

TRANSAKCJE M&A W CZASIE RECESJI

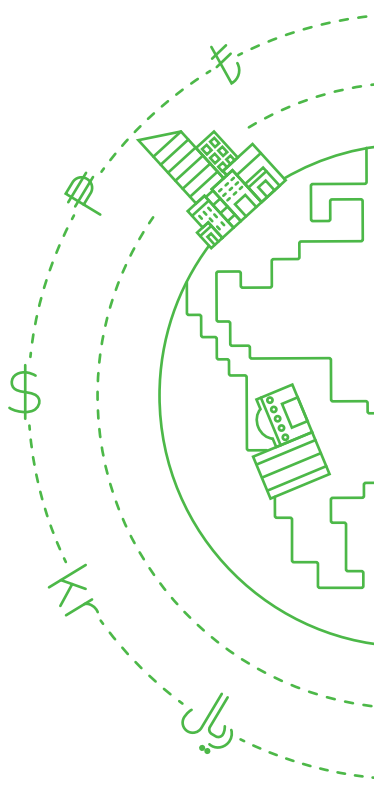
THE POWER OF BEING UNDERSTOOD
AUDIT | TAX | CONSULTING



Kryzysy w gospodarce występują od zawsze. Przez ostatnie 25 lat mogliśmy odnieść wrażenie, że na przebieg koniunktury rynkowej wpływ mają przede wszystkim czynniki ekonomiczne. Bardziej odległa historia pokazuje jednak, że o spowolnieniach gospodarczych dość często decydowały zjawiska naturalne, takie jak np. epidemia czy nieurodzaj. Historia udowadnia również, że koniec końców kryzysy zwykle prowadziły do oczyszczenia i ułożenia gospodarek.

Eksperti RSM Poland przyjrzeni się trendom w transakcjach przeprowadzanych w okresach występowania globalnego spowolnienia gospodarczego w ostatnim ćwierćwieczu. W tym czasie najistotniejszymi kryzysami o charakterze globalnym były z pewnością bańka internetowa, która pękła w latach 2000-2002 oraz światowy kryzys finansowy, którego szczyt przypadł na lata 2008-2009.

