



Szanowni Państwo,

Kolejny numer Biuletynu, który oddajemy do Państwa rąk, poświęcony jest głównemu obszarowi działania Rissmann Consulting (RC), tj. fuzjom i przejęciom. Przybliżamy w nim przykład polskiej firmy, która realizując strategię budowania grupy, dziś wzmacnia swoją pozycję oraz konkurencyjność na rynku krajowym,

a jutro pewnie i europejskim. Na potwierdzenie własnych doświadczeń odnośnie projektów M&A realizowanych na rzecz spółek publicznych przytaczamy referencje udzielone RC przez jej klientów.

Serdecznie zapraszamy do lektury!

Dear Readers,

This edition of the Newsletter is dedicated to the main area of Rissmann Consulting (RC) activity, that is M&A projects. We describe the example of a Polish company which is using the strategy of building a capital group. This company is now improving its position and competitiveness on the domestic market, and in the future will probably improve its position on the European market. As evidence of RC's experience with M&A projects undertaken on behalf of companies listed on Warsaw Stock Exchange, we include references for RC from our clients.

Enjoy this look at our M&A projects.

Rynek M&A w Polsce

Tendencje rozwoju

Mimo ogólnego spadku aktywności gospodarczej wielu firm, rynek fuzji i przejęć (Mergers and Acquisitions – M&A) ulega w Polsce ciągłemu rozwojowi, któremu towarzyszą konkretne zmiany. Generalnie, zmiany te świadczą o dojrzewaniu polskiej gospodarki i o upodabnianiu się jej do gospodarek krajów rozwiniętych.

Z doświadczenia Rissmann Consulting wynika, że na rynku M&A coraz aktywniejsze są nie tylko firmy zagraniczne (a wśród nich nie tylko duże koncerny międzynarodowe), które jeszcze przed dziesięcioma laty dominowały w przejmowaniu polskich spółek, traktując akwizycje jako sposób na szybkie wejście na polski rynek. Coraz aktywniejsze są bowiem również firmy o polskim rodowodzie. Co więcej, coraz częściej występują one w roli przejmującego, a ponadto swoje zaangażowanie kierują również w stronę firm zagranicznych. Wśród firm krajowych budujących własne grupy kapitałowe na znaczeniu zyskują spółki notowane na GPW. Wynika to z rosnącej liczby spółek publicznych, co również znajduje odzwierciedlenie w projektach realizowanych przez RC.

The M&A market in Poland

Trends of development

Despite the general decrease of economic activity of many companies, the M&A market in Poland has steadily grown, which is related to some specific changes. Generally, these changes are evidence of the maturation of the Polish economy and its growing similarity to the economies of developed countries.

From the experience of Rissmann Consulting it is clear that on the M&A market, not only foreign companies are more active, and not only large international concerns. Such companies dominated the acquisition of Polish companies about ten years ago and treated this acquisition as a method of quick entry to the Polish market. Companies with Polish origin are now becoming more active in this area. Furthermore, Polish companies are increasingly acting as acquiring companies and planning to purchase foreign partnerships. Among domestic companies which have formed their own capital groups, there are now more companies listed on the Warsaw Stock Exchange. This is a result of the increasing number of Polish companies listed on the Warsaw Stock Exchange, what also is noticeable in the projects which RC undertakes.

Rozmowa ze Zbigniewem Plewińskim – Właścicielem Wytwórni Pasz „Piast”

W ostatnim czasie Grupa Piast powiększyła się o kolejne dwa podmioty. W drodze akwizycji przejęto bowiem dwie spółki z branży mięsnej, zajmujące się przetwórstwem drobiu. Przejęcie to jest skutkiem realizacji strategii, mającej na celu zwiększanie udziałów rynkowych poprzez dywersyfikację oferty produktowej Grupy.

O budowie Grupy Piast rozmawiamy z jej głównym udziałowcem – p. Zbigniewem Plewińskim.

