



cutting through complexity

KPMG w Polsce

Partnerzy w rozwoju?

Postrzeganie funduszy private
equity przez biznes rodzinny
w Polsce

Czerwiec 2015

kpmg.pl

Wstęp

Polska jest zdecydowanie najważniejszym i najatrakcyjniejszym rynkiem private equity w Europie Środkowo-Wschodniej. Zwłaszcza wśród podmiotów średniej wielkości istnieje bardzo duża liczba innowacyjnych, profesjonalnie zarządzanych firm, które szukają partnerów dla zapewnienia dalszego rozwoju. Dotyczy to także dużej części firm rodzinnych w Polsce. Wiele z nich szuka kapitału i finansowania w celu zrealizowania nowych inwestycji i ekspansji firmy.

Dlatego przeprowadziliśmy badanie, którego celem było sprawdzenie, jak biznes rodzinny w Polsce postrzega działalność funduszy private equity. Co właściciele firm wiedzą o funduszach PE i ich modelach działania? Jakie bariery utrudniają współpracę firm rodzinnych z funduszami PE? Jak biznes rodzinny ocenia atrakcyjność funduszy w porównaniu z innymi źródłami finansowania? Czy fundusze PE traktowane są jako potencjalny partner przy realizacji planu sukcesji? To niektóre z kwestii, które poddaliśmy analizie na podstawie odpowiedzi właścicieli i współwłaścicieli firm rodzinnych w Polsce.

Dziękujemy wszystkim organizacjom, firmom oraz osobom, które przyczyniły się do powstania raportu, w szczególności właścicielom i współwłaścicielom firm rodzinnych, którzy zgodzili się wziąć udział w naszym badaniu. Mamy nadzieję, że lektura raportu dostarczy wielu ciekawych wniosków i spostrzeżeń.



Rafał Wiza

Dyrektor, Szef Zespołu
Private Equity
Audyt
KPMG w Polsce



Piotr Grauer

Dyrektor
Doradztwo transakcyjne
KPMG w Polsce

A background image showing a business meeting. Two people, a man and a woman, are seated at a table, looking at documents. The man is on the left, wearing a dark suit, and the woman is on the right, wearing a black blazer over a white shirt. They are both holding pens. The table is covered with papers, a calculator, and a yellow sticky note. A large blue diagonal overlay covers the left side of the image, containing the text.

Najważniejsze wnioski

66% badanych firm nie miało nigdy kontaktu z PE lub miało tylko kontakt pobieżny

Brak konkretnych doświadczeń ze współpracy u części firm skutkuje neutralnym postrzeganiem działalności funduszy PE. Jednocześnie z badania wynika, że w grupie firm rodzinnych, które miały bliższe relacje z funduszami, zdecydowana większość pozytywnie ocenia to doświadczenie, postrzega fundusze jako pożądanego partnera i ma dobre zdanie na temat działalności funduszy PE w naszym kraju.

Jedynie 16% badanych firm kategorycznie wyklucza wejście funduszu PE w roli akcjonariusza w perspektywie najbliższych 4-5 lat

Wejście funduszu wyłącznie w roli akcjonariusza mniejszościowego rozważa 8% firm, 12% zastanawia się także nad sprzedażą pakietu większościowego funduszowi PE, a ten sam odsetek rozważa sprzedaż firmy w 100%. Jednak największą grupę (48%) stanowią firmy, które mają neutralny stosunek do współpracy z funduszem. Nie wykluczają wejścia funduszu, ale też nie rozważają obecnie takiej możliwości.

58% badanych firm wskazało „odmienność horyzontów czasowych” jako największą barierę dla ewentualnej współpracy z funduszami PE

Według firm rodzinnych przeszkodą dla współpracy jest brak długofalowego horyzontu po stronie funduszy, a także zbyt duże skupienie na wskaźnikach finansowych (46%). Jednak z drugiej strony firmy rodzinne często nie zdają sobie sprawy z tego, co fundusze mogą im zaoferować. Respondenci traktują PE głównie jako dawcę kapitału, który może pomóc podnieść wartość firmy, a często nie widzą innych korzyści wynikających ze współpracy z funduszami.

40% ankietowanych właścicieli firm rodzinnych ma opracowany plan sukcesji dla swojej firmy

Kolejne 28% planuje opracować plan sukcesji w ciągu najbliższych 2 lat. Do najbardziej pożądanых/prawdopodobnych modeli sukcesji należą przekazanie firmy dzieciom (35%), a także sprzedaż pakietu większościowego do inwestora i stopniowe wycofanie się z działalności operacyjnej, np. poprzez przejście do rady nadzorczej (27%).

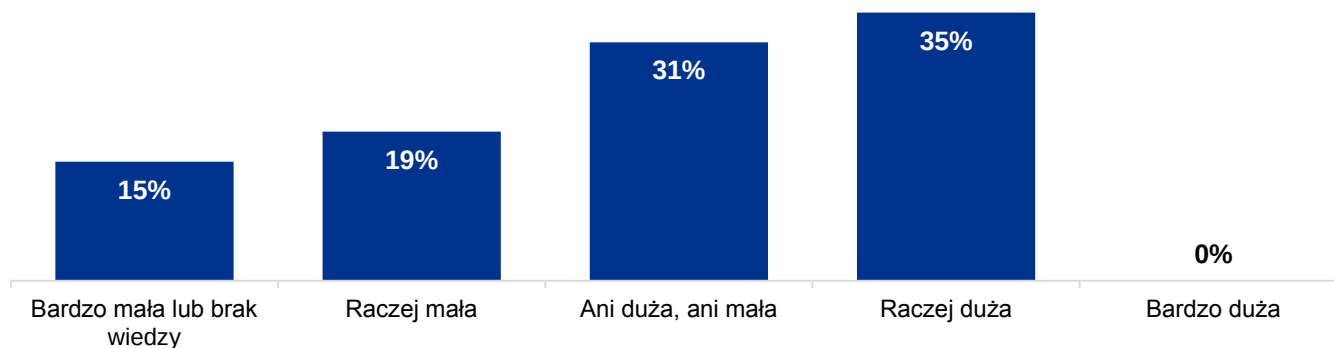
Co czwarta firma bierze pod uwagę pomoc funduszu PE w realizacji planu sukcesji

Dla przeważającej części respondentów fundusze PE są tak samo atrakcyjne jak inwestorzy strategiczni/branżowi przy realizacji planu sukcesji. 14% stwierdziło, że fundusze PE są bardziej atrakcyjne, zaś 29% – że mniej.

