

предпосылки для дальнейшего роста и экспансии на новые рынки.

Однако, по мнению некоторых аналитиков, подобные ожидания едва ли обоснованы: Wavin и Mexichem – слишком разные компании, чтобы их слияние могло иметь синергетический эффект. Рынки обеих компаний слабо пересекаются не только географически – они просто разные, поэтому трудно представить, что могут дать объединяющиеся ком-

пании друг другу. Разработки Wavin направлены, в первую очередь, на запросы европейского рынка, а трубный бизнес Mexichem ориентирован, главным образом, на потребности сельского хозяйства и его специфику. С другой стороны, европейский рынок труб ПВХ не испытывает дефицита сырья, и латиноамериканские сырьевые мощности Mexichem, равно как и дешевая рабочая сила, вряд ли помогут Wavin.

С этой точки зрения сделка выглядит более приземленно и даже цинично: мексиканский концерн дешево (примерно за треть реальной цены) купил известную европейскую компанию с хорошей репутацией, воспользовавшись ее тяжелым положением, а собственники последней вовремя ее продали и получили хоть какие-то деньги, которые их, судя по всему, устраивают... Рынок есть рынок.

## ХРОНИКА ПИКИРУЮЩЕЙ КОМПАНИИ

На пике успеха – в августе 2007 г. – акции Wavin котировались по 148 евро. Но уже осенью началось их падение, изредка прерываемое кратковременными взлетами, и середине ноября 2007 г. их цена установилась на уровне 70 евро за акцию.

В 2008 г. курс акций компании продолжал снижаться – к лету он колебался вокруг отметок 40–45 евро, но настоящий обвал случился в августе, с началом мирового финансового кризиса, когда он упал до уровня 20 евро. На этой отметке он держался почти год, и казалось, что хуже уже не будет. Однако в июле 2009 г. произошёл очередной обвал – до уровня 8–11 евро за акцию.

Своего минимума акции Wavin достигли 18 ноября 2011 – 3,8 евро. На следующий день Mexichem сделал первое предложение о покупке, но предложенная им цена категорически не устроила акционеров Wavin. В течение последующих двух месяцев Mexichem еще несколько раз выходил с предложениями, и 8 февраля 2012 г. стороны, наконец, сошлись на цене 10,5 евро за акцию. Это на 177% больше цены закрытия по состоянию на 18 ноября 2011 г., когда Mexichem сделал первое предложение о покупке.

# PIPELIFE РАССТАЛСЯ С SOLVAY

Компания Pipelife, один из лидеров европейского и мирового рынка полимерных трубопроводных систем, вслед за фирмой Wavin сменила владельца. 15 февраля австрийская компания Wienerberger, обладающая 50% пакетом акций Pipelife, объявила о выкупе оставшихся 50% у своего партнера по совместному предприятию – бельгийского химического концерна Solvay SA. Сделка должна получить одобрение антимонопольных органов, после чего Wienerberger станет полным владельцем Pipelife, а Solvay завершит свою работу на рынке полимерных труб.

В пресс-релизе Wienerberger говорится, что приобретение Pipelife увеличит годовой доход компании на 800 млн евро или примерно на треть, а показатель EBITDA вырастет на 20% (70 млн евро). Кроме того, получение полного контроля над трубным гигантом имеет для Wienerberger важное стратегическое значение: ожидается, что в результате сделки снизится зависимость компании от колебаний конъюнктуры рынка жилищного строительства, доля доходов от которого сократится с нынешних 70% до 60%, а также откроет для компании новые рынки и

новые возможности устойчивого роста. «Это поглощение не только демонстрирует нашу стратегию устойчивого роста, но и является также инвестицией в производство», – отмечает Хеймо Шёх, генеральный директор Wienerberger.

Хеймо Шёх отмечает: «Поглощение компании Pipelife является для Wienerberger важной вехой в реализации стратегии расширения основного бизнеса. В результате этой сделки мы – с нашим подразделением Steinzeug-Keramo, удерживающим лидирующие позиции на рынке керамических труб, – станем одним из круп-

нейших европейских игроков рынка трубопроводных систем. Для Wienerberger это означает не только снижение зависимости от колебаний рынка жилищного строительства, но и дополнительные и устойчивые возможности роста. Пластиковые трубы продолжают отвоевывать позиции у металла и бетона, и этот сегмент будет расти быстрее, чем трубный рынок в целом. Интеграция Pipelife в нашу компанию позволит нам расширять бизнес, особенно в строительной отрасли и прокладке коммуникаций. Мы намереваемся использовать совместный инновационный и рыночный потенциал наших компаний для усиления наших позиций на рынке».

