

Activitatea de M&A din ECE a crescut cu 50% în volum și cu 54% în valoare în S1 – 2021, față de aceeași perioadă a anului trecut | Horea Popescu, Managing Partner CMS România: Încrederea și apetitul investițional sunt menținute la cote ridicate. În România, mizăm în continuare pe sectoarele care au fost motoare de creștere în ultima perioadă. Rodica Manea, Partener: Investitorii includ criteriile ESG în strategiile lor de M&A și due diligence



- **O perspectivă mai optimistă:** 53% dintre respondenți se așteaptă ca activitatea de M&A din Europa să crească în următoarele 12 luni (comparativ cu doar 2% anul trecut).
- **Active subevaluate ale companiilor aflate în dificultate:** 24% considera activele subevaluate drept cel mai important factor de atragere pentru cumparatori în activitatea de M&A; 22% considera ca achizițiile companiilor aflate în dificultate sunt cel mai important catalizator pentru vânzatori.
- **Private equity se află în "poziție bună":** 71% sunt de acord ca cumparatorii financiari sunt mai bine poziționați decât cumparatorii strategici pentru a profita de oportunitățile de cumparare în revigorarea post-lockdown.

71% dintre investitori sunt de acord ca firmele de private equity (PE) sunt mai bine plasate decât corporațiile pentru a profita de oportunitățile de cumparare ca urmare a pandemiei de COVID-19, conform celei de-a noua ediții a raportului European M&A Outlook, publicat de firma internațională de avocatură CMS în asociere cu Mergermarket.

Raportul CMS ofera o evaluare cuprinzătoare a previziunilor de tranzacționare pe piața europeană de fuziuni și achiziții, consemnând opiniile a 330 de corporații și companii de private equity cu sediul în Europa, America și în regiunile Asia-Pacific (APAC) cu privire la așteptările lor privind tranzacțiile de M&A pentru anul următor.

Horea Popescu, Coordonator al practicii Corporate M&A pentru Europa Centrală și de Est în cadrul CMS și Managing Partner al CMS România a declarat: „Studiul CMS-Mergermarket este un instrument eficient pentru măsurarea așteptărilor din piața de M&A, iar ediția din acest an vine să confirme trendul de creștere a încrederii investitorilor cu privire la oportunitățile existente în piața de M&A din Europa. În ciuda restricțiilor impuse de pandemia de COVID-19, fluxul de tranzacții de M&A s-a menținut. În prima jumătate a anului 2021, activitatea de M&A din Europa Centrală și de Est a crescut cu 50% în volum și cu 54% în valoare față de aceeași perioadă a anului trecut, trend pe care sperăm ca piața să îl mențină și în perioada următoare, având în vedere faptul că încrederea și apetitul investițional sunt menținute la cote ridicate. În România, mizăm în continuare pe sectoarele care au fost motoare de creștere în ultima perioadă, cum ar fi software și servicii IT, energie (în special energia din surse regenerabile), sănătate/industria farmaceutică și tehnologie.”

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

Louise Wallace, *coordonatoarea Grupului de Corporate M&A în cadrul CMS*, comentează: „Firmele de PE au perioade limitate de desfășurare a investițiilor de capital, așa ca este de așteptat sa se miște rapid pentru a readuce nivelurile de implementare la termen. În timp ce corporațiile se concentrează în prezent asupra redeschiderii birourilor și a punctelor de lucru, ca urmare a diminuării restricțiilor impuse de pandemia de COVID-19, ne așteptăm la o activitate mai mare de la acești cumparatori strategici, precum și de la companiile de achiziții cu scop special (SPAC), europene și americane, dornice sa faca investiții de capital.”

În timp ce cumparatorii financiari pot fi mai bine poziționați decât cumparatorii strategici, mai mult de jumătate dintre respondenții la sondaj se așteaptă ca nivelul general al activității de M&A din Europa sa crească în următoarele 12 luni, atât corporațiile, cât și firmele de PE fiind dornice sa recupereze timpul pierdut. Acest lucru contrastează puternic cu sondajul de anul trecut, în care 78% dintre intervievați se pregateau pentru o scadere a activității de M&A.

„Lansarea vaccinului COVID-19 a fost adevaratul factor de schimbare, permițând țărilor sa se redeschida, susținând astfel o revigorare a creșterii economice”, a spus **Stefan Brunnschweiler**, *Co-head al Grupului de Corporate M&A în cadrul CMS*. „În timp ce pandemia este departe de a se fi terminat, programele de vaccinare au fost eficiente în limitarea impactului virusului, facilitând investițiile și revenirea creșterii economice.”

Deși prețurile activelor s-au menținut în perioada pandemiei și majoritatea stimulilor guvernamentali au împiedicat afacerile sa intre în insolvența, aproape un sfert dintre respondenți (24%) considera activele subevaluate drept cel mai important factor determinant pentru cumparatori în următoarele 12 luni. O pondere similara (22%) identifica achiziția de companii aflate în dificultate drept cel mai important catalizator pentru vânzatori.

Respondenții la sondaj considera acest lucru ca fiind doar începutul, 72% așteptând ca ponderea ESG sa crească în următorii trei ani, iar 65% estimând faptul ca analiza de due diligence se va concentra mai mult pe factorii ESG în aceeași perioada.

