

## Niels Schneckner: Avem tranzactii de "100 plus" mil. €, aproape de final



Avocatul Niels Schneckner spune ca, pe segmentul fuziuni si achizitii (M&A), tranzactiile continua. Fondurile existente in piata au apucat sa stranga bani - au lichidizat o serie de pozitii inca din 2007 - si investesc. Probleme care apar acum sunt generate de faptul ca proprietarii nu mai sunt atat de dispusi sa accepte multiplii mici la care se discuta acum. Daca in urma cu 12-18 luni discutam de multipli intre 12 si 18, acum acestia au coborat la 4, 5 sau 6, in functie de industrie. Este un alt nivel de evaluare a activelor.

**Bizlawyer: Domnule Schneckner, cum mai merge piata in aceasta perioada? S-a dezmortit? Stiu ca sunteti activ atat in zona de M&A, cat si pe finantari. Aveti "in lucru" si tranzactii de tipul "distressed assets"?**

**Niels Schneckner:** Sunt tranzactii care inca se deruleaza. In "zona" de M&A, exista fonduri interesate in companii mici si medii, care vor sa cumpere pachete minoritare sau sa devina actionari majoritari. Pe distressed, insa, in Romania astfel de tranzactii nu exista. Fondurile specializate se invart in jurul tarii de 6-7 luni, dar tranzactii n-au prea facut; daca putem numara cateva.

Motivul? Felul nostru de a fi. Ca sa ajunga ceva distressed, trebuie sa mearga intai "la groapa", abia apoi ar recunoaste ca are probleme. Cel mai bun exemplu il ofera piata imobiliara. Sunt in momentul de fata 7-8 fonduri mari la nivel international care opereaza pe segmentul distressed in domeniul imobiliar; in mod normal ar trebui sa poata intra in piata locala, asa cum au intrat in celelalte pietele din regiune. Dar la noi nu au inceput inca "executiile" si nu putem vorbi de distressed. O companie intra in aceasta categorie cand cineva pune o mare presiune asupra ei. Bancile functioneaza dupa aceleasi principii de management in care, daca ai o presiune, nu ai incotro si trebuie sa faci lucruri neplacute.

Dar trebuie sa ajungi la acel nivel de presiune. Or, bancile romanesti - si aici e problema - sunt pe profit. Ele repezinta astazi in lume exceptia de la regula. Peste tot, in aceasta perioada, bancile au apa la nivelul barbiei. Dar la noi nu e cazul, pentru ca bancile au avut acea oportunitate absolut fantastica de a imprumuta statul. Astfel, au avut posibilitatea de a raporta ca "Profit & Loss Statement" este in regula.

Statul s-a imprumutat pe marje de profit bune pentru finantatori. Bancile locale au obtinut marje de profit ce le-au permis sa nu mai aiba presiunea de a-si executa debitorii care nu plateau la scadenta si sa poata reesalona creditele "in dificultate". Neincepand aceasta campanie de urmarire in executare a debitorilor in dificultate, nici acei debitori nu s-au simtit foarte stresati, nu au avut "cutitul la os". Si atunci totul sta. Piata de distressed in imobiliare nu exista. Implicit, nimic nu se misca pe acest segment nici in zona industrială.

**Bizlawyer: Pe fuziuni si achizitii merge mai bine?**

**Niels Schneckner:** Pe M&A tranzactiile merg inca. Fondurile existente in piata au apucat sa stranga bani - au lichidizat o serie de pozitii inca din 2007. Daca nu investesc banii acestia, chiar si acum, in criza, la un moment dat unele fonduri risca sa fie lichidate, iar lor nu le convine. Prefera sa mearga mai departe si sa cumpere. Singurele probleme pe care le avem aici, cu unele

tranzactii, sunt generate de faptul ca proprietarii nu mai sunt atat de dispusi sa accepte multipli mici la care se discuta acum. Daca in urma cu 12-18 luni discutam de multipli intre 12 si 18, acum acestia au coborat la 4, 5 sau 6, in functie de industrie. Este un alt nivel de evaluare a activelor.

**Bizlawyer: Se mai poate vorbi de investitii greenfield?**

**Niels Schneck**er: Nivelul investitiilor greenfield a coborat aproape de zero, atata timp cat investitorii au la dispozitie o oferta buna de brownfield, iar accesul la lichiditati e destul de mic. Sunt insa expansiuni. Noi avem clienti in zona de retail, care au reinceptut, continua expansiunea. Dar fie cauta terenuri la 30-40% din preturile de anul trecut - si nu gasesc - fie au terenuri pe care le-au achizitionat inainte de criza si incep acum constructiile. Pentru ca acum merita sa construiesi. Cine are un teren, chiar luat in perioada in care acestea erau foarte scumpe, merita sa porneasca acum proiectele, fiindca preturile au scazut in constructii si trebuie profitat de acest moment.

