

23 декабря 2024

Крупнейшего производителя касс АТОЛ выкупил его топ-менеджер. Почему компанию не купил сторонний инвестор

Новым владельцем АТОЛ стал Роман Володин, до недавнего времени возглавлявший компанию. Сделка по продаже компании стороннему инвестору сорвалась, но эксперты считают, что переход владения сотруднику снизит риски для клиентов.

Компания — разработчик оборудования и программного обеспечения для автоматизации бизнес-процессов в торговле АТОЛ завершила сделку по продаже компании. Покупателем 100-процентной доли стал бывший глава АТОЛ Роман Володин, рассказал РБК представитель компании. По его словам, все текущие проекты и стратегия АТОЛ сохранятся, компания продолжит фокусироваться на разработке инновационных решений в сегменте RetailTech. Сумма сделки не раскрывается.

АТОЛ был основан Алексеем и Ириной Макаровыми в 2001 году. По данным СПАРК, им принадлежит по 50% в компании. В состав группы входят управляющая компания АТОЛ, ООО «АТОЛ», ООО «АТОЛ Онлайн», ООО «АТОЛ Сигма», ООО «Центр разработки и исследований», АО «АТОЛ Пэй» и др. Самое прибыльное юрлицо из них — ООО «АТОЛ», выручка которого в 2023-м составила 5,3 млрд руб., чистая прибыль — 227 млн руб. Из данных СПАРК следует, что 13 ноября на должность главы АТОЛ вместо Романа Володина был назначен Александр Бочков.

Как пояснил РБК Володин, после смены собственника компания планирует сосредоточиться на расширении направлений деятельности компаний. В частности, компания намерена разработать новые модели аппаратных решений и развивать собственное программное обеспечение, включая POS-терминалы и интегрированные решения. «Также мы активно пересматриваем процессы монетизации наших решений. Это позволит клиентам получать доступ к нашим решениям на более гибких условиях и обеспечит стабильный поток доходов для компании», — рассказал Володин.

АТОЛ видит большой потенциал в области FinTech и планирует развивать партнерства с банками и другими финансовыми учреждениями, отметил он. Помимо этого, в условиях популярности онлайн-торговли АТОЛ намерен сосредоточиться на разработке решений для сегмента e-commerce. Это включает интеграцию с платформами электронной коммерции и создание инструментов для управления интернет-магазинами.

По словам источника РБК среди производителей оборудования, АТОЛ занимает лидирующее место среди производителей контрольно-кассовой техники, зарегистрированных в Федеральной налоговой службе. На втором и третьем местах — «Эвотор» и «Штрих-М».

ПОЧЕМУ СМЕНИЛСЯ ВЛАДЕЛЕЦ АТОЛ

Источник РБК, близкий к компании, рассказал, что среди претендентов на покупку АТОЛ были «Софтлайн», «Сбер» и Т-банк. Представитель АТОЛ не ответил на вопрос РБК об интересантах в покупке компании.

В феврале «Коммерсантъ» писал, что переговоры о покупке АТОЛ ведет IT-компания «Софтлайн». По словам источника издания, переговоры находились в завершающей стадии, сумма сделки оценивалась в 5 млрд руб.

Представитель «Софтлайна» не стал комментировать вопросы потенциальной сделки.

«Софтлайн» вел предварительные переговоры о покупке многих компаний, но с учетом текущей ключевой ставки вышел из части из них, рассказал РБК **директор ретейл-направления ГК «КОРУС Консалтинг» Геннадий Тарантасов.**

Он предположил, что оценка стоимости бизнеса «Софтлайном» не соответствовала ожиданиям собственников АТОЛ. По словам Тарантасова,



один из вариантов сделки с Володиным — схема, когда новый собственник выплачивает стоимость постепенно, в зависимости от ключевых показателей бизнеса.

Думаю, вариант с действующим менеджментом оказался наиболее удобным для того, чтобы владельцу быстрее продать свой актив. Преимущество такого решения — это плавная смена собственника, который уже знает бизнес изнутри. Для клиентов и сотрудников компании это будет менее болезненным, нежели приход собственника извне. Среди недостатков такой схемы — вопрос финансирования. Возможно, стоимость будет выплачиваться из прибыли компании на протяжении определенного времени. С учетом стоимости кредитов вряд ли АТОЛ будет привлекать внешние ресурсы.

Геннадий Тарантасов,
директор ретейл-направления ГК «КОРУС Консалтинг»

В последние два года темпы роста прибыли АТОЛ были невысокими, рентабельность, исходя из финансовых показателей, составляет менее 5%. С учетом роста ключевой ставки Тарантасов считает справедливой оценку стоимости АТОЛ 1,5–2 млрд руб. Он также отметил, что сумма может зависеть и от параметров выхода. Например, это может быть сделка в несколько этапов или с условием, что у собственника остается определенное количество акций.

На рынке RetailTech АТОЛ — один из ведущих игроков в области решений для автоматизации торговых процессов, отметил директор по продвижению решений в ретейле «K2Tech» Алексей Загайнов. Это, по его словам, делает компанию привлекательным активом, особенно в условиях динамичного роста цифровизации ретейла. «Дальнейшее развитие компании во многом будет зависеть от способности нового владельца эффективно управлять бизнесом и продолжать внедрять инновационные решения. Приобретение компании ее бывшим гендиректором имеет определенные преимущества — например, обеспечение непрерывности текущих проектов», — добавил Загайнов.

Продажа компании собственному сотруднику позволяет сохранить преемственность и стабильность внутри организации, говорит гендиректор r_keeper Дарья Разумовская. «Он уже знаком с корпоративной культурой, стратегией и текущими проектами, что минимизирует риски на этапе перехода управления. При этом новый владелец, который уже работал в компании, вероятно, будет ориентироваться на долгосрочные результаты, а не на краткосрочную прибыль», — считает Разумовская. По ее оценке, на рынке производителей касс АТОЛ является лидером, занимая 40–45% рынка. По облачным кассам их доля тоже довольно высокая — около трети, добавила глава r_keeper.