

OUR EXPERTISE  
YOUR SUCCESS



NORTH AMERICA SOUTH AMERICA EUROPE AFRICA ASIA AUSTRALIA

## Seminar Renewable Energies Transfer System – RETS 14.06-16.06.2001, Bucuresti, Ramada Nord Hotel





- **Despre** Capital Partners (slide 3-4)
- Despre Capital Partners expertiza in domeniul energetic (slide 5)
- Tranzactii curente in domeniul energiei regenerabile (slide 6)
- Expertiza in Domeniul Energiei Regenerabile (slide 7-13)
- Etapele procesului de achizitie (slide 14-19)
- Despre M&A International Inc. si expertiza in domeniul energetic (slide 20-21)
- Echipa Capital Partners (slide 22)

- **Cea mai mare companie independenta de consultanta in investment banking** din Romania, fondata si condusa de patru fosti bancheri: Doru Lionachescu, Andrei Diaconescu, Victor Capitanu si Vlad Busila
- Opereaza cinci linii principale de business, clar definite: **Fuziuni si Achizitii** (Mergers & Acquisitions), **Finantari Corporative** (Corporate Finance), **Energie** (Energy Financing & Acquisition), **Consultanta Finantari Europene** (EU Financing) si **Finantari si Achizitii Imobiliare** (Real Estate Acquisitions & Financing)
- In prezent are 19 angajati si colaboratori, din care **17 consultanti profesionisti**
- Adopta **Codul de Conduita CFA** intr-o structura organizatorica stabilita pe cele cinci linii de activitate
- Sumar realizari 2006 - pana in prezent: a oferit consultanta in finalizarea de **tranzactii in valoare de peste 1,6 miliarde Euro**
- **Co-produs toate editiile Top-ului 100** al Celor mai Valoroase Companii din Romania pentru "Ziarul Financiar", o premiera pentru tara – peste 200 companii selectate, analizate si evaluate in fiecare an
- **Consultantul Financiar al anului 2009 in Romania** (*sursa: Business Review*); clasat al 3-lea, dupa numarul de tranzactii incheiate, in 2010, in Topul M&A al Consultantilor Financiari din Romania (Top M&A Financial Advisers in Romania, *sursa: DealWatch*)

- Consultant exclusiv in vanzarea a 25% din **Internet Corp**, companie de media online, catre 3TS Cisco Growth Fund
- Consultant exclusiv al Nauru Holdings in achizitia **Romenergo**, una dintre cele mai importante companii de energie din Romania
- Consultant exclusiv pentru **Eurisko Consulting**, unul din cei mai importanti jucatori pe piata serviciilor si intermediarii in real estate, in vanzarea record catre liderul mondial CB Richard Ellis, pentru 30+ milioane Euro
- Consultant pentru BT, in vanzarea a 90% din **BT Asigurari** catre asiguratorul francez Groupama, pentru 90 milioane Euro (multiplu record pentru Europa Centrala si de Est)
- Vandut cu succes pachet minoritar in **E-jobs**, cel mai mare portal de recrutare din Romania ([www.ejobs.ro](http://www.ejobs.ro)), catre fondul de investitii american Tiger Global Management, in tranzactia cea mai mare in Internet din Romania
- Consultant pentru **Romstrade**, in obtinerea unei finantari de 140 milioane Euro de la filiala londoneza a bancii elvetiene Credit Suisse, pentru reabilitare drum national; unul din cele mai mari credite obtinute de o companie romaneasca in 2009, pentru proiecte de infrastructura
- Mandat vanzare pentru **Eurial Leasing**, una din primele companii independente de leasing din Romania – vanduta cu succes catre National Bank of Greece (valoarea tranzactiei 8,7 milioane Euro)
- Mandat cumparare pentru **MINDBANK**, o banca privata Romaneasca – incheiata cu succes in favoarea ATEbank din Grecia (valoarea tranzactiei 36 milioane Euro); consiliat si in achizitia pachetului ramas neachizitionat in prima etapa, pentru 11 milioane Euro, in ianuarie 2007