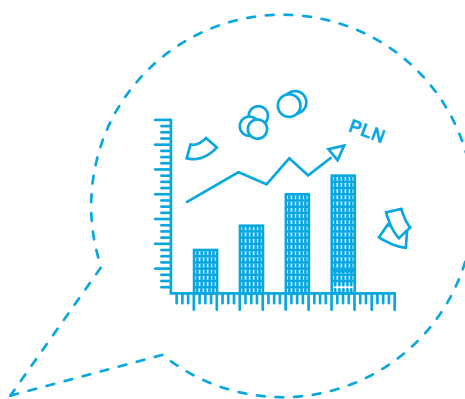
Transakcje na świecie i w Europie



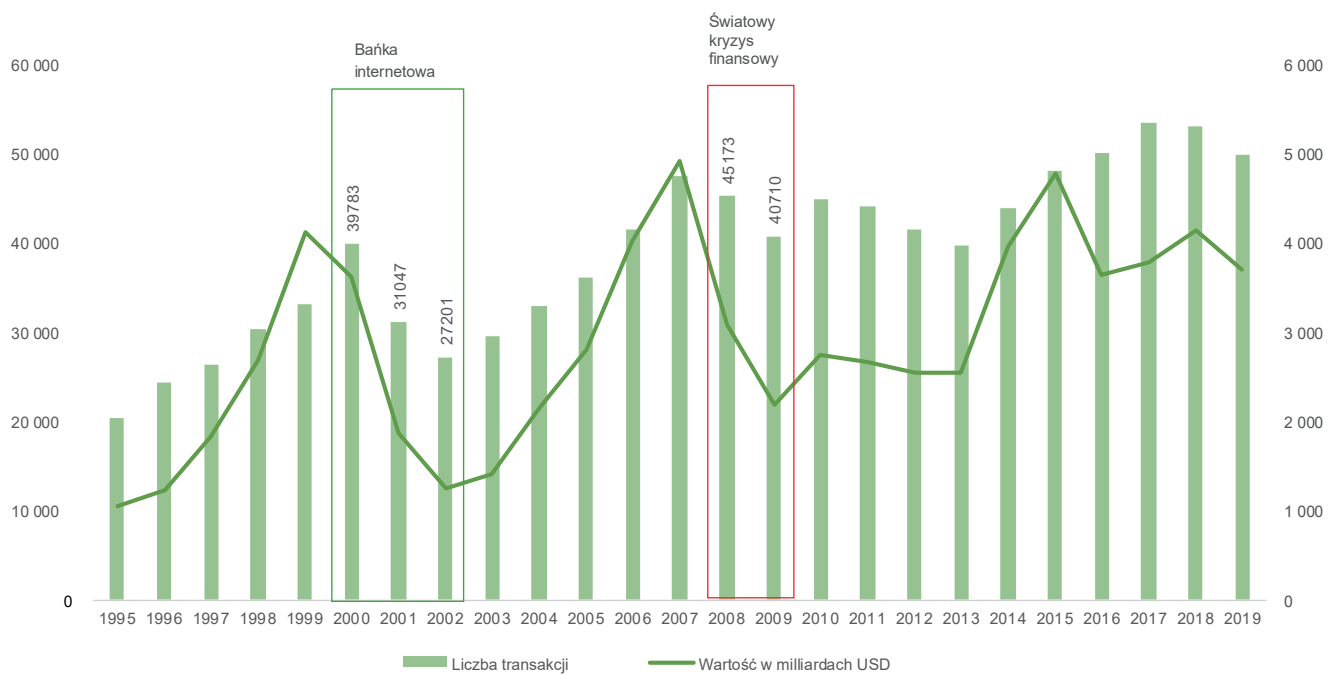
Podczas obu wspomnianych kryzysów trendy na rynku transakcji były podobne w skali światowej. Spadał zarówno wolumen przeprowadzanych transakcji, jak i ich wartość. Porównywalnie rynek transakcji wyglądał w Europie. Niemniej dla Europy Wschodniej, zarówno w czasie bańki internetowej, jak i światowego kryzysu finansowego, charakterystyczne były odstępstwa od powszechnych trendów. Choć podczas bańki internetowej liczba transakcji w Europie Wschodniej spadała w ujęciu rok do roku (o 17% w roku 2001 oraz o 20% w roku 2002) to jednak ich wartość utrzymywała się na względnie stałym poziomie 30 miliardów USD rocznie. Z kolei w trakcie ogólnoświatowego kryzysu finansowego, kiedy na świecie obserwowano spadki w ilość przeprowadzanych transakcji, ich wolumen w Europie Wschodniej rósł w ujęciu rok do roku (w 2008 o 37%, a w roku 2009 o 25%). Wartość przeprowadzanych w tym czasie transakcji jednak istotnie spadła, tj. o 50% w roku 2008 i 49% w roku 2009.

Transakcje w Polsce

W Polsce, zarówno w trakcie bańki internetowej, jak i światowego kryzysu finansowego, trendy były podobne do tych, które występowały globalnie na rynku transakcji. Odstępstwa odnotowano w latach 2010 oraz 2011, kiedy to trend w zakresie wartości był odwrotny – mimo iż ilość przeprowadzanych transakcji spadała, to jednak istotnie rosła ich wartość.

