

Tento e-mail vám zasílá Genesis Capital s.r.o.,
Pro kvalitnější zobrazení doporučujeme kliknout [ZDE](#).



GENESIS CAPITAL NEWSLETTER

ČERVEN 2014



Společnost Genesis Capital, jeden z největších správců fondů rozvojevého kapitálu v České republice, nabízí malým a středním podnikům v ČR a na Slovensku financování jejich růstu a rozvoje.

Prostřednictvím fondů private equity, které spravuje, již podpořila více než třicet podniků; mnohé z nichž se díky spolupráci s Genesis Capital dostaly na špičku ve svém oboru. Celkem již Genesis Capital zajistil českým a slovenským firmám na jejich rozvoj více než dvě miliardy korun.

Genesis Capital s.r.o.

Na Šafránce 22
101 00 Praha 10
Česká republika

Tel.: +420 271 740 207

Fax: +420 271 740 208

E-mail: genesis@genesis.cz

Web: www.genesis.cz

Obsah

AKTUÁLNĚ:

Fond GPEF dosáhl nadprůměrných výnosů



NOVÁ INVESTICE:

Sieza: Zajímavá příležitost v oblasti zabezpečovacích služeb



CASE STUDY:

HSW Signall: Vyšší podíl na trhu už po roce spolupráce.



PERSONÁLIE:

Změny v managementu firem Servodata, AZ KLIMA a JRC



ZE ZAHRANIČÍ



Editorial

Dvojnásobný úspěch

Jan Tauber, ředitel, Genesis Capital



Pokud by si společnost Genesis Capital chtěla ve své patnáctileté historii vytyčit nějaké významné milníky, určitě by k nim přiřadila první čtvrtletí letošního roku. V březnu jsme totiž definitivně zakončili aktivity fondu Genesis Capital Private Equity Fund (GPEF) a vyplatili investorům výnos, s nímž mohou být spokojeni. GPEF, náš v pořadí již druhý úspěšně „zlikvidovaný“ fond, investoval za dobu své desetileté existence do jedenácti podniků v České republice a na Slovensku a jejich prostřednictvím více než zdvojnásobil hodnotu celé počáteční investice.

Výnos pro investory je jednou stránkou mince. Tou druhou, rovněž pozitivní, jsou samy společnosti. AB Facility, Energetické strojírný Brno, Gumotex Břeclav, CTS - servis, pietro filipi a další, které patřily do portfolia GPEF, jsou po několika letech strávených pod křídly Genesis Capital silnými firmami, často s mezinárodním přesahem. Dávají práci desítkám či stovkám lidí, jsou ziskové, pomáhají ekonomice. Můžeme tedy mít radost dvojnásobnou.

Náš tým se ale u historických milníků dlouho nezastavuje - ukončení fondu jsme „oslavili“ společnou snídaní s novináři a večerí s klíčovými manažery našich portfoliových společností. A ačkoliv je ještě v současnosti otevřen náš nejmladší fond Genesis Capital Private Equity Fund II s velikostí 40 milionů eur, už se snažíme získat finanční prostředky do fondu nového. Jsme totiž přesvědčeni, že malých a středních firem, kterým by pomohl rozvojový kapitál, neboli private equity, je v ČR i na Slovensku dost. Jejich management či vlastníci ale ne vždy o možnosti financování skrze rozvojový kapitál vědí, případně k němu nemají důvěru.

Příklady společností z fondu GPEF by mohly pomoci toto nazírání na private equity změnit. Nikdy také nezaškodí obrátit se přímo na ty, kdo rozvojový kapitál od významných institucionálních investorů spravují. Moji kolegové i já jsme ke konzultaci vždy připraveni.

Aktuálně

Fond GPEF dosáhl nadprůměrných výnosů

Deset let existence, vstup do jedenácti společností, zdvojnásobení hodnoty počáteční investice a relativní výnos (vnitřní výnosové



S výsledky fondu ředitel Genesis Capital Jan Tauber seznámil novináře na pracovní snídani v hotelu Augustine.

procento) přes 20 procent. Tak lze v několika základních údajích shrnout fungování fondu Genesis Capital Private Equity Fund (GPEF). Společnost Genesis Capital zakončila aktivity tohoto fondu na konci loňského roku.