RC: Ostatnie przejęcie wzbogaciło spektrum produktowe Grupy Piast o produkcję mięsa i wyrobów z mięsa drobiowego oraz związanych z tym ubój drobiu. W związku z tym Grupa Piast to nie tylko pasze, z którymi się do tej pory kojarzyła, ale również przetwórstwo mięsne. Jakie są zatem plany Grupy Piast na najbliższe lata? Czy będą to działania w obszarze M&A? Jeśli tak, to firmy o jakim profilu działalności mogą być przedmiotem akwizycji?

► **ZP:** W obszarze M&A nie mamy planów na najbliższe lata. Mamy zamiar skoncentrować się na poprawie efektywności i lepszym wykorzystaniu posiadanego majątku trwałego w istniejących firmach Grupy Piast. Planujemy również budowę nowego zakładu produkcji pasz.

RC: Czy w związku z dalszymi planami ekspansji bierze Pan pod uwagę pozyskanie kapitału w drodze upublicznienia Grupy poprzez wprowadzenie jej na GPW?



► Siedziba Wytwórni Pasz „Piast” Sp. z o.o. / The headquarters of Wytwórnia Pasz „Piast” Sp. z o.o.

► **Grupa Piast** skupia polskie przedsiębiorstwa z branży paszowej, hodowlanej oraz firmy zajmujące się ubojem i przetwórstwem drobiu. W skład Grupy wchodzi: Wytwórnia Pasz „Piast” w Lewkowcu, Wytwórnia Pasz „Piast II” Sp. z o.o. w Płońsku, Wytwórnia Pasz „Piast” Sp. z o.o. w Gołańcu, będąca w budowie Wytwórnia Pasz w Oleśnie, Wytwórnia Pasz Piast w Niżynie na Ukrainie, Zakłady Drobiarskie DROP S.A. w Ostrzeszowie (prowadzące działalność w 6 zakładach produkcyjnych), fermy brojlerów kurzych w Sycowie, Borowcu oraz Józefowie, ferma kur rodzicielskich w Lewkowcu oraz fermy bydła mlecznego i opasowego w Sobótce i Taczanowie. Do Grupy po akwizycji dokonanej w ostatnich miesiącach dołączyły ponadto Zakłady Drobiarskie Langner i Zakłady Mięsne Langner. Obecnie łączne obroty Grupy przekraczają 500 mln zł i staje się ona jednym z liczących się graczy na rynku.

Interview with Mr. Zbigniew Plewiński – Owner of Feed Factory „Piast”



► Zbigniew Plewiński – Właściciel Wytwórni Pasz „Piast” / Zbigniew Plewiński – Owner of Feed Factory „Piast”

Recently the Piast Group grew by the acquisition of another two companies. These acquisitions are of companies in the meat sector in the processing of poultry. This transaction is a consequence of Piast’s strategy to increase market shares through diversification of the Group’s product range.

We spoke with the main shareholder of the Piast Group, Mr. Zbigniew Plewiński, about the growth of the Group.

RC: The latest acquisition enlarged the product range of the Piast Group by meat and meat products and the slaughter of poultry. Therefore the Piast Group now works not only in fodders, as before, but also in the processing of meat. What are the Piast Group’s plans for the next few years? Do you plan any further M&A projects? If so, what is the profile of companies to acquire?

► **ZP:** We don’t have any plans for the immediate future in the M&A sector. We intend to concentrate on im-

► **The Piast Group** combines Polish companies from the fodder and breeding sectors and companies in the slaughter and processing of poultry. The Piast Group consists of: Wytwórnia Pasz „Piast” in Lewkowiec, Wytwórnia Pasz „Piast II” Sp. z o.o. in Płońsk, Wytwórnia Pasz „Piast” Sp. z o.o. in Gołańc, Wytwórnia Pasz in Oleśno, Wytwórnia Pasz Piast in Niżyna (Ukraine), Zakłady Drobiarskie DROP S.A. in Ostrzeszów (6 production factories), chicken farms in Syców, Borowiec, Józefów and Lewkowiec, as well as cattle farms in Sobótka and Taczanów. In the last acquisition a few months ago, Zakłady Drobiarskie Langner and Zakłady Mięsne Langner joined the Piast Group. Currently the total annual turnover of the Piast Group exceeds 500 mln PLN and this company has become one of the leading players on the market.