Для Wienerberger последние годы характеризовались осложнением обстановки на рынке и необходимостью экономии средств, поэтому в этот период были осуществлены только незначительные приобретения. Хеймо Шёх так объяснил решение о совершении столь крупной сделки: «Будучи держателем 50% акций, мы на протяжении более чем 20 лет успешно развивали деятельность Pipelife совместно с нашим

партнером Solvay. Теперь Solvay решил продать свою долю, и это дало нам отличную возможность полностью интегрировать компанию с низкой чистой задолженностью, которая к тому же может приносить привлекательную доходность инвестиций во время кризиса. Эта сделка сразу же начнет приносить нашим акционерам доход, поскольку она увеличит прибыль на акцию и с самого начала существенно увеличит доходы Wienerberger. От имени совета директоров Wienerberger я хочу поблагодарить руководство компании Solvay за многолетнюю совместную работу по развитию Pipelife и за поддержку в подготовке этой сделки». Исполнительный директор Pipelife Нильс Рун Солгаард-Нильсен также рассматривает предстоящую сделку как важный шаг в долгосрочном развитии компании: «Интеграция в группу Wienerberger позволит нам увеличить присутствие на региональных рынках. Благодаря многолетней кооперации Wienerberger и Pipelife стали очень близки в выработке стратегии и культуре ведения бизнеса с приоритетным развитием инновационных, высококачественных продуктов

и системных решений, и я рассчитываю на совместную работу с Wienerberger».

За 50% пакет акций Wienerberger заплатит 162 млн евро. Поскольку Pipelife имеет очень мало долгов и около 70 млн евро прибыли на конец 2011 г., Wienerberger не ожидает сколь-либо существенного ухудшения финансовых показателей. Вилли Ван Риет, финансовый директор Wienerberger, так объясняет влияние сделки на структуру капитала компании: «Финансовая дисциплина и устойчивое финансовое положение остаются главными приоритетами Wienerberger. Благодаря нашей прочной финансовой базе, денежным резервам и низкой чистой задолженности эта сделка не окажет негативного влияния на гибкость нашей стратегии и наши обязательства. После финансирования сделки и консолидации долгов Pipelife мы по-прежнему ставим перед собой задачу достижения к концу 2012 г. отношения «чистый долг/ЕБИТДА» на уровне 2,5. Тем не менее, следует отметить, что эти показатели могут измениться из-за сезонного характера нашего бизнеса».

Источник: wienerberger.com

## КТО ЕСТЬ КТО

**Wienerberger** является крупнейшим в мире производителем кирпича (Porotherm, Poroton, Terca), лидером европейского рынка черепицы (Koramic, Tondach) и ведущим производителем тротуарной плитки (Semmelrock) в Центральной и Восточной Европе. Кроме того, компания является одним из крупнейших поставщиков трубопроводных систем (керамические трубы Steinzeug-Keramo и полимерные трубы Pipelife). Имеет 232 завода. За 9 месяцев 2011 г. Компания получила прибыль в размере 1555 млн евро, а показатель ЕБИТДА – 214 млн евро.

**Pipelife** является одним из крупнейших в Европе производителей полимерных трубопроводных систем и фитингов. Имеет 27 заводов и представительства в 27 странах мира. Общая численность сотрудников в Европе и США составляет 2650 человек. Основные рынки компании, приносящие ей более половины дохода, – страны Северной Европы, Бенилюкс, Франция и Австрия. Ассортимент компании включает

системные решения для строительства, питьевого водоснабжения, ирригации, канализования и штормового водоотведения, энергоснабжения и дренажа, а также специальные продукты для промышленных задач. Так же, как и Wienerberger, Pipelife уделяет большое внимание увеличению доли инновационной продукции в своем ассортименте. В 2011 г. 20% объемов продаж обеспечили продукты, разработанные и выведенные на рынок за последние 5 лет. Как и большинство устойчивых компаний отрасли, Pipelife постоянно работает над увеличением использования продуктов вторичной переработки пластмасс. В ближайшие годы компания ожидает быстрый рост продаж, в частности, за счет систем штормового водоотведения, реконструкции систем питьевого водоснабжения в Западной Европе и неудовлетворенного спроса в Восточной Европе, а также систем кабельной канализации. В 2011 г. продажи компании составили 805 млн евро, а прибыль до налогообложения – 69 млн евро.