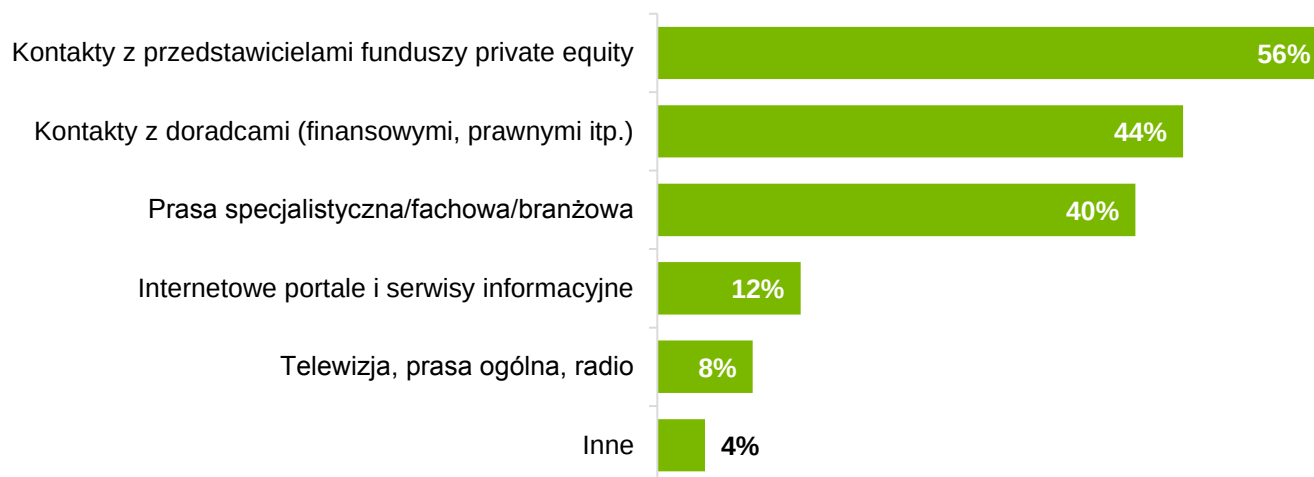
A photograph of a modern glass skyscraper at night, with interior lights glowing through the windows. A large blue triangle is overlaid on the left side of the image, containing white text.

Postrzeganie funduszy PE przez właścicieli firm rodzinnych

Jak ocenia Pani/Pan swoją wiedzę na temat działalności funduszy PE w Polsce?



Jakie są główne źródła informacji, z których Pani/Pan czerpie wiedzę na temat funduszy private equity oraz ich działalności?



Źródło: KPMG w Polsce

Wnioski

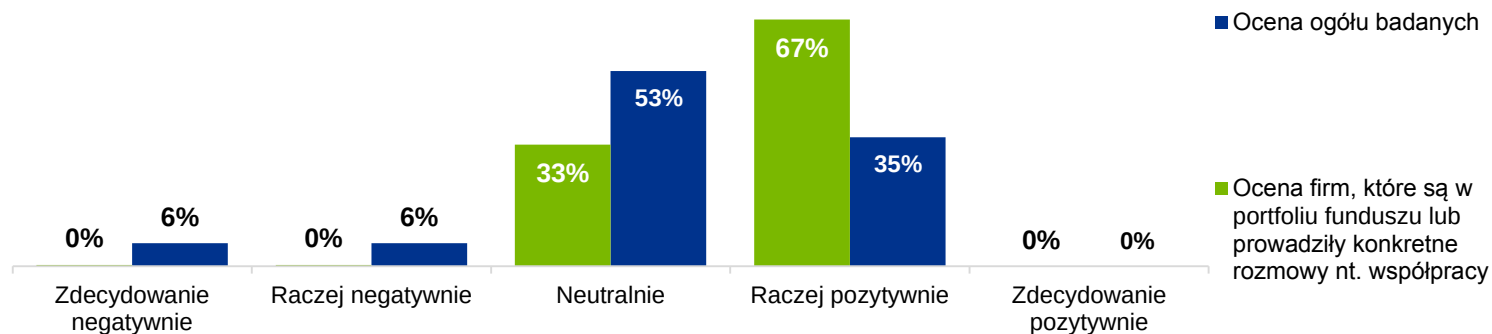
Respondenci przyznają, że mają stosunkowo małą wiedzę na temat funduszy PE.

- 35% twierdzi, że posiada „raczej dużą” wiedzę, żaden respondent nie posiada „bardzo dużej” wiedzy.
- Nieco ponad 30% ocenia swoją wiedzę o funduszach neutralnie.
- Jedna trzecia ankietowanych właścicieli/współwłaścicieli firm rodzinnych ma małą wiedzę na temat działalności funduszy PE lub nie ma jej wcale.
- Najważniejszym źródłem informacji pozostają bezpośrednie kontakty z przedstawicielami funduszy.
- Ponadto stosunkowo dużą rolę odgrywają kontakty z doradcami, ważnym źródłem informacji jest także prasa specjalistyczna (np. z zakresu finansów, zarządzania).

Czy Pani/Pan miał(a) już kiedyś kontakt z przedstawicielami funduszu private equity?



Jak ocenia Pani/Pan kontakt lub współpracę z funduszem PE?

