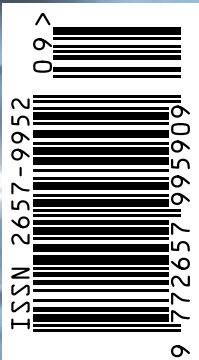


ISSN 2657-9952 • CENA 16 ZŁ (ZAWIERA 8% VAT)

1/2019

plastime

magazine



Rynek fuzji i przejęć w opakowaniach z tworzyw



Kreowanie trendów w branży to walka o udział w dynamicznie rosnących segmentach rynku, jak również element istotnie wpływający na potencjalne transakcje kapitałowe.

Dawid Michalik, prezes zarządu Equity Advisors

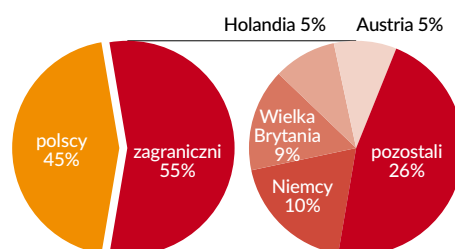
Skala rynku tworzyw sztucznych jest ogromna. Obecność tego segmentu w pierwszej piątce pod kątem wartości produkcji w Polsce nie jest zatem przypadkowa. Według raportu Equity Advisors opakowania z polimerów generują prawie 50 proc. przychodów całego rynku opakowaniowego. Segment ten rośnie ze względu na wiele czynników, wśród których możemy wymienić rosnącą globalną konsumpcję, czy krótsze serie produktowe. Ważną rolę odgrywa też rosnąca rola opakowań w przekazie marketingowym.

Rozwiązania produktowe koncentrujące się na wzrostowych rynkach, które dodatkowo są odpowiedzią na pojawiające się wyzwania, w sposób istotny przyczyniają się do budowania przewag konkurencyjnych. Z drugiej strony wyzwaniem dla rynku fuzji i przejęć w tym segmencie są regulacje prawne, chociażby te, które dotyczą ograniczania produkcji opakowań jednorazowych (np. wprowadzenie opłaty kaucyjnej na wszystkie torby foliowe), ale również konsekwentnie zmieniające się podejście konsumentów do recyklingu. W takich sytuacjach istotne są nowe rozwiązania technologiczne, ale również finalny koszt związany z ich wdrożeniem w systemach produkcyjnych.

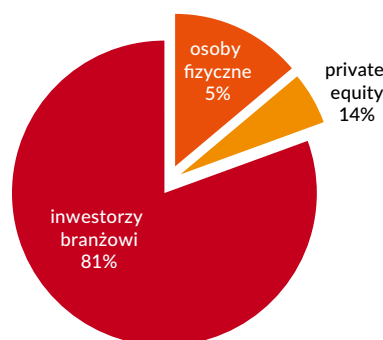
Powyższe aspekty odgrywają coraz istotniejszą rolę w procesach budowy wartości podmiotów działających w branży i stanowią o atrakcyjności w potencjalnych transakcjach fuzji i przejęć. Według Equity Advisors te elementy znacząco wpływają

na potencjalne ruchy kapitałowe, oczywiście poza tradycyjnymi elementami, jak skala działalności, osiągane rentowności, czy przygotowanie struktury organizacyjnej do transakcji.

Struktura właścicielska producentów opakowań z plastiku wg przychodów przedsiębiorstw



Inwestorzy – kto kupuje



Wynika to choćby z obserwowanej struktury właścicielskiej producentów opakowań z plastiku mierzonej wg przy-

chodów przedsiębiorstw. W raporcie Equity Advisors czytamy, że właścicielami „55% przychodów” z początkiem 2017 r. byli właściciele zagraniczni.

Z pewnością wpływ na to miały śledzone przez Equity Advisors transakcje, w których prym wiodli inwestorzy branżowi, będący najczęstszymi uczestnikami transakcji w Polsce.

Niemniej każdy z podmiotów wybiera własną ścieżkę rozwoju i budowania wartości. Z pewnością punktem odniesienia są tutaj dane wynikające z raportu EA. Wyceny firm o przychodach powyżej 10 mln euro w transakcjach fuzji i przejęć są o 30% wyższe niż pozostałych. Z kolei firmy o rentowności EBITDA powyżej 15% są wyceniane dwukrotnie wyżej niż reszta.

Jak wskazują autorzy raportu, istotna jest aktualna oferta, etap realizacji prac rozwojowych, czy odpowiednia penetracja rynku w poszukiwaniu najefektywniejszego kapitału. Autorzy jako przykład wskazują zrealizowane transakcje w 2019 r., gdzie skala generowanych przychodów przez podmioty była co prawda wyższa niż 10 mln euro, niemniej finansującymi byli inwestorzy finansowi, tj. Bank BGZ BNP Paribas S.A. oraz Innova Capital sp. z o.o.

Dlatego też, zdaniem autorów raportu, nie należy lekceważyć żadnego z potencjalnych partnerów, a przy wyborze należy bezsprzecznie kierować się preferencjami właścicieli, oczywiście mając na względzie choćby średnioterminowe perspektywy rozwoju, jak również horyzont inwestycyjny potencjalnego partnera. ●