

Tento e-mail vám zasílá Genesis Capital s.r.o.,
Pro kvalitnější zobrazení doporučujeme kliknout [ZDE](#).



GENESIS CAPITAL NEWSLETTER

ČERVEN 2013



Společnost Genesis Capital, jeden z největších správců fondů rozvoje kapitálu v České republice, nabízí malým a středním podnikům v ČR a na Slovensku financování jejich růstu a rozvoje.

Prostřednictvím fondů private equity, které spravuje, již podpořila více než dvacet podniků; mnohé z nichž se díky spolupráci s Genesis Capital dostaly na špičku ve svém oboru. Celkem již Genesis Capital zajistil českým a slovenským firmám na jejich rozvoj více než dvě miliardy korun.

Genesis Capital s.r.o.

Na Šafránce 22
101 00 Praha 10
Česká republika

Tel.: +420 271 740 207

Fax: +420 271 740 208

E-mail: genesis@genesis.cz

Web: www.genesis.cz

Editorial

Investujeme, prodáváme...


Jan Tauber, ředitel, Genesis Capital




V posledních letech si stále více zvykáme na to, že budoucí vývoj ekonomiky lze jen obtížně předvídat. Navíc platí, že co jednomu subjektu přinese výhodu, může jiného vyřadit z trhu.

Obsah


NOVÉ INVESTICE:

HSW Signall: Technologický pokrok zrychlí 

KS Klima-Service: Z malého dovozce bude firma evropského významu 

DIVESTICE:


CTS-servis: Nově patří do rodiny Charvát Group 

pietro filipi: Angažmá v oděvní firmě skončilo 


CASE STUDY:

Servodata: Cíl investice se naplňuje. Letos už druhá akvizice. 

CO SI O TOM MYSLÍME:

Nový obchodní zákoník a private equity fond 

PERSONÁLNÍ ZMĚNY:

Nová posila v Genesis Capital 

ZE ZAHRANIČÍ

Pro Genesis Capital byly poslední měsíce – jakkoliv těžké pro mnohé jiné firmy či jednotlivce – obdobím poměrně horečné aktivity a nesporných úspěchů. Jak si můžete přečíst dál podrobněji, získali jsme 80procentní podíl ve společnosti HSW Signall, která je leadrem v jednom segmentu polygrafického průmyslu v Česku a na Slovensku. Podařilo se nám také vstoupit do firmy KS Klima-Service, která se zabývá výrobou a dodávkami filtrů a je též významným hráčem na trhu. Pomohli jsme společnosti Servodata, kterou máme druhý rok v portfoliu, s dodatečnými investicemi v podobě firem DoxoLogic a S-COMP Centre CZ, díky nimž se zvýší kompetence Servodat na trhu IT, kde se pohybují. Od všech těchto kroků si slibujeme zvyšování hodnoty jmenovaných společností.

V prvním pololetí jsme ale také úspěšně vystupovali z některých investic. V březnu 2013 prodal náš fond GPEF společnost CTS-servis, největšího českého výrobce hydraulických systémů pro manipulaci s kontejnery pro nákladní automobily. Společnost se nově začlenila do skupiny Charvát Group, působící v oboru hydraulických válců a komponentů, a posunula se do další etapy rozvoje.

Poslední z našich transakcí se týká jedné z našich nejnámějších investic - pietro filipi. Poté, co jsme absolvovali úspěšná i kvůli ekonomické krizi těžší období, po devíti letech jsme ji z našeho portfolia „vypustili“ posílenou a sebevědomou a věříme, že už se o sebe dobře postará.

A tohle všechno bylo pouze první pololetí...

Nové investice

HSW Signall: Technologický rozvoj zrychlí



Osmdesátiprocentní podíl ve firmě HSW Signall, s.r.o., která je na českém i slovenském trhu leaderem v oblasti dodávek materiálů a technologií pro výrobu reklamy a velkoformátového tisku, odkoupila letos v březnu společnost Genesis Capital.