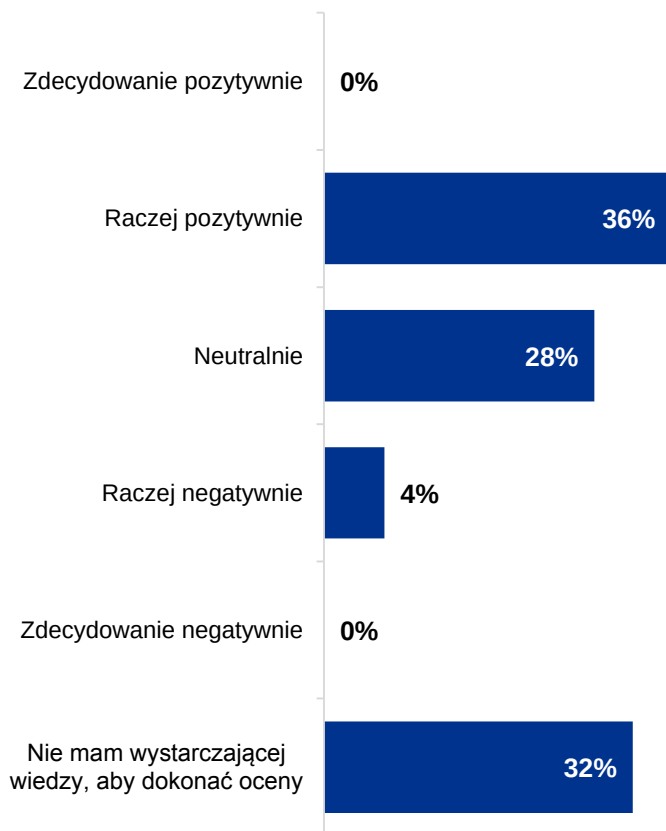


Wnioski

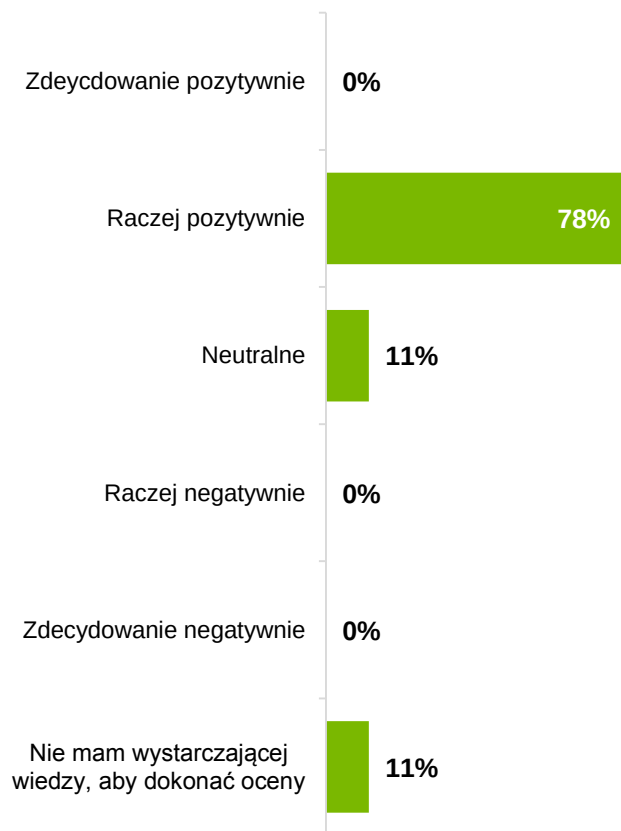
Większość badanych firm rodzinnych miała już kiedyś kontakt z przedstawicielami funduszu PE, ale tylko nieliczne współpracowały z funduszami.

- Blisko jedna trzecia respondentów nie miała nigdy kontaktu z przedstawicielami funduszy PE.
- 35% miało kontakt, ale nie było konkretnych rozmów na temat współpracy. Jedna trzecia to firmy, które były kiedyś w portfolio funduszu lub prowadziły konkretne rozmowy na temat współpracy.
- Największa część respondentów neutralnie ocenia swój kontakt z funduszami PE, jednak firmy, które miały bliższe relacje z PE, na ogół pozytywnie oceniają to doświadczenie.
- Wśród ogółu badanych jedynie 12% respondentów wyraziło negatywną opinię.

Jak ocenia Pani/Pan działalność funduszy private equity w Polsce?



Ocena firm, które współpracowały kiedyś z funduszem PE lub prowadziły rozmowy na temat współpracy



Wnioski

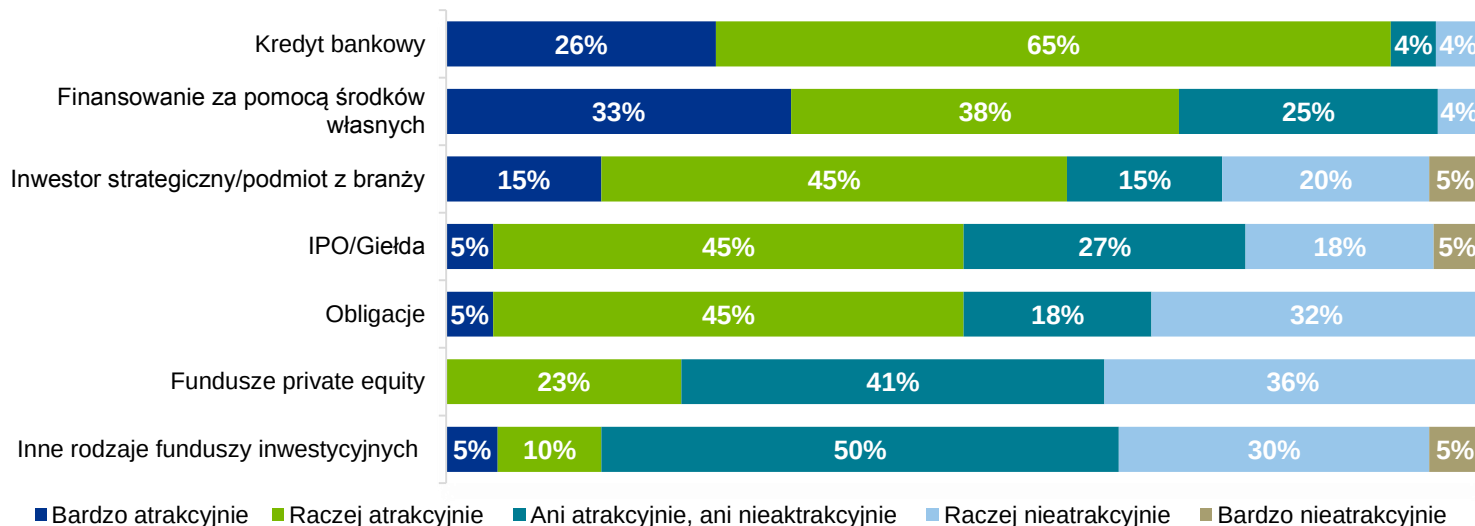
Firmy rodzinne, które współpracowały kiedyś z funduszem PE lub prowadziły konkretne rozmowy, lepiej oceniają działalność funduszy w Polsce.

