



Polscy przedsiębiorcy nie doznali jeszcze kryzysu

17 maja 2019 | Ekonomia | Krzysztof Adam Kowalczyk

Polska zawsze znajduje się na liście europejskich krajów, do których inwestorzy strategiczni i finansowi chcą wchodzić ^[1] uważa Grzegorz Piechowiak, współzałożyciel i partner zarządzający firmy doradczej JP Weber

Czy zagraniczni inwestorzy są zainteresowani inwestycjami w Polsce? A jeśli tak, czy wolą inwestycje budowane od podstaw, czy też preferują przejmowanie działających na rynku spółek? Ostatnio widać, że wiele spółek jest wycofywanych z giełdy. Czy to trend?

Grzegorz Piechowiak: JP Weber został utworzony 20 lat temu z myślą o wspieraniu inwestycji greenfieldowych. Początki były trudne, ale napływ inwestycji bezpośrednich stale się zwiększał. Natomiast w kontekście przejęć spółek, czyli w obszarze, w którym już od wielu lat się specjalizujemy, należy stwierdzić, że Polska zawsze znajduje się na liście europejskich krajów, do których inwestorzy strategiczni i finansowi chcą wchodzić. Rzeczywiście, obserwujemy wycofywanie spółek z giełd. Jest jednak także dużo transakcji, gdzie spółki są kupowane, żeby wejść na rynek.

Pomówmy o ruchu w drugą stronę: jak polski kapitał inwestuje za granicą? W jakich branżach? Czy szuka istniejących firm, by mieć lokalną markę, czy też decyduje się na realizację inwestycji od podstaw?

Są dwie strategie, zależące od sektora lub strategii danej firmy. Jeszcze kilkanaście lat temu widać było, że zagraniczni inwestorzy wchodzący do Polski najpierw badali możliwości przejęcia, weryfikowali rynek, a gdy nie znajdowali interesującej oferty, budowali fabrykę. Tak było przed kryzysem 2009 roku. Dziś widzimy, że przedsiębiorcy mają jasno wytyczony kierunek: koncentrują się na przejęciach albo na przedsięwzięciu greenfieldowym.

W jakich branżach najchętniej inwestują zagraniczne firmy wchodzące do Polski, a jakimi branżami interesują się polscy inwestorzy za granicą?

W Polsce zagraniczni inwestorzy zainteresowani są zwłaszcza obszarem handlu, szukają rynku poprzez inwestycje bezpośrednie. Natomiast w przypadku firm wychodzących z Polski za granicę widoczny jest mocny trend przejęć. To firmy, które mają pomysł na biznes, przygotowaną strategię, wykorzystują możliwości, jakie daje przejęcie lokalnej marki i jej doświadczenia. Widać to zwłaszcza na rynku niemieckim, gdzie ostatnio dopieiliśmy dwie transakcje akwizycyjne dla naszych klientów. Przynosi to polskim firmom efekt synergii dzięki połączeniu z własnym rynkiem, na którym jest tańsza siła robocza.

Polscy przedsiębiorcy twierdzą, że Niemcy to „ciężki” rynek.

To prawda. Jest bardzo konkurencyjny. To rynek dojrzały, mocno dopracowany. Ciężko na nim się odnaleźć.

Jakie nastroje panują wśród polskich przedsiębiorców? W Polsce gospodarka ciągle rośnie, w Niemczech wzrost wyhamował. Czy perspektywa spowolnienia, a nawet kryzysu w europejskiej gospodarce budzi obawy?

Polscy przedsiębiorcy nie doświadczyli kryzysu w takiej skali jak miało to miejsce w krajach Europy Zachodniej. Dlatego jak myślą o kryzysie to nie zdają sobie sprawy, jak on może wyglądać. Gdy rozmawiam z naszymi niemieckimi klientami, to oni na hasło kryzys mówią np. o potrzebie redukcji kosztów i zmniejszeniu liczby sprzedawców. Z kolei polscy klienci przeciwnie: chcą intensyfikować sprzedaż i zatrudniać. To działanie mentalne.

JP Weber jest współzałożycielem globalnej organizacji doradczej Eight International tworzonej przez firmy doradcze nowej generacji, w których pracują ludzie z wielkiej czwórki. W ramach organizacji wymieniamy się spostrzeżeniami na temat trendów i współpracujemy ze sobą, mierząc barometr kryzysowy. Widzimy, że na rynkach jest spowolnienie, ale uważamy, że ma charakter tymczasowy.

Mija 30 lat od polskiej transformacji. Liderzy, którzy na początku lat 90. rozkręcili swoje biznesy, często są już w wieku emerytalnym. Jak wygląda sprawa sukcesji? Czy dla zachowania wartości tych firm najlepszym wyjściem jest sprzedaż zagranicznemu inwestorowi?

To niejedyne wyjście. Wielu przedsiębiorców szuka ewentualnego zastępstwa i naturalną opcją jest sprzedaż. Drugą opcją może być wykup menedżerski. Ale takich transakcji jest mało. Brakuje mechanizmów wsparcia sukcesji. Przykładowo w Niemczech jest program, w ramach którego państwowe banki dają poręczenia na wykupy menedżerskie. W Polsce menedżer nie jest w stanie odłożyć tak dużego własnego kapitału, by sfinansować tego rodzaju transakcję.

Może dałoby się coś skopiować z niemieckiego przykładu?

Podobnie jak dla wspierania ekspansji zagranicznej dobrym rozwiązaniem jest PFR, tak przydałyby się w polskich bankach mechanizmy poręczeń kredytów, dzięki którym menedżer mógłby pożyczyć swoją część kapitału własnego. Równie dobrze mogłyby to być poręczenia państwowych banków dla kredytów zaciąganych w bankach komercyjnych, które pomogłyby zlikwidować to wąskie gardło finansowania tego rodzaju transakcji.

—notował Adam Woźniak

Rzeczpospolita

© © Wszystkie prawa zastrzeżone