum
Ce s-a vândut	Carom
Valoarea tranzacției	25 de milioane de euro
Data încheierii	februarie 2008

Radu STOICOVICIU

partener în cadrul departamentului de Tranzacții al
PricewaterhouseCoopers

► Izabela BĂDĂRĂU





Când se întâlnește cu un consultant de M&A, compania întreabă „Ești capabil să dai hot calls sau cold calls?”. Adică cunoști personal pe cineva la Londra care are numărul de mobil al celui interesat de achiziție sau trebuie să suni pe la recepții?

Așa descrie Radu Stoicoviciu, 48 de ani, partener în cadrul companiei de audit și consultanță PricewaterhouseCoopers, cu o experiență de 17 ani în companie, „arta și skill-ul principal” în intermedierea de fuziuni și achiziții (M&A).

„Potențialul în M&A este de a avea acces rapid la vânzători sau cumpărători. Tranzacțiile sunt foarte sensibile la elementul timp. Tehnica consultantului este de a crea un mediu competitiv în cadrul tranzacției, de a face ca, în același interval scurt de timp, mai mulți cumpărători să se lupte pentru acea firmă, scopul fiind desigur creșterea prețului oferit”, spune Stoicoviciu.

Mai apare însă o cerință, în afară de atragerea celor mai mulți și celor mai interesați în tranzacție. Menținerea lor.

„Credibilitatea celui care derulează o astfel de procedură este parte a acestui proces competitiv. Este important ca toată lumea să beneficieze de șanse egale. Potențialele probleme și riscuri, prezentate și explicate de la bun început, este un element determinant în bunul mers al tranzacției. Dacă societatea care este scoasă la vânzare nu este prezentată corespunzător, tranzacțiile se rup în multe cazuri. Cumpărătorul vine, sapă și găsește ceva extrem de riscant, care nu a fost explicat și pentru care nu au fost oferite soluții de anihilare.”

50% din tranzacții nu sunt încheiate la nivel de piață de fuziuni și achiziții, spune Stoicoviciu, cu precizarea că la PricewaterhouseCoopers, procentul este mai redus. Neînchiderea tranzacțiilor este și din cauza stadiului de îngheț în care a intrat piața de M&A în a doua jumătate a anului 2008.

„Au existat tranzacții în 2008 care au ajuns în faze înaintate de negociere, dar care nu s-au semnat. Au fost amânate sau chiar anulate, din motive evidente: s-a ajuns de exemplu în octombrie ca aceia în faza de oferte angajate să nu mai poată menține prețul din iunie 2008. Nu mai făcea sens. Este ușor de imaginat că cineva în vară se gândea că afacerea lui valorează 10 unități, iar în toamnă nimeni să nu mai fie dispus să dea mai mult de 6 unități.”

Anul trecut a fost unul atipic pentru piață în general, dar Stoicoviciu îl consideră „unul” extraordinar pentru compania la care lucrează, din moment ce a fost încheiată privatizarea Electrica Muntenia Sud, în care grupul italian Enel a investit 820 mil. euro. Se știe că cea mai mare parte din onorariul pe tranzacție, consultantii îl primesc la sfârșit, la închiderea efectivă a procedurilor.

„Arta consultantilor în domeniu mai ține și de decizia de a te implica sau nu în tranzacție”, spune Stoicoviciu, referindu-se la faptul că un consultant poate alocă timp și muncă aproape gratis, dacă tranzacția nu se încheie.

La ce procent de risc de neînchidere a tranzacției se angajează consultantii? „Nivelul riscului nu se spune, este secret comercial”, zâmbește Stoicoviciu.

LINDAB SIPOG GROUP

► Cătălin LUPOAIE

Grupul suedez Lindab a devenit anul trecut cel mai mare jucător de pe piața de profile și învelișuri metalice după ce a preluat grupul slovac Sipog, care deținea două companii pe piața locală, Rova România și Vios. Astfel, grupul Lindab a ajuns la o cifră de afaceri de 63 de milioane de euro pe piața românească, prin companiile Lindab SRL, Lindab-Astron Building Systemes, Rova și Vios. Companiile Rova și Vios generează circa un sfert din afacerile Lindab în România.

„Tranzacția va permite Lindab să intre și pe segmentul țiglelor metalice mai ieftine și va crea un avantaj competitiv, pentru că produsele Rova și Vios sunt cu 15-20% mai ieftine decât cele Lindab”, spunea la momentul anunțării tranzacției Andrei Sulyok, directorul general al Lindab în România.

Grupul slovac Sipog avea subsidiare în Cehia și în România, ținta Lindab fiind de a intra direct pe primul loc pe piața slovacă, unde avea o poziție slabă. De altfel, preluarea Sipog a contribuit la creșterea veniturilor Lindab în Europa

Centrală și de Est și în zona Comunității Statelor Independente (CSI) cu 12%, până la 307 milioane de euro, circa o treime din veniturile totale ale grupului de un miliard de euro.

Grupul Lindab deține în România compania Lindab din Ștefănești de Jos, care activează în domeniul producerii și comercializării țiglei metalice, tablei cutate și sistemelor de drenare a apei.

Rova România Sibiu comercializează țiglă metalică, sisteme de drenare a apei, tablă cutată și grinzi metalice. Vios-Ro Brașov vinde sisteme de drenare a apei, sisteme de fixare, materiale pentru izolații, folie anti-condens și tablă plană.

Lindab s-a dezvoltat puternic pe piață locală, de la intrarea pe piața românească în 1994, prin intermediul importurilor și distribuției, iar în 2001 a început producția datorită consumului ridicat de țigle metalice, în defavoarea produselor din beton sau ceramică, pentru că în majoritatea zonelor din România era utilizată în mod tradițional „tabla”.

Cumpărător	Lindab
Avocați cumpărător	Mușat și Asociații
Vânzător	Sipog Group
Ce s-a vândut	Companiile Rova și Vios (deținute de Sipog Grup)
Valoarea tranzacției	24,5 mil. euro
Data încheierii (luna)	septembrie 2007

BARLINEK DIANA FOREST

► Ioana DAVID

Cumpărător:	Barlinek
Vânzător:	Eurogalia și Triple Gest
Ce s-a vândut:	99,9% din acțiunile Diana Forest
Valoarea tranzacției:	23 mil. euro

Producătorul de pardoseli și parchet din lemn Barlinek, deținut de Michal Solowow, cel mai bogat om de afaceri polonez, a achiziționat în primăvara anului trecut 99,9% din acțiunile Diana Forest din Bacău de la companiile spaniole Eurogalia și Triple Gest. Valoarea tranzacției a fost de 23 mil. euro, după ce spaniolii au derulat investiții de 90 mil. euro după preluarea de la statul român în 1998. Anterior vânzării către Barlinek, producătorul din Bacău a fost nevoit să închidă una dintre cele trei unități de producție pe care le opera din cauza pierderilor înregistrate la activitatea de export, dar și pe fondul creșterii prețurilor cu materia primă.

WEATHERFORD FOSERCO, AQUAFOR

► Roxana PETRESCU

Grupul american Weatherfor, unul dintre cei mai mari furnizori de servicii pentru industria petrolieră, a realizat în 2008 mai multe achiziții pe piața locală, ultima dintre tranzacțiile anunțate fiind cea de preluare a 81,63% din acțiunile firmei de foraj Foserco Târgu-Ocna, compania care aparținea grupului Upetrom. Americanii au plătit 20 mil. euro pentru preluarea Foserco. Grupul Upetrom este controlat de Gabriel Comănescu. Între cele două părți a mai avut loc o tranzacție prin intermediul căreia Weatherford a preluat o serie de active pentru foraj grupate în jurul companiei Aquafor.

Cumpărător	Weatherford
Avocați cumpărător	NNDKP (Nestor)
Vânzător	Upetrom
Ce s-a vândut	Foserco, Aquafor
Valoarea tranzacției	20 mil. euro
Data încheierii tranzacției	noiembrie 2008

NAURU HOLDINGS ROMENERGO

► Roxana PETRESCU

Romenergo, companie care are mai multe activități în domeniul energiei electrice, a fost preluată la sfârșitul anului trecut în proporție de 73% de către un grup de investitori româno-britanic organizați în firma denumită Nauru Holdings. Valoarea tranzacției a fost de circa 20 de milioane de euro și acesta a fost primul „deal” al Nauru Holdings pe piața energetică locală. Compania nu exclude însă achiziția și a altor companii de profil, dar spune că deocamdată este preocupată de dezvoltarea activităților privind distribuția, furnizarea și producția de energie electrică din cadrul Romenergo. Romenergo avea în 2007 afaceri de 37,3 mil. euro.

Cumpărător	Nauru Holdings
Avocați cumpărător	Popovici Nitu și Asociații
Bancă de investiții cumpărător	Capital Partners
Vânzător	95 de acționari persoane fizice ai Romenergo
Ce s-a vândut	73% din acțiunile Romenergo
Valoarea tranzacției	20 mil. euro
Data încheierii tranzacției	noiembrie 2008

JOLIDON IMPORT EXPORT LILLY ITALIA

► Cristina STOIAN

Cumpărător	Jolidon
Consultant cumpărător	Nistorescu, Șomlea & Asociații în asociere cu Țuca Zbârcea & Asociații
Vânzător	Lilly Italia
Ce s-a vândut	pachetul de acțiuni al Lilly Italia
Valoarea tranzacției	circa 20 mil. euro
Data încheierii	aprilie 2008

Grupul Jolidon, controlat de omul de afaceri Gabriel Cârlig, a cumpărat anul trecut compania italiană Lilly, care deține o rețea de distribuție în peste 30 de țări și o producție anuală de peste șase milioane de articole de lenjerie. Surse din piață susțin că tranzacția a valorat aproximativ 20 mil. euro, dar suma nu a fost confirmată de producătorul de lenjerie. Atragerea companiei din Italia nu a reprezentat doar o creștere a capacităților de producție a Jolidon, ci și îmbogățirea portofoliului cu trei mărci de lenjerie Lilly, Eclizia și Kelitha. Jolidon deține peste 140 de magazine în Europa.

AGRO SYD INVEST

PROPRIETARII A 1.200 DE TERENURI

► Cristina Stoian

Cumpărător	Agro Syd Invest
Avocat cumpărător	Wolf Theiss
Vânzători	proprietarii a 1.200 de terenuri
Ce s-a vândut	5.000 de hectare de teren agricol
Valoarea tranzacției	20 mil. euro

Compania daneză Agro Syd Invest a intrat în posesia a peste 5.000 de hectare de teren agricol, în urma unor tranzacții succesive cu proprietarii a 1.200 de terenuri individuale, valoarea totală estimată ajungând la peste 20 de milioane de euro. Bugetul pentru achiziția de terenuri în România nu a fost confirmat însă de cumpărător. Agro Syd Invest a primit consultanță și a fost consiliată de către Wolf Theiss, filiala locală a firmei de avocatură cu același nume din Austria, în procesul de due diligence. Terenul, ai cărui vânzători nu sunt cunoscuți, va fi utilizat pentru dezvoltarea de parcuri eoliene, în scopul producției agricole și ca teren pentru investiții.

DÜFA DEUTEK

BENGROSS COMIMPEX

► Cătălin LUPOAIE

Omul de afaceri Corneliu Stan a pariat la începutul anului 2007 pe adezivi și a câștigat. Bengoss Comimpex a distribuit din 1998 și până la sfârșitul anului 2006 plăci ceramice (gresie și faianță) și obiecte sanitare, însă cum afacerea nu mai mergea foarte bine, Stan a decis să intre pe producție și a construit o fabrică de adezivi și mortare la Cluj, sub marca Bauleiter, în urma unei investiții de circa 5 mil. euro. La un an după ce a pornit businessul cu adezivi, Stan a fost asaltat de fondurile de investiții și a „cedat” la oferta de 18,9 mil. euro a companiei Advent International.

Cumpărător	düfa Deutek (Advent International)
Auditor cumpărător	Ernst & Young
Vânzător	Corneliu Stan
Ce s-a vândut	Bengoss Comimpex
Valoarea tranzacției	18,9 mil. euro
Data încheierii	martie 2008

WEATHERFORD ATLAS GIP

► Roxana PETRESCU

Grupul american Weatherford, specializat în prestarea de servicii pentru industria petrolieră, a cumpărat în luna iulie a anului trecut 86,01% din acțiunile companiei Atlas Gip, aflată în grupul Tender, pentru care a plătit 60,7 mil. lei (16,8 mil. euro). Compania a lansat, în perioada 31 octombrie-10 noiembrie, o ofertă publică de preluare a pachetului de 13,99% din acțiunile pe care nu îl deținea. Astfel, compania americană și-a majorat participația la 95,82% din Atlas Gip și a delistat-o de la Bursă. Atlas Gip Ploiești, cea mai mare companie de carotaj din România, a realizat anul trecut un profit net de 24,2 mil. lei, la o cifră de afaceri de 110 mil. lei (29,9 mil. euro).

Cumpărător	Weatherford
Avocați cumpărător	NNDKP (Nestor)
Vânzător	Grupul de firme Tender
Ce s-a vândut	Atlas Gip
Valoarea tranzacției	16,8 mil. euro
Data încheierii tranzacției	februarie 2009

ORESA VENTURES FAMILIA GUZU

► Cătălin LUPOAIE

Cumpărător	Oresa Ventures
Avocați cumpărător	Popovici Nițu & Asociații
Vânzător	Familia Guzu
Ce s-a vândut	51% din Fabryo, în două tranșe
Valoarea tranzacției	16 mil. euro
Data încheierii	aprilie (36%), decembrie (15%)

Daniel Guzu începea afacerea Guzu Chim (actuala Fabryo Corporation) în 1994, imediat după ce a terminat facultatea, când a deschis un mic atelier în care producea antigel. În 15 ani, Fabryo Corporation a devenit unul dintre primii trei producători de lacuri și vopsele de pe piață, moment în care Daniel Guzu a hotărât să iasă definitiv din acționariatul companiei în două etape. În primăvara anului trecut, familia Guzu a vândut 36% din afacere, iar la sfârșitul anului ultima participație de 15%, încheind un exit de 20 de milioane de euro.

LISTAREA TERAPLAST BISTRIȚA

► Vlad ANASTASIU

Vânzător	Teraplast Bistrița
Consultant vânzător	Raiffeisen Capital & Investment
Cumpărători	investitori de pe Bursă
Obiectul tranzacției	20% din Teraplast
Valoarea tranzacției	13,5 milioane de euro
Data încheierii	aprilie 2008

Producătorul de profile și țevi din PVC Teraplast Bistrița (TRP) a derulat în aprilie anul trecut o ofertă publică inițială de vânzare a 20% din capitalul social al companiei, prin intermediul căreia a strâns circa 13,5 milioane de euro de la investitorii de pe Bursă. Compania, controlată de oamenii de afaceri Dorel Goia și Emanuel Viciu, a utilizat fondurile pentru finalizarea procesului de relocare a activității. Prețul de ofertă a fost de 1 leu pe acțiune, iar la subscrierea ofertei publice de preluare au participat circa 400 de investitori. În prezent, acțiunile Teraplast se tranzacționează la o treime din prețul de ofertă.

PPF INVESTMENTS GRUP DEZVOLTARE REȚELE

► Roxana PETRESCU

Fondul de investiții PPF Investments și-a completat anul trecut portofoliul de companii de pe piața locală a distribuției și furnizării de gaze naturale printr-o nouă achiziție: Grup Dezvoltare Rețele. Valoarea tranzacției a fost de 6,5 mil. euro, iar compania se alătură firmei Gaz Sud preluată de cehi în 2007. Potrivit datelor existente la momentul tranzacției, Grup Dezvoltare Rețele era deținută de două persoane fizice române, și anume Ion Stanciu (15%) și Gheorghe Stan (85%). După preluarea integrală a companiei Gaz Sud, cehii au declarat că vor continua achizițiile.

Cumpărător	PPF Investments
Vânzător	Gheorghe Stan
Avocat vânzător	Voicu și Filipescu
Ce s-a vândut	100% din Grup Dezvoltare Rețele
Valoarea tranzacției	6,5 milioane de euro
Data încheierii tranzacției	iulie 2008

Zoltan KOSY

manager Tornator

▶ Ioana DAVID



Finlandezii de la Tornator au demarat anul trecut achizițiile de păduri pe piața locală și numai în 2008 au scos din buzunar aproximativ 40 mil. euro pentru proprietăți. Cu o experiență de mai puțin de zece ani pe piață, însă cu un portofoliu de peste 600.000 de hectare în Europa, Tornator a bifat în România a doua sa prezență externă.

„România este o țară interesantă, cu o rezervă forestieră importantă și cu perspective în ceea ce privește dezvoltarea pădurilor”, spune Zoltan Kosy managerul pe care Tornator l-a desemnat anul trecut să conducă operațiunile sale locale.

După un an de navetă Finlanda - România, începând cu 2009 Kosy s-a stabilit în România pentru a putea duce la capăt planul de a achiziționa până la 100.000 de hectare pe termen lung.

„Prețurile la pădurile din România sunt similare cu cele din Estonia și Finlanda. Prețul variază în funcție de locație, infrastructură, rezerve etc., însă am observat că a început să scadă anul acesta”, a explicat Kosy.