Genesis Capital koupila podíl prostřednictvím fondu GPEF II od majoritního vlastníka Neschen Benelux, jenž nadále zůstává jedním z hlavních dodavatelů. Další podíly získal fond GPEF II od bývalých společníků firmy. Do čela HSW Signall se v rámci akvizice vrátil jeden ze tří zakladatelů, Jan William Drnek, který její vedení opustil v roce 2004. Nyní se tedy opět podílí na řízení společnosti, a to z pozice CEO.



Jednou z hlavních oblastí podnikání firmy HSW Signall jsou dodávky materiálů pro velkoformátový tisk.

Předností je odborné a technické zázemí

Společnost HSW Signall byla založena v roce 1992. Má odborné a technické zázemí, díky němuž si vybudovala velmi dobré renomé, zejména při dodávkách technologií. Ke všem zařízením navíc poskytuje technickou podporu a profesionální servis. Sortiment spotřebních materiálů zahrnuje řezanou reklamu, velkoplošný digitální tisk, fotomounting, orientační a display systémy. HSW Signall na českém a slovenském trhu zastupuje značky Neschen, Mutoh, Durst, HP DesignJet a HP Scitex, Mactac, Poli-Tape, Multi-fix, Forex, KAPA, Dibond, Intelicoat, Verseidag, Onyx a další.

Současný ředitel Jan William Drnek je absolvent technické kybernetiky, ale hlavně přední odborník na signmaking, color management a velkoplošný tisk. Přitom není uzavřený inovátor, nýbrž dokáže své zkušenosti a vědomosti předat jednoduchou a pochopitelnou formou. O tom se již mohly přesvědčit desítky účastníků jeho přednášek o digitálním tisku a color managementu.

„Při volbě každé společnosti, do níž kapitálově vstupujeme, je výběr správného managementu jedním z nejdůležitějších rozhodnutí. Pan Drnek je pro nás důvěryhodný manažer, o jehož schopnostech jsme přesvědčeni,“ dodává Jan Tauber, ředitel Genesis Capital.

Potisknou prakticky cokoliv

Vedení HSW Signall si jako hlavní cíl vytyčilo navázat na nejlepší tradice firmy, nastartovat její další rozmach, zaměřit se na efektivitu a rozvoj nových příležitostí na trhu. Možnosti velkoformátového tisku v poslední době dramaticky vzrostly, proto se v nejbližší budoucnosti zaměří především na tuto oblast.

„Slibný potenciál spatřujeme v interiérovém využití - potisk tapet, nejrůznějších doplňků, dveří, podlah, textilií a podobně. Díky flexibilitě tiskových technologií se objevuje mnoho příležitostí v průmyslové sféře. Zcela zásadní roli sehrává know-how, které vždy bylo hlavní devizou firmy HSW Signall. Kapitál, který jsme získali uzavřením spolupráce s fondem GPEF II, nám umožní soustředit se právě na technologický rozvoj a nabídnout stávajícím i novým zákazníkům služby v té nejvyšší kvalitě,“ dodává Jan William Drnek, spoluzakladatel a spolujednatel HSW Signall.

Tento trend se zákonitě projeví v hospodářských výsledcích. Zatímco v minulém roce dosáhl obrát společnosti HSW Signall s padesáti zaměstnanci přibližně 220 milionů korun, v nejbližších letech by měl vzrůst na 300 milionů korun.



KS Klima-Service: Z malého dovozce bude firma evropského významu

Jiří Beseda začínal jako samostatný podnikatel zajišťující import vzduchových filtrů a filtračních médií z Německa, nyní je spoluvlastníkem výrobní společnosti, která v roce 2016 plánuje stát se v oblasti atmosférické filtrace firmou evropského významu. Umožnit další rozvoj KS Klima-Service, a. s., v tuzemsku a expanzi do zahraničí – právě to byl hlavní smysl vstupu Genesis Capital do této firmy na konci roku 2012.