**Bizlawyer: Dar consumul a scazut si aceasta tendinta nu pare a se redresa prea curand. Retailerii vor avea probleme...**

**Niels Schneck**er: Apetenta pentru consum a scazut si cred ca nu am ajuns la jumatatea drumului pe aceasta panta. Anul viitor scaderea va fi dramatica, avand in vedere cresterea somajului cu cel putin 7-8 puncte procentuale.

**Bizlawyer: Am vazut ca autoritatile locale au inceput sa acceseze in numar tot mai mare diverse surse de finantare, in aceasta perioada. Sunteti prezent pe acest segment?**

**Niels Schneck**er: Este una dintre zonele pe care noi le-am cultivat si pe care ne bazam. Autoritatile locale au nevoie de fonduri pentru co-finantare si pentru proiectele care nu pot fi finantate din fondurile structurale sau guvernamentale. Exista o piata destul de buna pe finantare. Noi am descoperit finantarea furnizorilor, mai degraba decat creditarea autoritatilor. Aceasta piata - de scontare a biletelor la ordin emise de companiile din subordine si avalizate de catre autoritatile locale - are o oferta mai buna, din punct de vedere al costurilor, decat piata de credite directe. Am vazut, de asemenea, ca aceasta piata este mai mare in afara Romaniei, decat in plan local. Exista inca banci in Romania - as aminti aici Alpha Bank, Unicredit, ING - care sunt interesate sa rascumpere bilete la ordin pe risc autoritatea locala - si aici ma refer in special la consilii judetene si consilii locale mari si medii, nu cele mici. Dar o piata mai mare si mai buna pentru astfel de finantari o gasim afara. Noi, in momentul de fata, lucram cu 5 banci din afara Romaniei, din Europa, care au un interes destul de solid de a achizitiona risc local. Iar costurile sunt rezonabile, poate cu 1,5-2% peste suveran.

Folosim si mai multe produse speciale "de criza", care functioneaza. Un exemplu ar fi arbitrajul pe dobanda, care profita de EURIBOR-ul foarte jos si ofera clientilor posibilitati de reducere a nivelului dobanzilor intre 0,5 si 2 puncte procentuale. Avem posibilitatea de creditare folosind garantii certificate de CO2, materii prime tranzactionabile la bursele de marfuri.

**Bizlawyer: Care sunt cele mai importante tranzactii in care Schneck**er van Wyk & Pearson este consultant? Vorbesc de cele in derulare, nu de tranzactiile "inghetate" de criza, care ar putea sa nu mai aiba un final fericit.

**Niels Schneck**er: Avem o tranzactie in zona industrială - in energie - de ordinul "100+" milioane de euro. Este vorba de un brownfield care se extinde foarte mult, nu pe energie verde, ci in domeniul energiilor cvasiciclice.

In domeniul agriculturii, mai precis in zootehnie, avem o tranzactie de ordinul zecilor de milioane de euro - genul de greenfield in care terenul exista, acum se lucreaza la partea de constructie si dotare.

Tot in zona zecilor de milioane de euro avem in derulare o tranzactie de distributie energetica. Suntem consultanti intr-o alta tranzactie de distributie energetica, ce implica o autoritate locala. Lucrarile sunt facute de o societate din subordine, cu bilete la ordin avalizate de autoritatea locala. In domeniul comercial avem doua tranzactii: una de "100+" milioane de euro - de fapt o tranzactie pe o dezvoltare comerciala, care se "intepenise" in criza, iar acum am gasit solutia de refinantare: o varianta atipica, dar care asigura resursele pentru a termina aceasta investitie in domeniul comercial. Aceasta tranzactie se apropie, de fapt, de 200 de milioane de euro. A doua tranzactie, de ordinul zecilor de milioane de euro, este in domeniul retail-ului.

Aceste tranzactii se rostogolesc, nu sunt blocate sau amanate de criza. Avem si tranzactii care stau "pe aragaz" si asteapta zile mai bune, avem contracte cu clienti care se prelungesc la fircare 3-6 luni, in ideea ca inca pot ajunge la final, dar nu a venit momentul. Acestea sunt insa tranzactii care vor avea, cat de curand, finalitate.