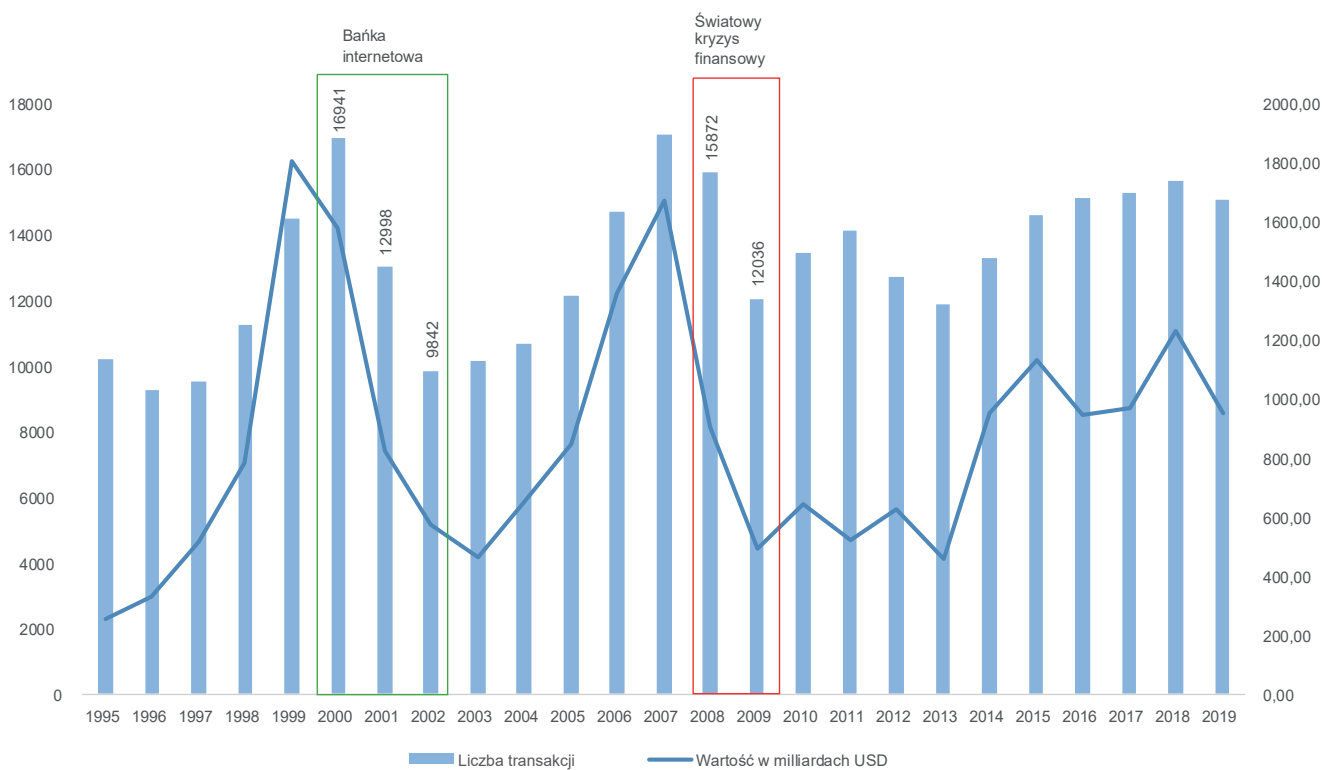


Transakcje M&A na świecie



Źródło: opracowanie własne na podstawie Institute for Mergers, Acquisitions and Alliances (IMAA)

Transakcje M&A w Europie Zachodniej



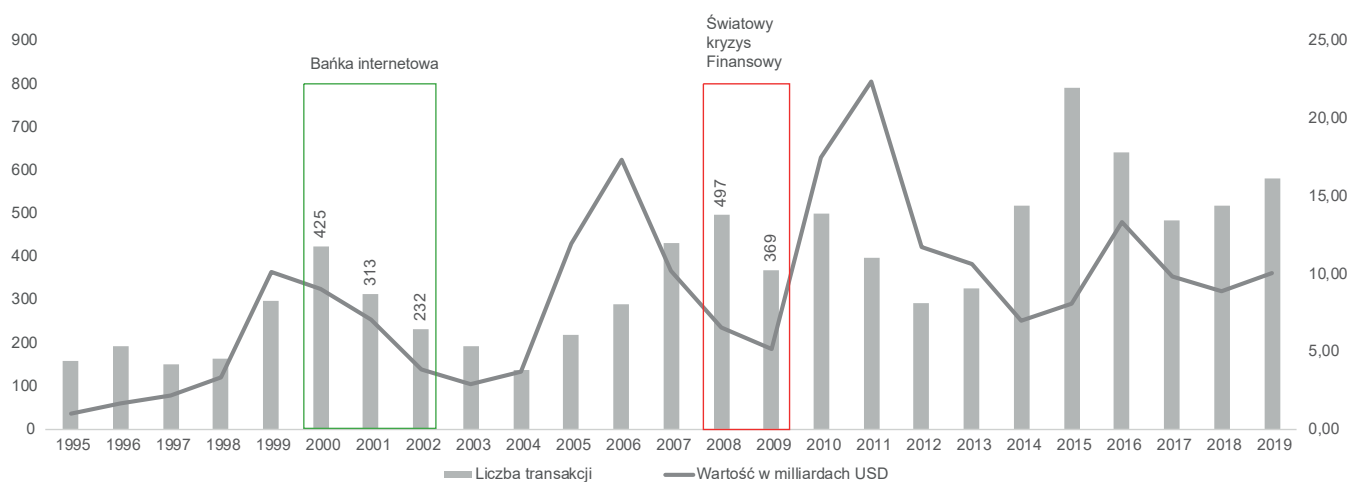
Źródło: opracowanie własne na podstawie Institute for Mergers, Acquisitions and Alliances (IMAA)