- Expertiza Capital Partners in sectorul energetic provine din experienta in acest domeniu acumulata prin intermediul tranzactiilor, fie de fuziuni si achizitii, finantari corporatiste sau consultanta de fonduri nerambursabile, inchise in ultimii ani;
- Mai mult decat atat, incepand cu luna ianuarie a acestui an, Capital Partners are un department specializat pe domeniul energetic ce se ocupa atat de proiectele de finantari corporatiste cat si de oportunitatile de fuziuni si achizitii;
- Departmentul de Energie din cadrul Capital Partners este coordonat de D-l Robert Ghelasi, specialist recunoscut in domeniul finantarii proiectelor si companiilor din sectorul energetic; D-l Ghelasi are o experienta de peste 9 ani in acest sector, infiintand in 2002 departamentul de energie din cadrul Alpha Bank pe care l-a coordonat;
- Exemple de tranzactii in sectorul energiei incheiate de Capital Partners:

Acquisition of 73% of  
**ROMENERGO SA**  
  
by  
**Nauru Holdings Ltd**  
Sole Advisor to the Buyer:  
  
www.mergers.net

Investment Loan for the Development  
of a hydroelectric power plant.  
Borrower:  
**FORUM DEVELOPMENT SRL**  
Financing Bank:  
   
Financial Adviser:  
  
www.mergers.net

Investment Loan for Financing the  
Development of 13 Gas Stations under  
Lukoil Brand  
Borrower:  
**WESTERN ENERGY GROUP**  
Financing Bank:  
  
Financial Adviser:  
  
www.mergers.net

Non-refundable grant for the  
development of a 6 MW wind farm in  
Tortomanu, Constanta  
(under evaluation)  
Beneficiary: **Elektra Invest**  
Financing Program: **POS CCE 4,2**  
  
Project value: €15,130,000  
Non-refundable grant: €7,500,000  
EU Funds Adviser:  
  
www.mergers.net

# Tranzactii curente in Domeniul Energiei Regenerabile

**Avem incheiate contracte de mandat de vanzare pentru proiecte insumand 580,4 MW in domeniul energiei regenerabile:**

Nr.	Tipul de energie	Capacitate instalata	Numar de proiecte	Evolutie
1	Parc eolian	372 MW	8	In derulare
2	Parc solar	30,9 MW	5	In derulare
3	Centrala Microhydro	24,5 MW	4	In derulare
4	Biogas	1 MW	1	In derulare
5	Cogenerare de inalta eficienta	152 MW	3	In derulare

# Expertiza in Domeniul Energiei Regenerabile – Finantari Corporative (1)

## Rezumat al termenilor cheie in obtinerea finantarii bancare:

- **Structura generala de finantare a proiectelor: raportul dintre contributia proprie si finantarea bancara variaza in functie de reputatia, experienta si capabilitatea financiara a Dezvoltatorului, precum si de structura de garantii oferite. Astfel:**
  - » pentru proiectele unor Dezvoltatori reputabili, cu expertiza relevanta in domeniu, contributia proprie se ridica la app. 30% din costul total al proiectului, restul de app. 70% fiind acoperit prin credit bancar. Aceasta structura de finantare se poate imbunatati (contributie proprie app. 20% din costul total – credit app. 80%) prin aducerea de garantii aditionale proiectului (in special, garantii ipotecare)
  - » pentru proiectele unor Dezvoltatori fara experienta relevanta in domeniu, contributia proprie poate ajunge la 35%-40% din costul total al proiectului, restul pana la 100% fiind acoperit prin credit bancar
  - » De asemenea, in functie de calitatea Dezvoltatorului si a structurii de garantii, contributia proprie poate fi ceruta integral in avans (up-front) sau proportional la fiecare tragere (pro-rata)
- **Atat Dezvoltatorul cat si Furnizorii ( de echipamente, serviciilor de constructii, operare, mentenanta etc.) trebuie sa fie reputabili, cu experienta relevanta in domeniu**
- **Contract de livrare a energiei care sa acopere maturitatea creditului**
- **Planul de afaceri si proiectiile sa fie satisfactoare**
  - » **Pana la emiterea normelor de aplicare a legii 220/2008 (amendata in 2010), proiectele sunt analizate prin asumarea unui scenariu conservator ce ia in considerare 1 CV/MWh**
- **Toate avizele, autorizatiile si licentele referitoare la etapa de constructie sa fie obtinute in timp util si intr-un mod satisfactor din punct de vedere legal**
- **Structura satisfactoare de garantii, care sa includa fara a se limita la: ipoteca asupra constructiei finantate, gajuri pe echipamente, cesiunea creantelor din contractele comerciale incheiate cu clientii, gajuri pe conturi curente deschise la banca finantatoare, cesiunea creantelor provenind din politele de asigurare etc.**