Projekty WP „Piast” z udziałem Rissmann Consulting jako doradcy

- ▶ Pierwszym typowo akwizycyjnym projektem (nie licząc zakupu od Skarbu Państwa w 2002 udziałów w spółce Drop S.A.) zrealizowanym przez Grupę Piast było nabycie w 2006 r. udziałów w Spomis Sp. z o.o. (obecnie Wytwórnia Pasz „Piast” Sp. z o.o.) w Golańcu, zajmującej się produkcją pasz dla drobiu, trzody chlewnej i bydła. Projekt ten był pierwszym projektem, w którym Piast skorzystał z kompleksowego wsparcia firmy doradczej i zarazem pierwszym projektem współpracy z Rissmann Consulting jako doradcą. Akwizycja Spomisu doskonale wpisywała się w ówczesną strategię budowy grupy przedsiębiorstw liczących się na rynku pasz i umożliwiła wzrost skali działania Piasta w zakresie produkcji pasz o ok. 40%. Po uzgodnieniu wstępnych warunków i przeprowadzeniu przez RC badania due diligence, rozpoczęto negocjacje cenowe z udziałem doradcy. Po kilku miesiącach negocjacji, które ze względu na skomplikowane stosunki własnościowe i majątkowe nie przebiegały zgodnie z pierwotnymi założeniami stron co do ram czasowych, udało się sfinalizować transakcję. W międzyczasie, w trakcie trwania negocjacji, złożono do Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów przygotowany przez RC wniosek o zgodę na dokonanie koncentracji, która to zgoda była warunkiem koniecznym do zamknięcia transakcji.
- ▶ Realizując strategię Grupy Piast, w II połowie 2009 r. podjęto rozmowy z ówczesnymi właścicielami dwóch przedsiębiorstw z branży drobiarskiej, zajmujących się ubojem i przetwórstwem mięsa drobiowego. Zakłady Drobiarskie Langner, prowadzące ubój i przetwórstwo mięsa drobiowego i Zakłady Mięsne Langner, specjalizujące się w produkcji wędlin z mięsa drobiowego, to powstałe w połowie lat 90-tych ubiegłego wieku nowoczesne przedsiębiorstwa, które do momentu przejęcia przez Grupę Piast stanowiły firmy rodzinne. Po wstępnych rozmowach i wyrażeniu zainteresowania przez obie strony co do kontynuacji projektu, podjęto decyzję o odnośnym przeprowadzeniu badania obu spółek. Badania due diligence Zakładów Drobiarskich i Zakładów Mięsnych zlecono RC, jako doradcy od wielu lat współpracującemu z Grupą Piast. Badania te dały podstawy do złożenia ofert cenowych i dalszych negocjacji, które zakończono w IV kwartale 2009. Transakcję sfinalizowano na przełomie roku, po przygotowaniu przez RC odpowiedniego wniosku do Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów i uzyskaniu stosownej zgody Urzędu na koncentrację.

▶ **ZP:** W najbliższych latach nie chciałbym pozyskiwać kapitału w ten sposób.

RC: Jak z perspektywy swoich doświadczeń w zakresie M&A ocenia Pan zasadność korzystania z usług doradcy w trakcie procesu akwizycji?

ZP: Grupa Piast zajmuje się działalnością produkcyjną w branży rolno-spożywczej, a nie M&A. Dlatego też pomoc w tym zakresie profesjonalnego doradcy jest nieodzowna.

RC: A jak ocenia Pan dotychczasową współpracę z RC? Czy jako doradca sprostaliśmy Pańskim wyobrażeniom co do roli firmy doradczej w procesie budowy grupy kapitałowej?

▶ **ZP:** Jestem zadowolony ze współpracy. Dzięki doświadczeniu i zaangażowaniu RC dokonaliśmy skutecznie i na dobrych dla nas warunkach dwóch akwizycji.

RC: Bardzo dziękujemy za rozmowę.