Fond GPEF o velikosti 30 milionů eur byl založen v roce 2003. Finance do něj vložily významné instituce jako Evropský investiční fond, Evropská banka pro obnovu a rozvoj, Česká spořitelna a společnost pro správu aktiv rodiny podnikatele Lakshmi Mittala. Cílem investorů bylo nejen zhodnotit vložené prostředky dlouhodobou investicí, ale také přispět k podpoře českých a slovenských podniků.

K neúspěšnějším investicím patřil vstup Genesis Capital do společností AB Facility nebo ETARGET. Mezi další úspěšné společnosti v portfoliu GPEF patřily například Energetické strojírně Brno, Gumotex, Pietro Filipi, CCS a CTS-servis. Většina akvizic se odehrála v podobě odkupů a růstového kapitálu do malých a středních podniků. Některé z nich byly později podpořeny dodatečnými akvizicemi financovanými rovněž fondem GPEF.

Tři tisíce zaměstnanců a obrat 170 milionů eur

Fond GPEF byl od svého počátku profilován jako obecně zaměřený. Proto realizoval investice do podniků z nejrůznějších odvětví, od výroby a prodeje oděvů přes IT a telekomunikace až po energetiku. Společnosti v portfoliu GPEF měly celkový roční obrat více než 170 milionů eur a zaměstnávaly přes 3000 lidí.

Podle Jana Taubera, ředitele společnosti Genesis Capital, splnil fond GPEF oba cíle, které si investoři i správce kladli: podpořil rozvoj a budoucí růst podniků a zajistil investorům vysokou návratnost vložených finančních prostředků. Hodnota svěřených finančních prostředků se zvýšila dvojnásobně a vnitřní výnosové procento bylo vyšší než 20 procent. „Podle údajů, které máme k dispozici, je taková návratnost v našem oboru nadprůměrná,“ řekl k tomu Jan Tauber.



Po skončení pracovní snídani byl prostor i pro neformální rozhovory s novináři. Vpravo Jan Tauber, uprostřed Ondřej Vičar z Genesis Capital.

Z lokálního hráče jednička na trhu

Jedním z úspěšných příkladů aplikace strategie podpory růstu je investice GPEF do společnosti AB Facility. Fond ji na konci roku 2003 získal jako odštěpenou divizi nadnárodního koncernu ABB. Nově vytvořená společnost AB Facility se díky dodatečným akvizicím financovaným rovněž z fondu GPEF rozrostla o další tři podniky. Obrat společnosti se následně zvýšil z počátečních 150 milionů korun (6 milionů eur) v roce 2003 na více než 1,2 miliardy korun (50 milionů eur) v roce 2010. V tomto roce Genesis Capital celou skupinu AB Facility úspěšně prodal společnosti Penta Investments.

„Investice a celková podpora Genesis Capital umožnila původně malé lokální společnosti stát se jedničkou na českém trhu v oblasti facility managementu. Zároveň umožnila rozšíření činnosti také na Slovensko,“ říká Miroslav Tvrđý, bývalý předseda představenstva AB Facility.

Dalším příkladem je investice do firmy ETARGET se sídlem v Bratislavě, která se zabývá internetovou reklamou. Fond získal ve firmě většinu, minoritními spoluvlastníky zůstali dva členové managementu a původní zakladatelé společnosti. „Tato transakce nám pomohla konsolidovat vlastnickou strukturu ETARGET a zajistit potřebné finanční zdroje pro plánovaný růst,“ říká Peter Vidovič, jeden ze dvou vrcholových manažerů a zakladatelů firmy. Fond GPEF a další dva spolujednatelé prodali firmu v roce 2007 velké internetové společnosti.

Chystá se nový fond

Kromě právě ukončeného fondu GPEF spravuje Genesis Capital od roku 2009 také následnický fond GPEF II o velikosti 40 milionů eur. Většina z těchto prostředků již byla zainvestována. Fond vlastní podíly v 12 společnostech.