**Intrucat proiectele regenerabile necesita capital foarte important** (sunt capital intensive), accesul si costurile de finantare a capitalului respectiv sunt principalele provocari ale sectorului.

**Disponibilitatea capitalului** este influențată in principal de 3 factori:

- capacitatea băncilor de a finanta pe termen lung sectorul energiei regenerabile
- impactul noilor regulamente bancare privind adecvarea capitalului (de exemplu, recentul accord Basel 3 care va governa cerintele de capital și de lichiditate a băncilor va conduce, la politici mult mai prudente de creditare din partea bancilor)
- Capacitatea băncilor de a recicla capitalul împrumutat pe pietele secundare pe termen lung catre alti creditori instituționali cum ar fi fondurile de pensii și de asigurări;

***Finantarea proiectelor de energie regenerabila se face in principal prin combinatia unora sau mai multor instrumente:***

- **Capitalul initial (equity)**

- asigurat de dezvoltatorii/proprietarii proiectului

- **si/sau** de catre fonduri de **Private equity**, caracterizate prin:

- Sunt mobilizate de la actori din sectorul privat, investitorii instituționali și persoane fizice cu lichiditati importante;

- apetit de risc mediu,, cu o țintă de Rata Interna de Rentabilitate (**RIR**) de 25%, termen investiții de circa 3-5 ani

- **si/sau** de catre fondurile de capital de risc **Venture capital**, caracterizate prin:

- **RIR** de mai mare de 50%.

- concentrarea pe finanțarea in stadiu incipient, care are un risc ridicat de eșec

- orizontul de investiții este de aproximativ 4-7 ani.

# Expertiza in Domeniul Energiei Regenerabile – Finantari Corporative – Metode de finantare

- **Fondurile de mezzanine**

- produs inovator care sta intre datoriile bancare senioare și capitalul investitorilo (equity)
- risc mai mare decat datoria senioare, dar mai mic decat capitalul de tip equity
- durată mai scurtă și sunt mai costisitoare pentru debitori, dar asigura un randament mai mare pentru creditori, deoarece plata datoriei este flexibila
- interesant pentru un proiect **regenerabil** atunci când valoarea datoriei bancare care poate fi accesata sau a capitalului propriu disponibil este insuficienta
- de regula proiectele eligibile sunt cele in care randamentele sunt extrem de volatile

- **Imprumutul (senior debt) acordat de catre bancile comerciale (finantarea clasica de proiect)**

- in momentul de fata nu exista in present nici o finantare clasica de proiect (bazata exclusiv pe meritele proiectului) in sectorului energiei regenerabile, toate proiectele finantate au fost cu recurs pe compania mama, cu garantii reale si au avut de dimensiuni mici
- principalul impediment invocate este cel legat de imposibilitatea estimarii unui flux de numerar predictibil in lipsa aplicabilitatii legii energiei regenerabile

# Expertiza in Domeniul Energiei Regenerabile – Finantari Corporative – Metode de finantare



OUR EXPERTISE · YOUR SUCCESS

- **Mentionam cateva conditii importante impuse de banci in cazul finantarii proiectelor de energie regenerabila locale:**
  - Dovada existentei contributiei proprii de 35-40% din costul proiectului inainte de accesarea imprumutului bancar;
  - Mentinerea pe perioada de tragere a fondurilor a unei sume de bani intr-un cont de rezerva (Debt Service Reserve Account) echivalenta cu serviciul datoriei pe o perioada de minim 6 luni.
  - Mecanism de preluare a lichiditatii in excess generata de proiect (cash sweep mechanism) pe toata valabilitatea creditului;
  - Valoarea indicatorului de acoperire a serviciului datoriei trebuie (DSCR) sa fie de minimum 1.4 %;
  - Procedura de due diligence juridica si tehnica asigurata de companii de prestigiu agreate de banca
  - Confirmarea de catre un inginer independent ca partile implicate in dezvoltarea proiectului sunt capabile sa-si duca la indeplinire obligatiile asumate in graficul stabilit, bugetul proiectului este rezonabil si proiectul respecta normele de mediu;
  - Documentatie de creditare specifica LMA (Loan Market Association) care este o documentatie de credit standard complexa pentru finantarile de proiect (cuprinde circa 70-80 de pagini) fiind guvernata de legea engleza si este intocmita de case de avocatura;