Transakcje M&A w Europie Wschodniej



Źródło: opracowanie własne na podstawie Institute for Mergers, Acquisitions and Alliances (IMAA)

Transakcje M&A w Polsce



Źródło: opracowanie własne na podstawie Institute for Mergers, Acquisitions and Alliances (IMAA)

Choć ostatnie 3 lata (2017-2019) niosły ze sobą sukcesywny wzrost liczby transakcji przeprowadzanych w Polsce, na rynku nadal dało się słyszeć głosy o niewspółmiernie dużej dostępności kapitału do możliwych pozycji inwestycyjnych. Obecna sytuacja rynkowa, zmieniająca się dynamicznie ze względu na epidemię SARS-COV-2, pozwala zakładać, iż gorsza koniunktura otworzy dla przedsiębiorców i inwestorów nowe możliwości w zakresie przejęć. Odnosząc się do globalnych danych historycznych, z dużym prawdopodobieństwem można przypuszczać, że liczba przeprowadzanych transakcji w najbliższych latach będzie niższa. Rynek fuzji i przejęć nie powinien jednak przeżywać drastycznych zmian – transakcje pozwalają wszak ulokować nadmiar nagromadzonego w ciągu ostatnich „tłustych” lat kapitału inwestycyjnego (obecnie topniejącego). Z kolei przedsiębiorstwom, których sytuacja finansowa została mocno zachwiana, zmiany właścicielskie realizowane poprzez transakcje mogą pozwolić nie tylko przetrwać gorsze chwile, ale również na nowo rozwinąć skrzydła, kiedy sytuacja gospodarcza się już ustabilizuje. Kluczowe w trakcie tego trudnego okresu wydają się zatem konsolidacja rynku i łączenie sił. Uzyskanie licznych efektów synergicznych przy połączeniach zwykle wzmacnia bezpieczeństwo biznesowe i pozwala np. uzyskać lepsze warunki zakupowe surowców czy finansowania zewnętrznego oferowanego przez instytucje finansowe.

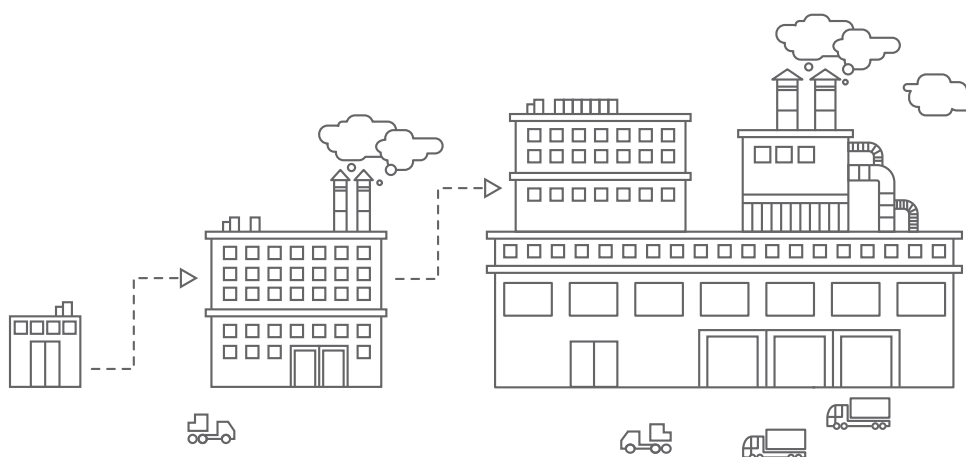
Bez względu na skalę, kryzys jest zawsze momentem przełomowym i często okazuje się punktem zwrotnym w prowadzonej działalności biznesowej. Dla jednych podmiotów jest niewątpliwie zagrożeniem ich dalszego funkcjonowania czy nawet istnienia, dla innych natomiast staje się szansą spektakularnego rozwoju.