În prezent prețul unui hectar de pădure este între 2.000 și 3.000 de euro, însă dacă este să ținem cont de faptul că finlandezii nu cumpără mai puțin de 300-400 hectare, ei scot din buzunar cel puțin 600.000 de euro per tranzacție.

Tornator a fost de departe cel mai agresiv achizitor de păduri anul trecut, cu preluări de 12.000 de hectare într-un singur an numai de la persoane fizice. Finlandezii dețin păduri numai în zona Brașovului, iar începând cu ianuarie

au fost demarate și primele livrări de bușteni exclusiv pe piața internă. Exploatările de pădure sunt reglementate prin lege, astfel că acestea nu pot depăși ritmul de creștere al acelei păduri, de circa 5 metri cubi pe an pe hectar la zonele de foiase și de circa 7 metri cubi pe an pe hectar la cele de molid.

Decizia de a investi numai în zona Brașovului a avut la bază potrivit lui Kosy costurile mai reduse din această zonă precum și oferta mai mare disponibilă aici.

„În mod normal, dacă investești într-o activitate de producție, perioada de amortizare este de 5-10, poate 15 ani. În cazul pădurilor însă vorbim de perioade mult mai mari comparativ, dar și de un risc scăzut care compensează randamentele mai mici obținute”, a spus Kosy.

Veniturile pe care Tornator estimează că le va obține anul acesta pe piața internă sunt de 1-2 mil. euro.

„Veniturile vor depinde de prețul lemnului care se schimbă foarte mult în prezent. Este foarte greu să facem estimări pentru că industria construcțiilor este în criză, iar consumatorii finali sunt foarte instabili.”, a mai spus șeful Tornator.

Potrivit ultimelor date disponibile, companiile străine dețin pe piața locală între 50.000 și 100.000 de hectare de teren, printre investitori numărându-se Holzindustrie prin intermediul Cascade Empire, dar și fonduri de investiții.

Acționariatul Tornator se împarte între 13 companii, cea mai mare deținere având-o producătorul de hârtie Stora Enso.

AMEROPA HOLDING- COMCEREAL CONSTANȚA

► Andrei CHIRILEASA

Firma elvețiană Ameropa Holding, cu activități în comerțul cu cereale și îngrășăminte chimice, a cumpărat în vara anului trecut un pachet de 24,5% din acțiunile depozitarului de cereale Comcereal Constanța (CCRL), pentru 5,8 milioane de euro. Ulterior, Ameropa a derulat o ofertă publică de preluare pentru restul de acțiuni, în urma căreia și-a majorat participația la 87,7%. SIF Transilvania, acționarul principal al Comcereal, și-a vândut pachetul de 40,5% pentru 9,7 mil. euro.

Vânzător	Bank Austria Creditanstalt, SIF Transilvania, investitori de pe Bursă
Cumpărător	Ameropa Holding
Consultanți cumpărător	Popovici, Nițu & Asociații, BCR
Obiectul tranzacției	87,7% din Comcereal Constanța
Valoarea tranzacției	18 milioane de euro

RAEF Eco ENERG LEMN

► Ioana DAVID

Cumpărător	Romanian American Enterprise Fund (RAEF)
Vânzător	persoane fizice și un producător din industria prelucrării lemnului
Ce s-a vândut	70% din Eco Energ Lemn
Valoarea tranzacției	peste 10 mil. euro

Fondul de investiții Romanian American Enterprise Fund (RAEF), coordonat de Horia Manda, a achiziționat anul trecut o fabrică de micropeleți de lângă Sighetu Marmatei (județul Maramureș) și a marcat în acest fel una dintre primele investiții într-o afacere de nișă în sectorul energetic și una dintre puținele semnate de un fond de investiții în plină criză. Tranzacția a fost de peste 10 mil. euro, din care 5 mil. euro finanțare sub formă de împrumut și aproximativ 5 mil. euro sub formă de equity. Producătorul era deținut de persoane fizice și un mic jucător din industria prelucrării lemnului.

EDP

RENOVATIO POWER ȘI CERNAVODĂ POWER

► Roxana PETRESCU

Cumpărător	EDP Renovaveis
Avocați cumpărător	Schoenherr și Asociații
Auditor cumpărător	Ernst & Young
Vânzător	Renovatio Group Limited (Nicosia)
Ce s-a vândut	Renovatio Power și Cernavodă Power (proiecte eoliene)
Valoarea tranzacției	8,4 mil. euro
Data încheierii tranzacției	octombrie 2008

Portughezii de la Energias de Portugal (EDP) au plătit anul trecut 8,4 mil. euro pentru preluarea a două companii care au în dezvoltare mai multe proiecte pe partea de energie eoliană totalizând 736 MW. Cele două companii se numesc Cernavodă Power și Renovatio Power și erau deținute de o companie înregistrată în Cipru, Renovatio Group Limited. Tranzacția a fost realizată prin subsidiara EDP Renovaveis și cuprinde și un comision de succes care va fi plătit când proiectele vor ajunge la etapa construcției. La Renovatio Power SRL din București, firma cipriotă are 95% din părțile sociale, diferența de capital fiind în posesia unei persoane fizice.

WEATHERFORD

BOSS CÂMPINA, PETROM

► Roxana PETRESCU

Grupul american cu activități în domeniul serviciilor pentru industria petrolieră Weatherford și-a început campania de achiziții de anul trecut prin preluarea în februarie a firmei BOSS Câmpina (Baza de Operațiuni Speciale) de la Petrom, parte a grupului petrolier OMV. Tranzacția a fost evaluată la 10 mil. euro, iar după aceasta Weatherford a mai încheiat tranzacții de preluare cu grupul Tender pentru Atlas Gip, precum și cu grupul Upetrom, de unde a preluat companiile Foserco și Aquafor. În total, tranzacțiile de anul trecut făcute de Weatherford au ajuns la o valoare de circa 45 mil. euro.

Cumpărător	Weatherford
Vânzător	OMV Petrom
Avocat vânzător	Țuca Zbârcea și Asociații
Ce s-a vândut	BOSS Câmpina
Valoarea tranzacției	10 mil. euro
Data încheierii tranzacției	februarie 2008

CARGILL CANOPUS STAR

► Diana TUDOR

Cargill Agricultura, companie care a rulat la nivelul anului 2007 afaceri de peste 156 de milioane de euro și parte a grupului care formează filiala locală a gigantului american Cargill, a achiziționat în luna iunie a anului trecut 30% din Canopus Star, firmă care operează propriul terminal specializat în manipularea și depozitarea cerealelor și furajelor în portul Constanța.

Canopus Star este deținută de Transport Trade Services, care are ca principal obiect de activitate expediția de mărfuri. Valoarea tranzacției, intermediată de casa de avocatură Popovici Nițu și Asociații, a fost de 7,5 milioane de euro.

Cumpărător	Cargill Agricultura
Avocați cumpărător	Popovici Nițu și Asociații
Vânzător	Transport Trade Services
Ce s-a vândut	30% din Canopus Star
Valoarea tranzacției	7,5 milioane de euro
Data anunțării	iunie 2008

RC2 POLICOLOR

► Vlad ANASTASIU

Vânzător	RAEF
Cumpărători	RC2 și RIF
Obiectul tranzacției	33,2% din Policolor București
Valoarea tranzacției	27,5 milioane de euro
Data încheierii	iunie 2008

La jumătatea anului trecut, acțiunile producătorului de lacuri și vopsele Policolor București (PCL) au făcut obiectul a două tranzacții în valoare de 27,5 mil. euro, prin intermediul cărora fondul de investiții American Enterprise Fund (RAEF) a vândut participația de 33% deținută către alte două fonduri, RIF și RC2. Tranzacția s-a desfășurat la un preț de 4,27 lei/acțiune. În urma tranzacției, RIF și RC2 au ajuns să dețină peste 92% din companie, iar în toamna anului trecut, cele două fonduri au derulat o ofertă publică de preluare a 4,55% din acțiunile Policolor de la minoritari. În decembrie 2008, compania a primit avizul CNVM pentru delistare.

TRI GRANIT

MARMURA BUCUREȘTI

► Andrei CHIRILEASA

Cumpărător	TriGranit
Avocați cumpărător	Popovici Nițu & Asociații
Vânzător	Astra Vagoane Călători
Ce s-a vândut	Marmura București
Valoarea tranzacției	7 milioane de euro
Data încheierii	2008

Compania de dezvoltare imobiliară TriGranit, care a realizat și vândut mallul Polus Center din Cluj, a achiziționat anul trecut firma Marmura București de la firma Astra Vagoane Călători, controlată de omul de afaceri Cristian Burci, într-o tranzacție de șapte milioane de euro.

Tranzacția a fost realizată probabil cu scop imobiliar, ținând cont că firma deține două loturi cu o suprafață totală de aproape 15.000 de metri pătrați pe bulevardul Bucureștii Noi din zona de nord-vest a Capitalei.

PETROM

PETROM AVIATION

► Roxana PETRESCU

Petrom, cea mai mare companie locală, a achiziționat anul trecut, dar și la începutul acestui an, mai multe pachete de acțiuni din Petrom Aviation, majorându-și participația la 93,14%. Anterior ofertei de cumpărare, în structura acționarului Petrom Aviation se mai regăsea Rivta Handelsge, firmă controlată de omul de afaceri Fathi Taher cu 6% din acțiuni. Petrom Aviation a trecut pe profit anul trecut, cu un câștig net de 1,42 mil. lei (0,4 mil. euro), față de pierderi de 2,39 mil. lei în 2007, și a consemnat venituri de 256,78 mil. lei.

Cumpărător	Petrom
Avocați cumpărător	Schoenherr și Asociații
Vânzător	Asoc. Salariaților din Petrom, acționari minoritari
Ce s-a vândut	mai multe pachete de acțiuni din Petrom Aviation
Valoarea tranzacției	5 mil. euro
Data încheierii tranzacției	februarie 2009

BRUNATA INTERNAȚIONAL ELSACO

► Cătălin LUPOAIE

Piața de servicii de calcul a consumurilor individuale de apă și căldură a început să se dezvolte începând cu anul 2001, când au fost montate primele repartitoare de costuri (apometre). Compania daneză Brunata, unul dintre cei mai mari producători de repartitoare de costuri din Europa, a preluat la începutul anului trecut 50% din acțiunile companiei Elsaco din Botoșani, pentru circa 6 milioane de euro.

Compania are în prezent peste 500.000 de clienți în principalele orașe din țară și distribuie repartitoare de cost, contoare de apă, contoare pasante gaz sau centrale termice murale.

Cumpărător	Brunata Internațional
Avocat cumpărător	D&B David și Baias
Vânzător	Iftime Valeriu, Vitaru Ovidiu, Parfenov Petru, Popa Doru
Ce s-a vândut	50% din Elsaco
Valoarea tranzacției	6 mil. euro
Data încheierii	ianuarie 2008

LISTAREA CONTOR GROUP ARAD

► Vlad ANASTASIU

Vânzător	Contor Group Arad
Consultant vânzător	IFB Finwest
Cumpărători	MEI, investitori de pe Bursă
Obiectul tranzacției	25% din Contor Group
Valoarea tranzacției	3,2 milioane de euro
Data încheierii	martie 2008

Contor Group (CGC), societate care se ocupă cu producția de aparatură și instrumente de măsură, verificare și control, a derulat în luna martie a anului trecut o ofertă publică inițială în vederea listării companiei la Bursă, prin intermediul căreia a vândut 25% din acțiuni, la un preț de 0,38 lei pe acțiune. În urma ofertei, societatea a reușit să atragă circa 3,2 milioane de euro. Compania este controlată de grupul Contor Caracioni, înregistrat în Germania, care și-a majorat recent participația la 61%, după ce a preluat 48% din companie de la Waterhouse SRL din Arad.

CĂMÂRZAN - VERSOPA

► Cătălin LUPOAIE

Omul de afaceri brașovean Dan Cămârzan are în derulare mai multe investiții în imobiliare în județul Brașov, cel mai mare proiect fiind dezvoltarea unui proiect de birouri cu trei clădiri clădiri de birouri cu 8, 9 și respectiv 16 etaje și un heliport, investiție de circa 30 de milioane de euro.

Cămârzan a preluat anul trecut compania Versopa, care a dezvoltat un proiect de birouri în Polonia, pentru a-și extinde afacerile în străinătate.

Cumpărător	Dan Cămârzan
Avocați cumpărător	Jinga și Asociații
Vânzător	Versopa (Luxemburg)
Ce s-a vândut	Kronvest
Valoarea tranzacției	3 mil. euro
Data încheierii	iunie 2008

HOLZINDUSTRIE - FOSTA FABRICĂ SWEDWOOD

► Ioana DAVID

Grupul austriac Holzindustrie Schweighofer cu investiții greenfield de peste 250 mil. euro în România a semnat în decembrie 2008 achiziția fostei fabrici Swedwood pe care IKEA o opera pe piața locală și pe care a închis-o în vara anului trecut. În această locație Schweighofer va produce panouri din lemn masiv, pentru care urma să angajeze aproximativ 200 de oameni. Aceasta este a treia unitate de producție pe care austriecii o au în România, după Sebeș și Rădăuți.

Cumpărător	Holzindustrie Schweighofer
Vânzător	Swedwood (divizia de producție a IKEA)
Ce s-a vândut	fabrica de la Siret
Valoarea tranzacției	12 mil. euro*
Data încheierii	decembrie 2008

* este suma care apare la Registrul Comerțului ca majorare de capital la Siret Furniture Company

JOLIDON IMPORT EXPORT - TRICOTAJE INEU

► Cristina STOIAN

Producătorul de lenjerie Jolidon a cumpărat anul trecut pachetul majoritar de acțiuni al fabricii Tricotaje Ineu, finalizarea contractului având loc în iunie 2008. Tricotaje Ineu a fost înființată în urma privatizării fostei secții Ineu din cadrul Întreprinderii Tricoul Rosu din Arad. Gabriel Cârlig, proprietarul Jolidon, a avut ca asistentă juridică în timpul negocierilor casa de avocatură Țuca Zbârcea & Asociații. Tranzacția a fost realizată pe bursă, prin intermediul SSIF Interdealer Capital Invest, deținută de Jolidon și Cârlig.

Cumpărător	Jolidon Import Export
Consultant cumpărător	Nistorescu, Șomlea & Asociații în asociere cu Țuca Zbârcea & Asociații
Vânzător	Tricotaje Ineu
Ce s-a vândut	Tricotaje Ineu
Valoarea tranzacției	N/A
Data încheierii	aprilie 2008

LAFARGE - GHM MIXBETON

► Cătălin LUPOAIE

Grupul francez Lafarge a derulat în perioada 2007-2008 investiții de 125 mil. lei (35 mil. euro) pentru dezvoltarea diviziei de agregate și betoane atât prin achiziții, cât și prin deschiderea unor noi stații de betoane. Cea mai importantă tranzacție a fost preluarea procătorului de betoane GHM Mixbeton din Cluj-Napoca, prin intermediul companiei Cariere Plus. Lafarge este unul dintre cele trei grupuri care controlează piața românească a cimentului, alături de Holcim (Elveția) și HeidelbergCement (Germania).

Cumpărător	Lafarge
Vânzător	Gh. Buzdugan, Maria Buzdugan, Horațiu Sibianu
Ce s-a vândut	GHM Mixbeton
Valoarea tranzacției	N/A
Data încheierii tranzacției	martie 2008

PALFINGER BULGARIA - NIMET

► Roxana PETRESCU

Producătorul austriac de sisteme de ridicare, încărcare și manipulare Palfinger, cu afaceri de circa 800 mil. euro anul trecut și un profit de 44 mil. euro, a preluat prin intermediul filialei din Bulgaria 40% din acțiunile companiei Nimet, specializată în producția de bare și țevi cromate. Cumpărătorul, respectiv compania Palfinger Bulgaria, a fost asistată în această tranzacție de casa de avocatură DLA Piper, dar valoarea acesteia nu a fost publicată până acum.

Cumpărător	Palfinger Bulgaria
Avocați cumpărător	DLA Piper
Vânzător	Nimet
Ce s-a vândut	40% din acțiunile Nimet
Valoarea tranzacției	N/A
Data încheierii tranzacției	N/A

ROMPETROL GAS - CRIMBO GAS

► Roxana PETRESCU

Rompertrol Gas, divizia de comerț cu gaz petrolier lichefiat (GPL) a grupului Rompertrol, a preluat în întregime activele de comercializare a autogazului aparținând grupului Crimbo, controlat de președintele executiv al clubului de fotbal Dinamo, Cristi Borcea. Activele vor fi închiriate pe o perioadă de cinci ani, după care vor fi achiziționate. În urma acestei tranzacții, Rompertrol Gas și-a triplat numărul de stații de comercializare a GPL-ului auto, adăugând 150 de punte de alimentare la cele 70 deja existente ale grupului.

Cumpărător	Rompertrol Gas
Vânzător	Cristi Borcea, Crimbo Gas
Ce s-a vândut	150 de punte de alimentare cu GPL ale Crimbo Gas
Valoarea tranzacției	N/A
Data încheierii tranzacției	octombrie 2008

SCHNEIDER ELECTRIC - MERTEN ROMÂNIA

► Roxana PETRESCU

Grupul francez de ingineri Schneider Electric a preluat în iunie anul trecut divizia locală a Merten din România. Cele două companii se aflau la acel moment la nivel mondial în plin proces de fuziune. Produsele Merten sunt destinate controlului iluminatului, încălzirii, ventilației, dar și echipamentelor de supraveghere instalate în încăperi. Prin preluarea diviziei Merten România, filiala locală a Schneider Electric poate oferi clienților soluții adiționale de management al energiei în segmentul rezidențial și comercial.

