

Dlaczego region CEE powinien przykuwać uwagę inwestorów

30.05.2019

Uścisk dłoni za jednorozca

Fragment publikacji z okazji XX-lecia MCI: Digital DNA Private Equity – 20 głosów na 20 lat

Franz Hoerhager, założyciel Mezzanine Management, gdzie od 19 lat pełni funkcję prezesa. Wcześniej był m.in. wieloletnim dyrektorem zarządzającym Bank Austria oraz zastępcą dyrektora generalnego nowojorskiego oddziału Creditanstalt Bankverein. Na bazie wspólnych przedsięwzięć liderzy Mezzanine Management i MCI zbudowali mocną biznesową i przyjacielską relację.

Zanim poznałem się z Tomkiem Czechowiczem – którego czasem nazywam „Digital Tomek” – miałem już wyrobione zdanie o szansach, ryzyku i ludziach w Polsce i regionie CEE. To była dobra opinia. Kraj przez lata się zmieniał, lecz zawsze pozostawał miejscem, gdzie inwestorzy mają mnóstwo dobrego do zrobienia. Studiowałem Polskę długo – zanim założyłem własny biznes, pracowałem przez 20 lat w Banku Austria, dziś przejętym przez Uni-Credit. Wówczas, w latach 80., Wiedeń odgrywał kluczową rolę pomostu pomiędzy kapitalistycznym Zachodem a komunistycznym Wschodem. Stamtąd było blisko do Polski, która interesowała mnie zarówno z biznesowego, jak i naukowego punktu widzenia – analizowałem gospodarkę centralnie planowaną, to życie od planu 5-letniego do kolejnej pięciolatki. To wtedy dokładniej poznałem i zrozumiałem Polskę i inne kraje z bloku wschodniego, ich mieszkańców, sposób podejścia do życia. Zauważyłem potencjał, drzemący tu do dziś.

Nic więc dziwnego, że także w okresie burzliwej transformacji regularnie bywałem w Warszawie i choć sytuacja gospodarcza była często nieprzewidywalna i dynamiczna, to

nauczyłem się ufać rynkowi oraz ekonomii „made in Poland”. Gdy na początku XXI w. postanowiłem założyć własny biznes, jasne było dla mnie, że Polska będzie jedną z jego osi. Mezzanine Management to była mieszanka bankowego know-how i tajników inwestycji w przedsiębiorstwa, wsparta wiedzą dotyczącą rynków wschodzących. Polacy są bardzo przedsiębiorczy, w stylu zdecydowanie brytyjskim, swoim zaangażowaniem i zaradnością biją na głowę np. bałkańskie nacje. Tomek Czechowicz jest tego dobitnym przykładem.

Pamiętam dobrze nasze pierwsze spotkanie ponad 10 lat temu na jednej z konferencji w Berlinie. Chciałem sprzedać mu jedną z firm. Już po 3 minutach rozmowy usłyszałem: „The price is too high”. Teraz, po tylu wspólnych przedsięwzięciach, już wiem, że jest świetnym negocjatorem o stalowych nerwach i niezwyklej energii. W naszej branży mówi się, że sukces MCI nie dziwi, jeśli na jego czele stoi człowiek, żyjący życiem trojga ludzi w jednym czasie. Do dziś nie wiem do końca, jak on to robi, że w jednej chwili zdobywa Matterhorn czy biegnie Ironmana, a jednocześnie jest w trakcie negocjacji w sprawie np. multimilionowego IPO. Skąd ma na to energię? Na pewno napędza go to, że potrafi odnaleźć się w samym centrum akcji – takie jest też całe MCI. Tomek to „straight talker”, nie akceptuje trybu „bullshit”. To znaczy, że w każdej sytuacji jest godny zaufania – u niego uścisk ręki oznacza deal done, bez żadnych „ale”.

Właśnie dlatego Mezzanine Management i MCI to partnership & friendship. Łączą je liczne deale, m.in.: PEM, ATM, ABC Data, Netrisk czy Invia. Nie zawsze jest różowo? Tak, ale w razie problemów jako partnerzy jesteśmy wobec siebie bardzo fair, wspieramy się i uzupełniamy. Wbrew anegdocie z naszego pierwszego spotkania Tomek jest „deal makerem”, jego status majątkowy pozwala mu na pewien komfort przy negocjacjach. Oczywiście, on i jego zespół podchodzą do transakcji twardo, ale zarazem z dużą dawką racjonalności i elastyczności. Dzięki temu MCI wraz z „Digital Tomkiem” mają potencjał na regionalnego czempiona i zasługują na miano stajni dla unicornów z regionu.