Začátky firmy spadají do roku 1993, kdy Jiří Beseda jako fyzická osoba v Dobříši založil společnost Ing. Jiří Beseda - KS Klima-Service. Firma získala výhradní zastoupení německé společnosti KS Klima-Service GmbH a začala dovážet vzduchové filtry na český a slovenský trh. „S podnikáním jsme již



Jiří Beseda založil společnost KS Klima-Service v roce 1993. Letos firma dosáhne obrátu 160 milionů korun.

zkušenosti měli, v roce 1989 jsme založili první s.r.o. v Dobříši. S manželkou pocházíme ze Zlína, tak jsme navázali na baťovskou podnikatelskou tradici. Možná nám pomohl i nějaký gen, protože můj děda byl v předválečných letech šéfem marketingového oddělení u firmy Baťa ve Zlíně,“ popisuje podnikatelské začátky Jiří Beseda, jemuž ale pouhé zastupování německé firmy po několika letech přestalo stačit. Proto firma rozjela vlastní výrobu nejprve jednodušších filtrů, poté i technologicky náročnějších kapsových filtrů, filtrů s aktivním uhlím a následně vysoce účinných HEPA filtrů.

Důvodů, proč se pustit do vlastní výroby bylo několik. *„Především flexibilita dodávek a možnost nabídnout zákazníkům i atypické rozměry filtrů. V průběhu dvou let jsme pak německým partnerům dokázali, že obrát v ČR a SR výrazně roste a že je zde velký potenciál pro další náročnější produkty. Prodej těchto vysoce kvalitních ale velmi drahých filtrů byl však náročný vzhledem k tuzemské konkurenci, která vyráběla zde a měla poloviční ceny,*“ vysvětluje Jiří Beseda.

Zakázky i pro Pražský hrad

Po rozjetí vlastní výroby bylo možné zkrátit dodací termíny, pružně reagovat na objednávky a především nabídnout také nižší ceny. KS Klima-Service všechen zisk investovala zpět do výroby a nákupu technologických zařízení. Tato strategie se ukázala jako úspěšná a umožnila firmě získávat postupně další nové zákazníky, mezi které patřila například Škoda Auto, Letiště Praha nebo automobilka TPCA.

„V počátcích nám největší radost udělala objednávka z Pražského hradu na kapsové filtry pro vzduchotechniku Španělského sálu a pro další historické prostory Hradu. Nejvíce nás však baví technicky složité objednávky, kde můžeme nabídnout vlastní originální řešení, která vymýšlíme s našim vývojem. To se týká například speciální filtrační jednotky s vícestupňovou filtrací pro zachyt radioaktivního metyljodidu a aerosolů pro Jadernou elektrárnu Dukovany,“ vysvětluje Beseda, který ve firmě nyní zaměstnává téměř padesátku pracovníků. *„Vždy jsme firmu budovali jako rodinnou a tomu jsme přizpůsobovali i výběr nových pracovníků. Přibírali jsme týmové hráče s maximální odpovědností a po letech spolupráce s nimi jsme přesvědčeni, že jsou naší největší devizou a že máme důvod na ně být hrdí.“*



Zavedení vlastní výroby umožnilo zkrátit dodací termíny, lépe reagovat na objednávky a především nabídnout nižší ceny.

Za deset let vzrostl obrát o 80 procent

Společnosti KS Klima-Service se tedy dlouhodobě daří. Její obrát vzrostl v průběhu posledních deseti let o 80 procent. Vzduchové filtry a adsorpční filtrační systémy společnosti KS Klima-Service se pro svou vysokou užitnou hodnotu staly standardy na trhu a v současné době patří KS Klima-Service mezi největší výrobce a dodavatele tohoto sortimentu v České republice.

Významnými zákazníky jsou společnosti z oblasti facility managementu, segmentu automotive, stavebnictví, výrobci vzduchotechniky nebo průmyslové firmy různého zaměření. Firma exportuje své produkty také na Slovensko, do Německa, Rumunska a Maďarska. Letos dosáhne KS Klima-Service obrátu 160 milionů korun.

Kulturní památce vdechli nový život

Kromě obchodních úspěchů ale společnost manželů Besedových zažila také úspěch restaurátorský. V Dobříši, kde od svých počátků sídlí, totiž zachránila budovy Colloredo-Mansfeldského velkostatku z konce 19. století.