Cumpărător	Schneider Electric
Vânzător	Merten România
Ce s-a vândut	100% din Merten
Valoarea tranzacției	N/A
Data încheierii tranzacției	iunie 2008

SHV GAS - CRIMBO GAS

► Roxana PETRESCU

Prima parte din Crimbo Gas, afacerea cu GPL condusă de președintele executiv al clubului de fotbal Dinamo, care a fost vândută a fost segmentul cu butelii. Cumpărătorul a fost grupul olandez SHV Gas cu care inițial negocierile s-au dus pentru preluarea în întregime a Crimbo Gas. SHV Gas Olanda a preluat controlul unic asupra firmelor SC Crimbo Gas Giurgiu SA, SC Crimbo Gas 2003 Caracal, SC Crimbo Gas Făurei și activelor SC Crimbo Gas Zlatina aferente distribuției de GPL în butelii.

Cumpărător	SHV Gas
Consultant financiar	cumpărător PricewaterhouseCoopers
Vânzător	Cristian Borcea și Constantin Rizescu
Ce s-a vândut	mai multe filiale Crimbo Gas
Valoarea tranzacției	N/A
Data încheierii tranzacției	august 2008

VERBUND - WINSTAR TRADING INTERNATIONAL

► Roxana PETRESCU

Verbund, cel mai mare producător și transportator de energie electrică din Austria, face primul pas concret pe piața locală a producției de energie electrică purtând negocieri pentru preluarea unui proiect de circa 100 MW în Dobrogea (Tulcea) cu dezvoltatorul de profil Winstar Trading International. Investiția într-un parc eolian de astfel de dimensiuni s-ar ridica la circa 150 de milioane de euro, proiectul în cauză având deja avizul de racordare la rețea din partea Transelectrica. Verbund a înregistrat anul trecut afaceri de 3,7 mld. euro.

Cumpărător	Verbund
Avocați cumpărător	Schoenherr și Asociații
Vânzător	Winstar Trading International
Ce s-a vândut	un parc eolian de circa 100 MW localizat în Tulcea
Valoarea tranzacției	N/A
Data încheierii tranzacției	în derulare

Tranzacții 2009

Cea mai mare tranzacție din piața bunurilor de larg consum a fost anul trecut achiziția Bere Mureș, cel de-al doilea cel mai mare producător de bere independent de pe plan local, de către Heineken România, într-o tranzacție de peste 150 de milioane de euro. În condițiile actuale ale mediului economic, foarte mulți jucători din industria alimentară și nu numai, ca Delaco, Pambac și CrisTim, nu fac anul acesta decât să aștepte oportunitatea pentru a realiza o achiziție care doar cu câteva luni în urmă i-ar fi costat cel puțin dublu. Șirul de achiziții a fost deschis încă din prima luna a acestui an, prin preluarea pachetului majoritar al Bere Azuga de către Ursus Breweries și a brandului Napoca de către Unilever.

cap.

4.

SERVICII & BUNURI DE CONSUM

HEINEKEN - BERE MUREȘ

DEUTSCHE BAHN - ROMTRANS

LACTALIS - LADORNA

DHL - CARGUS

AUCHAN (FRANȚA) - REȚEAUA AUCHAN

TNUVA ROMÂNIA ISRAEL - BERD

TENDER - JETRAN AIR

BAF - FRIGOTEHNICA

AEGIS - TEMPO MEDIA

DELHAIZE - LA FOURMI

ANA HOTELS - HILTON

ROCHE - TOP DIAGNOSTICS

PRO TV - RADIOURILE PRO

GED - DIAMEDIX

UNILEVER - ÎNGHEȚATA NAPOCA

SIGMABLEYZER - PRIMULACT

INVESTITORI LIBANEZI - TONELI HOLDING

RC2 - HOTELUL FANTASY BEACH

UPS - TRANS COURIER SERVICE

URSUS BREWERIES - BERE AZUGA

CARPATINA - HERCULANE WATER

AFFICHAGE ROMÂNIA - MULTIREKLAM

VIVATIS - SITEL GROUP

RADU ENACHE - TEREN PARCUL CAROL

ALBALACT - RARĂUL

GEOPOST - PEGASUS

DAN ADAMESCU - INTERCONTINETAL

TCE LOGISTICĂ - CURIERO

TYRAS - PRODLACTA

RTC - ALDO

FARMEC - GEROVITAL COSMETICS

ELIT - VERICOM

HIPERDIA - PRO LIFE

OMEGA PHARMA - HIPOCRATE 2000

HEINEKEN BERE MUREȘ

► Diana TUDOR

Cei șase acționari ai producătorului Bere Mureș - Virgil Mailat, Gheorghe Grec, Emil Morariu, Alexandru Rus, Nicolae Băcilă și Anghel Rujiu - au anunțat intenția de a vinde compania pe care au construit-o și au coordonat-o timp de 14 ani la finalul lunii decembrie a anului 2007. În acel moment, producătorul de bere care dorea să obțină cel puțin 150 de milioane de euro din vânzarea Bere Mureș anunța că poartă discuții doar cu filiala locală SABMiller, Ursus Breweries și cu un fond de investiții.

În ultima zi a lunii februarie a anului 2008 însă, reprezentanții filialei locale Heineken anunțau faptul că grupul olandez Heineken N.V. va cumpăra compania Bere Mureș, în aceeași zi în care contractul de achiziție a fost semnat.

Grupul olandez nu au dezvăluit valoarea tranzacției, însă potrivit reprezentanților celui de-al doilea cel mai mare producător independent de bere de pe plan local aceasta depășește 150 de milioane de euro, fiind atât cea mai mare achiziție din industria locală a berii, cât și cea mai mare tranzacție care a avut loc în 2008 în industria bunurilor de larg consum.

Deși a achiziționat toate cele trei active construite în cadrul companiei Bere Mureș, respectiv fabrica de bere, o fabrică de ape minerale și un complex turistic din Geoagiu-Băi, Heineken a vândut înapoi complexul turistic lui

Emil Morariu, unul dintre cei șase foști acționari ai Bere Mureș la puțin timp de la încheierea tranzacției.

Fabrica de ape minerale nu a fost vândută până în prezent, deși acesta a fost planul Heineken încă de la momentul achiziției.

Vânzarea Bere Mureș, pas pe care acționarii companiei doreau să îl facă de mai bine de doi ani, a adus în buzunarele lui Rus, Băcilă și Rujiu 12,5 milioane de euro, iar pentru Mailat, Grec și Morariu peste 35 de milioane de euro. În același timp, Heineken a obținut o companie cu o capacitate de producție de 1,6 milioane de hectolitri și vânzări de 1,2 milioane de hectolitri anual.

Cel mai mare câștig al Heineken România din această preluare a fost însă un plus de cotă de piață de peste 5%, într-un moment în care diferența dintre filiala locală a producătorului olandez și Ursus Breweries, subsidiara SABMiller, era de mai puțin de un procent.

Reprezentanții Heineken România au anunțat încă de anul trecut intenția de investi în 2009 aproximativ 50 de milioane de euro în modernizarea și renovarea fabricilor deținute pe plan local, peste cinci milioane de euro din această sumă fiind alocată achiziției de spații de depozitare, tancuri de producție, linii de producție și îmbuteliere pentru fabrica din Târgu Mureș.

Cumpărător	Heineken N.V.
Avocați cumpărător	Schoenherr și Asociații
Auditor cumpărător	Ernst & Young
Vânzător	Mailat Virgil, Grec Gh., Morariu E., Rus A., Băcilă N. și Rujiu Anghel
Avocați vânzător	Cabinetul de avocatură Chiriac Lucian
Ce s-a vândut	Bere Mureș
Valoarea tranzacției	150 de milioane de euro
Data anunțării	februarie 2008

DEUTSCHE BAHN ROMTRANS

► Cristina STOIAN

Cea mai mare tranzacție în transporturi din 2008 s-a încheiat la finalul anului, în decembrie, când gigantul german Deutsche Bahn, prin intermediul filialei DB Schenker, a preluat 99% din acțiunile celei mai importante case de expediții din România, Romtrans București, în urma unei investiții de aproximativ 90 mil. euro, potrivit datelor din piață.

Negocierile au fost marcate de două etape importante -due-diligence-ul și ofertarea celor 2.000 de acționari, procese care au necesitat maximum de resurse în principal din partea casei de avocatură care a consiliat cumpărătorul și care a asigurat întregul proces logistic.

Wolf Theiss, una dintre cele mai importante case de avocatură din centrul și estul Europei, prezintă și pe piața locală din 2005, a fost cea care a condus proiectul, printre avocații care au asistat în cadrul tranzacției numărându-se Mihaela Maxim și Ioana Iordănescu.

„Rolul Wolf Theiss București nu s-a limitat doar la consultanța acordată în legătură cu aspectele juridice și cele de structurare a tranzacției, ci a inclus și asistența privind pregătirea ofertei și a documentației aferente, precum și coordonarea și monitorizarea întregului proces logistic al ofertei”, a spus Brian Jardine, managing partner Wolf Theiss România.

De asemenea, casa de avocatură Reff&Asociații a consiliat cumpărătorul. „Tranzacția din 2008 a

însemnat asocierea unor branduri puternice și crearea unui lider internațional, într-un moment în care piața se reconfigurează. Pentru echipele de consultanți a fost un proces complex care a implicat o companie foarte mare și o structură de peste 2.000 de acționari. Negocierile nu au fost întotdeauna simple, dar rolul unui consultant este tocmai acela de a elimina obstacolele și de a facilita încheierea tranzacției în condiții satisfăcătoare pentru ambele părți”, a declarat Alexandru Reff, partener al Reff & Asociații, firma de avocatură afiliată Deloitte România.

Prețul tranzacției acceptat de cei 2.000 de acționari ai Romtrans a luat în calcul faptul că Romtrans avea filiale atât în țară, cât și în străinătate și era implicat în sectorul imobiliar. Nu s-a negociat păstrarea pozițiilor de management, acțiunile celor 15 persoane care formau Consiliul de Administrație fiind cumpărate la același preț ca și cele ale celorlalți acționari.

Dacă fiecare din cei 2.000 de angajați ar fi deținut participații egale, suma medie încasată ar fi fost de 45.000 de euro. Chiar dacă suma implicată în tranzacție a fost una importantă, turbulențele pe piața financiară nu au schimbat termenii contractului și nici nu au condus la sistarea negocierilor, mai ales că acestea ajunseseră la un nivel avansat la momentul în care efectele crizei au început să se resimtă pe piața locală, după cum au spus cei implicați în tranzacție.

Cumpărător	DB Schenker (Deutsche Bahn)
Avocat cumpărător	Wolf Theiss România, Viena și Budapesta
Vânzători	2.000 de acționari
Avocat vânzători	Reff & Associates
Ce s-a vândut	Romtrans
Valoarea tranzacției	între 80 și 90 mil. euro
Data încheierii	decembrie 2008

Edwin BOTTERMAN

Fost președinte și CEO al Heineken România

▶ Diana TUDOR





P

e data de 24 decembrie a anului 2007, Ziarul Financiar publica un articol în care acționarii Bere Mureș anunțau intenția de a vinde producătorul de bere mureșean pentru cel puțin 150 de milioane de euro. Două luni mai târziu, contractul de achiziție fusese deja încheiat. Surpriza a constat însă în faptul că deși reprezentanții Bere Mureș anunțaseră inițial că poartă discuții cu filiala locală a gigantului SABMiller, Ursus Breweries, și cu un fond de investiții, noul proprietar al celui de-al doilea cel mai mare producător independent de bere de pe plan local era Heineken.

„Am auzit despre intenția acționarilor Bere Mureș de a vinde compania în luna decembrie (n.red.- a anului 2007), așa că l-am sunat pe domnul Mailat (n.red.- unul dintre acționarii Bere Mureș), care ne-a confirmat faptul că purtau discuții cu unul dintre competitorii noștri de ceva timp”, a declarat Edwin Botterman, 51 de ani, cel care a ocupat în ultimii patru ani funcțiile de președinte și CEO al Heineken România.

Potrivit lui Botterman, reprezentanții Bere Mureș nu au dorit inițial să vândă compania, cel care venise inițial cu această propunere fiind unul dintre competitorii locali ai Heineken. Potrivit declarațiilor făcute de acționarii Bere Mureș competitorul era Ursus Breweries. „Aceasta explică de ce ei nu ne contactaseră înainte”, a adăugat Botterman.

Acesta este de asemenea motivul pentru care Heineken România nu avea în vedere, la momentul achiziționării Bere Mureș, nicio altă companie pe care ar fi fost interesată să o achiziționeze din industria locală a berii.

„Ne-am uitat, bineînțeles, prin piață și Bere Mureș era într-adevăr singura oportunitate «majoră» interesantă. Dar nu am intenționat să îi abordăm până în momentul în care am auzit de această oportunitate”, a afirmat președintele Heineken România.

Un alt aspect particular al acestei tranzacții a fost rapiditatea cu care a fost încheiată, anunțul semnării contractului de achiziție fiind realizat pe data de 29 februarie a anului trecut la doar două luni după începerea negocierilor.

„La fel ca toate negocierile, nici aceasta nu a fost ușoară, dar timpul în care au fost încheiate a fost extrem de scurt pentru o tranzacție de o asemenea mărime! Cred că am arătat nivelul corect de respect pe care orice antreprenor care a reușit asemenea succes îl merită, iar ei (n.red.-acționarii ai Bere Mureș) au apreciat acest lucru”, susține Botterman.

Virgil Mailat, unul dintre cei șase acționari Bere Mureș, a spus că prezența președintelui Heineken România, Edwin Botterman, a avut o contribuție esențială în realizarea tranzacției dintre Heineken și Bere Mureș, fără el existând șanse ca această tranzacție să nu se realizeze. „Am fost implicat în întregul proces de negocieri, deși nu am fost întotdeauna prezent fizic. De fapt, un rol foarte important a aparținut domnului Vasile Ciurbă, membru al consiliului de administrație, și lui Flavius Cîmpian, legal affairs manager al Heineken România. Ei s-au asigurat că păstrăm constant contactul și au făcut posibilă încheierea tranzacției”, a spus managerul Heineken. El a preluat, de la data de 1 aprilie, afacerea Heineken din Italia.

LACTALIS LADORNA

► Diana TUDOR

La șase ani după ce a vândut apele minerale Dorna către Coca-Cola, antreprenorul elvețian cu origini în Grecia, Jean Valvis, a semnat în aprilie 2008 cel al doilea exit de amploare - cel din businessul de lactate. Astfel, grupul de companii LaDorna, unul dintre primii cinci producători locali de lactate controlat de compania Roadside Investments Limited, a fost achiziționat de Lactalis, gigantul francez cu un rulaj anual de peste 10 mld. euro, prin BSA International.

„Tranzacția s-a realizat relativ repede, în ianuarie (n.red. - 2008) am semnat un memorandum of understanding (acord de principiu - n. red.), iar pe 16 aprilie am încheiat deal-ul. Negocierile nu au fost ușoare, mai ales că este o tranzacție complexă în care am vândut Dorna SA, Dorna Lactate, dar și Dorna Helas, compania de distribuție înființată în Grecia”, declara pentru ZF Jean Valvis la momentul încheierii tranzacției.

Fostul proprietar LaDorna susține că a purtat discuții pentru vânzarea businessului de lactate cu cinci companii, dintre care patru jucători strategici. Lactalis a fost ultima care și-a arătat interesul pentru a achiziționa grupul LaDorna, Valvis purtând primele discuții de preluare a grupului LaDorna încă din 2003. Antreprenorul a refuzat să dea orice detalii legate de valoarea

tranzacției, însă potrivit estimărilor ZF, deal-ul se situează la aproximativ 80 mil. euro, luând în calcul faptul că exit-ul a presupus și vânzarea companiei de distribuție din Grecia și că afacerile LaDorna au fost la finalul anului 2007 de 38 mil. euro în timp ce profitul operațional a fost de 4 mil. euro.

În deal-ul cu Lactalis, echipa LaDorna a fost coordonată chiar de Jean Valvis, ajutat de vicepreședintele financiar Răzvan Crețu, în timp ce consultanța juridică a fost asigurată de avocatul Sorin David de la casa de avocatură David&Baiaș, același avocat care a fost alături de Jean Valvis și la vânzarea apelor minerale Dorna către Coca-Cola. Lactalis l-a avut consultant pe Bogdan Iliescu, directorul diviziei corporate finance din BRD, care se ocupă cu operațiunile de fuziuni și achiziții pentru clienți.

Valvis susține că a dorit să iasă din businessul de lactate deoarece se simte în continuare creativ și vrea să investească în noi domenii, respectiv cel al vinurilor și al energiei eoliene. Deși a ieșit din businessul de lactate, Valvis nu a renunțat definitiv la brandul care i-a sporit averea cu zeci de milioane de euro, reușind să îi convingă pe francezi să folosească brandul LaDorna pentru pentru câteva categorii de produse, printre care cereale ecologice, batoane de ciocolată sau Musli.

