

Barry Eichengreen: W nowym świecie walutowym [dolar nie będzie czołową walutą rezerwową — red.] rząd USA nie będzie w stanie finansować deficytu budżetowego tak tanio jak dotychczas, ponieważ znacząco osłabnie apetyt zagranicznych banków centralnych na papiery skarbowe USA.

► profesor nauk ekonomicznych i politycznych na University of California



PRZEJĘCIA

LVMH chce kupić

50,4 proc. Bulgari
LVMH Moët Hennessy Louis Vuitton, francuski gigant sektora dóbr luksusowych, planuje przejęcie włoskiego koncernu Bulgari, trzeciego w świecie producenta wyrobów jubilerskich. Wartość transakcji wynosi 3,7 mld EUR. To o około 61 proc. więcej niż wyniosła wartość ryn-

kowa na piątkowej sesji w Mediolanie. Rodzina Bulgari ma otrzymać 1,87 mld EUR w akcjach nowej emisji za 50,4 proc. udziałów. Na pozostałe akcje ma być odrębna oferta w formie wezwania do sprzedaży. W IV 2010 r. Bulgari odnotowało 21-procentowy wzrost przychodów, do 357,8 mln EUR. W 2010 r. sprzedaż zwiększyła się o 15 proc., do 1,07 mld EUR. [WST. BILDUNBERG]

XI Kongres Programy Lojalnościowe. Kraków, 5-6 kwietnia 2011. Szczegóły na stronie lojalnosc.pb.pl

Puls Biznesu
Wątek 8 III 2011

Biura rachunkowe łączą siły

W Polsce działa 40 tys. firm księgowych. Większe zapowiadają konsolidację — za pieniądze od inwestorów.

W bardzo rozdrobnionej branży biur rachunkowych dużo się dzieje. Kolejne firmy wybiegają się na NewConnect, a te, które już są notowane, szykują się do przejęcia. Takie plany ma m.in. Abak, ubiegłoroczny debiutant.

— Od debiutu nie zrealizowaliśmy jeszcze żadnej akwizycji, jednak udało nam się uporać z kwestią struktury firmy po przeprowadzonym przejęciu. W grudniu byliśmy blisko zakupu kolejnej spółki, jednak ostatecznie nie podpisaliśmy umowy. Teraz wracamy

do planów — mówi Paweł Putek, prezes Abaku. Abak rozmawia z kilkoma spółkami niedługo.

— W pierwszym półroczu chcemy sfinalizować jedno lub dwa przejęcia. Dzięki takiej strategii chcemy osiągnąć poziom przychodów o około 50-70 proc. rocznie, z czego 5-6 proc. będzie pochodziło ze wzrostu organizacyjnego —owiada prezes.

W 2010 r. firma miała 2,7 mln zł przychodów i 195 tys. zł zysku netto. Niewielki zysk wynikał przede wszystkim z kosztów integracji z przejętą spółką Valor i kosztów debiutu. Prognoza na 2011 r. zakładała 3,3 mln zł przychodów i 350 tys. zł zysku netto, jednak po podpisaniu dużego kontraktu została odwołana. Nowy plan zostanie

podany niebawem i można zakładać, że przynajmniej przychody zwiększą się dodatkowo o 20 proc.

Paweł Putek podkreśla, że rynek biur rachunkowych w Polsce jest bardzo rozdrobniony. Działa na nim około 40 tys. podmiotów — w wielu wypadkach jest to działalność jednoosobowa lub biura zatrudniające tylko kilka osób. Najwięcej zatrudniają po kilka

dziesiąt osób i mają przychody na poziomie 10 mln zł. Jego spółka jest w stanie przejmować nawet podmioty o przychodach rzędu 3-4 mln zł, czyli podobnych, jakie generuje sama. — Mamy gotówkę, możemy posilkować się kredytami, mamy także wsparcie naszych akcjonariuszy — mówi Paweł Putek.

Na przejęcia stawia także biuro rachunkowe Acartus, które wkrótce ma zadbić o wac na NewConnect. Spółka prowadzi sieć biur i niedawno przejęła firmę z Jastrzębia-Zdroju i Cieszyńska. To zresztą już szósta jej akwizycja.

— Nie wykluczamy również akwizycji podmiotów działających w jeszcze większej skali. Już planujemy także ruchy, które chcemy zakończyć w przyszłej części roku — zapowiada Piotr Piekarski, prezes Acartusa.

W najbliższych dwóch latach, oprócz rozwoju organizacyjnego, to właśnie akwizycje mają pozwolić na kilkakrotne zwiększenie skali działalności spółki. W 2010 r. obróty wszystkich biur należących do Acartusa sięgnęły blisko 2 mln zł.

W planach spółka ma także budowę sieci franczyzowej Acartus przeprowadzi ofertę prywatną pod koniec 2010 r. i zebrał z niej milion złotych.

Na NewConnect wybiera się również spółka Tax-Net (początkowo debiut planowała na III kw. 2010 r.). Oferta prywatna prowadzi Go Advisers. Pieniądze są potrzebne na przejęcia. Chce kupować małe i średnie firmy. „Agencja śląska, na której obszarze działa Tax-Net, jest pod tym względem bardzo dobrą miejscem, gdyż w otoczeniu konkurujemy z firmami, które mają wiele podmiotów, które mogą być celem przejęcia przez spółkę” — napisał doradca w komunikacie.

Katarzyna Latek
k.latek@pb.pl • 22-333-98-05

Gazeta Puls Biznesu
XI EDYCJA
BARANGU NAJBARZIEJ DYNAMICZNYCH MAŁYCH I ŚREDNICH FIRM



Zostałeś Gazetą 2010?

Uczcijmy to razem na uroczystej ceremonii wręczenia nagród Gazete Biznesu 2010

8 marca 2011 Wrocław

województwo dolnośląskie

9 marca 2011 Sosnowiec

województwo opolskie i śląskie

10 marca 2011 Kraków

województwa małopolskie, podkarpackie i świętokrzyskie

15 marca 2011 Lublin

województwo lubelskie

16 marca 2011 Warszawa

województwo mazowieckie

Zarejestruj się na stronie www.gazeta-puls.pl/gale

partner strategiczny



autor rankingu



partner



partner



partner



sponsor



partner medialny



partner medialny



Puls Biznesu
Zarabial

pb.pl

<http://prenumerata.pb.pl/>
infolinia 801 801 771