# Expertiza in Domeniul Energiei Regenerabile – Finantari Corporative – Metode de finantare

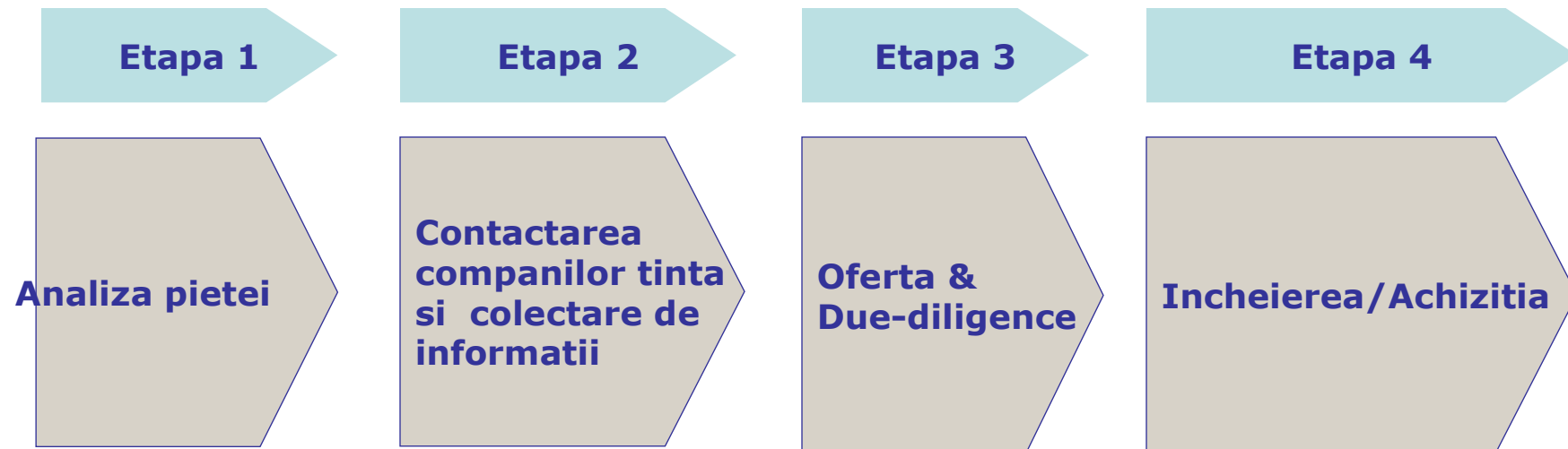


OUR EXPERTISE · YOUR SUCCESS

- **Capital initial (equity) sau imprumutul (debt) acordat de institutii financiare internationale sau regionale (IFC, EIB, EBRD, BSTDB, etc)**
  - de regula conditiile acestor institutii financiare sunt mult mai stricte, termenul de analiza/aprobare este mai indelungat dar in schimb termenii finantarii sunt mai relaxati (scadente mai lungi la costuri mai reduse). Mai mult, datorita prestigiului lor, participarea acestor institutii in proiectele respective atrage automat participarea si a altor banci si institutii financiare in proiectele de energie respective.
- **Creditul sindicalizat**
  - este de regula acordat de un consortiu de banci comerciale sau de investitii si este structurat, aranjat si administrat de catre o banca care se numeste aranjor. Este utilizat de regula pentru finantarea proiectelor mari de energie regenerabila care necesita atragerea de capitaluri importante.
- **Finantarea acordata de agentile de export (ECA - Export Credit Agencies)**
  - finanțarea poate lua forma de credite si imprumuturi (sprijin financiar) sau de asigurare de credite și garanții sau ambele, în funcție de mandatul pe care guvernul l-a acordat Agentiei de Export respective
- **Finantarea acordata de furnizorii de echipamente (vendor/lease finance)**
  - Finanțarea este oferita de obicei prin relația furnizorului cu o instituție financiară. Jucători importanți, cum ar fi GE, pot oferi finanțare pentru produsele lor prin diviziile lor proprii de finantare. Acest tip de finantare este de obicei pentru produse și tehnologii mature fiind o formă mai scumpa de imprumut decat creditul bancar clasic