Cumpărător	BSA International (Lactalis)
Avocați cumpărător	Gide Loyrette Nouel
Auditor cumpărător	Ernst & Young
Vânzător	Jean Valvis
Avocați vânzător	D&B David și Baiaș
Ce s-a vândut	Roadside Investments Limited
Valoarea tranzacției	80 de milioane de euro
Data anunțării	aprilie 2008

DHL CARGUS

► Cristina STOIAN

Compania de curierat DHL a devenit lider pe piața locală în urma preluării pachetului integral de acțiuni al firmei locale de profil Curiero, controlată până în luna aprilie 2008 de omul de afaceri Augustin Pleșea și fosta soție a acestuia, Carmina Dumitrescu. După negocieri de peste doi ani pentru achiziția Cargus, printre motivele importante de cumpărare numărându-se dinamica segmentului de curierat, DHL România a reușit să-și mărească semnificativ cota de piață, printr-o investiție de aproximativ 50 de milioane de euro, potrivit unor surse din piață, valoare neconfirmată însă de reprezentanții companiei.

Cargus a fost singura companie românească cu care DHL a ajuns la discuții avansate, în etapele tranzacției fiind consiliată de McGregors & Partenerii și de Linklaters. Auditul a fost realizat de compania Pricewaterhouse Coopers. Contractul de vânzare-cumpărare a conținut mai multe condiții, printre care renunțarea la parteneriatul pe care Cargus îl avea cu GeoPost sau păstrarea brandului Cargus. Ambele părți au fost de acord, DHL păstrând atât brandul autohton, cât și angajații companiei de curierat din România.

Cele două companii au așteptat apoi avizul Consiliului Concurenței care a venit la finalul anului trecut. În urma schimbării care a inter-

venit în acționariatul Cargus, Augustin Pleșea, care a renunțat la funcția de director general, a devenit consilier general al companiei. Și Carmina Dumitrescu, care era acționar al Cargus și ocupa funcția de director financiar, a renunțat la această poziție.

În momentul preluării, DHL, care face parte din grupul german Deutsche Post, deținea în România 23 de centre operaționale (Service Centers) și 25 de centre de expedieri (denumite și Service Points). În urma tranzacției, DHL și Cargus au rulat împreună în primul an afaceri de peste 80 de milioane de euro, potrivit estimărilor, un rulaj dublu față de următorii jucători Fan Courier și TNT, pe baza bugetelor anunțate la începutul anului trecut de aceste companii. Pentru anul acesta, cele două companii și-au stabilit deja primul buget comun-o creștere de 30%.

Curieratul intern are un ritm foarte mare de creștere, clasându-se din acest punct de vedere curieratul internațional. Acesta a fost și motivul pentru care germanii de la DHL nu au intrat cu o investiție greenfield, așa cum s-au gândit la început. O astfel de mișcare ar fi făcut mai grea încercarea de a-i ajunge din urmă pe jucătorii care au reușit să obțină cote de piață de peste 10%, cum a fost cazul Cargus.

Cumpărător	DHL
Consultant cumpărător	McGregors & Partenerii și Linklaters
Vânzător	Augustin Pleșea și Carmina Dumitrescu
Avocat vânzător	Salans
Ce s-a vândut	Cargus
Valoarea tranzacției	50 mil. euro
Data încheierii	aprilie 2008

BERD TNUVA

► Diana TUDOR

Prima tranzacție de anvergură care a avut loc pe piața românească în 2009 a fost exitul Băncii Europene pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BERD) din acționariatul filialelor locale ale producătorului de lactate israelian Tnuva. În cadrul acestei tranzacții, BERD a vândut participația de 35% deținută în cadrul Tnuva România Milk (TRM) și Tnuva România Dairies (TRD), după doar patru ani de la momentul intrării în acționariat. Cele două companii care grupează operațiunile de producție și de creștere a animalelor deținute de grupul israelian în România sunt deținute integral în prezent de Tnuva România Israel, potrivit datelor Registrului Comerțului.

„După ce pachetul majoritar al Tnuva Israel a fost achiziționat în ianuarie 2008 de fondul de investiții britanic Apax Partners și holdingul israelian Mivtach Shamir, noii acționari au reconfirmat faptul că angajamentul față de Tnuva România este un element semnificativ al strategiei lor internaționale de creștere.

Aceștia au fost de părere însă că deținerea întregului pachet de acțiuni al Tnuva România va contribui la dezvoltarea subsidiarei locale, motiv pentru care au decis achiziția pachetului minoritar deținut de BERD”, au declarat reprezentanții filialei locale BERD.

Cu un buget de publicitate de „câteva milioane de euro”, atât în 2007, cât și în 2008, împreună cu o campanie de promovare la nivel național și branduri care au intrat în top trei la mai puțin de un an de la începerea comercializării, Tnuva România a înregistrat anul trecut vânzări de aproximativ 20 de milioane de euro.

Dacă aplicăm același multiplu care a fost luat în considerare la evaluarea Danone în 2008, în anuarul „Top 100 cele mai valoroase companii din România”, de 1,7 ori cifra de afaceri, valoarea Tnuva ar depăși 50 de milioane de euro. Reprezentanții ambelor părți nu au dorit să dezvăluie valoarea acestei tranzacții declarând că este confidențială.

Instituția financiară, care a participat cu peste 15 mil. euro la investiția de 55 mil. euro într-o fabrică de lactate construită de la zero de grupul israelian, se află la al doilea exit din lactate, după ce a sprijinit și grupul Danone să pună pe picioare afacerea din România în anul 1998.

Potrivit reprezentanților BERD, documentația necesară instituției financiare a fost pregătită intern, în timp ce Tnuva a lucrat cu propria firmă de avocatură. Reprezentanții producătorului israelian de lactate nu au dorit să dezvăluie însă numele casei de avocatură sau de audit financiar care au asistat filiala locală Tnuva la realizarea acestei achiziții de acțiuni.

Cumpărător	Tnuva România Israel
Vânzător	Banca Europeană de Reconstrucție și Dezvoltare (BERD)
Avocați vânzător	intern
Ce s-a vândut	35% din acțiunile Tnuva România Milk și Tnuva România Dairies
Valoarea tranzacției	aproximativ 30 milioane de euro
Data anunțării	ianuarie 2009

AUCHAN (FRANȚA)

HIPERMARKETURILE AUCHAN

► Mihaela POPESCU

Grupul francez Auchan a preluat integral operatorul rețelei de hipermarketuri Auchan în România, compania MGVS Distri-Hiper SA, prin două tranzacții derulate la finele lui 2008, cu câțiva ani mai devreme decât era prevăzut în planul de afaceri al fondatorilor rețelei.

Francezul Regis Mougel, cel care a adus Auchan pe piața românească și care deținea indirect 19% din companie, viza exit-ul din această afacere după cel puțin cinci ani de la deschiderea primului magazin, adică după 2010, însă grupul francez a decis să preia controlul rețelei locale în 2008. Auchan Franța deținea 29% din MGVS Distri-Hiper încă de la înființarea companiei, în 2005, iar la finele lunii noiembrie din anul trecut și-a majorat participația la 49%, prin achiziția pachetului de acțiuni deținut de un grup de investitori privați români prin firma cipriotă Baterto Ltd. Francezii și-au asigurat însă pachetul majoritar printr-o altă tranzacție, de 40 mil. euro, realizată la jumătatea lui decembrie, prin care retailerul Auchan a preluat restul acțiunilor MGVS Distri-Hiper SA de la directorii Auchan România și alți investitori privați. Cel mai mare pachet de acțiuni era deținut de Regis Mougel printr-o firmă înregistrată în Cipru (19% din companie). El a încasat circa 15 mil. euro în urma acestei tranzacții, potrivit estimărilor ZF.

Preluarea integrală a rețelei locale de către

Auchan Franța este a doua mare tranzacție din comerțul românesc, după achiziția supermarketurilor Artima de către Carrefour, în 2007, pentru suma de 55 mil. euro.

MGVS Distri-Hiper a înregistrat în 2007 o cifră de afaceri de aproape 155 mil. euro, fiind al 5-lea mare jucător pe segmentul hipermarketurilor din România, după valoarea vânzărilor. Afacerile pe 2008 pot fi estimate la 250 mil. euro pe baza ritmului de expansiune realizat anul trecut de rețea. Compania operează 6 hipermarketuri, dintre care două în Capitală, și un supermarket care va fi transformat în hipermarket în acest an.

Ceilalți acționari-fondatori ai rețelei Auchan în România, care și-au vândut la finele lui 2008 participațiile către grupul francez, sunt Gerard Puttemans, Michele Ceresoli, Louis Villa, Jean Pierre Prajsnar, Leonid-Oliver Rădulescu, fiecare având o participație indirectă de circa 5% din acțiunile MGVS Distri-Hiper, și David Muller, Georges Oliveira, Mihai Motora și Cătălin Ioniță, cu participații indirecte între 0,33% și 2%. Majoritatea acestora sunt foști directori ai rețelei franceze Cora în România, care au plecat din companie odată cu Regis Mougel, în anul 2004, când acționarii retailerului au demis întreaga echipă de conducere a Cora România.

Cumpărător	Auchan Franța
Avocat cumpărător	White&Case, birourile din București și Paris
Vânzător	Regis Mougel și alte zece persoane fizice
Ce s-a vândut	51% din MGVS Distri-Hiper SA, operatorul rețelei Auchan România
Valoarea tranzacției	40 mil. euro
Data încheierii	decembrie 2008

TENDER JETRAN AIR

► Mirabela TIRON

Om de afaceri Ovidiu Tender a preluat controlul companiei Jetran Air, care închiriază avioane pentru zboruri de călători, într-o tranzacție de circa 45 milioane de dolari (28 milioane de euro), prin care i-au revenit lui Tender circa 51% din acțiuni. Tranzacția a reprezentat o premieră pentru piața autohtonă, fiind prima vânzare a unei companii aeriene, cu excepția start-up-urilor din anii 2000.

Deși activa pe piața românească încă din 2002, Jetran Air era foarte puțin cunoscută înainte de tranzacție, din cauza faptului că a lucrat predominant cu companii din străinătate.

Cumpărător	Ovidiu Tender
Vânzător	Jetran Asset Management și M Dumitrescu, Gh. Vâlceanu și Gh. Mihalache

Ce s-a vândut Jetran Air

Valoarea tranzacției	28 mil. euro
Data încheierii	mai 2008

BAF FRIGOTEHNICA

► Ioana DAVID

Cumpărător	Melam N.V. (Balkan Accession Fund)
Avocați cumpărător	Tuca Zbârcea & Asociații
Auditor cumpărător	KPMG
Vânzător	Nicolae Bara
Ce s-a vândut	75% din Frigoholding, care deține 99,8% la Frigotehnica
Valoarea tranzacției	25 mil. euro
Data încheierii tranzacției	decembrie 2008

Preluarea controlului Frigotehnica, unul dintre cei mai importanți jucători de pe piața de echipamente frigorifice de către fondul de investiții Balkan Accession Fund (BAF), coordonat de Horia Manda, a reprezentat una dintre cele mai mari tranzacții ale finalului de an. Valoarea pentru care s-a semnat, de 25 mil. euro, include atât prețul plătit pe acțiuni, cât și un plan de investiții în companie. BAF a ajuns să controleze 75% din Frigoholding, vehicul cu o participație de 99,8% la Frigotehnica, în timp ce omul de afaceri Nicolae Bara a rămas cu o participație de 25% în cadrul companiei.

AEGIS TEMPO MEDIA

► Adriana ROȘOGA

Cumpărător	Aegis
Avocați cumpărător	NNDKP
Vânzător	Dragoș Grigoriu
Avocați vânzător	Reff și Asociații, Wood Oltenașu și Asociații
Auditor vânzător	Deloitte Tax
Ce s-a vândut	divizia de media a Tempo
Valoarea tranzacției	20 mil. euro

Preluarea diviziei media a Tempo Advertising, divizie care cumpără și vinde spații publicitare contra unui comision, de către Aegis este cea mai mare tranzacție de până acum de pe piața de advertising din România. În 2007 valoarea bugetelor de publicitate trecute prin aceasta s-a apropiat de 25 mil. euro. Contractul între Dragoș Grigoriu, creatorul brandului Tempo, și grupul britanic a fost semnat în aprilie 2008 pentru suma de 20 mil. euro, conform unor surse apropiate tranzacției, și se va întinde pe mai mulți ani. Suma finală va depinde de îndeplinirea de către Dragoș Grigoriu a unor parametri de creștere a afacerii conveniți cu grupul britanic.

DELHAIZE SUPERMARKETURILE LA FOURMI

► Mihaela POPESCU

Vânzarea rețelei de 14 supermarketuri La Fourmi către retailerul belgian Delhaize, operatorul rețelei Mega Image, a marcat exit-ul fondurilor de investiții din retailul alimentar, pe piață fiind și în acest moment doar investitori strategici. Delhaize a anunțat că a plătit 18,6 mil. euro pentru preluarea La Fourmi, achiziția incluzând și drepturile de proprietate asupra a patru magazine din cele 14 locații ale rețelei. Compania preluată, cu vânzări de circa 30 mil. euro în 2007, a fost primul lanț de supermarketuri deschis în București.

Cumpărător	Delhaize (Mega Image)
Avocat cumpărător	D&B David și Baias
Consultant cumpărător	PwC
Vânzător	Global Finance și Charles Maalouf
Avocat vânzător	Linklaters LLP
Ce s-a vândut	rețeaua La Fourmi
Valoarea tranzacției	18,6 milioane euro
Data încheierii	30 martie 2008

ANA HOTELS ATHÉNÉE PALACE HILTON

► Adriana ROȘOGA

În 2005 firma lui Copos a cumpărat de la grupul francez Vivendi Universal pachetul majoritar de 52,54% din Athénée Phoenix Group, care deține hotelul Hilton, pentru suma de 18-19 mil. euro. Tehnofrig a revendicat atunci 18,89% din acțiuni pe baza unei înțelegeri prealabile cu Ana Hotels, pe care Copos a refuzat să le dea pe motiv că societatea clujeană nu a venit la timp cu banii, conform înțelegerii, așa încât hotelul i-ar fi revenit în totalitate. După trei ani de procese, s-a ajuns la o înțelegere în urma căreia Copos va prelua și participația de 18,89% deținută de grupul de oameni de afaceri din Cluj (Dorin Goia și Horia Ciorcilă) la Athénée Palace.

Cumpărător	Ana Hotels
Avocați cumpărător	Florea Gheorghe
Vânzător	Tehnofrig
Avocați vânzător	Stoica & Asociații
Obiectul tranzacției	18,89% din Hilton
Valoarea tranzacției	n/a
Data tranzacției	aprilie 2008

ROCHE TOP DIAGNOSTICS

► Ioana DAVID

Cumpărător	Roche Group
Avocați cumpărător	Mușat & Asociații
Auditor cumpărător	Ernst&Young
Vânzător	Ariadna Avram
Auditor vânzător	PricewaterhouseCoopers
Avocați vânzător	Linklaters
Ce s-a vândut	achiziție active dedicate distribuției de produse Roche Diagnostics
Valoarea tranzacției	17,5 mil. euro
Data încheierii tranzacției	septembrie 2008

Prezent de mai bine pe zece ani pe piața locală prin intermediul diviziei de farmaceutice, gigantul elvețian Roche a luat prin surprindere anul trecut industria, când a preluat prin intermediul diviziei de diagnostice importatorul produselor sale pe piața locală, Top Diagnostics. Elvețienii erau interesați numai de activele care aveau legătură cu ei și pe care de altfel le-au preluat, de aceea tranzacția putea îmbrăca două forme: fie compania se diviza în două entități iar Roche prelua numai una dintre ele, fie se vindeau numai activele. Elvețienii au ales a doua variantă.

PRO TV

RADIOURILE PRO

► Adriana ROȘOGA

Cumpărător	Pro TV
Vânzător	Grupul MediaPro
Obiectul tranzacției	radio Pro FM și Info Pro
Valoarea tranzacției	13 mil. euro
Data tranzacției	aprilie 2008

Compania PRO TV a achiziționat în aprilie anul trecut de la grupul MediaPRO licențele audiovizuale și alte active ale Companiei de Radio Pro srl, care deține posturile de radio Pro FM și Info Pro, într-o tranzacție de 47,2 mil. lei (13 mil. euro). PRO FM deține la nivel național o cotă de piață de 7% din publicul cu vârste cuprinse între 15 și 35 de ani. Acționarul principal al PRO TV (care deține posturile de televiziune PRO TV, Acasă TV, PRO Cinema, Pro TV Internațional, sport.ro și MTV România) este grupul american Central European Media Enterprises (CME), cu o participație de 95%. MediaPRO este cel mai mare grup de media din România.

GED

DIAMEDIX

► Ioana DAVID

Fondul de investiții Ged Capital a plătit în luna martie a acestui an 12,5 mil. euro pentru 80% din titlurile companiei Diamedix (importator și distribuitor de reactivi, consumabile și aparatură de laborator).

Tranzacția a presupus o majorare de capital de 4 mil. euro, restul fiind reprezentat de plata cash a acțiunilor. Vânzători au fost oamenii de afaceri Papadopoulos Nikolaos care a ieșit din afaceri (el deținea 29,98% din titluri) și Chrelas Vasileios.