Projects of WP „Piast” with the participation of Rissmann Consulting as advisor

- ▶ The first project of the Piast Group in the field of M&A (excluding the purchase from the State Treasury of shares of Drop S.A. in 2002) was the purchase of shares of Spomis Sp. z o.o. (now Wytwórnia Pasz „Piast” Sp. z o.o.) in Golańcu in 2006. The company produces fodder for poultry, pigs and cattle. That was the first project in which Piast used the comprehensive support of a consultant and also the first project working with Rissmann Consulting as a consultant. This acquisition worked well in the strategy of building the Group of companies in the fodder sector and brought about a growth of activity in the fodder production sector of about 40%. After RC's arrangement of initial conditions and conducting due diligence, the negotiations on price began, with the participation of RC. These negotiations lasted a few months and after this the parties finalized the transaction. During the negotiations Rissmann Consulting also prepared an intention to concentrate for the Antimonopoly Office, because gaining consent on concentration from the Antimonopoly Office was a necessary condition for the completion of this project.
- ▶ In the second half of 2009 the Piast Group started negotiations with the then owners of two companies in the poultry sector which are active in the slaughter and processing of poultry meat. Zakłady Drobiarskie Langner (specializing in the slaughter and processing of poultry meat) and Zakłady Mięsne Langner (specializing in the production of poultry products) formed in the 1990s as modern, family companies. After initial negotiations the parties made a decision about conducting of due diligence of both companies. Rissmann Consulting, as the advisory firm working with the Piast Group for many years, conducted due diligences of Zakłady Drobiarskie and Zakłady Mięsne. The results of due diligence constituted the basis of an offer and further negotiations, which finished in the last quarter of 2009. Rissmann Consulting prepared an intention to concentrate for the Antimonopoly Office, and after receiving consent for concentration, the transaction was completed at the end of the year.

proving effectiveness and making better use of the fixed assets of the existing companies of the Piast Group. We also plan to build a new factory for fodder production.

RC: Are you considering further Group expansion by raising capital through making the Group public and listing it on the Warsaw Stock Exchange?

▶ **ZP:** In the next few years I don't plan on raising capital in this way.

RC: How do you measure the efficacy of using a consultant's services in the course of an acquisition process?

▶ **ZP:** The Piast Group's activity is production in the agricultural food industry, not M&A projects, so the support in this area of a professional consultant is indispensable.

RC: And how do you rate your experience with RC? Did RC meet your expectations as your consultant during the process of forming a capital group?

▶ **ZP:** I'm satisfied with the cooperation with Rissmann Consulting. Thanks to the support of RC we completed two acquisitions successfully and with satisfactory conditions.

RC: Thank you very much.

Nasze referencje

► **ABM Solid S.A.**

W ciągu ostatnich kilku lat Rissmann Consulting świadczyła dla ABM Solid S.A. szeroki zakres usług doradczych związanych z projektami M&A, w tym m. in. wytypowanie potencjalnych podmiotów do przejęcia, przeprowadzenie badania due diligence wybranych spółek, uczestnictwo w negocjacjach czy przygotowanie zgłoszenia do Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Fachowość i kompetencje pracowników tej firmy pozwalają nam zarekomendować usługi Rissmann Consulting innym podmiotom planującym akwizycje.

Marek Pawlik
Prezes Zarządu ABM Solid S.A.

► **Apator S.A.**

Firma Rissmann Consulting zdobyła nasze zaufanie podczas realizacji projektu nabycia pakietu większościowego akcji Fabryki Aparatury Pomiarowej PAFAL S.A. Zachęteni profesjonalizmem przeprowadzonego due diligence oraz dobrą współpracą w trakcie prowadzenia negocjacji i formułowania umowy nabycia akcji, wybraliśmy firmę RC na doradcę przy kolejnych akwizycjach – KFAP Sp. z o. o. i Metrix S.A. Współpraca przy tych projektach ugruntowała naszą opinię o kompetencjach i wysokiej jakości świadczonych przez Rissmann Consulting usług.

Janusz Niedźwiecki
Prezes Zarządu APATOR S.A.

► **Atrem S.A.**

Z firmą Rissmann Consulting mamy przyjemność współpracować już ponad rok. Przez ten czas spółka dała się poznać jako solidny i godny zaufania partner w działaniach doradczych związanych z akwizycjami i przejęciami. Doceniamy zwłaszcza sprawność i szybkość działania oraz wysoki profesjonalizm Rissmann Consulting.

