

Pentru echipa de M&A din cadrul KPMG, anul 2021 a debutat în forță, cu mandate pentru tranzacții în IT, energie, real-estate, lifestyle, FMCG și servicii financiare. Laura Toncescu, Head of KPMG Legal: Vedem cereri de consultanță din partea unor noi investitori care opteaza în contextul actual sa investeasca în România datorita fragmentarii ridicate a sectoarelor, reflectata în bariere de intrare reduse și oportunități sporite de diferențiere



Anul 2021 se anunța unul efervescent pentru piața de fuziuni și achiziții, dinamismul și interesul pentru investiții noi fiind la cote ridicate. Un sondaj realizat de KPMG a indicat faptul ca mediul economic își menține optimismul, peste 60% dintre respondenți considerând ca piața de M&A va crește și anul acesta, în timp ce doar 19% au fost de parere ca va scadea. „Astfel, investitorii își continua cautarile de preluare a companiilor performante sau cu potential, fiind interesați sa beneficieze de oportunitățile aparute, cum ar fi achiziționarea de companii aflate în dificultate sau de dezvoltarea accelerata din anumite sectoare, de exemplu IT, technology etc.”, a declarat pentru *BizLawyer* [Laura Toncescu](#), *Partner KPMG, Head of KPMG Legal – Toncescu și Asociații*.

Exista însă o serie de factori care pot influența major evoluția industriei de fuziuni și achiziții. Prin raportare la contextul actual, avocații se așteapta ca virusul SARS-CoV-2 sa duca la amplificarea unor factori inhibitori cum ar fi: incertitudinea care caracterizeaza în acest moment planificarea proceselor de M&A și lipsa unor perspective clare pe termen scurt, restricțiile de calatorie care împiedica parțile sa poarte negocieri în stilul clasic, dificultăți în a anticipa implicațiile fiscale și de reglementare fluctuante în aceasta perioada, dificultăți în a anticipa evoluția piețelor. „Totuși, am vazut recent ca sunt actori de pe piața de M&A care au început sa se adapteze noilor condiții și sa utilizeze tehnologia pentru a contracara parte din efectele cu rol inhibitor (cum ar fi restricțiile de calatorie și planificarea proceselor de M&A)”, arata **Laura Toncescu**.

Consultanții **KPMG** sunt de parere ca exista și factori care vor influența pozitiv evoluția pieței de M&A, printre aceștia numărându-se oportunitatea de a achiziționa o afacere sau un bun sub prețul pieței, presiunea insolvențelor asupra companiilor, nevoia acestora de a își consolida cota de piața, interesul tot mai crescut pentru vinderea companiilor, dar și faptul ca România ramâne o țara ideala pentru investitorii interesați sa își consolideze prezența într-un anumit sector de piața sau chiar sa acceseze noi segmente de activitate.

„În contextul actual al pandemiei, mediul economic nu mai reprezinta unul dintre principalii factori determinanți în sectorul de M&A în 2021, motiv pentru care România a devenit mai atractiva pentru investitorii de orice tip. De aceea, vedem cereri de consultanță din partea unor noi investitori care opteaza în contextul actual sa investeasca în România datorita fragmentarii ridicate a sectoarelor, care se reflecta în bariere de intrare reduse și oportunități sporite de diferențiere, asigurând pentru companii potențialul de a crea lideri de piața. Mai mult decât atât, climatul economic pozitiv din ultimii ani a dus la acumularea de resurse de catre investitori, care pot fi acum folosite de catre aceștia pentru a își finanța planurile de expansiune, investițiile în tehnologii noi și de a își dezvolta capabilități noi”, subliniaza expertul **KPMG**.

Cei mai mulți investitori noi pe care avocații îi asista și care sunt interesați, în acest moment, de piața de M&A din

România sunt deopotrivă fonduri de investiții și antreprenori locali, companii internaționale și locale care doresc să valorifice oportunitățile existente pe piața. „În ceea ce privește proveniența acestora, nu am observat o concentrare într-un anumită arie geografică, în tranzacțiile în care suntem implicați existând investitori atât de pe plan local, cât și din Europa, Asia sau America”, menționează **Laura Toncescu**.