- W przypadku ogółu badanych 36% wyraziło opinię pozytywną, a 28% – neutralną.
- Negatywne opinie są rzadko spotykane (jedynie 4%), jednocześnie jedna trzecia respondentów nie ma wystarczającej wiedzy, żeby ocenić działalność funduszy.
- Wśród firm, które współpracowały kiedyś z funduszem lub prowadziły konkretne rozmowy na ten temat, 78% pozytywnie ocenia działalność funduszy PE w Polsce.
- Wśród tych firm nie pojawiały się negatywne oceny, a jedynie 11% wyraziło neutralną opinię. Ten sam odsetek respondentów nie potrafił dokonać oceny z powodu zbyt małej wiedzy nt. działalności funduszy PE w Polsce.

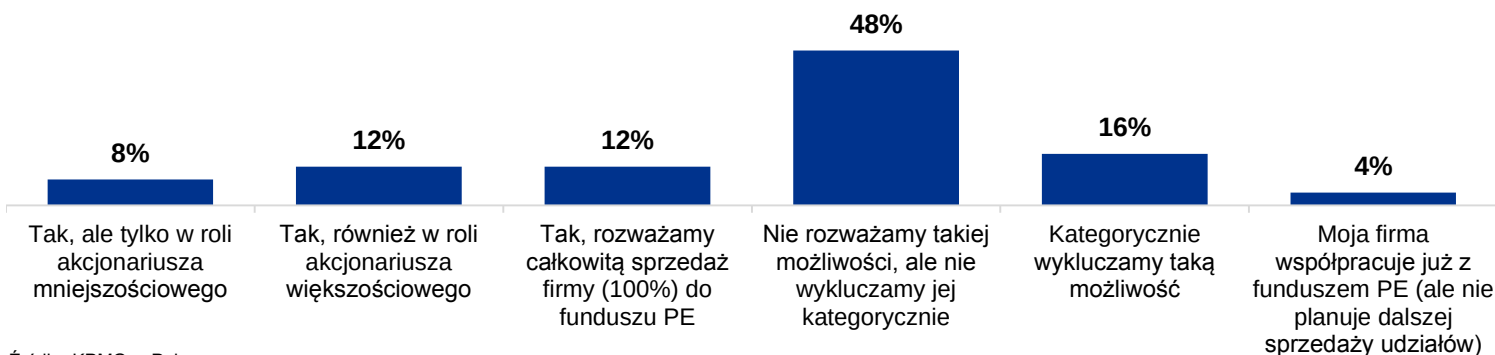
Fundusze PE jako źródło finansowania



Jak ocenia Pani/Pan atrakcyjność następujących źródeł finansowania?



Czy w perspektywie najbliższych 4-5 lat Pana/Pani firma rozważa wejście funduszu PE w roli akcjonariusza lub sprzedaż firmy do funduszu?



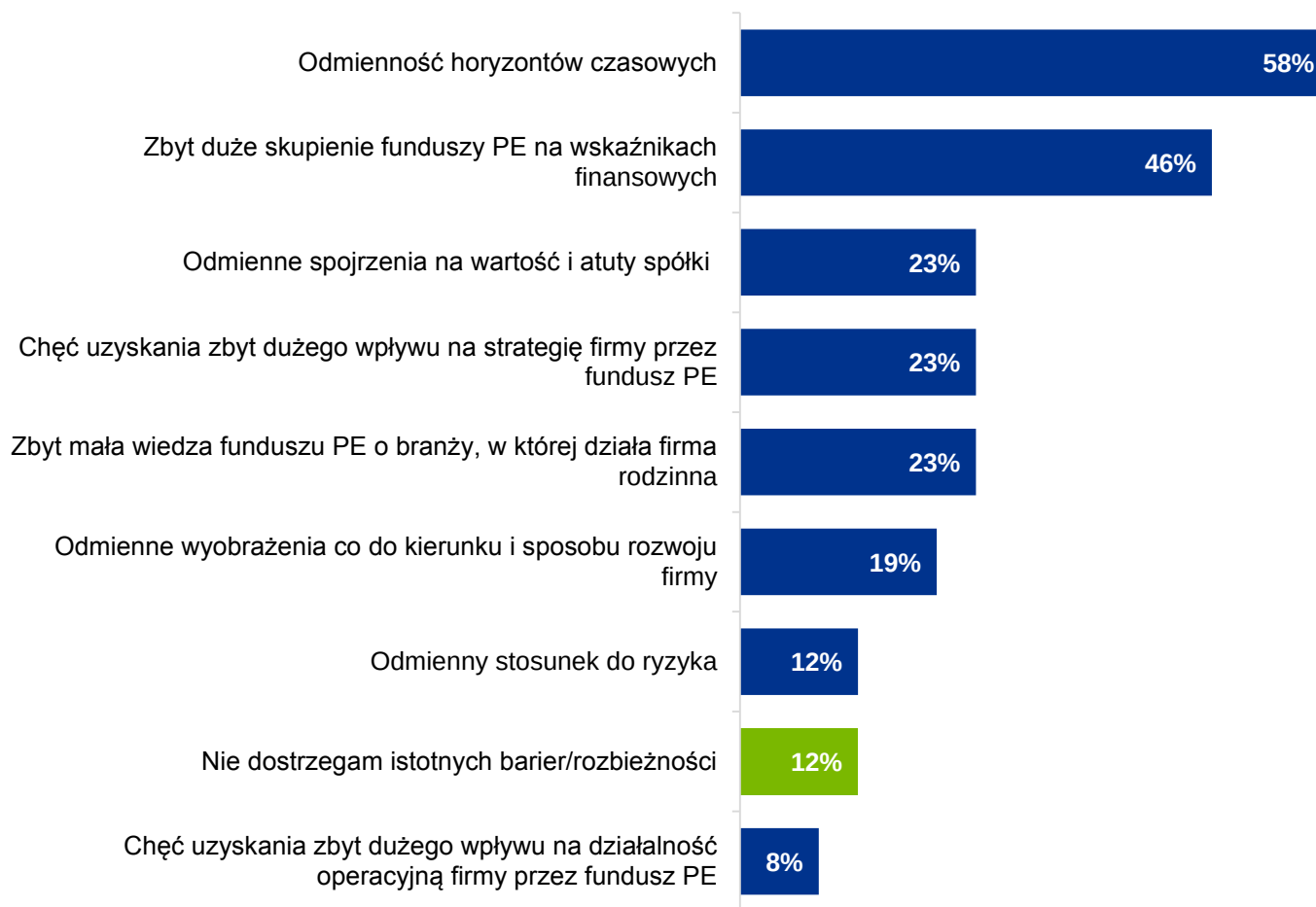
Źródło: KPMG w Polsce

Wnioski

Najlepiej ocenionymi źródłami finansowania z punktu widzenia firmy rodzinnej są: kredyt bankowy i finansowanie za pomocą środków własnych. Fundusze PE cieszą się umiarkowaną popularnością.

