



## Pascal Vieilledent CEO d'Anquor corporate Finance

> *“Compartim els mateixos valors amb l'Atlètic: respecte, treball en equip i compromís a llarg termini”*

A finals del 2019 es va crear ANQUOR CORPORATE FINANCE, una empresa de fusions i adquisicions de Barcelona. En aquell mateix moment es va apostar per esponsoritzar la samarreta de l'equip de Divisió d'Honor Masculina de l'Atlètic Terrassa Hockey Club. Fa tres anys i mig que es va engegar el nou projecte amb un equip de 20 professionals, liderat per Pascal Vieilledent, fundador d'EUROHOLD (1989-2019), amb l'objectiu de prestar serveis de Corporate Finance en l'àmbit nacional i internacional a empresaris, grups empresarials espanyols i multinacionals, així com inversors i family offices o gestors de capital d'inversió amb un compromís total i a llarg termini amb els seus clients. **“Compartim amb l'Atlètic Terrassa els mateixos valors que regeixen a la nostra empresa: Treball en equip, Compromís a llarg termini i Respecte”**, afirma Pascal Vieilledent, CEO de l'empresa.



> **Pascal, tu ets d'origen francès. Havies vist mai un partit d'hoquei a França, al teu país?**

No, la veritat és que mai.

> **Quins aspectes positius destacaries de l'hoquei i de l'equip de DHM?**

De l'hoquei jo destacaria que és un esport amb un esforç físic important i de precisió, i on les normes del joc em semblen molt clares. I pel que fa a l'equip de DHM, els jugadors són com jo somiaria ser, un jugador semi professional, gent que és bona en l'esport, però que ha seguit la seva carrera paral·lelament. Al final, la majoria d'ells no viuen de l'esport, sinó per l'esport. Per mi és la gran diferència amb el futbol.



> **Per què us va platejar esponsoritzar un equip d'hoquei herba i no, per exemple, un equip de futbol que segurament té més visibilitat en l'àmbit mediàtic?**

La nostra idea era diferenciar-nos. Volíem esponsoritzar un esport que s'ajustés als nostres valors, esforç, esperit d'equip i fair-play. L'hoquei els té, en canvi, el futbol no.

> **Què t'ha aportat un club com l'Atlètic i el seu equip de DHM a la teva empresa?**

Bàsicament, hem pogut traslladar els valors del treball en equip com els que tenim a Anquor. A més, no esperem un retorn econòmic directe, està clar que sí que esperem que l'esponsorització ens doni visibilitat per ajudar a donar a conèixer la nostra marca i que Anquor estigui associada a aquest esport que entenem es estimat per una classe emprendedora com el que som nosaltres.

> **Estàs satisfet amb els resultats de l'esponsorització d'aquests tres anys?**

Sí, estic satisfet. Ens ha permès tenir una certa visibilitat. Casualment, vaig estar al mes de maig a Londres, a la reunió anual que fem amb els nostres socis de la xarxa Global M&A d'empreses com la nostra, i el CEO de l'empresa holandesa em va dir que al seu país es van fixar en Anquor pels partits que va jugar a l'EHL. Aquest és un exemple però hem tingut molts comentaris d'altres persones.

“Voliem un esport que s'ajustés als nostres valors”

“Al Vallès hi ha empreses financerament molt sòlides. Anquor fa realitat operacions de capital”



Pere Colomer, Josep Maria Biosca, Pascal Vieilledent i Marc Sallés, en la renovació de l'acord a principis de temporada.  
Autor: ATHC

> **Ens pots explicar amb paraules simples a què es dedica Anquor?**

Anquor es dedica a ajudar als empresaris i a les empreses a fer realitat operacions de capital. Un primer grup són les persones amb problemes de successió a les seves empreses més o menys clars, i que decideixen donar una nova viabilitat a la seva companyia venent-la a un altre grup d'aquí, a un grup estranger o a un fons d'inversió. Un segon tipus de client és a l'inrevés, empreses d'aquí o estrangeres que ens contracten perquè els ajudem a identificar i a negociar amb companyies per a adquirir-les amb la intenció de crear grups més importants. Per tant, en general, treballem per la concentració i l'enfortiment de la companyia i a la vegada ajudem a empreses que sense els nostres serveis es trobarien qüestionant-se la supervivència o continuïtat.

