

FIDASmart: Crește numărul proiectelor de M&A cu mecanisme de earn-out, condiționate de rezultate financiare viitoare. Piața de fuziuni și achiziții este favorabilă cumparatorilor



Așteptările vânzătorilor și ale cumparatorilor din piața de fuziuni și achiziții (M&A) din România sunt în continuă schimbare, ceea ce influențează și modalitatea de evaluare a companiilor. Din cauza incertitudinii rezultatelor viitoare, sunt mai multe situații cu o condiționare a unei componente din preț (“earn-out”) de obținerea unor obiective financiare viitoare, potrivit FIDASmart.

“Pandemia COVID-19 și situația geopolitică au lăsat urme în piața de M&A din România. Observăm că unele negocieri au fost suspendate sau chiar încetate din motive pur circumstanțiale, fără probleme specifice societăților-țintă. Totuși, există anumite firme care au profitat de contextul actual și au reușit să atragă în continuare investiții, uneori chiar în creștere. Vorbim în special de companii active în domeniul energetic și în IT, dar și de firme cu un model de business favorizat de situația actuală – precum companiile care oferă soluții flexibile sau digitale la probleme clasice. Spre exemplu, achiziționarea bunurilor prin platforme tip e-commerce, accesarea serviciilor medicale la distanță – telemedicină”, a declarat **Selena Stan**, *Managing Partner FIDASmart*.

În ansamblu, pentru firmele care continuă să fie atragătoare pentru investitori, nu s-au produs modificări radicale în modalitatea de abordare a procesului investițional sau a documentației tranzacției. Singura schimbare notabilă întâlnită frecvent în ultima perioadă constă în modul de compunere a prețului tranzacției, potrivit FIDASmart. Cu o incertitudine sporită a rezultatelor viitoare (din cauza unor situații aflate în afara controlului societăților implicate), sunt mai multe situații cu o condiționare a unei componente din preț (“earn-out”) de obținerea unor rezultate viitoare de către societatea-țintă. Cumparatorii încearcă în acest fel să își muleze cât mai fidel expunerea financiară pe rezultatele companiei, iar vânzătorii au șansa realizării unei tranzacții de succes atâta timp cât societatea livrează rezultatele promise.

Din acest punct de vedere, piața de fuziuni și achiziții este favorabilă cumparatorilor, față de anii pre-pandemie, când asistam la o piață favorabilă vânzătorilor, caracterizată printr-o competiție crescută între cumparatori pentru accesul la companiile cu rezultate bune sau modele de business promițătoare. În acest moment, presiunea a fost mutată la vânzatori care trebuie să dovedească capacitatea business-ului lor de a produce rezultate chiar și într-un mediu economic și geopolitic incert.

Tendențe noi în fuziuni și achiziții

În acest nou context, antreprenorii aflați în căutare de finanțare internațională trebuie să îndeplinească în primul rând criteriile importante pentru a atrage interesul oricărui investitor – național sau internațional (*claritate cu privire la modelul de business, o bună prezentare a rezultatelor obținute sau cel puțin similari cât mai detaliate și*

precise cu privire la rezultatele preconizate, echipa de proiect robusta etc.).

“În plus, pentru a trezi cu adevărat interesul unui investitor internațional, proiectul trebuie să fie scalabil, posibil de transpus, în afara granițelor naționale. Prezentarea caracterului potențial universal (sau cel puțin regional) al unei afaceri este foarte importantă în adresarea investitorilor internaționali. O documentare cu privire la companiile în care investitorii au investit deja și exploatarea sinergiilor cu aceste companii poate reprezenta, de asemenea, un argument puternic pentru investitori”, a arătat coordonatoarea FIDASmart.

Nu în ultimul rând, antreprenorii trebuie să țină cont de contextul social și de cultura de afaceri a investitorilor cărora li se adresează. Discuția cu un investitor din Germania poate fi foarte diferită de discuția cu un investitor din America, la fel cum aceasta din urmă va fi foarte diferită de negocierile cu un investitor din Coreea sau Japonia.

Domenii cu potențial de creștere în M&A

Domeniul energetic, IT&C-ul și domeniile care oferă soluții digitale își vor continua expansiunea în perioada următoare din perspectiva potențialului de M&A, potrivit FIDASmart. Totuși, în ceea ce privește activitatea FIDASmart, partenerii anticipează ca proiectele să provină și din zone ale economiei clasice, raportat la baza actuală de clienți – atât din perspectiva investitorilor, cât și la nivelul societăților-țintă.

Proiectele la care echipa FIDASmart lucrează sunt împărțite pe două paliere: proiectele naționale, gestionate prin întreaga echipă de avocați din cadrul FIDASmart și proiectele internaționale, gestionate în special de partenerii FIDASmart, aceste proiecte fiind gestionate parțial prin intermediul firmei de consultanță înființată la începutul anului 2022 în Elveția – FIDASwiss. Astfel, în paralel cu activitatea M&A desfășurată de FIDASmart, FIDASwiss își propune să dezvolte portofoliul de proiecte internaționale care implică investitori locali (din Elveția) sau clienți internaționali ce investesc în jurisdicții multiple.

De la începutul anului FIDASmart a fost implicată într-o serie de proiecte extrem de diverse, majoritatea încă în curs de desfășurare:

- i. Asistența oferită mai multor investitori internaționali în vederea participării într-un fond de investiții înființat în Luxemburg;
- ii. Asistența oferită unei societăți de investiții din Elveția cu privire la investiții potențiale în America Latină și în Asia de Sud-Est;
- iii. Asistența oferită unui grup din domeniul de vânzări online de aranjamente florale lansat pe piața din Singapore în extinderea afacerii în Canada și în Statele Unite ale Americii;
- iv. Asistența oferită fondatorilor unui business bazat la Londra, producător de bunuri auxiliare pentru gaming (jocuri online), în negocierea cu unul dintre cele mai mari grupuri de investiții din industria de gaming în vederea securizării unei investiții și dezvoltării business-ului la nivel mondial;
- v. Asistența oferită unei companii bazate în SUA care oferă servicii de călătorii ultralux pentru extinderea business-ului în Europa și în Canada;
- vi. Asistența oferită unui grup de investitori cu privire la investiții în mai multe business-uri cu specific de club / restaurant în Dubai și alte țări din Orientul Mijlociu.