Myšlenka na záchranu historických budov a vybudování nového sídla se zrodila již v roce 1997, kdy začala jednání s pozemkovým fondem, který polorozpadlé a staticky narušené budovy převzal. Dříve v nich sídlil Státní statek, takže v místech, kde nyní vznikají špičkové produkty pro nemocnice či jaderný průmysl byl desítky let kravin, stáje pro koně, stodola a další sklady.

S Genesis Capital snáze do ciziny

Od vstupu společnosti Genesis Capital si Jiří Beseda, jenž ve společnosti KS Klima-Service vlastní nadále menšinový podíl a nyní je ve firmě na pozici předsedy dozorčí rady, slibuje snazší prosazení společné podnikatelské vize, rozvoj a posílení exportu vlastních typů vysoce účinných filtrů, zvyšování podílu na českém trhu a pomoc při realizaci plánované akvizice. *„Realizaci nastaveného rozvojového plánu se chceme během investičního období fondu Genesis Capital stát v oblasti atmosférické filtrace firmou evropského významu,*“ plánuje Jiří Beseda.

Divestice



CTS-servis: Nově patří do rodiny Charvát Group

Společnost Genesis Capital po pěti letech vystoupila z investice do společnosti CTS-servis a.s., což je největší český výrobce hydraulických systémů pro manipulaci s kontejnery pro nákladní automobily. Jejím novým vlastníkem se stala skupina Charvát Group, významný český dodavatel prvků hydraulických obvodů pro široké spektrum aplikací.



CTS-servis je největší český výrobce hydraulických systémů pro manipulaci s kontejnery pro nákladní automobily.

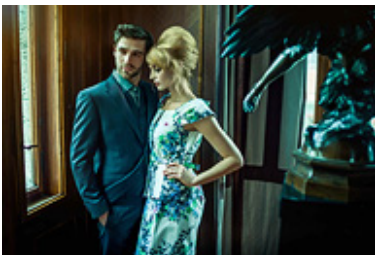
Od svého vstupu v roce 2007 Genesis Capital podporoval CTS-servis především posilováním managementu a podporou rozvojových aktivit. Díky tomu se manažerům této společnosti v letech 2009 a 2010 podařilo překonat dočasný propad trhů cílových zákazníků z oblasti stavebnictví a zpracování odpadů. Jako odpověď na sníženou poptávku rozšířili portfolio výrobků a optimalizovali výrobní procesy.

I díky tomu se firmě CTS-servis v posledních letech zvýšil tržní podíl a stabilizovaly tržby. Ty se pohybují okolo 200 milionů Kč. „Zároveň společnost vybudovala širokou síť obchodních kontaktů a partnerů ve střední a východní Evropě a v Německu, což se pozitivně projevilo na výrazném růstu exportu v posledním roce. Investici do CTS-servis tak hodnotíme jako úspěšnou a dle mého názoru je tato firma dobře připravena na další rozvoj v rámci skupiny nového vlastníka,“ řekl ředitel Genesis Capital Jan Tauber.

Slova Jana Taubera potvrdil při příležitosti změny vlastnické struktury i Oto Maršálek, generální ředitel CTS-servis: „Nyní jsme i díky předchozímu investorovi moderní, silnou a stabilní firmou, které tato transakce přinese další možnost dlouhodobého cílování rozvoje a poskytne široký potenciál pro využití vzájemných synergii mezi naší společností a společností nového vlastníka.“ Výstup je pozitivním zakončením pětiletého působení Genesis Capital a posouvá CTS-servis do další etapy rozvoje.

PIETRO FILIPI **pietro filipi: Angažmá v oděvní firmě skončilo**

Začátkem června tohoto roku podepsala společnost Genesis Capital smlouvu o prodeji majoritního podílu v oděvní firmě pietro filipi zakladateli Petru Hendrychovi. Investorský cíl byl splněn – investice byla pro Genesis Capital zisková.