Największe transakcje w czasie recesji

Okres spowolnienia gospodarczego to dobry czas na prowadzenie akwizycji. To właśnie między innymi w trakcie dwóch przywoływanych wcześniej kryzysów miały miejsce jedne z największych transakcji na poziomie globalnym, w tym druga pod względem wartości transakcja na świecie. W 2000 roku America Online Inc. kupiła Time Warner za kwotę 164,7 miliarda USD. Również w roku 2000 w Europie odnotowano piątą z największych transakcji Starego Kontynentu, w trakcie której Glaxo Wellcome PLC dokonało akwizycji SmithKline Beecham PLC za cenę 75,96 miliarda USD.

Największe transakcje w Europie w okresie recesji

Rok transakcji	Przejmujący	Przejmowany	Cena w mld USD
2000	France Telecom SA	Orange PLC	45,97
2000	Vivendi SA	Seagram Co Ltd	40,43
2008	InBev NV	Anheuser-Busch Cos Inc	52,18
2008	Roche Holding AG	Genentech Inc	46,69
2009	HM Treasury	Royal Bank of Scotland Group	41,88



ZAPRASZAMY DO KONTAKTU Z NASZYM EKSPERTEM



Krzysztof CIESIELSKI
M&A and Corporate Advisory Director

M +48 531 942 324

E krzysztof.ciesielski@rsmpland.pl

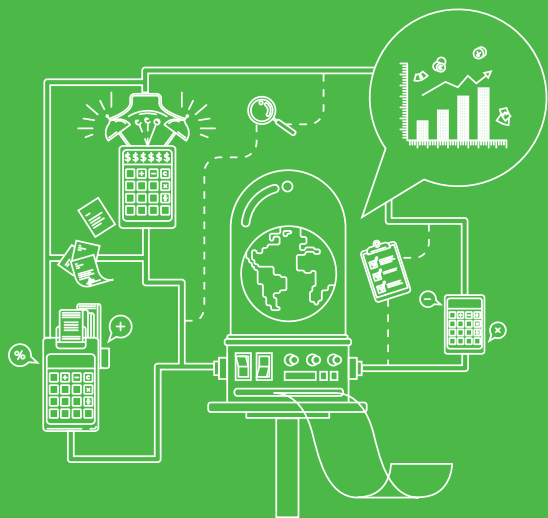
Krzysztof CIESIELSKI jest absolwentem Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu oraz Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Warszawie. Posiada tytuł MBA oraz certyfikat FMVA™ (Financial Modeling & Valuation Analyst) przyznawany przez kanadyjski Corporate Finance Institute.

Z RSM Poland związany od 2020 roku, gdzie zarządza działem M&A and Corporate Advisory.

Doświadczenie w obszarze doradztwa corporate finance zdobywał od 2006 roku, pracując m.in. w BDO Polska, PKF Polska, czy TPA Poland (Baker Tilly International). Pełnił także funkcję Partnera Zarządzającego w prywatnym butiku corporate finance.

Uczestniczył i kierował licznym projektami w zakresie corporate finance, w tym M&A, pozyskiwania finansowania, IPO, opracowywania biznesplanów i prognoz finansowych, wyceny przedsiębiorstw, wyceny wartości niematerialnych, fairness opinion, testów na utratę wartości przeprowadzane zgodnie z MSR 36 oraz KSR 4. Był członkiem zespołów przeprowadzających badania due diligence, audyty do spraw szczególnych, jak również badania sprawozdań finansowych. Brał udział w opracowywaniu różnego rodzaju opinii i ekspertyz finansowych, w tym również na potrzeby postępowań prowadzonych przed sądami powszechnymi i arbitrażowymi. Prowadził także wykłady na wielu konferencjach, seminariach i szkoleniach. Jest autorem publikacji prasowych.

