

Ruch KRAKCHEMII

Alians Krakchemii z Maximexem wywołał cierpkie komentarze niektórych zainteresowanych, ale staje się nieodwracalnym faktem. Czy dojdzie do dalszych przetarasowań na polskim rynku dystrybucji tworzyw sztucznych?



ADAM MOLENDĄ

Krakchemia chciała całe Polimer Centrum – Jestem zdumiony supozycjami, jakoby nasza decyzja o współpracy z Krakchemią została podjęta w tajemnicy – komentuje Sławomir Piecka, prezes Maximexu. – Oferta wspólnego wejścia na giełdę skierowana zosta-

ła do wszystkich firm wchodzących w skład PGD Polimer Centrum i my nie kryliśmy swoich zamiarów. Obejmując część akcji Krakchemii, wzmocnimy naszą pozycję zarówno wobec konkurencji, jak kontrahentów. Poza tym spółka giełdowa jest zdecydowanie poważniej postrzegana jako partner w interesach.

Jak już informowaliśmy w połowie stycznia, Krakchemia S.A., jeden z największych w kraju dystrybutorów granulatów tworzyw sztucznych, podpisała wstępną umowę zakupu spółki Maximex z Płocka. Dokonująca się fuzja wywołała niepokój kierownictwa Polskiej Grupy Dystrybucyjnej Polimer Centrum, skupiającej średniej wielkości polskie podmioty funkcjonujące w tej branży, a w której kapitale zakładowym Maximex posiada 12,5 proc. udziałów.

Propozycja Krakchemii została zaadresowana jednocześnie do Zarządu i Partnerów Polimer Centrum. – W listopadzie 2006 odbyło się spotkanie, na którym zaprezentowano nam koncepcję przejęcia partnerów grupy Polimer Centrum. W odpowiedzi pełnomocnik grupy przesłał informację, że nie jesteśmy zainteresowani takim rozwiązaniem – wyjaśnia Krzysztof Janiak, prezes zarządu PGD PC. – Sądzę, że wtedy Krakchemia postanowiła złożyć indywidualną propozycję Maximexowi. Miało to na celu jak najszybsze przekazanie inwestorom giełdowym oraz branży informacji o akwizycji, ważnej dla planowanego debiutu giełdowego, jak również wywołanie efektu domina wewnątrz Polimer Centrum i w efekcie rozbitcie grupy. Dobry przykład dla zilustrowania powiedzenia, że cel uświęca środki. Uważam, że takie działania zdecydowanie wykraczają poza zasady etyki biznesowej, co nie powinno mieć miejsca w firmie mającej aspiracje giełdowe.

PGD PC podejmuje działania, zmierzające do minimalizowania ewentualnych strat, nie planując obecnie pozyskiwania



Bogdan Wrześniak
Krakchemia

Ponieważ wielkość sprzedaży Maximexu wynosi ponad 20.000 t/r, to nasz wspólny udział w krajowym rynku dystrybucji tworzyw sztucznych przekroczy jedną piątą



Zenon Maślona
Brenntag Polska

Nie czuje się zagrożony ani przejęciem Maximexu, ani też planowanym wejściem Krakchemii na giełdę



nowych członków grupy. Kierownictwo jest przekonane, że w perspektywie najbliższych trzech miesięcy wyniki sprzedażowe firmy, pomniejszonej o Maximex, będą takie same, jak w przeszłości – z udziałem dawnego płockiego partnera. Jego odejście zmotywowało pozostałe

nia udziałów Maximexu, co pozwoli uniknąć procedury wyłączenia tego wspólnika ze Spółki.

Krakchemia: 20% udziału w rynku

Realizacja wstępnej umowy fuzji nabrała rozpędu. Firmy dokonujące audytów

– *Podpisaliśmy umowę z biurem maklerskim i trwają prace nad prospektem emisyjnym, który chcemy przedłożyć Komisji Nadzoru Finansowego jak najszybciej* – twierdzi Bogdan Wrześniak, wiceprezes zarządu i dyrektor generalny Krakchemii S.A. – *Nasz debiut na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych jest możliwy w czerwcu bieżącego roku. Ponieważ wielkość sprzedaży Maximexu wynosi ponad 20 tysięcy ton rocznie, to nasz wspólny udział w krajowym rynku dystrybucji tworzyw sztucznych przekroczy jego jedną piątą.*

Co na to konkurencja?