Konsolidovaný obrat české oděvní firmy pietro filipi se v roce 2012 vyšplhal na 512 milionů korun.

Genesis Capital vstoupil do společnosti pietro filipi prostřednictvím fondu GPEF v roce 2004, aby napomohl jejímu dalšímu rozvoji. Jednalo se o jednu z nejvýznamnějších investic Genesis Capital té doby. Tehdejší zakladatel a stoprocentní vlastník Petr Hendrych společně s partnerem Genesis Capital Radimem Jaskem, který investora zastupoval po celou dobu investice, na uzavření smlouvy vzpomínají s úsměvem. „Tento typ financování byl v České republice před devíti lety v počátcích. Dlouze jsme debatovali nad každým bodem. K uzavření smlouvy jsme se sešli v osm hodin ráno s tím, že odpoledne bude vše podepsáno. Nakonec jsme smlouvy uzavírali do dopoledne druhého dne po čtyřadvacetihodinovém jednacím maratonu,“ vzpomínají oba aktéři. „To byly samozřejmě dřevní doby, kdy se ještě projevovale neznalost majitelů firem ve fungování private equity. Dnes je v tomto směru povědomí výrazně větší, tudíž i tyto postupy probíhají mnohem pružněji,“ dodává Radim Jasek.

Genesis Capital se tak prostřednictvím fondu GPEF před devíti lety stal majitelem 58procentního podílu společnosti pietro filipi, Petru Hendrychovi zůstalo 40 procent a zbývající dvě procenta odkoupil management pietro filipi. Důvod pro vstup investora do dobře fungující společnosti byl od začátku jasný – získat prostředky na rozvoj vlastní obchodní sítě v České a Slovenské republice, která do té doby fungovala pouze formou franšíz, a v horizontu dalších let pak expandovat s vlastními obchody do dalších zemí.

Cílem bylo vybudovat síť vlastních obchodů

První část vstupního kapitálu Genesis Capital byla použita k odkoupení franšíz, otevírání vlastních obchodů bylo zahájeno v roce 2008. Do té doby

společnost pietro filipi navrhovala pouze velkoobchodní kolekce. Poté, co uspěla v tuzemsku a na Slovensku, vstoupila v roce 2009 do Litvy a Lotyšska, kde se podařilo také vybudovat efektivní prodejní síť.

„Nícméně poté se kvůli ekonomické krizi růst firmy výrazně zbrzdil, a proto jsme od vstupu na další trhy postupně upustili,“ říká Radim Jasek, partner Genesis Capital, a dodává, že právě celková ekonomická situace byla důvodem, proč Genesis zůstal v pietro filipi déle, než je obvyklé. Za dobu, kdy byla Genesis Capital majoritním vlastníkem, vyrostla společnost pietro filipi více než dvojnásobně. V době vstupu Genesis Capital dosahoval obrát 200 milionů korun, za rok 2012 se konsolidovaný obrát vyšplhal na částku 512 milionů korun a zisk před zdaněním a odpisy dosáhl 26 milionů korun.

Právě řízení tak výrazného růstu bylo také to, na co se investoři z Genesis Capital během doby trvání investice zaměřovali. *„Nemluvili jsme panu Hendrychovi do toho, jaké oděvní kolekce má uvádět, ani jaký má být design nových obchodů. Jako Genesis Capital jsme se soustředili například na nastavování a zdokonalování systému řízení. Jiný totiž potřebuje společnost s obrátem 100 milionů a jiný společnost s obrátem přes půl miliardy,“* vysvětluje Radim Jasek.

Výstup z investice

Petr Hendrych, zakladatel firmy, původně stoprocentní a po vstupu Genesis Capital minoritní akcionář pietro filipi, vidí opětovné získání většinového podílu jako další z logických kroků svého podnikání. *„V nejbližším období se zaměříme převážně na zefektivnění stávající sítě prodejen. Vstup na další nové trhy s vlastním kapitálem prozatím neplánujeme. Co nás může dál posouvat a co také plánujeme, je pokračování expanze formou franšizy,“* říká Petr Hendrych.