Marek Korytowski
Wiceprezes Zarządu Atrem S.A.
Łukasz Kalupa
Członek Zarządu Atrem S.A.

► **Budopol-Wrocław S.A.**

Budopol-Wrocław S.A. współpracuje z firmą Rissmann Consulting w związku z budową grupy kapitałowej. Przygotowane przez RC raporty z badań due diligence wybranych spółek cechuje wysoka jakość i trafność opinii, które pozwalają zarządowi na podjęcie właściwych decyzji inwestycyjnych.

Mirosław Motyka
Prezes Zarządu Budopol-Wrocław S.A.
Marzanna Adamska
Członek Zarządu Budopol-Wrocław S.A.

► **Mirbud S.A.**

Współpraca z Rissmann Consulting, która trwa od początku 2009 r., związana jest z naszymi staraniami odnośnie tworzenia grupy kapitałowej skupionej wokół Mirbud S.A. Usługi RC jako naszego doradcy w obszarze fuzji i przejęć polegały przede wszystkim na rekomendowaniu spółek będących potencjalnymi celami akwizycji, organizowaniu spotkań z ich przedstawicielami oraz przygotowaniu wyceny spółki znajdującej się w polu zainteresowań Mirbudu. RC postrzegamy jako doradcę rzetelnego, którego zaangażowanie i profesjonalizm przyczyniają się do podejmowania właściwych decyzji w obszarze M&A.

Halina Mirgos
Prezes Zarządu Mirbud S.A.

Our references

► **ABM Solid S.A.**

Within the last few years Rissmann Consulting has rendered a wide range of consulting services for ABM Solid S.A., including: identification of potential acquisition objects, conducting due diligence of companies, participating in negotiations and preparing an intention to concentrate for OCCP. The professionalism and competence of Rissmann's consultants allow us to recommend Rissmann Consulting services to other companies planning M&A projects.

Marek Pawlik
CEO of ABM Solid S.A.

► **Apator S.A.**

Rissmann Consulting earned our trust during work on a project concerning acquiring majority shares of Fabryka Aparatury Pomiarowej PAFAL S.A. Impressed by the professionally performed due diligence as well as the good working relationship formed when we negotiated contracts for acquiring shares, we chose RC as our advisor for our next acquisitions of KFAP Sp. z o. o. and Metrix S.A. Our work together on these projects confirmed our favorable opinion of the competence and high quality of the services provided by Rissmann Consulting.

Janusz Niedźwiecki
CEO of APATOR S.A.

► **Atrem S.A.**

We have had the pleasure of working with Rissmann Consulting for more than a year. During this time RC has proved a solid and trustworthy partner in consulting activity related to M&A. We particularly appreciate the efficiency, speed and professionalism of Rissmann Consulting.

Marek Korytowski
Vice President of the Board of Directors of Atrem S.A.
Łukasz Kalupa
Member of the Board of Directors of Atrem S.A.

► **Budopol-Wrocław S.A.**

Budopol-Wrocław S.A. is working with Rissmann Consulting in the formation of a capital group. The due diligence reports prepared by Rissmann Consulting are of a high quality and accuracy, which allows us to make advantageous investing decisions.

Mirosław Motyka
CEO of Budopol-Wrocław S.A.
Marzanna Adamska
Member of the Board of Directors of Budopol-Wrocław S.A.

► **Mirbud S.A.**

Our work with Rissmann Consulting began in 2009 and is related to our attempts to form a capital group around Mirbud S.A. RC advising services in M&A projects primarily involve recommending companies as potential goals of acquisition, organizing meetings with representatives of these companies and preparing a company estimation for those which Mirbud was interested in. We rate RC as a reliable advisor whose involvement and professionalism contribute to making appropriate decisions in M&A projects.

Halina Mirgos
CEO of Mirbud S.A.

Biuletyn RC

RISSMANN Consulting Sp. z o.o.
ul. Rynek Nowomiejski 16, 87-100 Toruń
tel. 056 652 28 89, tel./fax 056 652 11 83
www.rissmann.pl, e-mail: office@rissmann.pl