Konkurencja przyjmuje krakowsko – płockie wieści ze spokojem, między innymi dlatego, że mariaż nie spowoduje wzrostu liczby regionalnych placówek Krakchemii oraz pozyskania przez nią nowych dostawców. – *Brenntag Polska nie czuje się zagrożony ani przejęciem Maximexu, ani też planowanym wejściem Krakchemii na giełdę* – komentuje Zenon Maślona, prezes zarządu potentata z Kędzierzyna-Koźła. – *Fuzja spowoduje jedynie przesunięcie części masy tworzyw sprzedawanych przez grupę Polimer Centrum do Krakchemii.*

...Dokonująca się fuzja wywołała niepokój kierownictwa Polskiej Grupy Dystrybucyjnej Polimer Centrum, skupiającej średniej wielkości polskie podmioty funkcjonujące w tej branży...

podmioty do utrzymania dotychczasowej pozycji na rynku. Co do indywidualnie kierowanych propozycji Krakchemii, to w Łodzi zwraca się uwagę, iż do tej pory we wszystkich sprawach PGD PC występowała jako jednolity podmiot, tak więc jeden z partnerów nie powinien dyskutować wspólnego dorobku. Mimo to PGD PC liczy na porozumienie w kwestii odkupie-

prawnego, finansowego oraz operacyjnego Maximexu są już na etapie przygotowywania raportów. Jako że mariaż wymaga zgody Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, dopełniono stosownych analiz oraz informacji i wniosek złożony zostanie do połowy marca. Jak na razie, nie podjęto żadnych decyzji związanych z udziałami Maximexu w PGD PC.



Krzysztof Janiak
PGD Polimer Centrum

Od początku bieżącego roku nasila się, ostra już w ubiegłym, konkurencja na rynku dystrybucji tworzyw sztucznych, szczególnie za sprawą firmy zmierzającej do debiutu giełdowego





Sławomir Piecka
Maximex

Oferta wspólnego wejścia na giełdę skierowana została do wszystkich firm wchodzących w skład PGD Polimer Centrum i my nie kryliśmy swoich zamiarów.



W Brenntag-u uważa się, że o sytuacji na rynku najbardziej zdecyduje to, w jaki sposób krakowska spółka wykorzysta środki uzyskane w wyniku sprzedaży akcji z dodatkowej emisji na giełdzie. Brenntag, który systematycznie pracuje nad utwaleniem swojej pozycji lidera dystrybucji tworzyw w Polsce, nie wyklucza przejść innych podmiotów w najbliższym czasie. Poza tym stara się poszerzać paletę oferowanych przez siebie tworzyw oraz dodatków do ich przetwórstwa.

Źródło kapitału

Sposób, w jaki Krakchemia dokonuje wchłonięcia Maximexu jest o tyle ciekawy, iż robi to, nie posiadając na razie... pieniędzy. Do sfinansowania zakupu płockiej firmy od dwóch jej właścicieli posłużą środki pozyskane dopiero w połowie roku, podczas emisji akcji Krakchemii na gieł-

dzie. Taka właśnie możliwość wzmacniania swojej pozycji jest powodem, dla którego sporo firm decyduje się wejść na parkiet warszawskiej GPW. Szacowana cena zakupu udziałów w spółce Maximex Sp. z o.o. została ustalona jako suma kwoty stałej oraz kwoty wynikającej z iloczynu liczby akcji i ceny emisyjnej jednej akcji Krakchemia S.A. w ofercie publicznej na rynku pierwotnym. Kwotę zakupu ocenia się wstępnie na około 10 mln złotych.

Kto się boi zmian?

