

## Sajtóközlemény

### "Ellenséges átvétel" - áldás az akciók értékére

Budapest, 2009. szeptember 21.

Nagy mértékben vonzzák a konkurencia figyelmét az úgynevezett „Underperformers“-ek, azaz a Citigroup által a múlt hét folyamán megjelölt társaságok, amelyek ezzel az ún. „ellenséges átvétellel“ szembesülnek. A célvállalatok általában olyan társaságok, amelyeket alulértékelték a profitabilitás és a pillanatnyi akciók értéke szempontjából.

„Típusos példa a brit cukrászati óriás, a Cadbury, amely a múlt hetekben szembesült az amerikai Kraft Foods társaság átvételi szándékával 16,7 mld. USD összegben,“ jegyzi meg Josef Stoužil mérnök, a CAPITAL PARTNERS analitikusa és hozzáfűzi: „Ez a tény a Cadbury akciót tiszteletre méltó 38%-kal emelte meg. Egyúttal szó volt a legnagyobb nem kikért, amerikai társaság által tett kínálatról, a Microsoft próbálkozásáról is, mégpedig a konkurens Yahoo Inc. Cég megvásárlásával kapcsolatban 47,5 mld. USD összegért.“ Ennek a kínálatnak a nyilvánosságra hozása előtt a Cadbury cég akcióinak értékei mindössze 5%-kal erősödtek meg, amely nagyjából 50%-kal kevesebb az S&P 500 benchmark indexnél, amely pedig 13% YTD -vel erősödött meg.

A fúziók és az átvételek körüli spekulációk általában mindig áldást jelentenek az árakra, és nem mindig csak az egyik (a kínáló), vagy másik (a kínálattal szembesülő) társaság aktivitásáról van szó. A játszmában szerepet játszhat harmadik fél is, melyet gyakran White Knight-nak, azaz fehér lovasnak neveznek. Ez belemegy a megkezdett egyezségbe és az egészet befejezi. „A Cadbury esetében fehér lovasként jelzik a konkurens Hershey céget,“ mondja Josef Stoužil mérnök, a CAPITAL PARTNERS analitikusa és hozzáteszi: „Mindössze a kínálat 68%-a - akár akció vagy cash formájában - sikeresen befejezett, ezért az ilyen szituációkban a legfontosabb a megfelelő időzítés. Például a Microsoft kínálata után a Yahoo cég akcióinak értéke 2008 februárjáig 48%-kal nőtt, ez körülbelül 28 USD/akcióként. A kínálat visszavonása után az év végére visszaestek 12 USD szintjére, amelyen 2003-ban voltak.“

„A statisztika szerint a gazdasági válsággal párhuzamosan, az ellenséges átvételi kínálatok száma rohamosan csökken“ mondja Josef Stoužil mérnök, a CAPITAL PARTNERS analitikusa és

hozzáteszi: „Az elmúlt 7 hónap alatt 21 ilyen kínálatot nyújtottak be 50 mil. USD összértékben világszerte, miközben 2005 és 2008 között ez a szám elérte a 247-et.“

A Citigroup tanulmánya szerint azok a cégek, amelyek az ellenséges átvételi kínálatok célpontját alkották, átlagosan egy évvel a tulajdonképpeni kínálat előtt, körülbelül 10,5 %-kal álltak rosszabbul a tágabb piaccal tett összehasonlításban. „Ezek a számok azonban mindig logikusan megfordultak a kínálat pillanatában, pl. amikor a múlt évben a céltársaságok 60 napos performációjára hozatala után 12,5 %-kal lett jobb a szélesebb piacénál,“ állítja Josef Stoužil mérnök, a CAPITAL PARTNERS analitikusa.

Pontosan ezekben a napokban, amikor a piaci résztvevők legnagyobb része meg van győződve a gazdasági válság fő velejének elmúlásáról, várható, hogy az ellenséges átvételi kínálatok száma nőni fog. Azok a társaságok, amelyek a válsággal gyorsabban dűlőre jutottak és a válság által nem voltak oly erősen sújtva, hamarosan az expanzió lehetőségét fogják keresni. Ezzel szemben az erősen sújtott cégeknek racionális tendenciájuk lesz, hogy olyan vevőket keressenek, akik megoldják a válság utáni nyomasztó szituációjukat.

#### **A társaságról:**

A **CAPITAL PARTNERS**, Rt. 2007 óta működik a magyar tőkepiacon. Az értékpapír-kereskedő társaság a Prágai Értékpapír Tőzsde, valamint a Cseh Értékpapír-kereskedők Szövetségének tagja. A tőkepiacon 1994-től működik és teljeskörű értékpapír-kereskedői szolgáltatásokat nyújt. Tevékenységével vállalati ügyfelekre specializálódik, legfőképpen a tőkeszerkezetet érintő tanácsadásra, illetve vállalatok felvásárlására és fúziójára irányuló szolgáltatásokra. A magyar és a külföldi piacokon történő kereskedés mellett a társaság portfóliójába tartozik továbbá a részvények materializálásával összefüggő tanácsadás és az értékpapír árvérezés is. A CAPITAL PARTNERS, Rt. kizárólag a vezetők tulajdonában áll és nem tartozik semmilyen konszernhez.

#### **További információ:**

Gyürke Katalin

e-mail: [rppr@rppr.hu](mailto:rppr@rppr.hu)

Tel.: 06 30 229 4934, 36 1 345 0202

RPPR Kommunikációs Tanácsadó Kft.

[www.stockmarket.cz/hu](http://www.stockmarket.cz/hu)



1023 Budapest, Harcsa u. 2.

**For further information:**

Vendula Pavlíková

e-mail: [wendula.pavlikova@empiremedia.cz](mailto:wendula.pavlikova@empiremedia.cz)

tel.: +420 736 622 689