Cumpărător	GED Capital Development
Avocați cumpărător	Vilău & Mitel
Vânzător:	Chrelas Vasileios, Papadopoulos N
Avocați vânzător	Popovici Nițu & Asociații
Casă de investiții vânzători	Altria Capital
Ce s-a vândut	80% din Diamedix
Valoarea tranzacției	12,5 mil. euro

UNILEVER ÎNGHEȚATA NAPOCA

► Mihaela POPESCU

Preluarea brandului Napoca de la compania olandeză Friesland Foods, tranzacție de peste 10-15 mil. euro, potrivit unor surse din piață, a marcat intrarea Unilever pe piața locală a înghețatei. Tranzacția include brandul Napoca, cu vânzări de aproximativ 8 mil. euro în 2008 pe o piață estimată la 100-120 mil. euro, dar și preluarea distribuției acestor produse și încheierea unui parteneriat de producție cu Napolact, companie din grupul Friesland, care va continua să fabrice înghețata Napoca. Achiziția unui brand local a permis Unilever să „cumpere” cotă de piață și în același timp să aducă în România divizia sa de înghețată Algida.

Vânzător	Friesland Foods România
Avocat vânzător	Tuca Zbârcea & Asociații
Cumpărător	Unilever România
Avocat cumpărător	NNDKP
Ce s-a vândut	brandul de înghețată Napoca
Valoarea tranzacției	peste 10-15 mil. euro
Evaluatorul Unilever	KPMG
Data încheierii	24 februarie 2009

SIGMABLEYZER PRIMULACT

► Diana TUDOR

Cumpărător	SigmaBleyzer
Avocați cumpărător	Pi Partners
Auditor cumpărător	Ernst & Young
Vânzător	Kovacs Laszlo și alte pers. fizice
Avocați vânzător	Jinga Law Offices
Ce s-a vândut	Primulact și grupul de firme Lactate Harghita
Valoarea tranzacției	10 milioane de euro
Data anunțării	aprilie 2008

La nouă luni după ce au cumpărat Covalact, reprezentanții filialei locale SigmaBleyzer au încheiat o nouă achiziție, preluând producătorul de lactate Primulact și compania controlată de acesta, Lactate Harghita. Potrivit informațiilor oferite de avocații implicați în această tranzacție, doar preluarea Lactate Harghita a scos din buzunarele SigmaBleyzer 4,5 mil. euro, valoarea totală a celor două companii de lactate din județul Harghita fiind estimată de surse din piață la aproximativ 10 mil.euro. Reprezentanții filialei locale SigmaBleyzer doresc să rămână în acționariatul companiilor achiziționate pentru cel puțin cinci ani.

INVESTITORI LIBANEZI TONELI HOLDING

► Diana TUDOR

Cumpărător	Grupul Laoun și RC Global Brands Limited
Avocați cumpărător	Țuca, Zbârcea și Asociații
Auditor cumpărător	BDO România
Vânzător	Saddiq O.H. Abu Seedo
Ce s-a vândut	Combavi, Toneli Holding, Euro-Casa Prod
Valoarea tranzacției	8 milioane de euro

Pachetul majoritar de acțiuni al producătorului de ouă de consum Toneli din județul Ilfov împreună cu cel al firmelor Avicola Găești, Combavi și Euro-Casa Prod au fost preluate în luna mai a anului trecut de grupul de investitori libanezi Laoun și compania RC Global Brands Limited, potrivit informațiilor Consiliului Concurenței. Niciuna dintre părți nu a dorit să dezvăluie valoarea tranzacției la momentul încheierii acesteia, însă reprezentanții casei de avocatură Țuca, Zbârcea și Asociații o situează la opt milioane de euro. Acționarul majoritar al companiilor achiziționate era omul de afaceri de origine libaneză Saddiq O.H. Abu Seedo.

RC2 HOTELUL FANTASY BEACH

► Mirabela TIRON

Om de afaceri Dumitru Becșenescu a vândut 63% din Antares Hotels, compania care administrează hotelul Fantasy Beach din Mamaia, fondului de investiții Reconstruction Capital II (RC II), pentru opt milioane de euro. Hotelul Fantasy Beach din Mamaia a funcționat sub brandul spaniol Riu în perioada 2005-2006 în baza unui contract de management. Ulterior, acesta a fost afiliat lanțului Golden Tulip și va fi deschis pe toată perioada anului, dispunând de o capacitate de 305 camere. Dumitru Becșenescu mai deține 37% la Fantasy Beach.

Cumpărător:	Reconstruction Capital II (RC II)
Avocați cumpărător	Voicu & Filipescu
Vânzător	Dumitru Becșenescu
Ce s-a vândut	63% din Antares Hotels, care deține Fantasy Beach
Valoarea tranzacției	8 mil. euro
Data încheierii	martie 2008

Octavian RADU

Proprietar al grupului RTC

► Cristina STOIAN





O

mul de afaceri Octavian Radu, proprietarul grupului RTC, a investit în ultimul an aproximativ 5 mil. euro în preluarea unor pachete de acțiuni menite a-i majora cota pe piețele în care activează. Spre sfârșitul anului, omul de afaceri a mizat pe retailul de fashion.

Începutul crizei financiare a fost văzut de omul de afaceri român ca fiind cel mai bun moment pentru preluarea unor branduri competitive sau care ar fi putut să-i diversifice portofoliul de mărci mai ales după ce valoarea companiilor a început să scadă.

„Acum este cel mai bun moment să cumperi francize. Sunt ieftine. Mai mult, în condițiile în care proiectele de centre comerciale sunt stopate, iar magazinele nu mai au unde să se extindă, este singura posibilitate să te dezvolti”, spune Radu.

Primul pas l-a făcut odată cu achiziția de câteva sute de mii de euro a brandului grecesc de îmbrăcăminte Toi&Moi, iar la câteva luni a anunțat preluarea celor cinci magazine de încălțăminte și accesorii Aldo, deținute la nivel local de Retco Retail, companie cu capital turcesc. „Cu Aldo a fost simplu. În decembrie am avut primele discuții cu conducerea companiei, iar contractul a fost semnat într-o jumătate de oră. Căutasem pantofi tot anul trecut. Am luat la rând toți jucătorii de profil, de la Humanic la Deichmann, care până la urmă au intrat direct pe piața din România. Când au venit cei de la Aldo cu oferta nu am mai stat pe gânduri, mai ales că era o nișă pe care nu eram prezenți deloc”, explică proprietarul RTC.

Potrivit omului de afaceri, RTC a intrat „într-un fel de concurs de frumusețe cu mai mulți concurenți din Turcia, Bulgaria, Serbia și România, cea de-a doua selecție fiind câștigată de Rafar, divizia de fashion a RTC”.

Investiția în franciză, pe care a luat-o de la firma-mamă din Canada, și în cele cinci magazine a ajuns la 1,6 milioane de euro, iar noul brand reprezintă unul din pionii care completează piesele de pe tabla de șah a investitorului român în ce privește retailul de fashion.

Planurile de extindere pe segmentul de îmbrăcăminte, încălțăminte și accesorii se conturează în prezent în funcție de oportunități.

„Când vor apărea alte centre comerciale ne extindem și noi. Proprietarii nu mai dezvoltă alte proiecte pentru că noi nu intrăm, dar nici noi n-am intra dacă ei n-ar dezvolta. Este o stare psihică colectivă”, este de părere Radu.

Deocamdată Octavian Radu nu vrea să se mai dezvolte, dar garantează că nici despre un exit nu va fi vorba anul acesta. „În prezent este o criză de încredere. În ce privește businessul RTC, sunt dispus să renunț la oricare dintre divizii sau chiar la toate dacă în continuare ne confruntăm cu scăderi, dar nu este un moment bun pentru a vinde.

Anul acesta nu fac nicio tranzacție de genul acesta”, încheie Radu, care cu siguranță va lua în calcul orice achiziție pe piețele în care activează, mai ales dacă companiile vizate vor fi în dificultate financiară.

UPS TRANS COURIER SERVICE

► Mirabela TIRON

Compania americană de curierat UPS, unul dintre cei mai mari jucători mondiali de pe piața de curierat, a achiziționat compania locală Trans Courier Service, controlată de transportatorul Romtrans, intrând astfel direct pe piața românească. Valoarea tranzacției estimată de ZF a fost de 8 milioane de euro. Aceasta a fost în luna martie prima tranzacție importantă anunțată pe piața de curierat, un sector în care deal-urile sau alianțele strategice s-au ținut lanț în 2008. Prin această vânzare, Romtrans a renunțat total la partea de curierat, după ce în urmă cu doi ani a desființat și divizia de profil din interiorul companiei, care a fost achiziționată de Cargus.

Cumpărător	UPS
Vânzător	2.000 de acționari ai Romtrans
Ce s-a vândut	Trans Courier Service
Valoarea tranzacției	8 mil. euro (estimare)
Data încheierii	martie 2008

URSUS BREWERIES BERE AZUGA

► Diana TUDOR

Cumpărător	Ursus Breweries
Avocați cumpărător	Mușat & Asociații
Auditor cumpărător	Ernst & Young
Vânzător	Valerii Moraru
Ce s-a vândut	70% din Bere Azuga
Valoarea tranzacției	7,1 mil. euro
Data anunțării	ianuarie 2009

Ursus Breweries era interesată de o nouă achiziție încă din ultima parte a anului 2007. Pe o piață în care jucătorii sunt dispuși să plătească zeci de milioane de euro pentru fiecare procent nou câștigat, reprezentanții Ursus Breweries au scos din buzunare în luna ianuarie a acestui an 7,1 mil. euro pentru a achiziționa 70% din acțiunile Bere Azuga, companie care deține doar 0,6% din piața locală a berii. După ce tranzacția va fi aprobată de către Consiliul Concurenței, filiala locală SABMiller intenționează să facă o ofertă publică pentru a achiziționa și restul de titluri.

CARPATINA HERCULANE WATER

► Mihaela POPESCU

Cumpărător	Carpatina SA
Vânzător	Hassan Arbach si Othman Almozawi
Ce s-a vândut	Herculane Water
Valoarea tranzacției	N/A
Data încheierii	12 iunie 2008

Producătorul apei minerale Carpatina, deținut din anul 2006 de către compania Lipomin, a preluat îmbuteliatorul Herculane Water printr-o tranzacție care a inclus și achiziția a două terenuri cu o suprafață totală de circa 8.000 de metri pătrați, pe care este amplasată fabrica de îmbuteliere a apei din Băile Herculane, precum și mai multe echipamente de producție. La câteva săptămâni după încheierea tranzacției, Lipomin a anunțat intrarea pe segmentul apei minerale plate cu brandul Carpatina, având ca sursă izvorul de la Herculane. Lipomin este controlat de foștii bancheri Horia Simu și Horia Pitulea, care dețin și compania Cuprom.

AFFICHAGE ROMÂNIA MULTIREKLAM

► Adriana ROȘOGA

Affichage România, parte a grupului elvețian de publicitate outdoor Affichage Holding, a demarat la începutul anului trecut negocierile pentru preluarea a trei companii locale din portofoliul Multireklam, cel mai mare jucător de publicitate stradală din Ungaria. Tranzacția celor trei companii, Efect Media, Outdoor Media și Communication Media, a fost estimată la circa 5 milioane de euro. Este cea de-a treia tranzacție pe care Affichage o face pe piața autohtonă, după ce la sfârșitul lui 2007 a achiziționat Amco și divizia de outdoor a Amco Advertising.

Cumpărător	Affichage România
Avocați cumpărător	Stoica & Asociații
Vânzător	Multireklam
Obiectul tranzacției	Efect Media, Outdoor Media, Communications Media
Valoarea tranzacției	n/a
Data încheierii	august 2008

VIVATIS SITEL GROUP

► Diana TUDOR

La un an după ce Friedrich Seher, directorul executiv al companiei Vivatis Holding, anunța în Ziarul Financiar că intenționează să intre pe piața locală printr-o achiziție, grupul austriac finaliza achiziția companiei de distribuție de produse alimentare a antreprenorului Dragoș Pancea, Sitel Group, companie cu un rulaj de 5 mil. euro la nivelul anului 2007. Tranzacția a fost realizată prin intermediul companiei Maresi, subsidiară a grupului Vivatis, care a fost asistată în cadrul acestei achiziții de filiala locală a casei de avocatură austriece Schoenherr. Sitel a fost reprezentată de casa de avocatură Biris Goran și casa de investiții BAC Investment.

Cumpărător	Maresi (Vivatis)
Avocați cumpărător	Schoenherr și Asociații
Auditor cumpărător	Mazars Consulting
Vânzător	Dragoș Pancea
Avocați vânzător	Biris Goran
Consultant vânzător	BAC Investment
Ce s-a vândut	Sitel Group
Valoarea tranzacției	sub 5 milioane de euro
Data anunțării	iunie 2008

RADU ENACHE TEREN PARCUL CAROL

► Mirabela TIRON

Cumpărător	Radu Enache, proprietar Continental Hotels
Avocați cumpărător	Voicu&Filipescu
Vânzător:	N/A
Ce s-a vândut	Teren din București, de 8.150 de metri pătrați
Valoarea tranzacției	8 milioane de euro*
Data încheierii	iulie 2008

*estimare ZF

Radu Enache, patronul grupului hotelier Continental, a cumpărat în iulie 2008 un teren de 8.150 de metri pătrați situat în Capitală, în apropiere de Parcul Carol, pe care plănuiește să dezvolte două hoteluri și un centru de conferințe. Radu Enache nu a precizat care a fost valoarea terenului, însă potrivit calculelor ZF, care iau în considerare un preț de 1.000 de euro pe metru pătrat, valoarea tranzacției se ridică la 8,1 mil. euro. Anul trecut, grupul Continental a rulat afaceri de circa 27 de milioane de euro. Lanțul hotelier Continental va ajunge în acest an la 16 unități, ținta lui Radu Enache fiind de peste 35 de unități.

ALBALACT RARĂUL

► Diana TUDOR

Cumpărător	Albalact
Avocați cumpărător	Schoenherr, Salans, Cabinet Avocat Mircea Mireștean
Auditor cumpărător	Managementul Albalact
Vânzător	salariații Rarăul
Ce s-a vândut	77% din acțiunile Rarăul
Valoarea tranzacției	3,5 mil. euro
Data anunțării	octombrie 2008

Dacă la începutul anului 2008 Raul Ciurtin, președintele și acționarul Albalact, spunea că nu a găsit nicio companie care să se potrivească strategiei Albalact, în luna octombrie a aceluiași an el anunța achiziția a 77% din acțiunile producătorului de lactate și brânzeturi Rarăul Câmpulung Moldovenesc. Tranzacția a fost realizată prin intermediul unui credit bancar de peste 13,4 mil. lei (peste 3,5 mil. euro), acordat de Banca Comercială Română. Acționarii Albalact au decis să facă anul trecut această primă achiziție a unui alt jucător din industria lactatelor pentru a putea intra pe piața brânzeturilor.

GEOPOST PEGASUS

► Mirabela TIRON

Compania de curierat GeoPost, o subsidiară a Poștei Franceze, cu afaceri de 3,1 mld. euro în 2007, a preluat împreună cu grupul turc Yurtici Kargo 80% din curierul local Pegasus, într-o tranzacție estimată la circa 3 mil. euro. Potrivit Registrului Comerțului, principalii acționari ai Pegasus erau Arisaig Distribution&Logistics (cu 71% din acțiuni), John Bullogh, John Forbes Leith și James Gray-Cheape. Grupul Pegasus mai deține și o companie cu activități de logistică, aceasta însă nu a făcut obiectul ei tranzacții. GeoPost a mai achiziționat pe plan local o divizie a firmei Cargus.

Cumpărător	GeoPost și Yurtici Kargo
Vânzător	Arisaig Distribution&Logistics
Avocați vânzător	Vilău & Mitel
Ce s-a vândut	80% din Pegasus
Valoarea tranzacției	3 milioane de euro
Data încheierii	aprilie 2008

DAN ADAMESCU INTERCONTINENTAL

► Adriana ROȘOGA

Om de afaceri Dan Adamescu a plătit circa 3 mil. euro pentru o participație de 14% din hotelul InterContinental din Capitala, principalul vânzător fiind fondul de investiții american Julius Baer International Equity Fund, care și-a lichidat întreaga participație de 7,52%, pentru circa 1,6 mil. euro. Familia Adamescu nu este la prima achiziție din domeniul hotelier, având în proprietate până în 2006 hotelul Rex din Mamaia, care a fost achiziționat de la familia Păunescu. Hotelul InterContinental este controlat în proporție de 49% de un om de afaceri străin, necunoscut în România - Thomas Moser.

Cumpărător	Dan Adamescu
Vânzător	Julius Baer International Equity Fund
Obiectul tranzacției	14% din InterContinental
Valoarea tranzacției	3 mil. euro
Data încheierii	noiembrie 2008

TCE LOGISTICĂ CURIERO

► Cristina STOIAN

Cumpărător	TCE Logistică
Avocat cumpărător	Virjan&Asan
Vânzător	Mihnea Bogdan Emilian, Coman George Cosmin și Ștefan Cosmin Neagu
Avocat vânzător	Dana Vilaia
Ce s-a vândut	70% din Curiero
Valoarea tranzacției	3 mil. euro
Data încheierii	august 2008

2008 a fost anul consolidării pe piața de curierat, companiile locale de profil vânzându-și pachetele de acțiuni către jucători mai puternici. După contractul încheiat între germanii de la DHL și Cargus a venit rândul lui Octavian Radu, proprietarul RTC, să își majoreze cota pe piața de curierat unde activează cu TCE Logistică. El a fuzionat cu un alt jucător român, Curiero. Cele două companii au pus această fuziune, care se traduce printr-o majorare de capital de trei milioane de euro, pe seama dorinței de a-și consolida poziția pe piață, după ce în ultimii ani s-au luptat pentru locul trei pe segmentul de curierat intern.