- 91% ankietowanych oceniło kredyt bankowy jako atrakcyjne rozwiązanie.
- Na drugim miejscu w klasyfikacji znajduje się finansowanie za pomocą środków własnych z odsetkiem zwolenników na poziomie 71%.
- W przypadku funduszy PE dominują ambiwalentne nastroje (41% odpowiedzi „ani atrakcyjne, ani nieatrakcyjne”). Blisko jedna czwarta respondentów uznała je za atrakcyjne źródła finansowania.
- Największą grupę stanowią firmy, które mają neutralny stosunek do współpracy z funduszem. Nie wykluczają wejścia funduszu, ale też nie rozważają obecnie takiej możliwości.

Jakie dostrzega Pani/Pan potencjalne bariery oraz rozbieżności w sposobach działania, celach i priorytetach Pani/Pana firmy i funduszy PE?

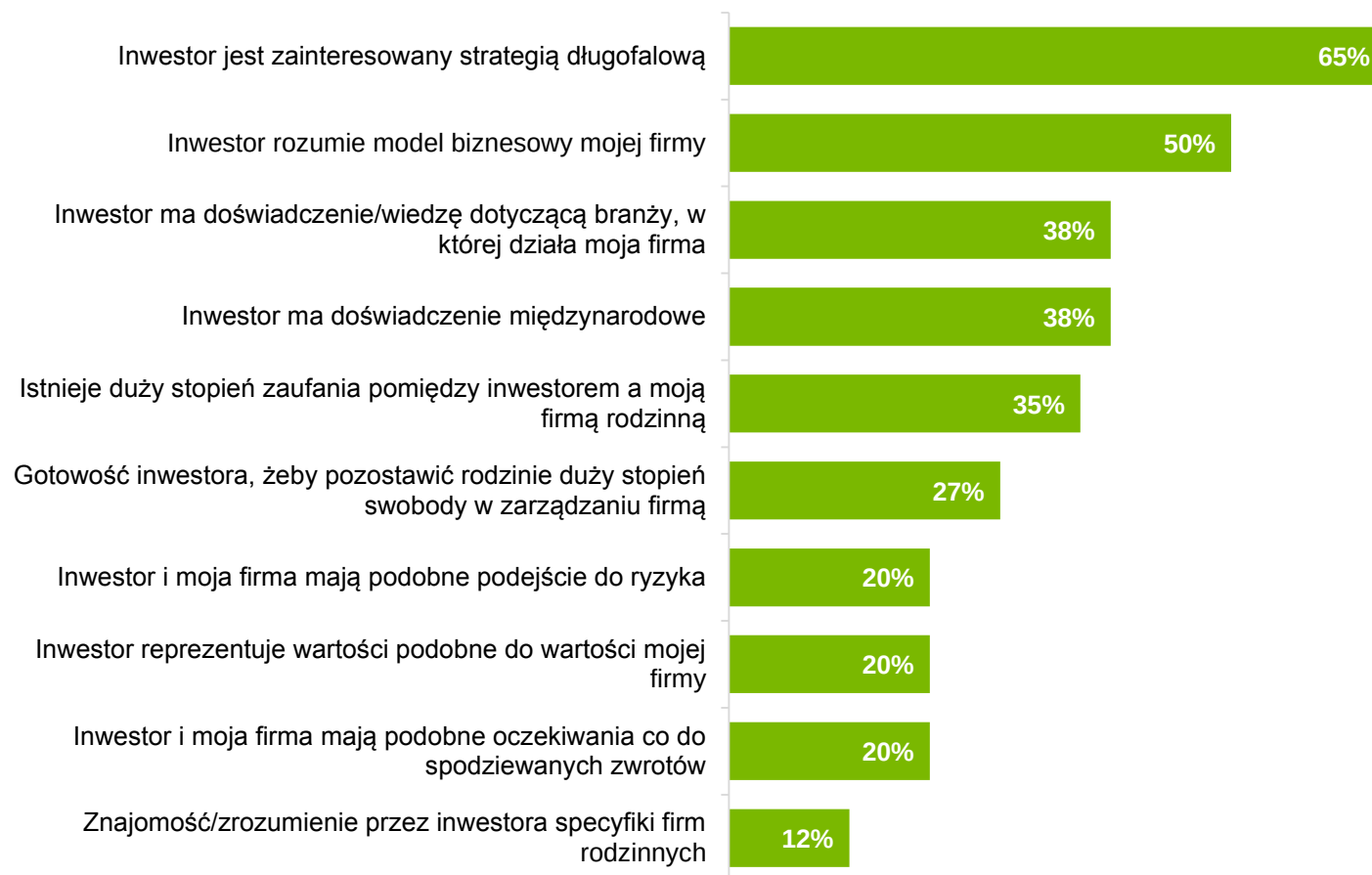


Wnioski

Zdaniem właścicieli firm rodzinnych główną potencjalną przeszkodą dla współpracy z funduszami PE jest odmienność horyzontów czasowych.

- Firmy rodzinne reprezentują podejście „strategia na pokolenia”, podczas gdy, zdaniem badanych, fundusze PE cechuje chęć maksymalizacji wartości spółki w ciągu kilku lat oraz duże skupienie na wskaźnikach finansowych (46%)
- Znacznie mniejszym problemem jest obawa, że fundusz będzie chciał w zbyt dużym stopniu wpływać na strategię firmy (23%) lub na działalność operacyjną (8%).
- Jedynie 12% respondentów nie dostrzega istotnych barier, które mogłyby stanowić przeszkodę dla współpracy firmy rodzinnej z funduszami PE.

