

Piotr i Paweł blisko wyboru inwestora strategicznego. Zbieranie ofert zakończone

data aktualizacji: 2018.02.06



Sieć Piotr i Paweł finalizuje poszukiwania inwestora strategicznego - dowiedział się portal wiadomoscihandlowe.pl. Do firmy wpłynęło kilka "atrakcyjnych" ofert. Teraz właściciele spółki wybiorą najlepszą z nich. Według ekspertów proces wyboru może zakończyć się nadzwyczaj szybko, nawet w ciągu kilku tygodni.

W listopadzie 2017 roku właściciele sieci Piotr i Paweł rozpoczęli poszukiwanie inwestora, który zapewni dalszy rozwój firmy na konkurencyjnym rynku handlowym. Jak poinformowali wiadomoscihandlowe.pl właściciele firmy **Piotr Woś i Paweł Woś** "proces ten zaowocował złożeniem konkretnych ofert przez inwestorów zainteresowanych inwestycją w sieć. W najbliższym czasie zostanie dokonany wybór inwestora, który skutecznie zabezpieczy konkurencyjność oraz możliwość dalszego rozwoju firmy na rynku."

Z nieoficjalnych informacji wynika, że wśród firm, które złożyły swoje oferty, znajdują się głównie inwestorzy branżowi działający w Polsce. Według źródeł wiadomoscihandlowe.pl, wśród zainteresowanych inwestycją w Piotra i Pawła pojawiły się również podmioty, które na ten moment nie posiadają żadnych sklepów w Polsce.

Już dziś Piotr i Paweł rozpoczyna kolejny etap w procesie akwizycji - wybór najkorzystniejszej oferty. Właściciele sieci nie określili, ile procent swoich udziałów sprzedadzą na rzecz inwestora strategicznego - prawdopodobnie w grę wchodzi nie tylko 51 proc. udziałów, o czym już pisaliśmy,

ale również przejęcie całkowite sieci (100 proc. udziałów). Jak nieoficjalnie słyszymy, można spodziewać się bardzo szybkiego finału postępowania, co oznacza, że już wkrótce dowiemy się, kto został inwestorem w Piotrze i Pawle.

Przypomnijmy, że już 22 grudnia 2017 r. informowaliśmy na portalu wiadomoscihandlowe.pl jako pierwsi o tym, że sieć Piotr i Paweł poszukuje inwestora strategicznego. Wówczas właściciele Piotra i Pawła spodziewali się, że proces potrwać może nawet pół roku. Od tamtej pory sytuacja się jednak zmieniła. Właścicielom sieci zależy na tym, aby proces przebiegł jak najszybciej i jak najsprawniej, aby nie niepokoić dostawców.

Prezentacja inwestorska spółki Piotr i Paweł – do której dotarli dziennikarze portalu wiadomoscihandlowe.pl – została przygotowana w listopadzie ub.r. przez Bank Zachodni WBK, który odpowiadał za początkowy etap poszukiwania inwestora. Właściciele firmy początkowo planowali sprzedać mniejszościowy udział w sieci. Docelowo udział ten zwiększono do 51 proc.

Głównym udziałowcem firmy jest **Piotr Woś**, który ma 48,6 proc. akcji. Drugim największym akcjonariuszem pozostaje jego brat, Paweł. Należy do niego 39,12 proc. udziałów. Na liście udziałowców znajdują się również Eleonora Woś (9,87 proc.) i Justyna Woś (2,26 proc.).

Pragnący zachować anonimowość ekspert z branży FMCG, z którym rozmawiał portal wiadomoscihandlowe.pl, zasygnalizował, że akwizycja Piotra i Pawła przez inwestora branżowego jest jego zdaniem najbardziej prawdopodobnym scenariuszem. Przyszłość szyldu Piotr i Paweł byłaby uzależniona od tego, czy nabywcą firmy będzie sieć już obecna w Polsce (jak np. Carrefour, E.Leclerc, Lidl, czy Kaufland), czy też taka, której w naszym kraju w tym momencie nie ma. W pierwszym przypadku nabywca niemal na pewno zlikwidowałby brand Piotr i Paweł, wywieszając na przejętych sklepach własny szyld.

Drugi scenariusz to zakup firmy przez inwestora, którego nie ma obecnie w Polsce. Wśród potencjalnych zainteresowanych mogłyby znaleźć się takie podmioty, jak Billa czy Casino. Wtedy jednak niezbędna byłaby kolejna akwizycja - skala działalności Piotra i Pawła jest zbyt mała, by przejęcie tylko tej sieci było w dłuższej perspektywie opłacalne. Potencjalnymi celami zakupowymi mogą być inne polskie sieci handlowe, które w ostatnim czasie zostają w tyle w rynkowej rywalizacji z Biedronką czy Lidlem.

Zapytany o cenę, za jaką sprzedany może zostać Piotr i Paweł, nasz rozmówca stawia za benchmark transakcję przejęcia sieci Stokrotka (Emperia Holding) przez litewską Maxima Grupe. Ekspert uważa, że w przypadku Piotra i Pawła nie ma co liczyć na wyższą wycenę, niż w przywołanym przypadku. Otwiera to drogę do walki o przejęcie Piotra i Pawła podmiotom, dla których Stokrotka była zbyt droga.

W gronie podmiotów potencjalnie zainteresowanych Piotrem i Pawłem mogą znaleźć się firmy skupujące sukcesywnie w ostatnich latach polskie sieci handlowe, np. Eurocash. Grupa kończy obecnie akwizycję sieci Mila, ale eksperci są zgodni - firma poszukuje kolejnych okazji do zakupów. Tym bardziej, że liczba średniej wielkości sieci w Polsce stale się kurczy.

Alternatywnym, ale raczej mało prawdopodobnym scenariuszem, wydaje się zakończenie procesu poszukiwania inwestora dla Piotra i Pawła bez rozstrzygnięcia. W takiej sytuacji obecni właściciele sieci - rodzina Wosiów - musieliby podjąć działania restrukturyzacyjne. Przede wszystkim konieczna byłaby potężna kampania mająca na celu zmianę percepcji cenowej sklepów Piotr i Paweł. Być może konieczny byłby rebranding sieci. Firma musiałaby także znaleźć sposób na obniżenie kosztów zakupów towarów. By zrealizować z sukcesem taką strategię niezbędne byłyby duże inwestycje, finansowane przez zewnętrzną firmę. Zdaniem naszego rozmówcy jest to mało prawdopodobny

scenariusz. Koszty byłyby na tyle wysokie, że inwestor finansowy miałby duże problemy z wygenerowaniem zysku po sprzedaży sieci.

Współpraca: Łukasz Stępniaak, Paweł Jachowski

Źródło: <https://www.wiadomoscihandlowe.pl/artykuly/piotr-i-pawel-blisko-wyboru-inwestora-strategiczne,45025>