TYRAS PRODLACTA

► Diana TUDOR

Cumpărător	Dairy Industry of Xanthi „Rodopi”, Grecia (parte a grupului Tyras)
Vânzător	Persoane fizice
Ce s-a vândut	23% din acțiunile Prodlacta
Valoarea tranzacției	2,7 mil. euro
Data anunțării	ianuarie 2009

Producătorul grec de lactate Tyras a achiziționat recent, prin subsidiara Rodopi, peste 23% din acțiunile Prodlacta Brașov pentru 2,7 mil. euro, tranzacția fiind realizată în cadrul BVB. Obiectivul final al grecilor este însă deținerea pachetului majoritar de acțiuni al producătorului de lactate din Brașov, fiind dispuși să aloce aproximativ zece milioane de euro pentru achiziția acțiunilor Prodlacta. Tyras, afacerea de familie deținută de frații Dimitrios și Michail Sarantis, este prezentă în industria locală a lactatelor de mai mulți ani, fiind acționarul companiilor Tyrom din localitatea Baraolt, județul Covasna și Olympus Dairy Industry din județul Brașov.

RTC ALDO

► Cristina STOIAN

Rafar, divizia de fashion a RTC, grup controlat de Octavian Radu, a început în decembrie discuțiile de preluare a francizei Aldo pentru România cu reprezentanții brandului canadian. Brandul de încălțăminte și accesorii Aldo era deja prezent la nivel local de doi ani, prin intermediul a cinci magazine, deschise de compania cu capital turcesc Retco Retail, care însă nu a mai putut dezvolta franciza din cauza unor probleme financiare. În februarie Rafar a semnat cu canadienii contractul de franciză, investiția totală în preluarea celor cinci magazine ajungând la 1,6 mil. euro.

Cumpărător	RTC, prin divizia Rafar
Consultant cumpărător	departamentul juridic intern
Vânzător	Aldo Canada
Consultant vânzător	Popovici Nițu
Ce s-a vândut	franciza și cele cinci magazine Aldo
Valoarea tranzacției	1,6 mil. euro
Data încheierii	februarie 2009

FARMEC CLUJ-NAPOCA GEROVITAL COSMETICS

► Cristina STOIAN

Producătorul român de cosmetice Farmec Cluj a achiziționat anul trecut drepturile de utilizare a mărcii Gerovital de la Gerovital Cosmetics pentru 1,2 mil. euro. Procesul efectiv pentru achiziționarea mărcii Gerovital a durat aproape șase luni, însă negocierile s-au derulat pe parcursul unui an întreg. Disputa dintre Gerovital Cosmetics și producătorul din Cluj a început din 1998, când ambele companii au primit dreptul de a fabrica produsele Gerovital. La începutul lui 2008 cei doi jucători au încheiat un contract prin care Farmec a preluat toate drepturile asupra mărcilor naționale și internaționale din familia Gerovital.

Cumpărător	Farmec Cluj-Napoca
Avocat cumpărător	Turcu&Turcu
Vânzător	Gerovital Cosmetics
Avocat vânzător	Boștină & Asociații
Ce s-a vândut	brandul Gerovital
Valoarea tranzacției	1,2 mil. euro
Data încheierii	mai 2008

ELIT- VERICOM

► Diana TUDOR

Cumpărător	Elit Cugir
Vânzător	Tania Dobre
Ce s-a vândut	Vericom 2001
Valoarea tranzacției	N/A
Data anunțării	decembrie 2008

Producătorul de mezeluri din județul Alba, Elit Cugir, deținut de omul de afaceri Dorin Mateiu, a achiziționat la jumătatea lunii noiembrie a anului trecut pachetul majoritar al companiei Vericom 2001 din Capitală, cu activități în producția de preparate din carne. Valoarea tranzacției nu a fost dezvăluită de niciuna dintre părțile tranzacției, însă surse din industrie o evaluează la câteva milioane de euro. Mateiu a declarat că a realizat această tranzacție deoarece a dorit să extindă prezența companiei pe piața din București adăugând că nu intenționează să achiziționeze restul titlurilor Vericom.

HIPERDIA PRO LIFE

► Ioana DAVID

Cumpărător	Hiperdia
Avocați cumpărător	Salans
Vânzător	oameni de afaceri de origine turcă, printre care și Baris Kalyoncu
Ce s-a vândut	100% din Pro Life
Valoarea tranzacției	câteva milioane de euro
Data încheierii tranzacției	noiembrie 2008

La finalul anului 2008 operatorul de centre de imagistică Hiperdia din Brașov, controlat de fondul de investiții Bedminster, a achiziționat pentru „câteva milioane de euro” compania Pro Life, care operează două centre de imagistică în București, întărindu-și astfel poziția pe piața din Capitală. Potrivit ultimelor date disponibile, Pro Life era controlată de oameni de afaceri de origine turcă, cei care au pus și bazele International Diagnostic Center, companie care are planuri pentru mai multe clinici și spitale în industria serviciilor medicale private. Unul dintre foștii acționari ai Pro Life era Baris Kalyoncu.

OMEGA PHARMA HIPOCRATE 2000

► Ioana DAVID

Producătorul belgian de OTC-uri (medicamente care se eliberează fără prescripție medicală) Omega Pharma este unul dintre puținii care au semnat o tranzacție în ultima perioadă, în condițiile în care au plătit sub 3 mil. euro pentru pachetul integral de acțiuni al producătorului și distribuitorului de parafarmaceutice, suplimente nutritive și cosmetice Hipocrate. Firma românească este o afacere de familie înființată în 1999, care în prezent are o echipă de 50 de oameni, care a fost controlată de omul de afaceri Florin Mihăescu.

Cumpărător	Omega Pharma
Avocați cumpărător	DLA Piper
Vânzător	Florin Mihăescu
Ce s-a vândut:	100% din Hipocrate 2000 și Hipocrate Distribution Group
Valoarea tranzacției	sub 3 mil. euro *
Data încheierii tranzacției	martie 2009

* estimare ZF

Tranzacții 2009

Softul, serviciile IT și telecomul au fost domeniile în care au avut loc cele mai multe tranzacții din industria de profil. Una dintre cele mai importante achiziții, cu impact pe piața locală telecom, a fost preluarea integrală a Zapp de către Saudi Oger.

De asemenea, dintre preluările din domeniul software și al serviciilor IT este de notat achiziția prin care SIVCO, cel mai mare producător local de software, a intrat pe piața vecină, din Bulgaria.

Tranzacțiile listate arată de asemenea o tendință de consolidare în distribuție și retailul GSM.

cap.

5.

IT & C

RAIFFEISEN INFORMATIK / IIRUC SERVICE

ENEA / IP DEVEL

SIVICO / LATONA

ASESOFT / COMBOX DELIVERY

SAUDI OGER / ZAPP

FONDURI PRIVATE / GTS TELECOM

EURO-GSM / KOPIERNICUS GSM

LUXOFT / ITC NETWORKS

RHS COMPANY / PROCA

VODAFONE / PROTON, VEGASTEL

RAIFFEISEN INFORMATIK IIRUC SERVICE

► Sabin POPESCU

Furnizorul austriac de servicii IT Raiffeisen Informatik, parte a grupului financiar Raiffeisen, a intrat anul trecut în România prin achiziția furnizorului de servicii IT IIRUC Service. Cele două părți nu au dorit să comenteze valoarea tranzacției, care este estimată la 4,5 mil. euro. Raiffeisen Bank, unul dintre cei mai importanți jucători de pe piața locală bancară, este cel mai mare client al IIRUC Service, contractul dintre cele două părți având o valoare de „câteva sute de mii de euro”.

Compania mai lucrează cu instituții publice, cum ar fi Oficiul Național al Registrului Comerțului (ONRC), Ministerul Educației sau Registrul Auto Român (RAR).

Tranzacția între Raiffeisen Informatik și IIRUC Service a fost încheiată în noiembrie 2007, însă aprobarea Consiliului Concurenței (CC) a venit abia în luna februarie a anului trecut. Oficialii grupului austriac au precizat atunci că evaluează posibilitatea realizării și altor achiziții pe piața locală. Până în prezent nu s-a concretizat vreo posibilă țintă de preluare.

La momentul încheierii acordului cu Raiffeisen Informatik, IIRUC Service ajungea la un rulaj de aproape 6 milioane de euro.

Compania a încheiat 2008 cu o cifră de afaceri de 7,8 milioane de euro, în creștere cu 35% față

de nivelul de 5,8 milioane de euro consemnat în 2007. IIRUC Service își planificase inițial un avans de 60% al rulajului, la 8,8 milioane de euro.

Sectorul privat a generat cea mai mare parte a veniturilor companiei în 2008. IIRUC a subcontractat de la IBM România o serie de servicii pentru administrația financiară și a semnat un acord cu reprezentanța locală a companiei americane Dell, al doilea producător mondial de PC-uri. IIRUC a devenit astfel furnizor unic de service în România pentru Dell. Compania negociază un contract similar și Acer, al treilea jucător de profil.

„În 2009, estimăm o creștere de aproape două ori a cifrei de afaceri, până la 15 milioane de euro. De asemenea, ne așteptăm să obținem profit, după ce anul trecut am încheiat pe zero, când ne-am concentrat pe consolidarea structurii organizaționale”, a declarat la începutul acestui an Călin Rangu, directorul general al IIRUC Service.

Grupul Raiffeisen Informatik a raportat pentru anul trecut o cifră de afaceri de aproape 600 milioane de dolari (aproape 462 de milioane de euro), iar pentru 2009 estimează că va depăși pragul de un miliard de euro, în urma preluării unei firme de profil.

Cumpărător	Raiffeisen Informatik Beteiligungs
Vânzător	IIRUC Service
Ce s-a vândut	100% din acțiuni
Valoarea tranzacției	4,5 mil. euro
Data finalizării tranzacției	februarie 2008

ENEA IP DEVEL

► Sabin POPESCU

Firma românească de software IP Devel a fost pentru a doua oară obiectul unei tranzacții, după nici doi ani de când a cedat pachetul majoritar de acțiuni către Adecco, cea mai mare companie de resurse umane din lume.

Compania suedeză Enea, specializată pe software pentru telefoanele mobile, a plătit 3,2 mil. euro pentru pachetul integral de acțiuni IP Devel, urmând ca peste patru ani să achite o a doua tranșă similară, în funcție de anumite obiective financiare, potrivit oficialilor celor două companii.

Banii vor fi împărțiți între cei doi acționari ai IP Devel: Adecco, care deține 76% din acțiuni în urma tranzacției petrecute în cea de-a doua jumătate a anului 2006, și Bogdan Putinică, cofondator și director executiv al IP Devel. El a păstrat o participație de 24 de procente la firmă. Potrivit lui Putinică, acordul de preluare a fost semnat în aprilie, după o perioadă de aproximativ o lună de zile de tatonări și negocieri, iar tranzacția a fost finalizată în luna mai.

Consultantul IP Devel în tranzacția cu suedezii a fost casa de avocatură Popovici și Asociații, în timp ce Enea a fost consiliată financiar de PricewaterhouseCoopers (PwC), David & Baias și Ahlfords Advokatbyrå.

Enea, care furnizează aplicații de software încorporabile (destinate altor echipamente

decât computerele, precum telefoane mobile, telecomenzi sau aparate de fotografiat) și servicii de rețea în domeniul telecom, medical și auto, a fost client al IP Devel încă din 2006, achiziția fiind făcută din dorința de extindere la nivel european pe partea de dezvoltare propriu-zisă de software.

Oficialii companiei Enea, care are venituri anuale de peste 85 de milioane de euro, au precizat că nu au analizat alte companii în vederea achiziției.

IP Devel a fost înființată în urmă cu aproape opt ani de doi tineri antreprenori - Bogdan Putinică și Daniel Bogdan.

Compania estimează pentru acest an o cifră de afaceri de 6-6,7 milioane de euro, în creștere cu 10-22% față de obiectivul anunțat anterior, respectiv de 5,5 milioane de euro.

Clienții provin, în proporție de 55%, din sectorul telecomunicațiilor, 30% din sectorul echipamentelor electronice pentru consumatori, 10% din sectorul de securitate, iar 5% din sectorul bancar. Contractele pe termen lung și mediu încheiate de IP Devel generează 60% din veniturile companiei.

La scurt timp după preluarea IP Devel, Enea a plătit 3 milioane de euro pentru preluarea pachetului integral de acțiuni al Netbricks, dezvoltator francez de aplicații de rețea.

Cumpărător	Enea
Vânzător	Adecco, Bogdan Putinică
Avocat cumpărător	D&B David și Baias
Avocat vânzător	Popovici Nițu & Asociații
Consultant cumpărător	PricewaterhouseCoopers
Ce s-a vândut	societatea IP Devel
Valoarea tranzacției	3,2 mil. euro
Data finalizării tranzacției	mai 2008

SIVECO LATONA

► Sabin POPESCU

SIVECO, cel mai mare producător de soft de pe piața locală, a plătit anul trecut 2 milioane de euro pentru a achiziționa integral compania bulgărească Latona, firmă cu care colaborase anterior în cadrul proiectului de informatizare a Fondului Național de Asigurări de Sănătate din țara vecină.

O parte a sumei de 2 mil. euro a fost încasată de proprietari - familia Alichkov -, iar o altă parte a luat forma unui împrumut și a unei susțineri a operațiunilor companiei. Oficialii celor două companii nu au dezvăluit la cât se ridică valoarea încasată de antreprenorii bulgari.

Latona, care estima pentru 2008 o cifră de afaceri de 3 milioane de euro, dublu față de anul trecut, avea printre acționari și fonduri de investiții.

Valoarea totală a tranzacției dintre SIVECO și Latona s-a ridicat în cele din urmă la 3 milioane de euro, sumă ce include și investiții de un milion de euro, programate pentru 2008.

Irina Socol, directorul executiv al SIVECO, a motivat opțiunea de a intra cu o achiziție pe piața din Bulgaria prin ritmul ridicat de creștere al pieței de IT, de 15-20%, precum și apropierea față de România.

Oficialii SIVECO și-au planificat pentru 2008 un buget de 10 milioane de dolari (7,7 mil. euro)

pentru achiziții. Pe de altă parte, SIVECO a fost la rândul său o țintă de achiziție, grupul local de companii Asesoft, deținut de omul de afaceri Sebastian Ghiță, înaintând o ofertă de 100 de milioane de dolari pentru preluarea integrală a SIVECO la începutul anului trecut.

În august, presa poloneză a anunțat că grupul IT Asseco, ce a intrat în 2007 pe piața din România prin achiziția pachetelor majoritare de acțiuni ale companiilor Fiba Software și Net Consulting, ar putea prelua integral SIVECO.

Producătorul de soluții informatice, înființat în 1992, anticipează în acest an un avans de 10% al cifrei de afaceri, la aproape 99 de milioane de dolari (78,2 mil. euro). Siveco a raportat anul trecut o creștere de 28% a rulajului, care a ajuns la aproximativ 90 mil. dolari (61,5 mil. euro), peste obiectivul inițial de 84 mil. dolari (57,4 mil. euro). Afacerile Siveco au totalizat 70 mil. dolari (51,2 mil. euro) în 2007.

Acționarii producătorului de soluții informatice sunt Siveco Netherlands, cu o participație de 42,2%, fondurile Polish Enterprise și Intel Capital, cu 22,5%, respectiv 10% din acțiuni, Irina Socol - 10,97%, Alexandru Rădășanu - 7,62%, Siveco România - 3,74%, Florian Ilia - 2,68%, Daniela Bichir - 0,13% și Aurora Crusti - 0,13%.

Cumpărător	SIVECO
Vânzător	antreprenori bulgari
Avocat	Popovici Niți & Asociații
Ce s-a vândut	Producătorul de software Latona
Valoarea tranzacției	2 mil. euro
Data finalizării tranzacției	februarie 2008

ASESOFT COMBOX DELIVERY

► Sabin POPESCU

Asesoft Distribution, compania locală de distribuție IT parte a grupului Asesoft, controlat de omul de afaceri Sebastian Ghiță, a plătit 2 mil. euro pentru un pachet de 50% din acțiunile distribuitorului de produse IT&C Combox Delivery.

Participația de 50% a fost cumpărată de la Sebastian Ion, unul dintre acționarii Combox. Restul titlurilor vor rămâne directorului general al companiei, Vlad Dumitru, care nu a vândut nicio acțiune.

Iulian Stanciu, directorul general al Asesoft, a precizat că a urmărit prin această achiziție accesul într-un business greu de construit: cel de distribuție de accesorii, principala linie de business a Combox. „Produsele sunt diferite, modul de gestionare/vânzare al lor este diferit, dar și marjele sunt mai mari”, spunea Stanciu. Vlad Dumitru, directorul general al Combox Delivery, a precizat că asocierea cu Asesoft îi va deschide companiei sale accesul la resursele financiare și logistice necesare pentru a susține pe termen lung creșterea pe care a înregistrat-o în ultimii ani.

Cele două companii au apelat la avocați și consultanți proprii, iar tranzacția a fost finalizată în termen de două săptămâni.