- **Fonduri nerambursabile (granturile) locale (prin Agentia Fondului de Mediu) sau ale Uniunii Europene (prin Ministerul Economiei – Organismul Intermediar de Energie)**
  - de regula durata de evaluare a unui proiect este de circa 1.2 ani la care se adauga durata de semnare de inca 90 de zile. Valoarea maxima a asistentei nerambursabile este de maximum 70% din cheltuielile eligibile iar componenta de prefinantare este de pana la 30% din suma nerambursabila. Beneficiarul este obligat sa asigure in conditiile stabilite prin contract, sumele pentru cofinantare si a cheltuielilor neeligibile.

## 4 Etape



## *Analiza pietei pentru identificarea companiilor tinta*

### **Etapa1: Stabilirea tintelor**

Identificarea strategiei clientului si a elementelor definitorii pentru achizitie

Analiza pietei cu scopul de a identificat companiile tinta conform cu criteriile de achizitie

O lista extinsa cu potentiale comapanii tinta este conceputa si prezentata clientului cu scurte informari privind fiecare companie in parte

Alcatuirea listei preferentiala cu potentialele companii tinta

### **Detalii**

- Echipa Capital Partners identifica potentialele companii tinta avand atat experienta pe piata locala cat si expertiza retelei M&A International

**2-4 saptamani**

## Contactarea tintelor

### Etapa 2: Contactarea companiilor tinta si colectare de informatii

CP intra in contact companiile tinta selectate si este prezentata oportunitatea specifica a investitiei

CP incheie in numele clientului contracte de confidentialitate cu toate companiile interesate sa continue procesul de achizitie

Clientul impreuna cu CP/MAI solicita potentialelor companii tinta chestionare informative

CP/ M&A International asista potentialele tinte in colectarea informatiilor necesare, in cazul in care acestea nu sunt reprezentate de un consultant pe vanzari

Plecand de la datele preliminare, CP/ MAI faciliteaza intalniri la nivel demanagement cu potentialele tinte

#### Detalii

- Contact prin CP sau agentii locale ale M&A International Inc. securizeaza confidentialitatea procesului
- Sincronizarea este importanta in momentul in care sunt contactate potentiale companii tinta, pentru a mentine o ordine in procesul de colectat date

## Restrangerea la grupul tinta

### Etapa 3: Companii ce indeplinesc criteriile de selectie

CP/MAI asista clientul in evaluarea datelor si in scrierea draftului propunerii a ofertelor fara caracter obligatoriu

Ofertelor fara caracter obligatoriu sunt prezentate si negociate cu companiile tinta , prin stabilirea de intalniri la nivel de management

O datace se accepta oferta fara cracter obligatoriu contracte de tip MOU sunt semnate si incepe procesul de due-diligence  
CP/MAI poate organiza si superviza procesul din Partea clientului

Compania/iile tinta sunt selectate pentru achizitie

#### Detalii

- Prin cunoasterea pietei locale CP poate evalua datele companiilor in numele clientului
- O perioada scurta de timp este de preferat punand presiune pe vanzator sa prezinte datele solicitate