Vzhledem k dobrým celkovým výnosům z fondu GPEF a úspěšnému rozvoji fondu GPEF II nyní Genesis Capital připravuje nový fond - GPEF III. „Již jsme zahájili jednání se stávajícími investory z řad institucí a další nové potenciální investory hodláme oslovovat během letošního roku,“ upřesňuje Jan Tauber. Připravovaný fond GPEF III se zaměří - podobně jako fondy předchozí - na růstové investice v segmentu českých a slovenských malých a středních podniků.



Nová investice

Sieza: Zajímavá příležitost v oblasti zabezpečovacích služeb



Společnost Sieza zajišťuje bezpečnost budov a areálů také pomocí kamerových systémů.

Společnost Genesis Capital odkoupila v závěru loňského roku prostřednictvím fondu GPEF II 100% podíl ve firmě Sieza. Ta patří k vedoucím českým společnostem poskytujícím služby v dodávkách a instalacích integrovaných bezpečnostních systémů.

Důvodem, proč se Genesis Capital rozhodl pro vstup do této společnosti, je fakt, že Sieza je fungující společností se stabilní tržní pozicí, velmi dobrou finanční situací a skoro devíti desítkami vysoce kvalifikovaných zaměstnanců. Kvalitu společnosti Sieza dokazuje i skutečnost, že velkou část vlastních prostředků investuje nejen do výroby a distribuce, ale i do vývoje progresivních bezpečnostních systémů a řídicích technologií.

Majoritní podíl ve společnosti založené v roce 1991 získal GPEF II odkupem podílů od dosavadních majitelů.

„Se stávajícím managementem, s jehož účastí na řízení firmy počítáme i nadále, chceme dosáhnout dalšího růstu objemu výroby a dodávek bezpečnostních technologií včetně jejich exportu do zahraničí. Poskytované služby chceme podpořit i formou dalších akvizic v příbuzných oborech,“ okomentoval transakci ředitel Genesis Capital Jan Tauber.

Více než dvacetiletá historie firmy

„Sieza má více než dvacetiletou historii. Vstup nového investora jsme zvažovali dlouho a jedním z důvodů, proč jsme se rozhodli uzavřít dohodu s Genesis Capital, je skutečnost, že i cílem nového vlastníka je s využitím stávajících zaměstnanců a vybudovaného know-how společnost dále rozvíjet a dosáhnout ještě lepších výsledků,“ řekla Naděžda Waksmundská, jedna z prodávajících.

Manažerský tým v čele s výkonným ředitelem Ferdinandem Dvořákem a obchodním ředitelem Tomášem Kostúrem ve společnosti zůstal i po změně vlastnické struktury a aktivně se podílí na dalším rozvoji firmy.

„Změna vlastníka je událostí, která fungování a směřování společnosti Sieza nijak zásadně nezměnila. Pro nás je velmi důležité nezklamat důvěru v nás vloženou ze strany našich zákazníků. Věřím také, že nám tento krok pomůže nastartovat další nové procesy a služby, se kterými zákazníci v dohledné době oslovíme,“ uvedl Ferdinand Dvořák, výkonný ředitel společnosti Sieza, který ve firmě působí v různých pracovních pozicích už od roku 1992.

Špičkovou úroveň služeb poskytovaných společností Sieza potvrzuje letošní březnové oficiální poděkování Miroslava Koseka, velvyslance České republiky v Afghánistánu, který ocenil vysoce odborný a profesionální přístup firmy při úpravě systémů technologického zabezpečení Zastupitelského úřadu ČR v Kábulu.

Kromě Ministerstva zahraničních věcí ČR patří mezi zákazníky Siezy například Skanska, Skupina ČEZ, Škoda Auto, OBI, Telefónica CZ, Komerční banka, Ministerstvo obrany ČR, Český Aeroholding, Net4Gas a další společnosti z České republiky i ze zahraničí.



Case study

HSW Signall: Vyšší podíl na trhu už po roce spolupráce

Genesis Capital vstoupil do společnosti HSW Signall v dubnu loňského roku. Cílem bylo navázat na nejlepší tradice firmy založené před více než dvaceti roky a nastartovat potřebný růst. Po více než roce se potvrdilo, že se toto zadání daří plnit.

