



Vanzarea LaborMed: O tranzactie de 123 mil. euro dupa negocieri de sase luni cu 14 investitori

Ioana David 20.02.2008



Am tras linie la 100 milioane de euro, suma de la care noi oricum voiam sa incepem discutii cu toti. Ofertele pe care le aveam la acel moment au fost cuprinse intre 100 si 130 de milioane de euro.

Interesul a fost intr-adevar foarte mare, dar asta nu inseamna neaparat ca abordarea din partea avocatilor sau adviserilor vanzatorului a fost foarte agresiva, ci mai degrabă una echilibrată.

Vanzarea producatorului de medicamente LaborMed Pharma, intrat in portofoliul fondului american de investitii Advent, a inceput in luna iunie 2007, moment in care nu se avea in vedere exit-ul total al fostilor actionari.

LaborMed era ultimul jucator de pe piata de profil detinut de antreprenori locali.

"Am contractat peste 100 de grupuri, dintre

care 70% strategici (producatori de generice - n.red.) si 30% investitori financiari. Dintre

acestia, peste 30 de parti au confirmat interesul si in jur de 25 au venit cu oferta neangajanta",

spune Ioana Filipescu, managing director al

Raiffeisen Investment, care a primit din partea actionarilor mandatul pentru vanzare.

Ofertele neangajante propuneau si un pret indicativ, astfel ca primul criteriu de selectare a fost si cel mai simplu, cel financiar.

"Am tras linie la 100 de milioane de euro, suma de la care noi oricum voiam sa incepem discutiile cu toti. Ofertele pe care le aveam la acel moment au fost cuprinse intre 100 si 130 de milioane de euro", a continuat Filipescu.

Consultanta juridica a tranzactiei a fost asigurata de casa de avocatura Popovici Nitu & Asociatii, din partea careia s-au implicat 5 persoane.

"A fost un interes enorm. LaborMed era o ultima sansa pentru companiile farmaceutice de a pune un picior aici. Interesul a fost intr-adevar foarte mare, dar asta nu inseamna neaparat ca abordarea din partea avocatilor sau adviserilor vanzatorului a fost foarte agresiva, ci mai degrabă una echilibrata", a spus Bogdan Stoica, partener al Popovici Nitu & Asociatii.

Numarul mare de potentiali cumparatori a determinat Raiffeisen Investment sa incerce ceva diferit pentru piata romaneasca: un vendor due-dilligence.

"Daca in cadrul unui proces normal de M&A, orice cumparator isi face un due-dilligence, noi, anticipand ca interesul va fi foarte mare pentru LaborMed, ne-am dat seama ca nu putem sa ne permitem ca 10-14 parti sa faca due-dilligence. Este o activitate consumatoare de foarte multe resurse si de timp", spune Ioana Filipescu.

In astfel de conditii, vanzatorii angajeaza firme de evaluare a businessului, care actioneaza independent si elaboreaza rapoarte distribuite potentialilor cumparatori, care nu mai sunt nevoiti sa faca propriul due-dilligence.

Au urmat ofertele angajante, pentru ca in final negocierile intense sa se deruleze cu trei grupuri. Potrivit informatiilor existente pe piata, cele trei grupuri au fost fondurile de investitii Advent si Ged Capital, dar si compania Teva Pharmaceuticals.

"Nu este deloc intamplator faptul ca Advent s-a detasat si ca a castigat. A fost remarcabila diferenta data de gradul de familiaritate al pietei cu ceilalti comparativ cu ceilalti. S-a vazut de asemenea un grad mai mare de confort al jucatorilor care au afaceri in Romania comparativ cu ceilalti", isi aminteste Ioana Filipescu. Advent a detinut in primavara anului 2006 pachetul

majoritar de actiuni al producatorului Terapia, preluat de catre compania indiana Ranbaxy. Din acest exit Advent a castigat de zece ori suma investita.

Ofertele din aceasta etapa erau comparabile, astfel ca primul criteriu de selectie a tinut de termenii contractuali propusi.

"O particularitate a fost data de exit-ul total. Vanzatorii au vrut sa se asigure ca raspunderea lor contractuala a fost la minimum posibil dupa momentul transferului dreptului de proprietate. Pe de alta parte, cumparatorul vrea inca de la inceput sa cumpere tot, dar sa te tina raspunzator pentru cazul in care din diferite motive, la un anumit moment dupa inchiderea tranzactiei, ar aparea niste elemente pentru care ar dori sa nu raspunda. Acesta a fost miezul negocierii de o parte si de alta", spune Bogdan Stoica.

Tranzactia s-a semnat in luna decembrie, iar valoarea a fost de 123 mil. euro. "Orice tranzactie de acest fel presupune dupa semnarea contractului o perioada tampon in care ambele parti trebuie sa indeplineasca anumite conditii de care depinde incheierea propriu-zisa, respectiv transferul dreptului de proprietate", spune avocatul.

Cu toate acestea, incheierea tranzactiei a atarnat de un fir de par.

"Au fost momente delicate generate de probleme personale si care ar fi putut afecta tranzactia, dar care au fost depasite", a spus Stoica, fara a preciza si alte detalii.

Fostii actionari ai LaborMed si cei mai noi milionari de pe piata farmaceutica sunt Marilena Jiquid (care avea 26,13% din actiuni), Ionel Lovin (26,13%), Iliana Ghita (26,13%), Constantin Mircioiu (6,61%) si Georgi Stoyanov Georgiev (15%).

Vanzarea LaborMed, pas cu pas

Primii pasi au inceput in iunie anul trecut, desi tatonari existau de mai multi ani;

Raiffeisen Investment a contactat peste 100 de grupuri, dintre care circa 25 au venit cu oferte neangajante;

Prima linie s-a tras la 100 mil. euro;

Negocieri intense s-au purtat cu trei grupuri;

Fondul american de investitii Advent a batut palma cu actionarii in decembrie pentru 123 mil. euro.