**6-9 saptamani**

## *Achizitia este completa*

### **Etapa 4: Incheierea**

Negoicerea contractului de achizitie/vanzare cu compania selectata pt. achizitie

Semnarea contractului de achizitie/vanzare

Daca este necesara, obtinerea acordului consiliului de concurenta

Plata si transferul de actiuni

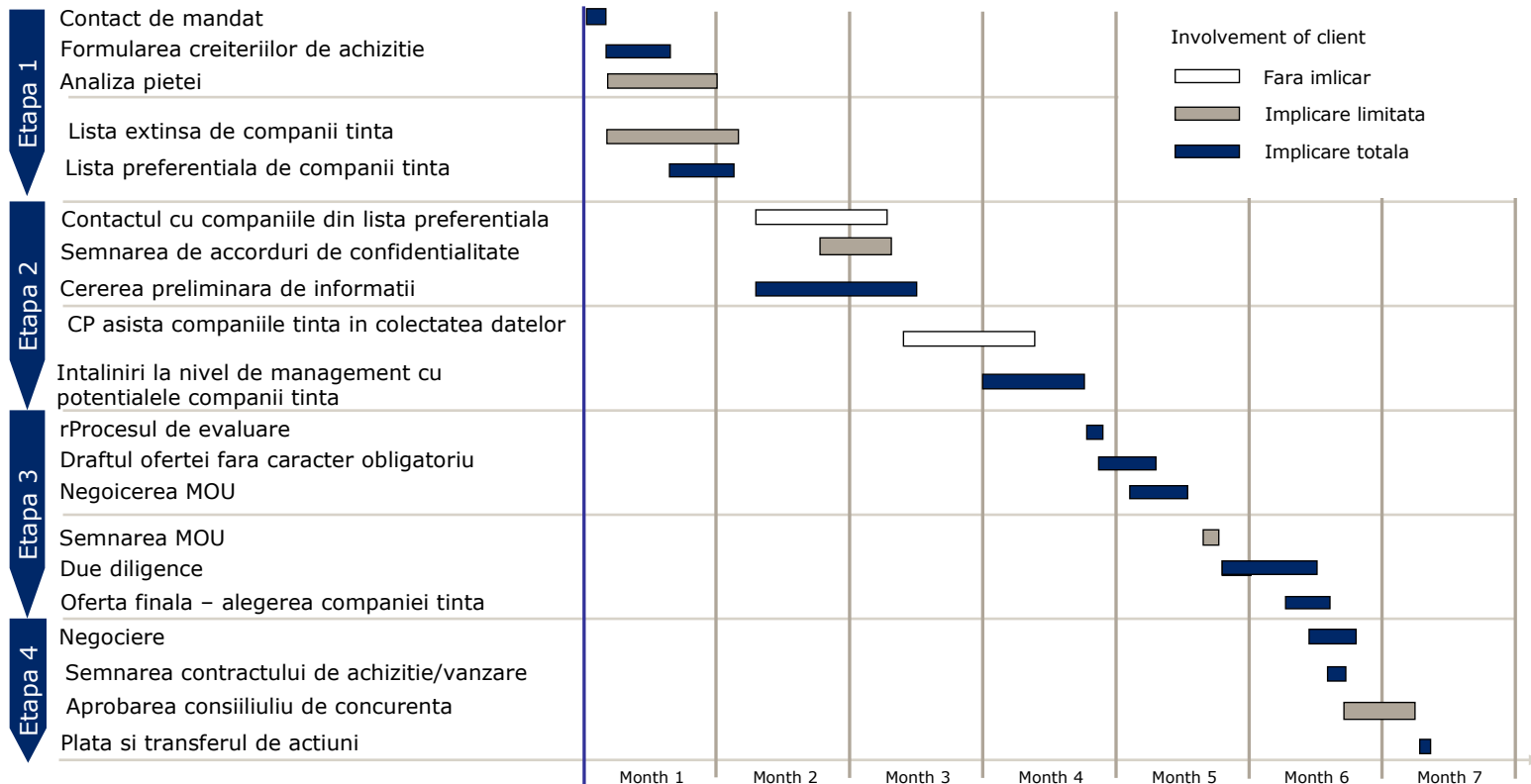
**4-6 saptamani**

### **Detalii**

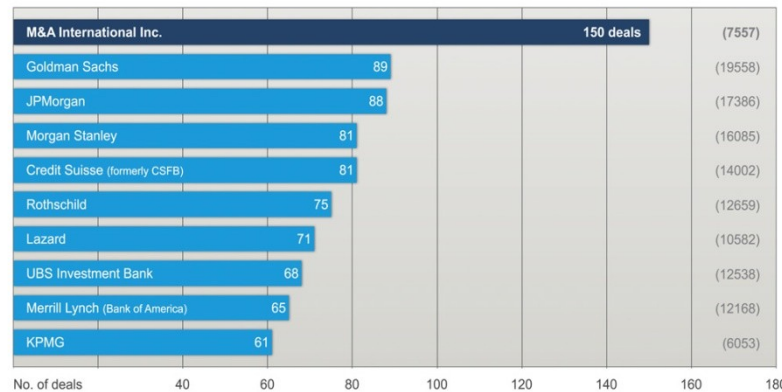
Un control riguros la etapa 3 limiteaza numarul de probleme la aceasta etapa

# Expected Etapele procesului de achizitie Acquisition Process

*Durata procesului de achizitie este de 6-9 luni*



Global mid-market – 2009 by volume (value US\$m)



Deals completed from US\$5–500m  
Source: [www.mergersmarket.com](http://www.mergersmarket.com); M&A International Inc.



**Capital Partners** este **membru exclusiv in Romania al M&A International Inc. ([www.mergers.net](http://www.mergers.net))**, cea mai mare alianta globala de profil;

- 264 tranzactii, in valoare de peste 9,2 miliarde US\$, in 2010;
- Cea mai veche (1985) alianta a consultantilor specializati in fuziuni si achizitii (M&A);
- Dedicata tranzactiilor M&A in sectorul de piata mediu (companii avand valoarea intre 5 – 250 milioane US\$);
- Peste 500 consultantii M&A, 44 firme membre in 39 tari.

### Misiune:

- La vanzarea unei companii: A obtine pretul maxim pe care un potential cumparator in piata internationala ar fi dispus sa il plateasca pentru companie
- La cumpararea unei companii: A identifica, negocia si inchide tranzactii locale sau internationale realizand sinergiile maxim posibil

### Grupul de Energie (Energy Group)

- Membrii M&A International au experienta indelungata in industria energiei si a echipamentelor energetice, fie datorita experientei profesionale anterioare, fie datorita tranzactiilor incheiate in acest domeniu;