Gdyby Pani/Pana firma chciała uzyskać dodatkowy kapitał poprzez sprzedaż udziałów, jakimi cechami powinien charakteryzować się potencjalny inwestor?

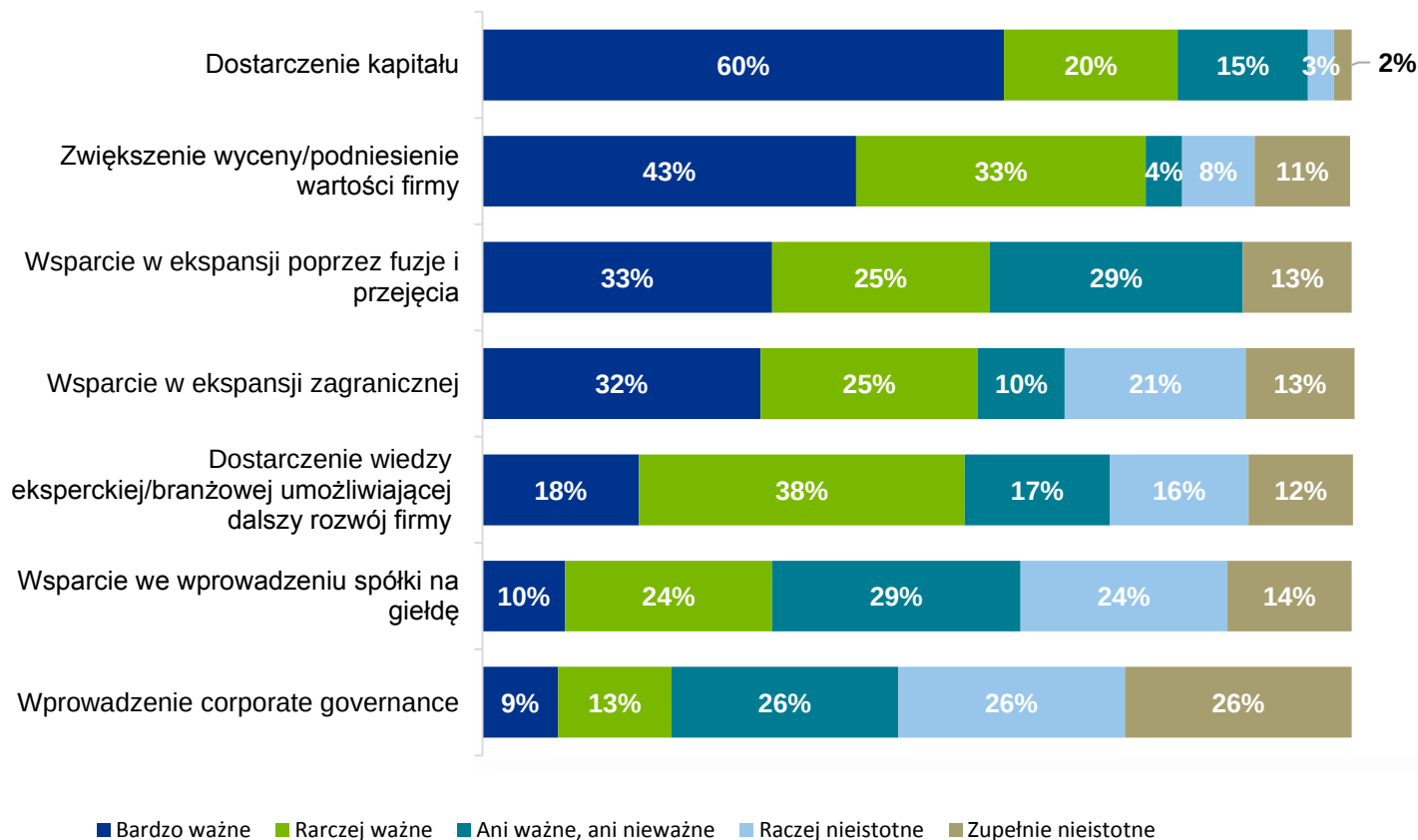


Wnioski

Firmy rodzinne poszukują inwestora, który przede wszystkim jest zainteresowany strategią długofalową (65%) oraz rozumie model biznesowy firmy (50%).

- Do istotnych cech inwestora należą także: doświadczenie branżowe (38%), doświadczenie międzynarodowe (38%), wysoki stopień zaufania (35%) oraz gotowość inwestora do pozostawienia dużego stopnia swobody w zarządzaniu firmą (27%).
- Jedna piąta ankietowanych firm zaznaczyła, że oczekuje od inwestora zbieżnego podejścia do wartości firmy, ryzyka oraz podobnych oczekiwań co do spodziewanych zwrotów.

Zakładając, że Pana/Pani firma nawiązałaby współpracę z funduszem private equity w roli akcjonariusza, jakiego wsparcia oczekiwał(a)by Pani/Pan ze strony funduszu?



Wnioski

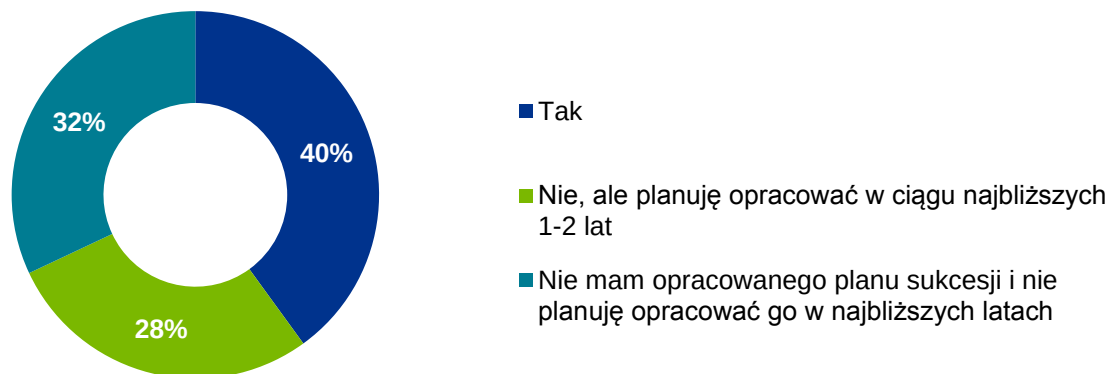
Firmy rodzinne oczekują od współpracy z funduszami PE przede wszystkim dostarczenia kapitału i zwiększenia wyceny firmy.