Společnost HSW Signall vznikla v roce 1992 a velmi rychle se stala jedním



Na pozici výkonného ředitele společnosti HSW Signall se vrátil její spoluzakladatel Jan W. Drnek.



HSW Signall je zástupcem globální značky Hewlett Packard na českém a slovenském trhu.

z hlavních dodavatelů materiálů a technologií pro výrobu reklamy, velkoformátového tisku a signmakingu v České a Slovenské republice. Charakteristickým rysem vždy bylo a je silné odborné a technické zázemí, které společnosti vybudovalo velmi dobré renomé zejména při dodávkách technologií.

„Za více než rok úzké spolupráce se firmě HSW Signall podařilo především zlepšit provozní fungování firmy, které v důsledku vedlo k významnému zvýšení podílu na trhu,“ říká partner Genesis Capital Ondřej Vičar.

Genesis Capital odkoupil ve společnosti HSW Signall 80% podíl od společnosti Neschen Benelux prostřednictvím fondu GPEF II.

Zásadním rozhodnutím Genesis Capital, nového majoritního vlastníka, bylo dosazení Jana Williama Drnka na pozici výkonného ředitele HSW Signall. Pro Drnka to byl návrat do firmy, kterou coby jeden ze spoluzakladatelů opustil v roce 2004. Tento odborník, absolvent technické kybernetiky a fotograf, jenž se specializuje na správu barev v digitálním tisku, se vrátil do firmy ihned po vstupu nového investora.

„Před rokem jsme převzali firmu se slušnou pozicí na trhu, která ale měla neúměrně vysoké náklady zejména v oblasti logistiky. Sklady i kancelářské prostory byly nevyhovující, navíc s ohromnou spotřebou energií,“ vzpomíná na svůj návrat Jan W. Drnek, který ve spolupráci se zástupci Genesis Capital proto ihned začal připravovat kroky k návratu firmy znovu mezi špičku ve svém oboru.

Jedním ze základních rozhodnutí bylo kompletní přestěhování HSW Signall do kvalitního logistického centra v Horních Počernicích. Také se změnila distribuční síť a zrušil se sklad v Brně. Díky tomu klesly náklady na nájem, provoz skladu a distribuci zboží a zlepšily se podmínky jeho dodání, kdy se zkrátila doba dodávky a prodloužila doba pro příjem objednávek. „Celkové náklady jsme snížili zhruba o pětinu a koncem roku jsme významně navýšili náš podíl na trhu,“ vysvětluje ekonomický ředitel HSW Signall Jan Tyl, podle něhož se firma v dalších krocích hodlá zaměřit zejména na vzdělávání pracovníků, optimalizaci produktů a rozvoj obchodu.

O rostoucím významu HSW Signall hovoří například i skutečnost, že díky velmi úzké spolupráci s globální společností Hewlett Packard právě HSW Signall v polovině května na pražském veletrhu Reklama-Polygraf předvedl v evropské premiéře nové latexové tiskárny, které přinášejí převrat ve velkoformátovém tisku. „Rozhodnutí HP ukázat Evropě tak zásadní produkt právě v Praze, a ještě naším prostřednictvím, je něco, čeho si nesmírně vážíme,“ říká Jan W. Drnek.

Stejně jako v mnoha dalších průmyslových oblastech i na poli technologií pro výrobu reklamy, velkoformátového tisku a signmakingu je neustále potřeba přicházet s něčím novým. A právě zde nových možností dramaticky přibývá. Ačkoliv hlavní cílovou skupinou je a v nejbližších letech i nadále bude oblast velkoplošné reklamy, HSW Signall se díky kapitálovým možnostem po vstupu fondu GPEF II měl šanci více soustředit na rozvoj vlastního technologického know-how v segmentu interiérových tisků, do něhož spadá například potisk tapet, interiérových doplňků, dveří, podlah či textilií.

HSW Signall zastupuje na českém a slovenském trhu například značky HP, Durst, Mutoh, Zund, Fotoba, Summagraphics, Onyx, Mactac, Multi-fix, Neschen, Pongs, Verseidag, Forex, KAPA a další. Ke všem dodávaným zařízením rovněž poskytuje technickou podporu a profesionální servis.