[Descopera oportunitățile de recrutare de pe LegiTeam! GRATUIT.](#)

2021 a debutat în forță

Pentru echipa de M&A din cadrul **KPMG**, anul 2021 a debutat în forță. Mandatele cele mai importante pe care avocații le au în lucru vizează potențiale tranzacții în domenii ca: IT, energie, real-estate, lifestyle, FMCG și servicii financiare. Majoritatea tranzacțiilor au prețuri care depășesc valoarea de un milion și implică asistența specializată a tuturor echipelor din cadrul **KPMG**.

„Ne așteptam ca tranzacțiile aflate în curs să se finalizeze în al doilea trimestru al anului. Totuși, având în vedere că piața de M&A este cunoscută pentru fluiditatea ei, datele de finalizare avute în vedere pentru fiecare proiect pot suferi modificări. Echipa de M&A colaborează în toate aceste proiecte cu celelalte echipe din **KPMG Legal**, care oferă consultanța specializată pentru sectorul aferent fiecărei tranzacții. Pentru că lucrăm în strânsă cooperare și cu echipele de specialiști din **KPMG Tax, Advisory și Audit**, putem furniza soluții mixte și complexe, adaptate nevoilor clienților”, explică *Partenerul KPMG*.

Laura Toncescu este de părere că cele mai mari provocări pentru anul 2021 vor fi nevoia de adaptare la condițiile impuse de pandemie și identificarea de soluții inovatoare pentru desfășurarea și planificarea tranzacțiilor (mai ales a negocierilor), menținerea de către societăți a unui cash flow constant care să le pastreze atractivitatea pentru investitori și contracararea incertitudinii macroeconomice care marchează piața la acest moment.

„În perioada următoare, factorul decisiv îl va avea experiența de afaceri a persoanelor din pozițiile cheie ale companiilor implicate în tranzacție, flexibilitatea acestora fiind esențială pentru desfășurarea și finalizarea tranzacțiilor. De asemenea, contextul actual oferă oportunități pentru investitori de a identifica achiziții avantajoase (afaceri aflate în dificultate cu potențial de relansare)”, nuanțează avocatul.

„Anul 2021 a început promițător pentru piața de M&A și cu așteptări mari în privința numărului de tranzacții ce urmează să fie încheiate pe parcursul anului. Cele mai active 4 industrii cu potențial de M&A rămân, la fel ca și anul

trecut, sectorul tehnologic (IT), sectorul serviciilor de sanatate/farma, sectorul de energie și infrastructura și sectorul bunurilor de larg consum. Ne așteptam ca sectorul IT să își pastreze statutul de „unicorn” al pieței de M&A, ca urmare a focusului din acest moment pe tehnologizarea accentuată a tuturor proceselor. De asemenea, ne așteptam ca segmentul serviciilor de sanatate/farma să fie, în continuare, un domeniu de interes pentru investitori în contextul pandemiei Sars-CoV-2.”

Laura Toncescu, Partner KPMG, Head of KPMG Legal – Toncescu și Asociații

Proiectele anului 2020

Referitor la anul 2020, anul a debutat optimist pentru practica firmei de M&A, pe fondul unei creșteri accelerate atât a numărului de tranzacții din piață, cât și a celor în care societatea de avocatura KPMG Legal a fost direct implicată în anul 2019. După trei luni, însă, activitatea din piață a încetinit. Din fericire, niciunul dintre proiectele în care avocații erau implicați nu a fost oprit, ci mai degrabă negocierile au fost prelungite pe durate mai îndelungate, pentru ca principalii actori să poată analiza, în detaliu, contextul pieței și stabili un preț și condiții corespunzătoare.

„La fel ca majoritatea sectoarelor, piața de M&A a avut de suferit în primele două trimestre ale anului 2020, însă începând din al treilea trimestru, a început să urmeze o tendință ascendentă, investitorii cautând să achiziționeze companii performante, cu potențial financiar, dar și să beneficieze de oportunitățile aparute, achiziționând companii aflate în dificultate”, subliniază **Laura Toncescu**.

