

W rankingu Asseco dokonało jednego z największych skoków, z 74. na 47. miejsce, a jego wartość sięgnęła 4 mld zł. Należy do niego 27 spółek w Polsce i sześć w innych krajach naszego regionu, od Chorwacji przez Litwę po Niemcy. O skokowym wzroście Asseco przesądziło przejęcie jesienią zeszłego roku klejnotu w koronie Ryszarda Krauzego, Prokomu Software, kosztem 700 mln zł. To dzięki temu wartość sprzedaży Asseco Poland wzrosła z roku na rok z ok. 320 do 1,2 mld zł, okraszonych 190 mln zł zysku netto.

Jednak nie każda fuzja, jak dowodzą światowe doświadczenia, przynosi firmie korzyści i podnosi jej wartość. Nierzadko zamiast wykorzystania efektów synergii dochodzi do marnotrawienia sił i środków. Natomiast serial przejęć w wypadku Asseco jak dotąd przebiega nadspodziewanie dobrze. Być może dlatego, że prezes Góral nie ogranicza niezależności firm wchodzących pod jego skrzydła i nie wciska ich na siłę w stworzone przez siebie struktury. W przeciwieństwie do wielkich korporacji nie dąży też do ich pośpiesznej konsolidacji i redukowania kosztów działalności. Czasami pozwala im nawet konkurować, pozostawiając rynkowi decyzję o tym, która z firm okaże się silniejsza. „Tak często dziś eksponowany efekt synergii prowadzi do oszczędności, ale też zabija ludzką aktywność” - mówi Góral w wywiadzie dla magazynu „CEO”. Widocznie uważa, że ta aktywność bardziej służy budowaniu wartości firmy niż biznesowa uniformizacja.

Emperia: pościg za tuzami

Jeszcze bardziej forsowny program przejęć firm realizuje Emperia (75. pozycja, wartość 2,3 mld zł), największa polska sieć handlująca towarami szybkozbywalnymi (FMCG). Jej szef, Artur Kawa, który kilkanaście lat temu zaczął działalność od handlu napojami i słonymi paluszkami, wie doskonale, że szansę na wygraną w konfrontacji z zagranicznymi tuzami naszego rynku, jak Tesco, Real czy Carrefour, daje tylko aktywny udział w konsolidacji naszego rozdrobnionego rynku detalicznego i hurtowego.

Kawa spieszy się, bo konkurenci są pojeźni. Pieniądze na przejęcia zdobywa wszelkimi sposobami: z własnych zysków, kredytów, emisji obligacji, a także akcji, których na giełdzie sprzedano już za kilkadziesiąt milionów złotych. Tylko w zeszłym roku Emperia przejęła siedem lokalnych sieci, w sumie z ponad 400 sklepami. Ten rok zaczęła od włączenia do swojej grupy Lewiatana Dolny Śląsk z ponad 100 placówkami. Poważnie myśli też o przejęciu Ruchu.

- Elastyczne i partnerskie podejście pomaga im przekonywać do aliansów kolejnych graczy w Polsce, a w przyszłości może też na innych rynkach regionu - ocenia Jerzy Szymczak z A.T. Kearney. Wartość sprzedaży grupy sięgnęła w 2007 roku 4,6 mld zł i pod tym względem jest już tuż za Auchan (4,8 mld zł). Kiedy go wyprzedzi? - Nie wiem, ale gramy już z nimi w tej samej lidze i nie mamy żadnych kompleksów - zapewnia Kawa.

W tym rzecz. Bo choć strategii i metod budowania wartości firmy jest wiele, to nie da się osiągnąć tego celu bez ambicji równania do największych i najlepszych. A także bez wizji rozwoju oraz determinacji właścicieli i zarządów w jej realizacji. Takie podstawy można dostrzec w rosnącej grupie tygrysów naszej gospodarki. ■

Współpraca: Longina Grzegórska-Szpyt, Marek Rabij, Wojciech Surmacz



1 000 000 PLN
48h
bez zabezpieczeń

ROZWIJAJ SIĘ

Wiesz jak rozwinąć firmę, ale brakuje Ci środków?
Wybierz nasz kredyt **Milion Ekspres** i rozwijaj swój biznes.
Oferta jest skierowana do firm o obrotach 4 - 20 mln PLN.

Raiffeisen Bank Polska S.A. Milion dla przedsiębiorczych.

Zadzwoń: **0 801 602 801***, **022 549 99 00**
www.raiffeisen.pl

*Koszt połączenia według taryfy operatora.



Raiffeisen
BANK

Raiffeisen Bank Polska S.A.