Personálie

JRC reaguje na dynamický růst

V souvislosti s dynamickým růstem společnosti JRC, která je součástí portfolia Genesis Capital od roku 2012, došlo v dubnu 2014 k optimalizaci struktury řízení firmy. **Lukáš Karel**, generální ředitel a předseda představenstva, se stal ředitelem zodpovědným za strategii a rozvoj, předsedou představenstva zůstává i nadále. Novým generálním ředitelem se stal **Marek Měrka**, který zastával post finančního ředitele. Na místo obchodního



Martin Bednár a Marek Měrka

a marketingového ředitele společnosti JRC přišel **Martin Bednár**, který předtím působil ve společnosti Electronic Arts.



Rostislav Jirkal a Petr Mýtina

Servodata s novým generálním ředitelem

Generálním ředitelem společnosti Servodata se stal **Petr Mýtina**. Do firmy nastoupil 1. února 2014 po více než 20 letech působení na lokálním i globálním trhu informačních technologií. Zastával vrcholové manažerské pozice například ve společnostech SAP a NESS Technologies. Předchozí generální ředitel **Rostislav Jirkal** zužitkuje své dlouholeté zkušenosti nově v roli prezidenta Servodata Group. Jeho hlavním úkolem je posilování přední pozice skupiny a vyhledávání nových obchodních příležitostí v oblasti komplexních řešení v IT, školení a služeb.



Miroslav Čížek a Karel Břenek

Karel Břenek předsedou představenstva AZ KLIMA

Novým předsedou představenstva jihomoravské firmy AZ KLIMA, do níž společnost Genesis Capital vstoupila v roce 2011, se stal k 1. lednu 2014 dosavadní výkonný ředitel a člen představenstva **Karel Břenek**. **Miroslav Čížek**, zakladatel firmy AZ Klima a vlastník jejího 30% podílu se z pozice předsedy představenstva v rámci přirozeného procesu nástupnictví přesouvá do funkce předsedy dozorčí rady.

Ze zahraničí



Zámořský kapitál proudí do evropských fondů

Evropským fondům soukromého kapitálu se loni podařilo získat nové zdroje za 53,6 miliardy eur, což v meziročním srovnání představuje skoro dvojnásobek. Z toho ze zámoří přitekla polovina - 26,2 miliardy eur. Přitom podíl severoamerických investorů na celkovém přílivu stoupl z 24 procent v roce 2012 na loňských 36 procent. Loňský příliv kapitálu do evropských fondů je nejvyšší od roku 2008, ale stále výrazně pod úrovní rekordního roku 2006, kdy se jim podařilo získat 112 miliard eur. Vyplývá to z údajů, které ve své květnové zprávě (European Private Equity Activity Report) zveřejnila Evropská asociace fondů soukromého a rizikového kapitálu (EVCA). Ta shromáždila údaje za více než 1200 evropských private equity fondů.

Celková suma, kterou fondy private equity loni investovaly do evropských firem, byla ve srovnání s rokem 2012 stabilní a činila 35,7 miliardy eur. Fondy tak kapitálově vstoupily do více než 5000 evropských společností; naopak ve 2290 evropských firmách své angažmá ukončily, což představuje zhruba o desetinu více výstupů než v roce 2012. Příznivý vývoj na burzách cenných papírů manažerům fondů umožnil podstatně zvýšit divestice tím, že podíl ve firmě (nebo celou firmu) prodali prostřednictvím primární emise akcií (IPO). Takovou cestu zvolilo třiatdacet fondů soukromého kapitálu, které prostřednictvím IPO získaly 2,2 miliardy eur – asi sedmkrát více než v roce 2012.

Permira má zálsuk na milánskou Roberto Cavalli Group

Italský módní návrhář Roberto Cavalli významně pokročil v jednání o prodeji své stejnojmenné proslulé společnosti britskému fondu soukromého kapitálu



Italský módní návrhář Roberto Cavalli jedná o prodeji své stejnojmenné společnosti.