Case study



Servodata: Cíl investice se naplňuje. Letos už druhá akvizice.

Vybudování pevného zázemí pro dosažení dalšího růstu nejen na trhu v České republice. To bylo od počátku hlavním cílem transakce, při níž Genesis Capital získal více než 60 procent společnosti Servodata. Že se ho daří dosáhnout, dokazují i dvě akvizice, které se uskutečnily během posledních dvou měsíců.



Pražské sídlo společnosti Servodata

Společnost Genesis Capital do Servodat vstoupila v roce 2011, kdy se prostřednictvím fondu GPEF II stala jejich majoritním akcionářem. Česká firma se od svého vzniku postupně dostávala mezi třicítku největších IT firem, které na tuzemském trhu fungovaly. K dalšímu rozvoji i souboji s konkurencí ale bylo nutné vsadit na rozvoj pomocí akvizic. Proto majitelé firmy Servodata začali zjišťovat, kde získat dostatečný kapitál. Na banky se kvůli finanční krizi spolehnout nedalo, a proto vzniklo spojení s Genesis Capital.

Z pohledu Genesis Capital zapadala společnost Servodata přesně do portfolia firem, do nichž se vyplatí investovat – Servodata byla a jsou úspěšná, středně velká firma, která se ve svém oboru snaží stále růst. *„Vždy se jednalo o spolehlivého dodavatele softwaru, služeb a dalších klíčových prvků infrastruktury informačních technologií pro zákazníky z komerčního sektoru, utilit, financí, školství, zdravotnictví a státní správy. Navíc šlo o společnost dlouhodobě řízenou kvalitním managementem, což je pro nás zásadní. Servodata navíc před naším vstupem prošla důkladným due diligence, které prováděla auditorská společnost Ernst&Young, a tento audit nám naše prvotní prověření pouze potvrdil,“* shrnul hlavní důvody téměř dva roky staré akvizice ředitel Genesis Capital Jan Tauber.

Servodata měla v roce 2010, tedy v době vstupu Genesis Capital, konsolidovaný obrát 1,01 miliardy korun a dynamicky se rozšiřující síť více než 500 obchodních partnerů. V době hledání kapitálu, který by společnosti Servodata zajistil potřebný rozvoj, došlo i na jednání s Genesis Capital. Proč ke spojení nakonec došlo, popisuje generální ředitel a předseda představenstva Rostislav Jirkal, který Servodata se svým bratrem v 90. letech zakládal: *„Jedním z kritérií, ne úplně marginálním, byla nabízená cena*



Generální ředitel a předseda představenstva společnosti Servodata Rostislav Jirkal.

za akcie. Důvodem, proč jsme si vybrali právě Genesis Capital, byla jasně vyslovená částka dalších investic, kterou má fond rezervovanou pro náš záměr. Stejně tak my, dosavadní akcionáři Servodat, jsme inkaso z prodeje rezervovali na další rozvoj firmy," okomentoval loni v říjnu začátek spolupráce v rozhovoru pro týdeník Euro vstup investora Rostislav Jirkal.

Rok 2013 – rok akvizic

Krátce po vstupu do společnosti Servodata obsadili zástupci Genesis Capital dvě místa v tříčlenné dozorčí radě, včetně pozice předsedy, a na základě dohody získali i pozici místopředsedy představenstva. Poté už vše směřovalo k realizaci dlouhodobě chystaných akvizic. „*Chceme růst, a proto budeme do svého růstu a do své budoucnosti investovat,*“ okomentoval tehdy plány Servodat Rostislav Jirkal. V roce 2012 sice žádná akvizice neproběhla, ale i tak byl rok 2012 pro Servodata z hlediska hospodářských výsledků úspěšný.