„Au fost utilizate resurse financiare proprii, însă va fi nevoie și de creditare pentru ambele companii pentru a susține afacerile”, a mai spus Stanciu.

Atât el, cât și Dumitru consideră că gamele de componente sau branduri ale celor două companii nu se suprapun. „Chiar dacă vorbim despre două afaceri de distribuție IT, ele sunt complementare. Pe de o parte, vom eficientiza tot ceea ce înseamnă procese, pe de altă parte, vom accesa împreună tot ce înseamnă clienți actuali și clienți potențiali”, a adăugat Stanciu. Combox Delivery acționează ca o entitate independentă, conducerea afacerii fiind asigurată de echipa de management inițială.

Cele două companii și-au menținut la momentul respectiv estimările privind creșterea cifrelor de afaceri pe 2008 - 135 mil. dolari (90,8 mil. euro) pentru Asesoft Distribution, respectiv 9 mil. dolari (5,82 mil. euro) pentru Combox Delivery. Asesoft a încheiat anul trecut cu un rulaj de 127 mil. dolari (86,8 mil. euro) și țintește anul acesta un volum al afacerilor de 130 mil. dolari (101 mil. euro). Pe de altă parte, Combox, care și-a revizuit în creștere obiectivele la jumătatea lui 2008, a realizat venituri de 19 mil. dolari (14,6 mil. euro). Compania nu și-a stabilit un obiectiv pentru anul în curs.

Cumpărător	Asesoft Distribution
Avocat cumpărător	intern
Vânzător	Sebastian Ion
Ce s-a vândut	50% din acțiunile Combox Delivery
Valoarea tranzacției	2 mil. euro
Data finalizării tranzacției	februarie 2008

SAUDI OGER 50% DIN ZAPP

► Adrian SECELEANU

Grupul Saudi Oger din Arabia Saudită a cumpărat de la compania americană Qualcomm 50% din acțiunile Inquam România, acționarul principal al operatorului de telefonie mobilă Telemobil (Zapp), după ce timp de doi ani neînțelegerile dintre cei doi acționari au blocat practic dezvoltarea firmei.

Saudi Oger era deja prezent în acționariatul Telemobil prin fondul de investiții Omnia Holdings, care deținea 45,76% din compania Inquam. Oficialii Telemobil nu au dorit să ofere alte detalii legate de tranzacție.

Saudi Oger este un grup de companii controlat de familia fostului premier libanez Rafic Hariri, una dintre cele mai bogate din lume.

Saudi Oger este proprietarul operatorului de telecomunicații Oger Telecom, prezent pe piețele din Arabia Saudită, Liban, Iordania, Africa de Sud și Turcia. În Turcia, Saudi Oger deține 55% din operatorul de telefonie fixă Turk Telecom și 81% din operatorul de telefonie mobilă Avea.

Telemobil (Zapp) avea nevoie de o finanțare consistentă, după ce în 2007, an în care concurența pe piață a crescut puternic, compania a fost forțată să reducă drastic bugetul de promovare și să amâne investițiile în rețea.

De la preluarea controlului până în prezent Saudi Oger a adus peste 230 de milioane de

euro la Zapp, finanțare care i-a permis companiei să investească într-o rețea 3G, să lanseze noi produse și campanii de promovare.

Zapp concurează pe serviciile de internet mobil cu Orange și Vodafone, care oferă servicii la viteze de până la 7,2 Mbps prin rețele 3G. Pe piață va intra și Romtelecom, care a început de anul trecut să dezvolte o rețea bazată pe o tehnologie CDMA. Lansarea comercială a serviciilor de date mobile ale Romtelecom ar putea avea loc în primul semestru al acestui an.

Rețeaua de telefonie mobilă Zapp a fost lansată în luna decembrie 2001. Rețeaua se bazează pe tehnologia CDMA, dezvoltată de Qualcomm, în banda de frecvență de 450 MHz. De la preluarea controlului Telemobil de către Inquam, operatorul a avut patru directori generali, respectiv Diwaker Singh, Cuneyt Turkkan, Piernario di Pietro și Chris Bataillard.

Zapp a înregistrat în 2007 afaceri de 89,6 milioane de euro și o pierdere netă de 9,3 milioane de euro. După venituri, Zapp este al patrulea jucător de pe piața locală de telefonie mobilă, după Cosmote.

Zapp avea în iulie 2007 aproximativ 500.000 de clienți. Compania nu a mai comunicat de atunci câți clienți are, însă estimările de pe piață arată că operatorul are aproximativ 300.000 de utilizatori.

Cumpărător	Saudi Oger (Arabia Saudită)
Avocat cumpărător	Stoica & Asociații
Vânzător	Qualcomm (SUA)
Ce s-a vândut	50% din Telemobil (Zapp)
Valoarea tranzacției	N.A.
Data finalizării tranzacției	ianuarie 2008

FONDURI PRIVATE

GTS TELECOM

► Adrian SECELEANU

Cumpărător	Columbia Capital, M/C Venture Partners, Innova Capital, HarbourVest Partners, Oak Investment Partners și Bessemer Venture Partners
Avocat cumpărător	Voicu&Filipescu
Vânzător	Group Menatep Limited
Ce s-a vândut	GTS Telecom România
Valoarea tranzacției	N.A.
Data finalizării tranzacției	mai 2008

Operatorul de telecomunicații GTS Central Europe (GTS CE), care deține în România unul dintre cei mai mari furnizori de comunicații pentru companii, a fost preluat integral în mai 2008 de un consorțiu format din fonduri private de investiții, condus de Columbia Capital și M/C Venture Partners, din Statele Unite. GTS CE, al cărei acționar majoritar este holdingul financiar Group Menatep Limited (GML), asigură servicii de telecomunicații în principal în Cehia, Polonia, Ungaria, România și Slovacia. Companiile grupului furnizează servicii pe segmentul business și colaborează în România cu companii precum Orange. GTS Telecom România a înregistrat în 2008 venituri de 19 mil. euro.

EURO-GSM

KOPIERNICUS GSM

► Adrian SECELEANU

Euro-GSM, unul dintre cei mai mari jucători de pe piața locală de retail GSM, a preluat în decembrie 2008 rețeaua de magazine telecom a firmei Kopiernicus din Cluj. Kopiernicus GSM activa în domeniul telecom pe piața din Transilvania, fiind dealer Orange, ca și Euro-GSM. Înființată în Cluj-Napoca în 1996, Kopiernicus GSM deținea o rețea telecom de 15 magazine, un număr de 50 de angajați și înregistrase în 2007 o cifră de afaceri de 3,5 mil. euro. Proprietarii grupului de firme Euro-GSM sunt oamenii de afaceri clujeni Silvia și Zsolt Fodor, care au intrat în acest business în 1997.

Cumpărător	Euro-GSM
Vânzător	Kopiernicus GSM
Consultant vânzător	Nistorescu, Șomlea&Asociații în asociere cu Țuca Zbârcea & Asociații
Ce s-a vândut	15 magazine GSM
Valoarea tranzacției	N.A.
Data finalizării tranzacției	decembrie 2008

Gabriel SANDU

director general Proton Technologies

► Adrian SECELEANU





M

omentul în care știi că poți cere mai mult, dar știi că dacă o faci poți pierde totul este cel mai dificil moment dintr-o negociere de vânzare, spune Gabriel Sandu, care a vândut anul trecut gigantului britanic Vodafone 66% din compania de retail GSM pe care a fondat-o în 1999.

„Probabil momentul în care devii conștient că toată lumea își dorește să se finalizeze tranzacția, știi că ai putea cere mai mult, dar te gândești că pentru a fi o înțelegere viabilă pe termen lung trebuie să nu abdică de la anumite principii de business cum ar fi etica și fair-play-ul.

Negocierile sunt menite să armonizeze interesele legitime, dar opuse ale părților și îmi amintesc că în pauze căutam aproape de fiecare dată o oglindă că să verific dacă nu cumva mi-a albit părul în timpul ultimei runde de negocieri”, își amintește Sandu.

El spune că un rol determinant în succesul oricărei tranzacții este cel jucat de consultanți și avocați. „Este aproape imposibil să reușești de unul singur, mai ales în cazul în care ai în fața ta o echipă. Pentru vânzător, șansele de a avea o experiență relevantă în tranzacții este mică, iar cumpărătorul este cel care are de cele mai multe ori experiență sau consultanți cu experiență.

În cazul meu, consider că fără consultanți ar fi fost imposibil să finalizez tranzacția într-o lună și să mă simt în același timp confortabil pe termen lung. Dacă tranzacția ar fi avut loc în

condiții obișnuite, consider că echipa de consultanți ar fi adus valoare tranzacției, peste costul implicat de angajarea lor.”

Proton a avut în 2007 un număr mediu de 201 angajați și a făcut un profit net de 0,29 mil. euro la un rulaj de 40 mil. euro. La data achiziției de către Vodafone, în martie 2008, rețeaua de distribuție a Proton, care era partener al Orange, cuprindea 73 de magazine, cele mai multe fiind situate în județele Suceava, Iași, Brașov, Constanța, Cluj și în București.

De ce a vândut? Sandu spune că evoluția pieței l-a îndreptat spre această decizie. „La sfârșitul anului 2006 piața de telefonie mobilă era aproape de 80% grad de penetrare, față de 105% media UE, dar începea să se simtă nevoia unor consolidări întrucât marjele de profit foarte mici nu puteau asigura decât cel mult supraviețuirea pentru firmele de mici dimensiuni. După o analiză de piață am ajuns atunci la concluzia că este momentul pentru consolidări pe piața de retail GSM și trebuie ori să vinzi, ori să cumperi pentru a fi viabil economic”.

După încercări eșuate de a prelua o rețea de 25 de magazine, Proton a dorit să cumpere o rețea mult mai mare, însă discuțiile s-au prelungit. „Discuțiile cu finanțatorii și condițiile impuse pentru a finanța achiziția implicau un grad foarte mare de risc, de a-mi pierde toată afacerea. În acest context am primit pentru Proton o ofertă pe care nu am putut-o refuza”, rezumă Sandu istoria tranzacției sale cu Vodafone.

LUXOFT ITC NETWORKS

► Sabin POPESCU

ITC Networks (ITCN), dezvoltator de software și sisteme de telecomunicații, a fost achiziționată în august 2008 de firma rusească Luxoft, divizia de dezvoltare software a grupului IBS, cel mai mare integrator de soluții IT din Rusia, cu afaceri anuale de aproximativ 700 mil. euro. ITCN, cu afaceri estimate la 20 mil. euro anul trecut, a fost înființată în anul 2000 de către Doru Mardare, care va păstra un pachet minoritar din acțiunile companiei și va rămâne în funcția de director general pentru cel puțin trei ani. ITC Networks avea peste 600 de angajați în momentul preluării, Luxoft estimând că va ajunge după fuziune la un efectiv de peste 3.000 de oameni.

Cumpărător	Luxoft
Vânzător	Doru Mardare, MG-Global Resources Holdings
Avocat vânzător	Reff și Asociații
Consilier	Deloitte
Ce s-a vândut	95% din acțiunile ITC Networks
Finalizare tranzacție	februarie 2008

RHS COMPANY ProCA

► Sabin POPESCU

Cumpărător	RHS Company
Avocat cumpărător	Reff și Asociații
Vânzător	Grupul RTC
Consultant	Deloitte
Ce s-a vândut	distribuitorul IT&C ProCA
Finalizare tranzacție	august 2008

Grupul RHS Company, unul dintre principalii jucători de pe piața locală de distribuție IT&C deținut de omul de afaceri Dragoș Popescu, a anunțat în august achiziția ProCA România, divizia de distribuție IT a grupului RTC, controlat de omul de afaceri Octavian Radu. Cele două companii nu au dorit să precizeze care a fost valoarea tranzacției, care a fost estimată de surse din piață la 2-3 milioane de euro. Părțile au apelat la firma de consultanță Deloitte pentru intermedierea tranzacției, iar RHS a fost asistată de avocații de la Reff și Asociații. Managementul celor două companii a rămas neschimbat în urma fuzionării.

VODAFONE PROTON, VEGASTEL

► Adrian SECELEANU

Vodafone, al doilea jucător de pe piața locală de telefonie mobilă, a făcut anul trecut mai multe achiziții pe piața locală de retail GSM, pentru a-și dezvolta rețeaua de magazine astfel încât operatorul să facă față competitorilor de la Orange și Cosmote.

În luna martie, Vodafone a cumpărat de la Gabriel Sandu partenerul rivalului Orange Proton Tehnologies, care opera o rețea de 73 de magazine. Proton a avut în 2007 un număr mediu de 201 angajați și a făcut un profit net de 0,29 mil. euro la un rulaj de 40 mil. euro. Cele mai multe magazine Proton erau situate în județele Suceava, Iași, Brașov, Constanța, Cluj și în București. Gabriel Sandu a rămas în cadrul Vodafone și și-a păstrat funcția de director general al companiei și un pachet de 34% din acțiuni.

Ulterior, Vodafone a preluat mai multe rețele de retail GSM deținute de antreprenorul Adrian Prodan. Companiile Vegastel 2007, Cosmo Plus și Voxel vindeau serviciile și produsele Orange, Cosmote și Vodafone printr-o rețea de 60 de magazine. Rețeaua de retail GSM deținută de Prodan înregistrase în 2007 afaceri de 18,5 mil. euro și un profit de 76.000 de euro. Peste 50 din cele 60 de magazine vindeau doar serviciile și produsele Orange, Vegastel fiind unul din primii cinci parteneri ai celui mai mare operator de telefonie mobilă de pe piață.

Preluarea Vegastel nu a fost o surpriză în condițiile în care proprietarul retailerului declarase public că vrea să vândă. „Percepția mea este că penetrarea telefoniei mobile, ajunsă la peste 100%, și numărul mare de

Cumpărător	Vodafone România
Avocat cumpărător	Nestor Nestor Diculescu Kingston Peterson
Consultant financiar cumpărător	PricewaterhouseCoopers
Vânzător	Gabriel Sandu
Consultant vânzător	Raiffeisen Investment
Avocat vânzător	Bulboacă & Asociații
Ce s-a vândut	66% din Proton Tehnologies
Valoarea tranzacției	N.A.
Finalizare tranzacție	aprilie 2008

magazine (ale tuturor operatorilor) au dus la diminuarea profitabilității pe punctul de vânzare. Ca o rezultată a celor afirmate anterior, cred că anul 2008 va fi anul fuziunilor sau preluărilor de dealeri și cristalizarea acestora în lanțuri strategice pentru fiecare operator”, explica Prodan pentru ZF, la începutul anului 2008, decizia de a ieși din acest business.

Interesant este că înainte de achizițiile realizate de Vodafone, Proton și Vegastel purtaseră negocieri, ideea lui Gabriel Sandu fiind aceea de a forma prin preluarea Vegastel un dealer Orange mai puternic, capabil să reziste pe piață. Tranzacția a eșuat pe fondul dificultăților și condițiilor impuse pentru finanțarea tranzacției, moment în care în scenă a intrat Vodafone. Vodafone România este o divizie a grupului britanic Vodafone, unul dintre cei mai mari operatori de telecomunicații din lume.

Cumpărător	Vodafone România
Avocat cumpărător	Nestor Nestor Diculescu Kingston Peterson
Consultant financiar cumpărător	PricewaterhouseCoopers
Vânzător	Adrian Prodan
Ce s-a vândut	O rețea de 60 de magazine GSM
Valoarea tranzacției	N.A.
Data finalizării tranzacției	iunie 2008

tranzacții NEREALIZATE

► Ioana DAVID

Bilanțul sfârșitului de an 2008 a adus pe piața de fuziuni și achiziții, pe lângă o scădere dramatică a valorii și numărului deal-urilor încheiate, și o listă consistentă de tranzacții care nu și-au găsit finalitatea în pofida negocierilor destul de avansate. Astfel, potrivit datelor centralizate de ZF, valoarea cumulată a deal-urilor pe care criza economică le-a împiedicat să se realizeze a trecut de 700 mil. euro. Vânzarea unor firme precum Ambient, farmaciile Dona, Euroclinic, Ozone sau Turabo Café este blocată, acționarii renunțând la ideea unui exit în perioada următoare.

Lista deal-urilor nerealizate începe de la peste 100 mil. euro, în condițiile în care vânzarea Ambient intrată pe ultima sută de metri a fost trecută „on hold” cel puțin până la începutul verii. Discuțiile erau purtate cu fondul suedez de private equity EQT, fondat de familia Wallenberg - una dintre cele mai bogate din Suedia. Reprezentanții săi au confirmat interesul pentru România, însă nu și negocierile cu Ambient.

Grupul Ambient, format prin fuziunea a 14 companii, este controlat de omul de afaceri sibian Ioan Ciolan care deține aproximativ 75%. Structura acționarialului este completată de Gheorghe Călburean (acționar majoritar la Dafora Mediaș) cu 12%, Dan Olteanu cu 5% din capitalul grupului, Lucian Bezerita - 5% și Zsolt Berecki - 2%. Intrarea EQT, cu active în administrare de peste 4 miliarde de euro, în acționarialul grupului Ambient ar fi marcat o premieră pentru fond în regiunea Europei de Est. Portofoliul de private equity al fondului cuprinde exclusiv companii din Europa de Nord și de Vest. EQT nu este însă la prima tentativă de a intra pe piața locală, având mai multe discuții în ultimii ani.