Echipele de specialiști din cadrul **KPMG** au fost implicate în foarte multe proiecte notabile. De exemplu, au asistat First Bank SA (fosta Piraeus Bank), în fuziunea cu Leumi Bank Romania. În acest mandat, avocații au acordat asistența pe întreg parcursul procesului de fuziune, dar și în relația cu Banca Națională a României. Aceasta a fost singura fuziune aprobată în sistemul bancar românesc pe perioada stării de urgență generate de pandemia Covid-19. Echipa de avocați implicată a fost, în principal, formată din patru membri – doi parteneri, un Managing Associate și un Associate.

KPMG Legal a asistat Next IT Invest SRL în achiziția unui pachet de părți sociale în compania Docbook SRL – singura companie din piață ce operează o platformă online de programare la doctori. În acest caz, echipa implicată a fost formată în principal din trei membri – un partener, un Managing Associate și un Associate.

De asemenea, avocații au oferit consultanța clientului Zarea SA, parte din grupul Schloss Wachenheim, unul dintre cei mai mari producători mondiali de vin spumant în achiziția unei companii locale ce opera sub brandul „Sânge de Taur”. Și în acest caz, echipa de avocați a fost, în principal, formată din trei membri – un partener, un Managing Associate și un Associate.

Un alt mandat a vizat asistarea clientului GetBack Recovery SRL în vânzarea unui portofoliu mixt cu o valoare nominală de 1.94 miliarde RON într-o tranzacție ce a implicat numeroase jurisdicții. Din echipa de avocați au făcut parte un partener, un Managing Associate și un Associate.

[Intra pe portalul de concurență pentru mai multe articole referitoare la proiectele avocaților din această arie de pra](#)

Clienți din toate zonele economice

„Am asistat în egala masura fonduri, investitori strategici și antreprenori locali.

Din perspectiva mandatelor de asistență juridică la vânzare, am asistat în principal antreprenori locali, care la rândul lor nu au avut o preferință clară între cele două opțiuni: vânzare către fonduri sau investitori strategici. Din perspectiva mandatelor de asistență la cumpărare, am observat o ușoară scădere a interesului fondurilor de private-equity pentru achiziții în ultimele 3 trimestre ale anului 2020. Scopul lor fiind maximizarea profiturilor investitorilor, acestea au stat în expectativă, așteptând oportunități în piața care să le permită obținerea unui randament cât mai ridicat. Printre clienții mari, putem enumera: GetBack Recovery SRL, Zarea SA, First Bank SA, Next IT Invest SRL, Alpha Bank Romania SA și Balneoclimaterica SA. Din păcate nu putem lista mai multe nume, acestea fiind protejate de clauza de confidențialitate inclusă în contractele de asistență juridică încheiate cu clienții noștri”, precizează **Laura Toncescu**.

De altfel, portofoliul de clienți al **KPMG** din sectorul de M&A este alimentat de un mix de factori. Printre cei mai importanți se numără reputația de firmă de avocatură, care pune la dispoziția clienților săi servicii de înaltă calitate, o experiență de lucru plăcută și soluții integrate, beneficiind atât de resurse umane deosebite, cât și de resurse tehnologice de ultimă generație.

Un alt factor important care susține pipeline-ul de M&A este accesul la rețeaua *KPMG Global Legal Services (GLS)*, rețea care cuprinde peste 2.700 de avocați din 80 jurisdicții și care facilitează accesul la proiecte transfrontaliere complexe.

În ceea ce privește numărul tranzacțiilor care vin de la alte case de avocatură din străinătate, neafiliate la rețeaua **KPMG**, acesta este destul de redus, **KPMG Legal** bucurându-se deja de o vizibilitate crescută datorită afilierii sale la o astfel de rețea. Profesioniștii firmei sunt în permanent contact cu cei mai mari investitori / jucători de pe piața de M&A, fiind prezenți în cele mai importante tranzacții din sectoare precum IT, serviciile financiare, producție și retail.

Dificultățile generate de pandemie nu au influențat major ratele orare **KPMG Legal**. Totuși, presiunea resimțită din partea clienților s-a materializat prin transmiterea unor propuneri de asistență juridică în care consultanții au oferit o rată orară unică, la care a fost aplicat un discount, aceasta fiind aplicată indiferent de senioritatea avocaților implicați în proiecte (i.e. *blended discounted hourly rate*).

O echipă cu o vastă experiență

Echipa de M&A a **KPMG Legal** este una cu o vastă experiență, remarcându-se în unele dintre cele mai importante tranzacții din regiune.