Permira. Agentuře Reuters to nezávisle na sobě potvrdilo několik spolehlivých zdrojů. Prodejní cena se odhaduje na 450 milionů eur, což je patnáctinásobek loňského hospodářského výsledku (EBITDA) milánské skupiny. Dohoda je údajně „na spadnutí“, neboť třiasedmdesátiletý italský módní návrhář, zřídka se objevující bez tmavých brýlí a oblíbeného doutníku, je již k prodeji většinového podílu svolný. Ve společnosti si pravděpodobně ponechá 20 – 40 procent akcií, napsal list The Wall Street Journal.

Roberto Cavalli podle něj dostával nabídky na odkup od roku 2006, vždy je však odmítal. V roce 2009 určitou dobu jednal o prodeji menšinového podílu s italským fondem soukromého kapitálu Clessidra. Britská Permira se svým kapitálem výrazně angažuje ve výrobě a prodeji luxusního zboží, který přináší velice slušné zisky. V minulosti koupila proslulé značky jako německou Hugo Boss, kde stále drží kontrolní podíl. Naproti tomu italskou firmu Valentino „přeprodata“ katarskému emírovi. A před několika měsíci koupila britskou obuvnickou společnost Dr. Martens.

Permira ovšem není jediná, která významně investuje do světa luxusu. Její newyorský konkurent Blackstone Group LP v únoru podepsal dohodu, podle které získal v italské firmě Gianni Versace za 210 milionů eur dvacetiprocentní podíl.



Loni se ve světovém chemickém průmyslu celkem odehrálo 1061 firemních spojení a akvizic.

Větší zájem o chemický průmysl

Ve světovém chemickém průmyslu letos výrazně přibude fúzí a akvizic. Myslí si to více než polovina ze zhruba stovky vrcholových manažerů v daném odvětví, které během svého průzkumu oslovila poradenská společnost AT Kearney. Jenom tři procenta dotázaných je opačného názoru. Důvodem očekávané „fúzovací horečky“ jsou především vysoká likvidita chemických koncernů, příznivé podmínky financování na trzích a v neposlední řadě silící zájem fondů soukromého kapitálu.

„Rostoucí angažovanost fondů private equity představuje nový trend. V jeho důsledku může v tomto strategickém odvětví nastat značný pohyb,“ řekl německému listu Die Welt Joachim von Hoyningen-Huene, hlavní autor studie. Fondy soukromého kapitálu podle něj využívají šance, kterou jim nabízejí velké chemické koncerny. Ty se snaží zbavit byznysu, který považují za okrajový, a více se soustředit na své hlavní aktivity. Loni se ve světovém chemickém průmyslu celkem odehrálo 1061 firemních spojení a akvizic, mezitím o osm procent více. Společnosti do těchto transakcí investovaly 72 miliard dolarů, což proti roku 2012 představuje růst o 47 procent.

Americký Kohlberg Kravis Roberts se podělí s Italy o špatné půjčky

Fondy soukromého kapitálu rozšiřují svůj podnikatelský záběr. Svědčí o tom dohoda, kterou americký Kohlberg Kravis Roberts (KKR) uzavřel se dvěma největšími italskými bankami - UniCredit a Intesa Sanpaolo. Podle ní společně založí zvláštní fond, který bude poskytovat čerstvý kapitál firmám v nesnázích a neschopným spláčet bankovní úvěry. Jak informoval britský list Financial Times, do tohoto fondu se převedou „miliardy eur“.

Jak zúčastněné banky, tak fond KKR odmítly tuto zprávu komentovat. Ale například ústav UniCredit už před časem prodal špatné půjčky v hodnotě 1,6 miliardy eur fondům soukromého kapitálu AnaCap a Cerberus. Na podobném projektu pracuje také ústav Mediobanca. Italské komerční ústavy podle údajů centrální banky v Římě začátkem letošního roku tížily špatné půjčky v celkové výši 156 miliard eur, což je 8,1 procenta všech poskytnutých úvěrů a nejvíce od roku 1999. UniCredit ve své bilanci hlásí problémové úvěry za 46,5 miliardy eur a Intesa Sanpaolo za 30,8 miliardy eur.



Nechcete-li již nikdy dostávat Newsletter společnosti Genesis Capital,
klikněte [ZDE](#) pro odhlášení.