Rodica Manea, *Partener în cadrul departamentului Corporate M&A al CMS România*, comentează: „Pandemia a determinat o schimbare rapida a mediului de afaceri, incluzând tranzacțiile de M&A. Majoritatea instrumentelor pentru tranzacționarea la distanță, cum ar fi bazele de date virtuale și negocierile prin teleconferința, erau folosite deja înainte de pandemie. Dar COVID-19 a înlăturat ultima rezistența cu privire la aceste abordari, întâlnirile virtuale fiind noua modalitate necesara și utilizata. S-au facut progrese în ceea ce privește modificările legislative pentru a facilita aranjamentele la distanță, incluzând depunerile digitale și utilizarea semnăturilor electronice. De asemenea, pandemia a evidențiat modul în care profitabilitatea afacerii este indisolubil legata de sanatatea publica și de stabilitatea sociala și de mediu, determinând investitorii sa includa criteriile ESG în strategiile lor de M&A și due diligence.”

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

Din punct de vedere sectorial, tehnologia, media și telecomunicațiile (TMT) se numara printre sectoarele care vor continua sa domine tranzacțiile. "În H2 2021, ne așteptam ca tranzacțiile de M&A din TMT sa mențină ritmul accelerat, observat în primele șase luni ale anului", a explicat Ignacio Zarzalejos, partener la CMS Spania. „Tranzacțiile de M&A vor continua sa creasca, iar TMT se va remarca ca unul dintre principalele sectoare.”

Metodologie

În al doilea trimestru al anului 2021, Mergermarket a chestionat manageri din 240 de companii și 90 de firme de PE cu sediul în Europa, America și regiunile APAC cu privire la previziunile de tranzacționare pe piața europeană de M&A pentru anul următor. Dintre cei 330 de directori intervievați, 70% au sediul central în Europa, în timp ce restul de 30% sunt împărțiți în mod egal între America și regiunile APAC. Toți respondenții au fost implicați într-o tranzacție de M&A în ultimii doi ani și 67% dintre toți respondenții intenționează sa efectueze o tranzacție de M&A în anul următor. Toate raspunsurile sunt anonime, iar rezultatele sunt prezentate agregat.

Fondata în 1999, **CMS** este o organizație integrată, multi-jurisdicțională, de firme de avocatura, care ofera servicii complete de consultanță juridică și fiscală. Cu peste 70 de birouri în peste 40 de țări din întreaga lume și mai mult de 5.000 de avocați, CMS are o experiență îndelungată atât în consultanța în jurisdicțiile sale locale, cât și internaționale. Având în portofoliu mari companii multinaționale, cât și companii cu capital mediu și start-up-uri, CMS ofera rigoarea tehnică, asistența juridică strategică și parteneriat pe termen lung pentru a menține fiecare client în poziția de lider al domeniului în care acesta activează.

Firmele membre CMS ofera o gama larga de expertiza în 19 domenii de practica și sectoare de activitate, precum drept societar/fuziuni și achiziții, energie & schimbare climatică, infrastructura și proiecte, fonduri, sanatate și științe medicale, tehnologie, media, telecomunicații (TMT), taxe, sectorul financiar-bancar, comercial, concurența & EU, litigii, dreptul muncii & pensii, proprietate intelectuală, drept imobiliar, produse de larg consum și industria hoteliera și agrement.

Mergermarket, o companie Acuris, raportează tranzacții cu 6-24 luni înainte ca acestea sa devina cunoscute publicului, oferind abonaților sai un avantaj competitiv unic. Având cea mai mare rețea de jurnaliști și analiști dedicați M&A, Mergermarket ofera cel mai cuprinzător serviciu de informații cu privire la tranzacțiile de fuziuni și achiziții de pe piața. Reporterii Mergermarket au sediul în 67 de locații din America, Europa, Asia-Pacific, Orientul Mijlociu și Africa.

Citește pe [In-house Legal Romania](#):

→ [Meet the Professionals | Din vorba în vorba cu Roxana Buture, Legal Manager Nestlé Romania: Consider ca frumusețea Nestlé consta în diversitatea categoriei de produse, mai multe modele de business aduc mai multa complexitate juridică, ceea ce ne ține antrenati și mereu pregătiți pentru orice provocare](#)

→ [Meet the Professionals | Din vorba în vorba cu Alex Potlog, Legal Director AbbVie pentru UK și Irlanda: Experiența mea în industria farmaceutică a însemnat colaborarea cu oameni extrem de inteligenți și talentați, pentru care prioritatea o reprezintă pacientii. Am văzut o industrie acționând proactiv la nivel global demonstrând viziune și curaj, angajată la toate palierele societății și contribuind semnificativ la efortul colectiv de a depăși această situație dificilă](#)

→ [De vorba cu unul dintre cei mai experimentați profesioniști ai Dreptului, inclus de Legal 500 pe lista celor mai influenți General Counsels din Europa de Est | Radu Culic, Head of Legal la Roche România: Cheia de boltă este mentalitatea membrilor echipei juridice pe care o coordonez. Noi spunem „da, dacă...” și „nu, nu se poate pentru ca...”](#)

→ [Provocarile unei fuziuni în industria farmaceutică, gestionată integral de juriștii interni ai companiei. Cum a lucrat echipa condusă de Mihaela Head of Legal and Compliance Director la Farmexim & Help Net în proiectul integrării unui lanț regional de farmacii](#)

[→ Meet the Professionals | Elena Iacob, Head of Legal and Compliance - Alliance Healthcare: Prețuiesc oamenii, în toate reușitele ei au un rol esențial. P este doar despre rezultate, cifre, ci și despre spiritul echipei, interacțiune și colaborare, despre încredere și emoții. Avocatul intern nu mai este doar un consu devenit un un veritabil partener de discuții în cadrul procesului decizional al companiei, este parte din decizie](#)