În aria de Corporate și M&A, echipa este formată dintr-un partener coordonator, respectiv **Laura Toncescu** și un al doilea partener, **Vlad Peligrad**, ambii avocați cu experiență, menționați și recunoscuți inclusiv în faimoase publicații de specialitate în materie precum Legal 500 și IFLR. Alături de ei, din echipa de bază mai fac parte **Dragos Iamandoiu**, Managing Associate, **Corina Roman**, Managing Associate și **Laurențiu Ciuciu**, Senior Associate. În tranzacțiile din domeniul serviciilor financiare sunt implicați în mod constant și **Sebastian Olteanu**, Partener, **Cristina Rosu**, Senior Managing Associate și **Gunay Duagi**, Senior Managing Associate.

Laura Toncescu are o experiență de peste 20 de ani în servicii juridice, cu focus pe M&A și sectorul financiar. În acest timp, Laura a coordonat proiecte complexe ce au implicat echipe mari și comunicare profesională cu diferite autorități relevante (de exemplu, a fost coordonatorul proiectului în care General Electric a înființat printr-un joint-venture o bancă în România etc.).

Printre cele mai relevante proiecte recente de M&A se numără următoarele: asistarea JC Flowers și First Bank în

procesul de fuziune între First Bank SA (fosta Piraeus Bank SA) și Leumi Bank Romania SA în timpul pandemiei COVID 19 (singura fuziune bancară aprobată în această perioadă), restructurarea unuia dintre cele mai mari grupuri FS din România în perioada pandemiei implicând colaborarea cu mai multe autorități și obținerea consimțământului de la un număr mare de clienți; asistența complexă în timpul vânzării activității unei entități de recuperare a datoriilor.

Laura a primit o serie de premii și a fost recomandată de unele dintre cele mai prestigioase publicații interne și internaționale (*Legal 500, Chambers Europe, Chambers & Partners, PLC Which Lawyer*, Premiul pentru cea mai mare tranzacție în FS de către Ziarul Financiar etc.).

Vlad Peligrad are o experiență vastă în cadrul tranzacțiilor de fuziuni și achiziții atât pentru cumpărători cât și pentru vânzatori în diverse domenii, inclusiv piața imobiliară, servicii de telecomunicații sau centre comerciale. Printre ele se numără asistența acordată Credit Suisse în legătură cu finanțarea unui proiect de reabilitare a drumurilor naționale - două facilități de cumpărare bilete la ordin în valoare de 140 de milioane de euro și 122 milioane de euro încheiate cu una din principalele companii de construcții de drumuri din România, asistența acordată Immofinanz AG în legătură cu achiziția Adama Holding, unul dintre cele mai mari portofolii imobiliare din regiune, cu proiecte în România, Moldova, Turcia, Ucraina și Croația și asistarea IGD în legătură cu achiziționarea portofoliului Winmarkt constând în 17 centre comerciale din România cu o valoare de peste 180 de milioane de euro.

Dragos Iamandoiu este specializat în fuziuni și achiziții și, de asemenea, în proiecte corporative și comerciale. El a fost implicat în numeroase tranzacții semnificative de M&A pe piața românească în diverse industrii (inclusiv pentru investitori internaționali și locali de renume), reprezentând atât cumpărători, cât și vânzatori în timpul proceselor complexe de due diligence, negociere și semnare a documentelor necesare realizării tranzacțiilor și a implementării acestora.

Experiența sa extinsă în fuziuni și achiziții include următoarele proiecte recente: asistența acordată unuia dintre principalii jucători pe piața locală de retail în preluarea unei rețele locale de magazine și în realizarea unui parteneriat cu cea mai mare companie de energie din sud-estul Europei și unicul producător de petrol și gaze din România prin care retailerul francez deschide magazine de proximitate în benzinăriile deținute de acesta, precum și asistența acordată unui lider mondial în tehnologia cailor ferate, oțelurilor de unelte și profilelor speciale în achiziția pachetului majoritar de acțiuni al unuia dintre principalii producători locali de traverse de cale ferată.

[Intra pe LadyLawyer.ro și afla mai multe despre activitatea,](#) [preocupările și](#) [proiectele](#) [doamnelor](#) [avocat](#)
[din cele mai importante firme de pe piața locală](#)