K zásadnímu pokroku v plnění investičního plánu došlo v dubnu letošního roku, kdy Servodata oznámila akvizici firmy DoxoLogic, specialisty na poskytování služeb v oblasti podnikových open source řešení, především pak middleware platformy JBoss. „*Protože jsme jediným autorizovaným distributorem Red Hat v České republice a na Slovensku, bylo naprosto logickým krokem dostat pod svá křídla pravděpodobně nejkompentnější tým na middleware platformu JBoss v celém regionu. Jeho podporu využíval pro své partnery i zákazníky Red Hat v rámci celého regionu střední a východní Evropy ještě před naší akvizicí,*“ vysvětlil Rostislav Jirkal.

Druhá akvizice pak přišla velmi rychle po první – oznámena byla letos začátkem června. Společnost Servodata se stala majitelem firmy S-COMP Centre CZ, díky čemuž tentokrát posílila svůj expertní tým pro oblasti Microsoft Professional Services. Znovu se tak jedná o akvizici, která zapadá do konceptu dlouhodobé strategie společností Servodata a majoritního investora, společnosti Genesis Capital.

Co si o tom myslíme

Nový obchodní zákoník a private equity fond



Genesis Capital se s předstihem připravuje na novou legislativu.

Hodně diskutovaným tématem posledních týdnů jsou schválené změny obchodního zákoníku, který bude od příštího roku kompletně nahrazen novým občanským zákoníkem a zákonem o obchodních korporacích. Pro správce private equity fondů, jako je Genesis Capital, který investuje do vlastního kapitálu firem, to bude přirozeně znamenat mnoho změn v různých aspektech jeho činnosti. I když na konkrétní kroky v souvislosti s plánovanými změnami je ještě dostatek času, Genesis Capital se již nyní snaží identifikovat možnosti, jak využít plánované změny ve prospěch svých fondů a jejich firem.

Genesis Capital se mezi vlastníky firem a manažery snaží profilovat jako zdroj financování s velkou flexibilitou ohledně nastavení podmínek transakce. V tomto ohledu by nám nový zákon o obchodních korporacích měl dopřát širší spektrum možností, a to hlavně pro nastavení budoucího fungování procesu správy společnosti pod novým vlastníkem, nebo při vyjednávání vzájemných vztahů s případným spoluinvestorem. Protistranou v takovém dialogu může být například dosavadní jediný vlastník společnosti, který uvažuje o částečném odprodeji a pro svoji budoucí pozici minoritního akcionáře požaduje smluvní záruky a nástroje na ochranu své pozice. Zavedení nových druhů akcií nebo zavedení zvýšené flexibility při hlasování a rozhodování orgánů společnosti mohou být nástroji, jak dosáhnout shody při nastavení podmínek budoucí spolupráce.

Ve vztahu k portfoliovým společnostem ve fondech Genesis Capital je nový zákoník možností, jak více standardizovat výkon vlastnických práv a zefektivnit dozor provozních aspektů společnosti. Právě nastavení efektivní správy obchodních společností (corporate governance) vnímá Genesis Capital jako jednu ze svých přidaných hodnot při vstupu do společnosti. Dobře fungující dozor nad činností managementu, sladění zájmů vlastníka a klíčových manažerů, nebo optimální nastavení kapitálové struktury jsou faktory, které se v konečném důsledku nemalou měrou podílejí na úspěchu konkrétní investice. Pro všechny portfoliové společnosti mohou změny vyvolané úpravou zákonných předpisů poukázat na nedostatky v corporate governance, nabídnout efektivnější řešení a v neposlední řadě umožní zástupcům Genesis Capital a spoluinvestorům v jednotlivých společnostech

kriticky zhodnotit již zaběhlé principy a využít inovativních nástrojů obsažených v nové zákonné úpravě.

Jakkoliv se tedy necítíme kompetentní v této fázi hodnotit klady a zápory nové zákonné úpravy, chceme být na změny připraveni a zohlednit je jak při využití nových nástrojů při vyjednávání a strukturování perspektivních investičních příležitostí, tak ke zefektivnění výkonu vlastnických práv ve společnostech již vlastněných fondy Genesis Capital.

Personální změny

Nová posila v Genesis Capital



RNDr. Miroslav Tvrdý nastupuje do Genesis Capital jako Senior Adviser.