– Od początku bieżącego roku nasila się, ostra już w ubiegłym, konkurencja na rynku dystrybucji tworzyw sztucznych, szczególnie za sprawą firmy zmierzającej do debiutu giełdowego – wyraża swoją opinię prezes Janiak. – Zgodnie z zasadą mówiącą, że każda akcja powoduje reakcję, mogą powstać sojusze stanowiące przeciwwagę już istniejących,

co w dalszej perspektywie może doprowadzać do zmian własnościowych.

Według szefostwa grupy temu, co dzieje się w Polsce, przyglądają się zagraniczne firmy dystrybucyjne, które dopiero wówczas, gdy „opadnie kurz bitewny”, podejmą stosowne decyzje. Branża rośnie nad Wisłą nader dynamicznie, co skutkuje próbami wzmacniania swojej pozycji przez producentów tworzyw. Przetwórcy odnotowują nasilenie się popytu, tak więc zwiększają moce produkcyjne, wykorzystując unijne wsparcie. Z czasem można spodziewać się rozwoju internetowych transakcji typu B2B, z pominięciem klasycznych kanałów dystrybucyjnych. Z drugiej strony jednak mnogość podmiotów, zajmujących się przetwórstwem tworzyw w Polsce, zdaje się gwarantować pracę dla dystrybutorów jeszcze przez wiele lat. Chociaż z całą pewnością... nie dla wszystkich.

Komentarz Redakcji: Krakchemia chciała za jednym zamachem – poprzez przejście Polimer Centrum – zmienić obraz rynku dystrybucji tworzyw w Polsce i stać się jego elementem dominującym. Akcja ciekawa i gdyby się do końca powiodła – efektowna.

Ruch Krakchemii jest odpowiedzią na przejście przez Brenntaga spółki Orlen Polimer. Rywalizacja między obiema firmami nabiera rumieńców. Gra toczy się o wysoką stawkę, bowiem uzyskanie samego statusu autoryzowanego dystrybutora Basell Orlen Polyolefins Sprzedaż, a taki posiadają trzy wymienione w tekście firmy – to za mało, aby na tym rynku robić kokosy. Walka jest zacięta, pytanie kiedy „zaczną padać trupy”. Od przetwórców otrzymujemy informacje, iż handlowcy Brenntaga, Krakchemii i Polimer Centrum potrafią jednego dnia dzwonić nawet kilka razy, oferując niższe ceny. Taki bój na wyczerpanie nie może trwać wiecznie. Trójka, to nie jest dobra liczba dla dystrybutorów BOPS...

Jak się okazuje, zarząd Polimer Centrum wiedział o propozycji przejścia całej grupy, jak i jej poszczególnych członków. Dziwi więc treść komunikatu z PC, wyrażającego zaskoczenie transakcją Maximexu i

Krakchemii. Dziś, kiedy znamy fakty, wydaje się, że to forma zastony dymnej maskującej bezradność. PC stanowi dość dziwny związek niezależnych podmiotów, więzy łączące te firmy wewnątrz grupy są, jak widać, słabe.

Przy takiej konstrukcji wewnętrznej Polimer Centrum, nie dziwił zakusy rozparcelowania tego podmiotu, podejmowane przez konkurencję. Szefostwo PC także jednoznacznie sugeruje w powyższym tekście, iż jest gotowe „doprowadzać do zmian własnościowych”, czyli innymi słowy sprzedać się jakiemuś konkurentowi. Opcje są dwie: albo Brenntag, albo bliżej nieznanego dystrybutor zagraniczny.

Trzeba jednak sobie uzmysłowić, że w istocie pole manewru do dalszych zmian własnościowych na rynku dystrybucji jest stosunkowo niewielkie. W tym aspekcie rynek ma charakter dychotomiczny: po jednej stronie znajdują się spółki będące filiami dużych międzynarodowych firm dystrybucyjnych, po drugiej natomiast polskie firmy, będące najczęściej własnością kapitału rodzinnego. A rodzina zakłada firmę głównie po to, by korzyści z jej istnienia czerpały kolejne pokolenia.