KIM JESTEŚMY?



RSM Poland to więcej niż biuro rachunkowe, kancelaria doradztwa podatkowego i firma audytorska. Jesteśmy częścią RSM – wiodącej sieci firm audytorskich i doradczych na świecie, która posiada 810 biur w ponad 120 krajach i zatrudnia 43.000 specjalistów. Jesteśmy wszędzie tam, gdzie Państwa biznes może nas potrzebować.

Zespół RSM Poland to ponad 250 profesjonalnych pracowników – doradców podatkowych, prawników, biegłych rewidentów, księgowych i konsultantów – gotowych wspierać Klientów na każdym etapie ich działalności. **Z biur w Poznaniu, Warszawie, Szczecinie i Katowicach świadczymy najwyższej jakości usługi w zakresie audytu, outsourcingu rachunkowości, raportowania i payrollu, doradztwa podatkowego i prawnego, a także doradztwa transakcyjnego i M&A.** Oferujemy również kompleksowe wsparcie w procesie zakładania spółek oraz usługi interdyscyplinarnych zespołów German Desk i China Desk. Dzięki sprawnej i ścisłej współpracy wewnątrz sieci RSM wspieramy Klientów w rozpoczęciu i prowadzeniu biznesu w Polsce oraz wszędzie tam, gdzie zechcą rozwijać swoją działalność.

Obsługujemy zarówno małe i średnie przedsiębiorstwa, jak również wiodące korporacje międzynarodowe, współpracując z przedsiębiorcami w językach: polskim, angielskim i niemieckim. Bez względu na wielkość Państwa firmy, zgłębimy tajniki Państwa biznesu i zaproponujemy rozwiązania maksymalizujące jego potencjał. Nasze relacje będą oparte na wzajemnym zrozumieniu, szacunku i współpracy, ponieważ te wartości są dla nas najważniejsze i to nimi kierujemy się w codziennej pracy.

THE POWER OF BEING UNDERSTOOD
AUDIT | TAX | CONSULTING



RSM – WIODĄCA SIĘC NIEZALEŻNYCH FIRM DORADCZYCH I AUDYTORSKICH

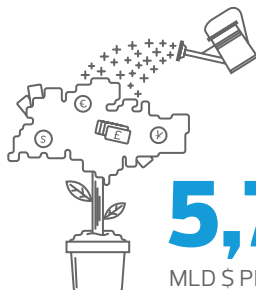
PONAD

810

BIUR W

120

KRAJACH



5,74

MLD \$ PRZYCHODÓW



43.000

SPECJALISTÓW NA ŚWIECIE

RSM POLAND – DORADZTWO TRANSAKCYJNE, AUDYT FINANSOWY,
DORADZTWO PODATKOWE, KSIĘGOWOŚĆ, KADRY I PŁACE, DORADZTWO
PRAWNE, IT CONSULTING



4

BIURA W:
WARSZAWIE,
POZNANIU,
SZCZECINIE,
KATOWICACH

33

MLN PLN
PRZYCHODÓW



250

SPECJALISTÓW W POLSCE



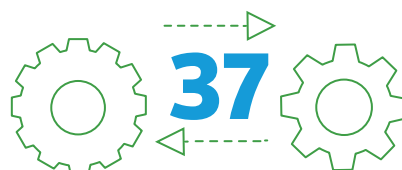
3

PARTNERÓW PRZY
KAŻDYM PROJEKCIE



2017

NAGRODZENI
W KONKURSIE
„M&A AWARDS 2017”



PRZEPROWADZILIŚMY
DUE DILIGENCE PRZY

37

TRANSAKCYJACH



12

KLIENTÓW PRIVATE EQUITY

12

MIĘDZYNARODOWYCH
TRANSAKCYJ



T: +48 61 8515 766

E: office@rsmpland.pl

Web: www.rsmpland.pl



THE POWER OF BEING UNDERSTOOD
AUDIT | TAX | CONSULTING