- Dostarczenie kapitału i zwiększenie wyceny/podniesienie wartości firmy zostały określone jako ważne przez odpowiednio 80% i 76% respondentów.
- Kolejnymi istotnymi korzyściami ze współpracy według ankietowanych firm rodzinnych jest wsparcie od funduszu PE w ekspansji – zarówno ekspansji zagranicznej (57%), jak i ekspansji poprzez fuzje i przejęcia (58%).
- Bardzo mało właścicieli firm oczekuje od PE wsparcia w uporządkowaniu wewnętrznych spraw firmy (wprowadzenia corporate governance). Obszary te właściciele firm rodzinnych rezerwują dla siebie i czują się w nich wystarczająco kompetentni.

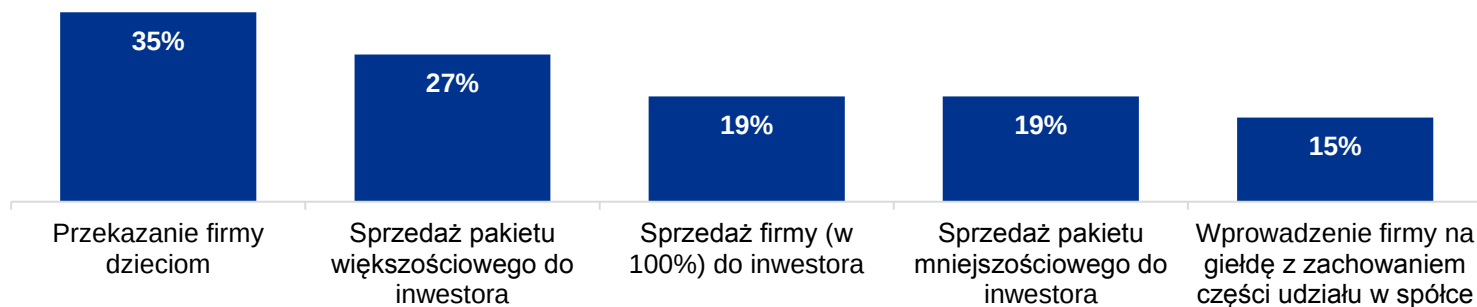
Sukcesja w polskich firmach rodzinnych



Czy ma Pani/Pan opracowany plan sukcesji dla swojej firmy?



Jaki model sukcesji przewiduje Pani/Pan dla swojej firmy lub jaki wydaje się Pani/Panu najbardziej pożądany/prawdopodobny?*



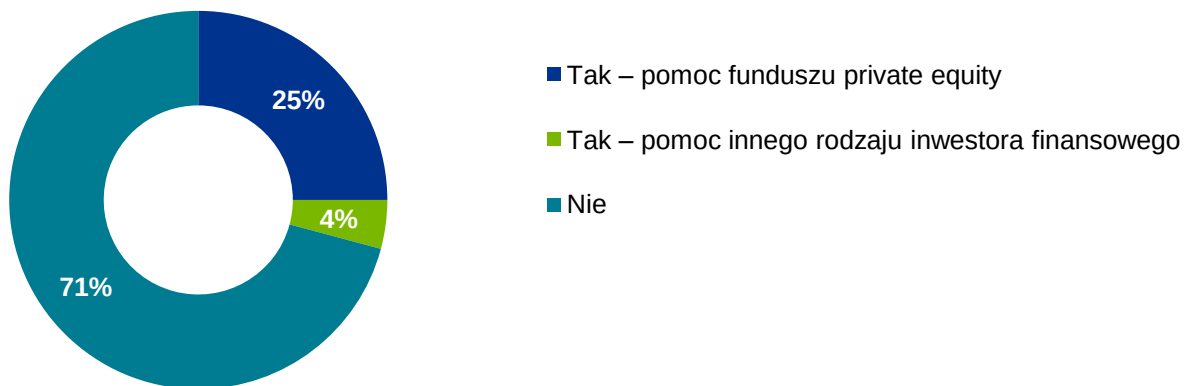
*Respondenci mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź.
Źródło: KPMG w Polsce

Wnioski

40% respondentów posiada plan sukcesji dla swojej firmy rodzinnej. Wśród modeli sukcesji dominują: przekazanie firmy dzieciom oraz sprzedaż pakietu większościowego do inwestora.

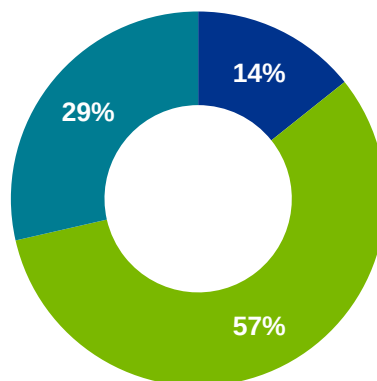
- Aż 60% ankietowanych firm nie posiada jeszcze opracowanego planu sukcesji. Około połowa z nich planuje przygotować go w ciągu najbliższych 1-2 lat.
- Do najbardziej pożądanych / prawdopodobnych modeli sukcesji należą: przekazanie firmy dzieciom (35%), a także sprzedaż pakietu większościowego do inwestora i stopniowe wycofanie się działalności operacyjnej (np. przejście do rady nadzorczej) – 27%.

Czy przewiduje Pani/Pan pomoc inwestora finansowego w realizacji planu sukcesji?



Jak ocenia Pani/Pan atrakcyjność funduszy private equity w porównaniu z inwestorem strategicznym/branżowym przy realizacji planu sukcesji?