- "Grupul de Energie" din cadrul M&A International reuneste consultanti familiarizati cu acest sector din fiecare firma membra, astfel incat orice tranzactie promovata prin M&A International se bucura de sprijinul unor consultanti profesioniști cu contacte la cele mai inalte niveluri in companii din sectorul energetic;
- Cooperarea intre specialistii in sector din fiecare firma membra se concretizeaza si in rapoarte periodice asupra tendintelor din sectorul energetic si implicatiile pentru domeniul fuziunilor si achizitiilor; aceste rapoarte sunt distribuite atat firmelor membre cat si clientilor;
- Printre sub-sectoarele din domeniul energetic in care specialistii din M&A International au expertiza in mod deosebit se numara:
  - o Echipamente si servicii
  - o Infrastructura energetica
  - o Productie si distributie de energie electrica
  - o Energie regenerabila
  - o Trading, distributie si retail





▪ Robert **Ghelasi**, Director, Departament Energie

- Absolvent Facultatea de Comert, Academia de Studii Economice, Bucuresti 1993
- 17+ ani experienta in domeniul bancar din care 9 ani experienta in finantarea sectorului energetic din Romania (finantari acordate in ultimii 4 ani pentru sectorul energetic din Romania de peste EUR 400 mln)
- Expert Contabil



▪ Andreea **MLADIN**, Senior Analyst, Departament Fuziuni si Achizitii

- Absolventa Facultatea de Finante Banci, Academia de Studii Economice, Bucuresti (2007)
- Peste trei ani experienta in analiza financiara si de business si modelare financiara
- Trecut nivelul II al examenului CFA

**Our Expertise, Your Success!**



OUR EXPERTISE · YOUR SUCCESS

**Victor Capitanu**

Managing Partner

Tel: +40 31 2251000, 2251001

Fax: +40 31 2251002

Mobile: +40 726 141540

victor.capitanu@capitalpartners.ro

**Robert Ghelasi**

Director Energy Department

Tel: +40 31 2251000, 2251001

Fax: +40 31 2251002

Mobile: +40 724 377661

robert.ghelasi@capitalpartners.ro

Q&A

Multumim

