Tisková zpráva

Alžběta Honsová Monika Veselá

Ernst & Young Fleishman Hillard

Tel.: +420 225 335 669 Tel.: +420 234 669 504

Mobile: +420 603  577 939 Mobile: +420 604 333 320

E-mail: alzbeta.honsova@cz.ey.com E-mail: monika.vesela@fleishman.com

Private equity investoři zatím s prodejem vyčkávají

*Praha, 6. prosince 2010 –* **Většina vlastníků firem z řad private equity fondů čeká s prodejem na příznivější ekonomické podmínky.** **Vyplývá to z pravidelného průzkumu společnosti Ernst & Young významných evropských společností, které v předchozím roce prodal private equity investor.**  **Zatímco v období 2005 až 2007 prošlo průzkumem celkem více než 250 firem, v roce 2008 a 2009 splnilo kriteria průzkumu shodně pouze 30 prodejů. Průměrná doba, po kterou si private equity drží podnik, je dnes navíc téměř dvakrát delší než v roce 2007.**

I když bylo sledovaných prodejů vloni stejně jako v roce 2008, k výraznému posunu došlo, pokud jde o složení kupujících. Strategičtí investoři byli opět poměrně málo aktivní a hluboce zaostali za počtem akvizic realizovaných v letech 2006 a 2007. Tzv. sekundární a terciární prodeje, tj. prodeje dalšímu, v pořadí již druhému, nebo dokonce třetímu private equity vlastníkovi, výrazně klesly. Zatímco v roce 2008 představovaly 67 % všech uskutečněných exitů, v loňském roce to bylo pouhých 7 %. Naproti tomu poprvé se od roku 2005 mezi kupujícími výrazněji prosadily bankovní domy a jiní věřitelé. Přesto je však jejich celkový podíl mezi kupujícími stále velice malý, podstatně menší, než někteří odborníci předpovídali.

*„Stagnující počet prodejů je důsledkem současných obtížných makroekonomických podmínek. Je zřejmé, že private equity investoři se nyní soustřeďují především na posílení ekonomické výkonnosti podniků, které mají ve svém portfoliu, a na snížení jejich zadluženosti. A pokud nakupují nové podniky, vybírají si je spíše na nově se rozvíjejících trzích,”* říká Peter Wells, partner oddělení transakčního poradenství společnosti Ernst & Young v České republice.

**Mírný optimismus do budoucna**

*„Signály, které zatím máme v letošním roce, nejsou jednoznačné. Počet prodejů v Evropě roste; kvůli lepší dostupnosti úvěrů a slabým kapitálovým trhům s minimem primárních emisí jde spíše   
o prodeje jiným private equity investorům. Do budoucna očekáváme, že větší podíl mezi kupujícími budou mít strategičtí investoři, protože řada z nich je nyní ekonomicky poměrně silná,“* upozorňuje Petr Kříž, výkonný ředitel oddělení transakčního poradenství Ernst & Young v České republice.

**Dlouhodobější investice**

Vzhledem k tomu, že private equity společnosti v posledních dvou letech výrazně omezily počet prodejů, průměrná doba, po kterou drží podnik ve svém portfoliu, je dnes téměř dvakrát delší než v roce 2007. Zatímco tehdy to bylo průměrně dva roky, dnes je to 3,7 roku. Za této situace jsou private equity vlastníci nuceni víc investovat do manažerských týmů, jejichž úkolem je zlepšit výkonnost spravovaných podniků.

*„Bude zajímavé v následujících letech sledovat, jestli větší důraz na zlepšení výkonnosti podniků přispěje k lepší návratnosti investic,“* říká Petr Kříž. „*V současnosti se odhaduje, že na posílení strategického a provozního řízení připadá přibližně třetina čistého výnosu z investice. Možná by to do budoucna mohla být až polovina.“*

**Klíč k úspěchu**

I když se počet exitů v uplynulých dvou letech výrazně snížil, private equity vlastníci nadále přesvědčivě dokazují, že jejich ekonomický model má ve srovnání s veřejně obchodovanými společnostmi lepší výsledky. Ve sledovaném období 2005-09 měly nejlepší návratnost ty investice, u nichž private equity investor mohl na počátku, ještě před zahájením formálního procesu akvizice, strávit dostatek času vyhledáváním a posuzováním investiční příležitosti. U více než tří čtvrtin transakcí spadajících do horního kvartilu z hlediska úspěšnosti měl private equity vlastník možnost posoudit investiční příležitost před začátkem formálního procesu akvizice, u necelé třetiny z nich (31 %) dokonce více než 12 měsíců před jeho začátkem. Naopak u 73 % transakcí v dolním kvartilu byla investiční příležitost poprvé posuzována maximálně šest měsíců před zahájením akvizice.

*„Společnosti, které mají horší hospodářské výsledky, se často potýkají s plněním podnikatelských plánů, buď proto, že jsou tyto plány špatně nastavené, nebo proto, že je management není schopen uskutečnit. Pokud private equity investor nemá před akvizicí dostatek času na posouzení investice, jeho analýza pravděpodobně nepůjde dost do hloubky. Zdá se, že tyto zkušenosti už mají vliv na změnu praxe v odvětví private equity, které dnes klade větší důraz na komerční a provozní aspekty investičních příležitostí,“* dodává Peter Wells.

**Informace o průzkumu**

Průzkum „Jak private equity investoři vytvářejí hodnotu?“ pro rok 2009 mapuje na základě analýzy více než 300 evropských podniků, které byly v uplynulých pěti letech prodány private equity investorem, výsledky a metody používané v tomto investičním odvětví. Do průzkumu jsou zařazovány pouze transakce, u nichž hodnota prodávané společnosti přesáhla 150 mil. eur.

**Informace o Ernst & Young**

Ernst & Young patří mezi nejvýznamnější celosvětové firmy poskytující odborné poradenské služby v oblasti auditu a daňového, transakčního a podnikového poradenství. Naši odborníci, jichž po celém světě působí 141 tisíc, vyznávají stejné hodnoty a spojuje je maximální důraz na kvalitu poskytovaných služeb. Pomáháme našim zaměstnancům, klientům i širšímu společenství uplatňovat jejich potenciál. V tom je náš hlavní přínos.

*Název Ernst & Young zahrnuje všechny společnosti celosvětové organizace, jejíž řídící společností je britská Ernst & Young Global Limited. Každá z členských společností má vlastní právní subjektivitu. Ernst & Young Global Limited neposkytuje své služby přímo klientům.* Podrobnější informace najdete na našich webových stránkách [www.ey.com/cz](http://www.ey.com/cz).