Od začátku července bude působit ve společnosti Genesis Capital na pozici Senior Adviser RNDr. Miroslav Tvrdý. Náplní jeho práce bude zejména vyhledávání investičních příležitostí a jejich realizace. Zároveň zůstává i nadále v investičním výboru fondu GPEF II, který rozhoduje o investičních příležitostech.

Miroslav má za sebou bohaté zkušenosti z řídicích funkcí ve firemní sféře. Naposledy působil na pozici CEO společnosti AB Facility, jedné z nejúspěšnějších investic fondu GPEF. Miroslav Tvrdý je absolventem matematicko-fyzikální fakulty University Karlovy. Předtím pracoval mimo jiné jako CFO v jedné z největších stavebních společností v Česku – Skanska.

Ze zahraničí

V Německu se letos čekají dobré obchody



Německé fondy letos očekávají dealy v hodnotě 7,5 miliard eur.

Přibližně 60 procent fondů soukromého kapitálu, které jsou přítomny v Německu, letos počítají s vyšší hodnotou akvizic. Vyplývá to z nedávného průzkumu Spolkového svazu společností pro kapitálovou účast (BDK). „Letošek bude opravdu atraktivní,“ tvrdí Jörg Rockenhäuser z firmy Investor Permira. Celková hodnota dealů, za nimiž stojí fondy, v Německu letos podle něj dosáhne 7,5 miliardy eur. Jeho kolega Daniel Flaig z Capvis Equity Partners počítá se sumou o miliardu eur větší. Fondy během loňského roku v Německu investovaly 5,8 miliardy eur, meziročně o šest procent méně.

Italský výrobce luxusního prádla La Perla hledá partnera

Společnost La Perla, známá mj. výrobou krajkových korzetů, začátkem letošního května zahájila exkluzivní jednání s výrobcem módního zboží Calzedonia o prodeji svého kontrolního podílu. Ten zatím (od roku 2008) drží americký fond JH Partners, který do La Perly investoval zhruba 50 milionů eur. Proslulý výrobce luxusního prádla potřebuje likviditu nejen na splácení dluhů, ale také na další expanzi. Nevzdává se totiž svého záměru otevřít během tří let na 160 nových prodejen, především v zahraničí.

Fondy v USA stále více poskytují úvěry



Fond soukromého kapitálu Cerberus vyčlenil několik miliard dolarů na úvěry klientům, kteří si chtějí koupit nákladnější nemovitost.

Americký fond soukromého kapitálu Cerberus vyčlenil několik miliard dolarů na úvěry klientům, kteří si chtějí koupit nákladnější dům. Potvrzuje se tak nový trend: private equity funds už nejsou jen „lovci firem“, nýbrž začínají konkurovat bankám na úvěrovém trhu. Ředitel Cerberusu Stephen Feinberg zvolil odlišnou taktiku než jiné fondy, které levně skupují domy pocházející z nucených dražeb. Například konkurenční fond Blackstone zatím koupil 24 tisíc domů a bytů za zhruba čtyři miliardy dolarů. Fondy v USA kromě toho začínají více půjčovat malým a středně velkým firmám.

Fondům konkuruje rodinný kapitál

Trh firemních akvizic ve spotřebitelském segmentu, kde dominantní silou

dosud byly fondy, stále více ovlivňují rodinné firmy. Jedním z posledních příkladů je investiční holding Joh. A. Benckiser, který kontroluje rodina Reimannových, třetí nejbohatší v Německu. Ta hodlá převzít za 7,5 miliardy eur nizozemskou společnost DE Master Blenders 1753 s její proslulou značkou kávy Douwe Egberts či čajem Pickwick. Další podobné dohody budou následovat. V úvahu připadá například firma Maxingvest, investiční nástroj rodiny Herzových, jež vlastní řetězec Tchibo a má také většinový podíl v kosmetické firmě Beiersdorf.



GENESIS CAPITAL

Nechcete-li již nikdy dostávat Newsletter společnosti Genesis Capital,
klikněte [ZDE](#) pro odhlášení.