> **Quan feu operacions? De quin tipus són?**

Fem operacions quan hi ha una decisió clara per prendre-la. No fem mai operacions amb empresaris que no tenen clar el que volen fer. Ajudem a la gent a decidir, els hi aportem informació, els hi expliquem la nostra experiència, però la gent ha d'estar decidida a fer el pas, vendre l'empresa, buscar un soci o perquè volen créixer i comprar.

> **Quines són les últimes operacions que heu fet?**

L'any passat vàrem vendre a una empresa líder a una zona d'Espanya del sector del lloguer de maquinària, a un grup que està consolidant el mercat a Europa. Va ser una operació equilibrada on el comprador va acabar molt satisfet i ara aquest vol que l'ajudem a fer més operacions.

Per les mateixes dates també vam fer un negoci en el sector del transport. Vam vendre Coral, una empresa catalana molt especialitzada en una tipologia de mercaderies. El comprador va ser un grup familiar belga que factura 600 milions d'euros i que necessitava un major coneixement i tecnologia del sector del transport especialitzat a Espanya. De les últimes operacions d'aquest any puc explicar una del sector turístic, en aquest cas un empresari francès se'l va ajudar a comprar un edifici d'apartaments turístics a Castelldefels. Aquest empresari està encantat perquè el negoci li està funcionant molt bé i molt satisfet.

I un altre exemple d'operació ha estat l'entrada d'un accionista a llarg termini a Agromillora, una companyia líder mundial de vivers, amb l'objectiu de tenir un pla de desenvolupament a llarg termini, substituint a un private equity que tenia presència a la companyia des de feia cinc anys.

> **En aquests 33 anys d'experiència al sector del M&A hauràs vist un canvi en la tipologia d'empreses i les seves estratègies. Com veus les empreses del nostre entorn, del Vallès?**

Existeixen dues tipologies d'empreses al Vallès. Per una banda, hi ha empreses que venen d'un passat, com les del sector tèxtil, que van tenir les seves dificultats per remuntar de la crisi o van desgraciadament tancar i nosaltres ja vàrem arribar tard i no els vàrem poder ajudar. Per altra banda, hi ha empreses dels sectors d'alimentació, química, serveis varis que han sabut expandir-se, primer a Catalunya i després

“Gran part dels jugadors de hockey no viuen de l'esport, sinó per l'esport”

fora de Catalunya, i que són companyies que tenen un atractiu 360° per algú que vulgui entrar a Espanya i Catalunya. Aquestes empreses del Vallès ho han fet tan bé com per decidir accelerar i créixer fora del seu entorn habitual. Per tant, trobem al Vallès empreses molt sòlides financerament que és el que ens agrada a nosaltres, ja que volem treballar amb empreses que funcionin bé i tinguin bona salut financera pels seus socis, treballadors i pels seus clients. Ens agraden els projectes de desenvolupament de companyies, no del tancament de companyies.

> **Quantes operacions has fet en tota la teva vida professional? I quantes fareu aquest 2022 des d'Anquor?**

Al llarg dels 33 anys com a companyia hem fet de 400 operacions i aquest any 2022 farem entre 8 i 10 operacions.

> **Com veus el futur del sector de les empreses assessores en operacions de compres i vendes d'empreses?**

En el sector del M&A ha de passar el que ha succeït a molts altres sectors, més professionalització i més especialització. El problema és que les barreres d'entrada són molt limitades i, per tant, el lògic és que el sector es quedin els millors professionals amb valors, amb tècnica, amb experiència i amb l'objectiu de fer operacions adaptades a les necessitats dels clients. Hi ha empreses que són purs intermediaris, amb qui no ens identifiquem, ja que pensem que el que ha de valorar la gent és un servei d'assessorament. Després estan les auditors, que haurien de canviar el seu perfil de serveis i no haurien de poder fer-ho tot per una empresa. O ets auditor, o ets consultor.

El mercat cada cop serà més exigent i nosaltres ens n'alegrem. També cal pensar en local i en global i aquest és el nostre ADN, això ho sabem fer. I per l'últim dir que nosaltres no tenim el dret de jutjar, tenim el deure d'entendre, per això ens agrada que els empresaris ens consultin sense compromís, nosaltres no posem el taxímetre quan algú ve a parlar amb nosaltres, la gent ha de meditar, madurar la decisió de vendre la seva companyia i la millor forma és parlar amb temps, tranquil·lament. En 33 anys mai hem enganyat a ningú i ningú ens ha reclamat res.

**ANQUOR**  
CORPORATE FINANCE