

További információ:

Simon Katalin
Tel.: 887-6676
Fax: 887-7201
e-mail: katalin.simon@kpmg.hu

Budapest, 2009. január 27.

A KPMG szerint válságos piacon is lehet jó üzletet kötni

A sikeres üzletkötés három közös jellemzője

Miközben a lassuló gazdaság, a türelmetlen befektetők és a bankok által megszabott keményebb finanszírozási feltételek továbbra is nehézségek elé állítják a cégegyesítési és felvásárlási (M&A) piacot, a KPMG tanulmánya néhány olyan közös üzleti gyakorlatot határozott meg, amelyek a legtöbb üzletet tető alá hozó vállalkozást megkülönböztetik a lemaradóktól. „Elemzésünk néhány olyan konkrét lépésre világít rá, amelyeket a vállalati M&A-csapatok és a magántőke-befektetők is egyaránt megtehetnek, ha azoknak az élbolyba tartozó cégeknek a működési modelljeit szeretnék átvenni, amelyek sikeresen és folyamatosan képesek fenntartható értéket teremteni” – tájékoztat Gál Balázs, a KPMG Tranzakciós Szolgáltatások részlegének partnere.

A KPMG 160 amerikai és európai céget vett górcső alá, hogy meghatározza a sikeres M&A megállapodások szervezeti és végrehajtási jellemzőit, valamint néhány olyan gyakorlati megoldást is azonosított, amelyek álláspontja szerint a legnagyobb hatást gyakorolták a tranzakciók sikerére – tekintet nélkül az iparágra vagy a földrajzi elhelyezkedésre:

- **Átvilágítás:** A „bajnokok” más és rendszerint több erőforrást alkalmaznak, hogy az üzleti kérdések szélesebb körét vizsgálják meg, és az értékelési modelljüket is tovább finomítsák. A dobogó legfelső fokán álló cégek egyharmad idővel többet szánnak az átvilágítási folyamatra kevésbé sikeres társaikhoz képest.
- **Az üzletkötés utáni eredmények figyelemmel kísérése:** A piacvezető cégek az üzletkötés után elért eredményekkel mérik a vállalatfejlesztési menedzsereik teljesítményét. A legsikeresebb cégek hozzávetőleg 60 százaléka lehetőséget ad a vállalatfejlesztési csapatoknak, hogy felkészítse az új vállalkozást az indulásra, ami a kevésbé sikeres cégek által közölt csapat közreműködésnek pontosan kétszerese.
- **A vállalkozás stabilizálása:** A vezető M&A-csapatok megteszik azokat a szükséges lépéseket, amelyekkel gyorsan stabilizálják és ellenőrzésük alá vonják az új szervezet tevékenységét az üzlet megkötése után. A vezető cégek a kevésbé sikeresekhez képest 33 százalékkal gyorsabban tudják stabilizálni a megszerzett új vállalkozást.

„A cégek folyamatosan fejlesztik az M&A-tudásukat és -módszereiket, mivel a keményebb finanszírozási feltételek kisebb hibalehetőséget hagynak bármilyen üzleti tranzakcióban, továbbá a lendületét veszített gazdaság még jobban megnehezíti az üzletkötés utáni szinergiák fellelését" – vélekedik Gál Balázs.

„A vállalatok számos változtatást végrehajthatnak, melyekkel kedvezőbb M&A-eredményeket érhetnek el, miközben a meglévő működési modelljük sem szenved jelentősebb csorbát” – fejti ki Gál. „A sikeres üzleti tranzakciók fenti három jellemzőjét aránylag egyszerű átlátni és megvalósítani, tehát az M&A-folyamatok értékelése és átszabása melletti elkötelezettség nagyban növelheti a sikeres üzletek létrejöttének esélyét."

A KPMG könyvvizsgálati, adó- és üzleti tanácsadási szolgáltatásokat nyújtó társaságok globális hálózata. Tagtársaságaink 144 országban működnek, és 137 000 szakembert foglalkoztatnak világszerte. A KPMG-hálózat független tagtársaságai a KPMG International-hez, a Svájci Államszövetség joga alapján bejegyzett szövetkezethez kapcsolódnak. A KPMG tagtársaságai jogilag egymástól független, önálló szervezetek, és ennek megfelelően járnak el.

A KPMG Magyarországon több mint 600 munkatársat foglalkoztat – a KPMG Hungária Kft. könyvvizsgálati szolgáltatásokat, míg a KPMG Tanácsadó Kft. széles körű adó- és üzleti tanácsadási szolgáltatásokat kínál magyar és multinacionális társaságok, kormányzati szervek, valamint külföldi befektetők számára.

**©2009 KPMG Tanácsadó Kft. a magyar jog alapján bejegyzett korlátolt felelősségű társaság.
Minden jog fenntartva.**