- Fundusze private equity są bardziej atrakcyjne
- Fundusze private equity są tak samo atrakcyjne
- Fundusze private equity są mniej atrakcyjne



Wnioski

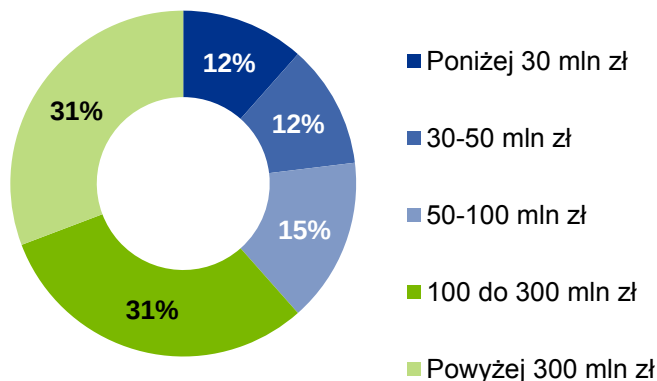
Blisko 30% respondentów przewiduje pomoc inwestora finansowego dla zapewnienia planu sukcesji.

- Jedna czwarta ankietowanych firm rodzinnych zadeklarowała, że bierze pod uwagę pomoc funduszu PE w przeprowadzeniu planu sukcesji.
- Dla przeważającej części respondentów fundusze PE są tak samo atrakcyjne jak inni inwestorzy strategiczni / branżowi przy realizacji planu sukcesji. 14% stwierdziło, że fundusze PE są bardziej atrakcyjne, a 29% – że mniej.
- Wyniki badania pokazują, że firmy rodzinne myślą o temacie sukcesji i w większości przypadków jej elementem ma być wprowadzenie inwestora. Jednak stosunkowo rzadko fundusze PE traktowane są jako potencjalny partner, który może pomóc w tym obszarze.

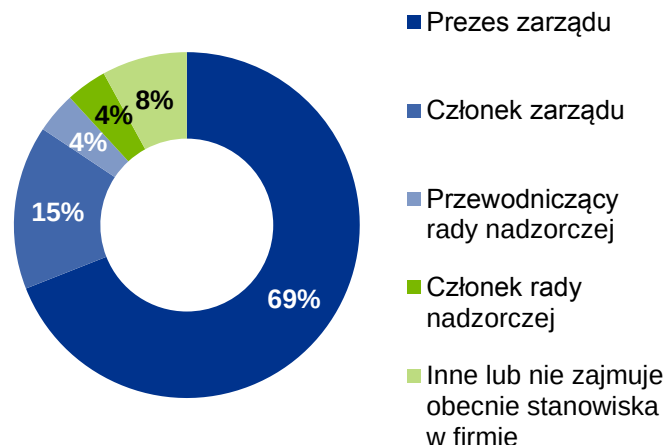


O badaniu

Przychody badanych firm w 2014 r.

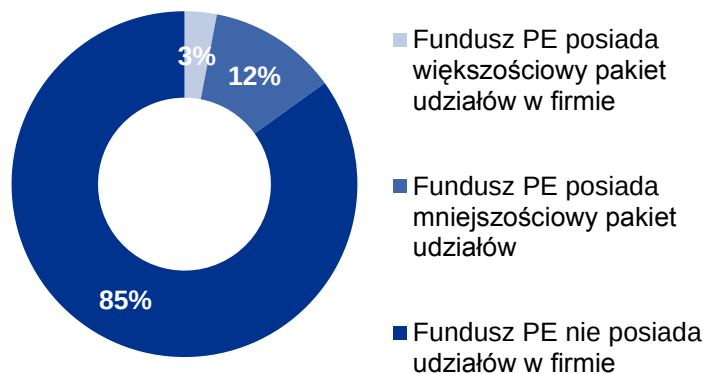


Stanowisko respondentów



Źródło: KPMG w Polsce

Relacje badanych firm z funduszami PE



O badaniu

Wnioski przedstawione w raporcie bazują na badaniu ankietowym przeprowadzonym przez KPMG wśród właścicieli i współwłaścicieli blisko 30 firm rodzinnych w Polsce.

- Większość (62%) to firmy o rocznych przychodach powyżej 100 mln zł. 15% firm osiąga roczne przychody od 50 do 100 mln zł, a nieco ponad 20% to firmy o rocznych przychodach poniżej 50 mln zł.
- Blisko 70% respondentów pełni obecnie stanowisko prezesa zarządu w firmie. Członkowie zarządu inni niż prezes stanowią 15% badanych. Blisko 10% badanych jest przewodniczącym lub innym członkiem rady nadzorczej.
- Największa część badanych firm nie znajduje się w portfolio funduszu PE. W przypadku 12% fundusz PE posiada obecnie mniejszościowy pakiet udziałów, a w przypadku 3% – pakiet większościowy.



cutting through complexity

**Autorzy: Piotr Grauer, Oktawia Rodak, Rafał Wiza,
Filip Żuchowski**

© 2015 KPMG Sp. z o.o. jest polską spółką z ograniczoną odpowiedzialnością i członkiem sieci KPMG składającej się z niezależnych spółek członkowskich stowarzyszonych z KPMG International Cooperative („KPMG International”), podmiotem prawa szwajcarskiego. Wszelkie prawa zastrzeżone.

Nazwa i logo KPMG oraz hasło „cutting through complexity” są zastrzeżonymi znakami towarowymi bądź znakami towarowymi KPMG International.

Informacje zawarte w niniejszej publikacji mają charakter ogólny i nie odnoszą się do sytuacji konkretnej firmy. Ze względu na szybkość zmian zachodzących w polskim prawodawstwie prosimy o upewnienie się w dniu zapoznania się z niniejszą publikacją, czy informacje w niej zawarte są wciąż aktualne. Przed podjęciem konkretnych decyzji proponujemy skonsultowanie ich z naszymi doradcami. Poglądy i opinie wyrażone w powyższym tekście prezentują zapatrywania autorów i mogą nie być zbieżne z poglądami i opiniami KPMG Sp. z o.o.

Rafał Wiza

Dyrektor, Szef Zespołu Private Equity
Audyt
E: rwiza@kpmg.pl

Piotr Grauer

Dyrektor
Doradztwo transakcyjne
E: pgrauer@kpmg.pl

Mariusz Strojny

Starszy Menedżer
Zespół zarządzania wiedzą
i badań rynkowych
E: mstrojny@kpmg.pl

Magdalena Maruszczak

Dyrektor
Marketing i komunikacja
E: mmaruszczak@kpmg.pl