Cu toate acestea, cea mai mare surpriză pentru piața de fuziuni și achiziții a fost abandonarea tranzacției dintre Piraeus Bank și Capital Partners. Deal-ul de 32 mil. euro prin care banca elenă urma să preia 51% din casa de investiții nu a mai avut loc, cele două părți hotărând să restructureze înțelegerea și să meargă pe un acord de asistență pe trei ani. Tranzacția, care a fost anunțată în luna iulie a anului trecut, prevedea ca Piraeus să preia 51% din firma cipriotă Finnagan Holdings Limited, care deține 100% din Capital Partners. Finnagan este controlată de Doru Lionăchescu (35% din acțiuni), Andrei Diaconescu (30%), Victor Căpitanu (28%) și Vlad Bușilă (7%). Primii trei au lucrat la Bancpost înainte de a înființa firma în 2004. Cei patru urmau să-și reducă proporțional participațiile în cadrul companiei. Pe de altă parte, sectorul de real estate, vedeta pieței de M&A în 2007, a fost în acest an campion în ceea

ce privește tranzacțiile nerealizate. Cea mai mare dintre ele a fost deal-ul cu Armonia Brăila.

Compania de dezvoltare imobiliară RED Management Capital, cu un portofoliu în execuție de un miliard de euro pe piața locală, a decis să păstreze toate proprietățile din portofoliu, în condițiile în care acestea s-au ieftinit foarte mult, deși firma își propusese încă din luna martie a acestui an să vândă centrul comercial Armonia Brăila. Potrivit datelor ZF tranzacția ar fi fost în jurul a 80-100 mil. euro.

Și BelRom este ținut în loc cu vânzarea a două parcuri de retail, cele de la Bacău și Brăila în tranzacții de 80-90 mil. euro. Tot pe segmentul de imobiliare înghețate sunt și vânzările Premium Plaza și Băneasa Business Center.

Și în sănătate au fost mai multe tranzacții nerealizate, pe lista acestora numărându-se Ozone, farmaciile Dona și Euroclinic. Dacă în cazul Euroclinic, decizia de renunțare la vânzare a avut la bază rațiuni operaționale, în cazul celorlalte companii motivele au avut legătură cu prețul pus în joc.

În aceste cazuri, fiecare tranzacție ar fi marcat o premieră pe segmentul pe care activau. Preluarea Dona ar fi fost prima din retailul de medicamente, Euroclinic ar fi fost prima achiziție a unui operator internațional de spitale, iar Ozone prima companie care lucrează pe bază de contract manufacturing vândută.

Printre oamenii de afaceri care ar fi putut deveni milionari la sfârșitul anului trecut se mai află și Florin Rosescu, Vasile Mancaș și Constantin Brau Ros, acționarii Kubo Ice Cream. Compania a fost evaluată la circa 20 mil. euro.

Tudor Niculescu, proprietarul celui mai mare lanț de cafenele de pe piața locală, a renunțat să mai vândă businessul, deși negocierile cu un jucător strategic se aflau în faza finală în noiembrie, cauza fiind schimbarea ofertei cumpărătorului ca urmare a crizei financiare.

Pe lista tranzacțiilor oprite se mai află distribuitorul român de soluții și servicii de securitate informatică ProVision, cu afaceri estimate la 10 mil. euro anul acesta.

O altă tranzacție nerealizată este vânzarea Anglo Romanian Bank, o subsidiară a grupului BCR care este controlată de austriecii de la Erste Group. Pe piață au circulat în toamna trecută informații potrivit cărora omul de afaceri Dinu Patriciu ar fi interesat de preluarea băncii. Procesul este încă în desfășurare, austriecii afirmând că sunt purtate discuții cu mai mulți potențiali investitori. Pe de altă parte, contextul tensionat de pe piețele financiare internaționale face mai dificilă vânzarea unei bănci.

principalele tranzacții NEREALIZATE

Tinta de achiziție	Posibil vânzător	Posibil cumpărător	Valoarea tranzacției (mil. euro)
1. Ambient	Ioan Ciolan, Gheorghe Călburean, Dan Olteanu, Lucian Bezerita, Zolt Berecki	EQT	peste 100
2. Armonia Brăila	RED Management Capital	N/A	80-100
3. European Retail Park Bacău	BelRom	N/A	80-90
4. European Retail Park Brăila	BelRom	N/A	80-90
5. Vitantis	Equest Balkan Properties	N/A	80
6. Farmaciile Dona	Eugen Banciu, Nicu Nistor	ANZAG	peste 40
7. Euroclinic	Eureko	Global Finance, 12 operatori internazionali de spitale	30-40
8. Premium Plaza	Premiumred	N/A	40
9. Capital Partners	Doru Lionăchescu, Andrei Diaconescu, Victor Căpitanu și Vlad Busilă	Piraeus Bank	32
10. Băneasa Business Center	Fabian	N/A	30
11. Reteaua Spar	Adrian și Floare Cuc, proprietarii Astral Impex	Argus Capital,	26
12. Ozone	Ludovic Robert, Michel Eid, Roger Akoury și Walid Abboud,	Valeant, Nycomed	peste 20
13. Kubo Ice Cream	Florin Rosescu, Vasile Mancaș și Constantin Brau Ros	Capexit	20
14. Listarea Pomponio Alba Iulia	Pomponio	Investitori de pe Bursă	13
15. ProVision	Alexandru Andriescu	Arrow	8-10
16. Curiero	Mihnea Bogdan Emilian, Coman George Cosmin, Ștefan Cosmin Neagu	Asesoft	5
17. Turabo Café	Tudor Dragomir Niculescu	N/A	N/A
18. Listarea Adeplast Oradea	Adeplast	Investitori de pe Bursă	N/A

index

a

ADAMA	29
ADECO	119
AEGIS	101
AEGON (OLANDA)	52
AERIUM FINANCE	28
AFFCHAGE ROMÂNIA	109
AGRO SYD INVEST	77
ALBALACT	111
ALDO	113
AMEROPA HOLDING	82
ANA HOTELS	102
ANTARES HOTELS	105
AQUAFOR	75
ARCELORMITTAL ROMÂNIA	60
ARISAIG DISTRIBUTION & LOGISTICS	111
ARMONIA CENTER	36
ASESOFT DISTRIBUTION	121
ASIBAN	46
ASTRA VAGOANE BUCUREȘTI	85
ATLAS GIP	78
AUCHAN FRANTA	99
AVRIG 3S	28
AXA CD REAL ESTATE	35

b

BANCA TRANSILVANIA	52
BANCPST	34
BANCPST OFFICE BUILDING	34
BANK AUSTRIA CREDITANSTALT	82
BANTISCO HOLDINGS	36
BARLINEK	75
BCR	46, 51
BCR ASIGURĂRI	47
BEECHWOOD INVESTMENTS	41
BELOM	37
BENVO	28
BENGOS COMIMPEX	77
BERD	67, 98
BERE AZUGA	108
BERE MURES	92
BIHARIA OFFICE BUILDING	38
BLACK SEA GLOBAL PROPERTIES	33
BOSS CÂMPINA	83
BRD-SCOGEN	46
BROADHURST	25
BRUNATA INTERNATIONAL	86
BSA INTERNATIONAL (LACTALIS)	96
BT	52
BT AEGON	52
BUZESTI BUSINESS CENTER	37

c

CAELUM DEVELOPMENT	33
CAMPO D'ORO	40
CANOPUS STAR	84
CARGILL AGRICULTURA	84
CARGUS	97
CAROM	71
CARPATINA	109
CARREFOUR PROPERTY	34
CEC	46
CERNAVODĂ POWER	83
CEZ	60, 64, 66
CINQUE STELLE VENETE	40
CITY CAPITAL	37
COMALCO	40
COMBAVI	105
COMBOX DELIVERY	121
COMCEREAL CONSTANTA	82
COMMUNICATIONS MEDIA	109
COMVEX	68
CONARG	28
CONTINENTAL WIND PARTNERS	66
CONTOR GROUP ARAD	86
CRIMBO GAS	88, 89
CURIERO	112

d

DAIRY INDUSTRY OF XANTHI „RODOI”	113
DANUBE PROPERTY	38
DB SCHENKER	93
DEDEMAN	35
DEGI	28

DELHAIZE (MEGA IMAGE)	101
DHL	97
DIAMEDIX	103
DIANA FOREST	75
DUFA DEUTEC	77

e

E.ON KRAFTWERKE	61
EAST CAPITAL	68
ECE ENERGY CONSULTING ESTABLISHMENT	68
ECO ENERGI LEMN	82
EDP RENOVAVEIS	83
EFFECT MEDIA	109
EFG EUROBANK	53
ELIT CUGIR	114
ELSACO	86
ENEA	119
ENEL	60
ENERGY BIO CHEMICALS	71
ENTERPRISE INVESTORS	69
ERSTE (AUSTRIA)	47
EUREKO PENSIU	53
EURO-CASA PROD	105
EURO - GSM	123
EUROGALLIA	75
EUROBANK REAL ESTATE	34
EUROPEAN FUTURE GROUP	38
EUROVIA	42
EXPERT PLACEMENT SERVICES	68
EXPO MARKET DORALY	29

f

FABIAN	33
FABRYO	78
FARMEC CLUJ-NAPOCA	114
FOSERCO	75
FRIESLAND FOODS ROMÂNIA	104
FRIGOHOLDING	100

g

G+H MONTAGE	42
GDF SUEZ	60, 65
GED CAPITAL DEVELOPMENT	103
GENESIS INTERNATIONAL	41
GEOST	111
GEROVITAL	114
GHM MIXBETON	88
GLOBAL FINANCE	101
GROUPAMA (FRANTA)	46, 56
GRUP DEZVOLTARE REȚELE	79
GRUPO LAR	40
GRUPUL LAOUN	105
GRUPUL MEDIAPRO	103
GTC	28
GTS TELECOM	123

h

HAN GROUP	42
HERCULANE WATER	109
HEINEKEN	92
HILTON	102
HIPERDIA	115
HIPOCRATE 2000	115
HIPOCRATE DISTRIBUTION GROUP	115
HOLZINDUSTRIE SCHWEIGHOFER	87
HSBC	29

i

IBERDROLA	60
IGD	25
IIRUC SERVICE	118
IMMOEAST	24, 29, 36
INFO PRO	103
INGLEBY HOLDING	40
INTERCONTINENTAL	112
IP DEVEL	119
IRIS SHOPPING CENTER	28
ITC NETWORKS	126

j

JETRAN AIR	100
JOLIDON	76, 87
JULIUS BAER INTERNATIONAL EQUITY FUND	112

k

KD PENSIU	54
KOPIERNICUS GSM	123
KRONVEST	87

l

LA FOURMI	101
LACTATE HARGHITA	104
LAFARGE	67, 88
LATONA	120
LEHMAN BROTHERS	29
ILLY ITALIA	76
LINDAB	74
LUXOFT	126

m

MARESI (VIVATIS)	110
MARMURA BUCUREȘTI	85
MELAM N.V. (BALKAN ACCESSION FUND)	100
MERTEN ROMÂNIA	89
MGV DISTRI-HIPER	99
MIVAN DEVELOPMENT	35
MKB ROMEXTERRA BANK	57
MORGAN STANLEY	29
MUBERFIELD INVESTMENTS	38
MULTIREKLAM	109

n

NAPOCA	104
NAURU HOLDINGS	76
NBGI SEE REAL ESTATE	38
NIMET	88
NORD CAPITAL REAL ESTATE FUND	41
NUCLEAR ELECTRICA	60

o

OMEGA PHARMA	115
OMNIASIG ASIGURĂRI	51
OMNIASIG FOND DE PENSII	51
OMY PETROM	83
OPUS LAND	28
ORESA VENTURES	78
ORIENTED CONSTRUCT	40
OTP GARANCIA	56
OUTDOOR MEDIA	109

p

PALFINGER BULGARIA	88
PARKLAKE PLAZA	33
PEGASUS	111
PETROM	85
POLICOLOR BUCUREȘTI	84
PPF INVESTMENTS	79
PRIMULACT	104
PRO FM	103
PRO LIFE	115
PRO TV	103
PROCA	126
PRODLACTA	113
PRODLACTA BRASOV	113
PROECT BUCUREȘTI	36
PROTON TECHNOLOGIES	127

q

QLD	28
-----------	----

r

RAEF	84
RAIFFEISEN INFORMATIK	118
RAPTIS KAVOURAS	32
RARAU	111
RC 2	84, 105
RED MANAGEMENT CAPITAL	36
RENOVATIO GROUP LIMITED	83
RHS COMPANY	126
RIF	84
ROADSIDE INVESTMENTS	96
ROCAR	24
ROCHE	102
ROMANIAN AMERICAN ENTERPRISE FUND	82
ROMENERGO	76

ROMEXTERRA FINANCE	57
ROMPETROL GAS	88
ROMPROIECT	42
ROMTRANS	93
ROVA	74
RREEF	22
RTC, DIVIZIA RAFAR	113
RWE POWER	60

s

SADDIQ O.H. ABU SEEDO	105
SAUDI OGER	122
SCHNEIDER ELECTRIC	89
SELGROS	35
SHC GAS	89
SIF TRANSILVANIA	82
SIGMABLEYZER	104
SIMCOR ORADEA	69
SIPOG GROUP	74
SIRA	57
SITEL GROUP	110
SIVECO	120
SNC LAVALIN	42
SOGEPROM	34
SOMACO	70
SOMAE SIERRA	33
SONRISO INVESTMENTS	70
SOUTH PACIFIC GROUP	28
STRACO GROUP	41
SWEDWOOD (DIVIZIA DE PRODUCȚIE A IKEA)	87

t

TANIA DOBRE	114
TBIH FINANCIAL SERVICES	51, 57
TCE LOGISTICA	112
TEHNOFRIG	102
TEMPO MEDIA	101
TENDER	78
TERAPLAST BISTRITA	79
TERMOELECTRICA	61, 64
TNUVA ROMÂNIA ISRAEL	98
TONELI	105
TORNATOR	32
TRANS COURIER SERVICE	108
TRANSPORT TRADE SERVICES	84
TRICOTAJE INEU	87
TRIGRANIT	85
TRIPLE GEST	75

u

UNILEVER	104
UNITA (AUSTRIA)	50
UNITA	50
UPETROM	75
UPGROUND	122
UPS	108
URSUS BREWERIES	108
UTA	38

v

VENTILATORUL	24
VERBUND	89
VERICOM 2001	114
VERSOPA	87
VICTORIA PROPERTIES	38
VIENNA INSURANCE GROUP (AUSTRIA)	47, 50
VIENNA INVESTMENT HOLDING	57
VIOS	74
VODAFONE	127

w

WEATHERFORD	75, 78, 83
WINMARKT	25
WINSTAR TRADING INTERNATIONAL	89

y

YURTICI KARGO	111
---------------------	-----

z

ZAPP	122
------------	-----

EDITORI COORDONATORI: Sorin Păslaru (0318.256.282), Ioana David; **EDITORI:** Mihaela Popescu, Diana Tudor, Liviu Chiru, Roxana Petrescu, Andrei Chirileasa, Adrian Cojocar, Cătălin Lupoie, Cristi Moga, Adrian Seceleanu, Cristina Stoian, Sabin Popescu, Roxana Pricop, Angela Plăcintă, Mirabela Tiron, Adriana Roșoga, Izabela Bădărau

ART DIRECTOR: Mihaela Enciu; **DTP:** Bogdan Popa, Mihaela Viciu, Irina Tănăsescu, Lucian Pătrășescu, Monica Băscăanu, Marcel Pomian, Cristina Turcov, Sânziana Doman, Theodor Zamfir; **EDITOR FOTO:** Sorin Bărbulescu, Bogdan Vasile; **PRODUCTIE:** Rodica Ghenciu; **VĂNZĂRI PUBLICITATE:** Nicoleta Nedea (0318.256.233), Dragoș Stan, Mihaela Smadu, Cristina Stroe, Elena Nicolae (traffic); **MARKETING:** Daniela Serban, Daniela Căpitanu, Gabriel Iova, Simona Dinu;

EDITAT DE PUBLIMEDIA INTERNATIONAL; DIRECTOR PUBLISHING: Cosmina Noaghea (0318.256.201); **DIRECTOR EDITORIAL:** Cristian Hostiuc (0318.256.282); **PUBLISHER BUSINESS PRESS:** Cristina Ghelesel

PUBLIMEDIA INTERNATIONAL este o companie a MediaPRO

TIPAR & PREPRESS: CoPrint

ZIARUL FINANCIAR

- DE **10 ANI** PRIMA PAGINĂ ÎN AFACERI -

vă prezintă:

20 DE ANI DE CAPITALISM

Cine sunt cei mai mari capitaliști ai României?
Ce au construit în ultimii 20 de ani?
Cum au reușit?



**Citiți în fiecare zi de luni, numai în ZIARUL FINANCIAR,
biografiile de business ale
celor mai importanți oameni de afaceri din România**



APRILIE 2009

TOP TRANZACȚII

ZIARUL FINANCIAR

10
ANI

Pentru că succesul celor care au ajuns cunoscuți
se datorează și celor care i-au susținut, în felul lor.
De aceea, de 10 ani, noi te susținem.
Pentru că orice faci este important.



BRD
GROUPE SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

Tot mai simplu