KPMG

Publicația KPMG

Contextul pieței de M&A în România

ianuarie 2020

kpmg.ro

Cuvânt înainte

Pe fondul creșterii încrederii investitorilor, 2019 a reprezentat unul dintre cei mai importanți ani pentru piața de fuziuni și achiziții (M&A) din România.

Conform participanților studiului KPMG, trendul pozitiv al pieței de M&A va continua și în anul 2020, alimentat de tendința de creștere economică a României și de contextul geopolitic favorabil din regiune.

Ramona Jurubiță
Partener, Country Managing

Bodgan Văduva
Partener, Head of Deal Advisory

În ultimii 15 ani, România a devenit o destinație de interes atât pentru investitorii strategici, cât și pentru cei financiari.

În contextul unui mediu de afaceri aflat într-o creștere accentuată, potențialii cumpărători consideră utilă strategia de achiziționare a altor companii. De partea cealaltă, vânzătorii profită de această oportunitate pentru a monetiza efortul și succesul acumulat de companii de-a lungul anilor.

Mai mult, apetitul crescut al investitorilor pentru companiile românești va intensifica activitatea de M&A, aceștia având posibilitatea de a-și consolida poziția în piață sau de a se extinde la nivel regional.

De asemenea, antreprenorii români au început să integreze în strategia lor de creștere și opțiunea de M&A, pe lângă cea de creștere organică.

Rezultatele studiului KPMG arată că 67% dintre respondenți se așteaptă ca nivelul ridicat al activității de M&A din România să continue și în viitor, în linie cu trendul global al pieței de M&A.

Tehnologia, sănătatea și energia sunt considerate cele mai atractive sectoare.

Pregătirea în prealabil a companiei pentru o viitoare tranzacție va avea un impact pozitiv asupra procesului. Pe de altă parte, anumiți respondenți consideră că incertitudinea macroeconomică la nivel global și așteptările asupra prețului pot fi motive de îngrijorare pentru succesul tranzacției.

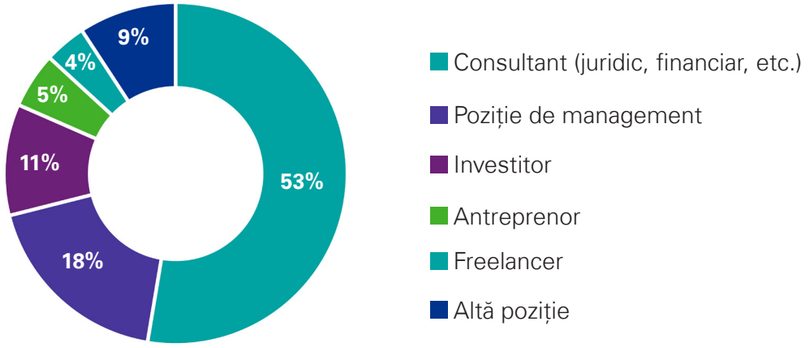
Pentru a vă ajuta să anticipați și să profitați la maxim de viitoarele oportunități de M&A, studiul nostru își propune să ofere informații relevante cu privire la așteptările pieței pentru perioada următoare.

KPMG este principalul consultant M&A din România, oferind servicii de consultanță investitorilor financiari, corporațiilor și antreprenorilor.

Concluziile prezentate în acest studiu au fost formulate pe baza răspunsurilor oferite de persoane implicate atât direct, cât și indirect, în activitatea de M&A din România.

Poziții profesionale relevante

Peste 64% dintre respondenți sunt investitori, consultanți financiari și juridici, toți profesioniști aflați în strânsă legătură cu piața de M&A. Alte opinii ale respondenților adaugă o valoare semnificativă, întrucât aduc o perspectivă practică și o abordare managerială.



Rezultate

Perspective optimiste pentru activitatea de M&A

67% dintre respondenți se așteaptă ca activitatea de M&A în România să crească în următoarea perioadă, 28% consideră că aceasta va stagna, în timp ce doar 5% dintre respondenți se așteaptă ca activitatea de M&A să scadă.

Condiții de piață favorabile

Principalii catalizatori ai pieței de M&A din România sunt creșterea economică sustenabilă și ambițiile de consolidare ale investitorilor, aceștia din urmă având la dispoziție opțiuni de finanțare solide.

Investitorii urmăresc creșterea

Motivul principal al achizițiilor este reprezentat de majorarea cotei de piață a companiilor.

Sectorul tehnologic stârnește interesul investitorilor

Cel mai atractiv sector pentru piața de M&A din România va fi cel tehnologic, urmat de domeniul medical, și cel al energiei și infrastructurii.

Pregătirea companiei pre-tranzacție reprezintă un avantaj

Principalele domenii de interes pentru cumpărători sunt reprezentate de calitatea veniturilor și activelor. Acestea sunt urmate de ipoteze fezabile pentru planul de afaceri și statutul fiscal și juridic al companiei.

Integrarea post-tranzacție este esențială pentru o achiziție de succes

Cele mai frecvente obstacole post-tranzacție întâlnite în obținerea valorii preconizate sunt depășirea diferențelor culturale, integrarea operațională și identificarea unei alternative viabile pentru suplinirea proprietarului în managementul companiei.

Agrearea prețului tranzacției reprezintă principala provocare

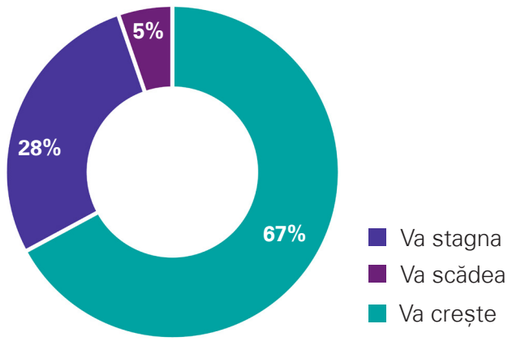
Activitatea de M&A ar putea fi afectată de ecartul dintre prețul cerut de vânzători și cel oferit de cumpărători, dar și de incertitudinea macroeconomică.

Încredere sporită în activitatea de M&A

Sondajul evidențiază un scenariu favorabil pentru acest an; piața este influențată de un număr mare de tranzacții în curs de desfășurare și de un apetit sporit pentru M&A.

Bogdan Văduva
Partener, Head of Deal Advisory

Cum credeți că va evolua activitatea de M&A din România în următoarele 12 luni?



Începând cu 2016, piața de M&A din România este pe un trend puternic ascendent, care este așteptat să continue și în următoarele 12 luni.

România este o piață atractivă atât pentru investitorii strategici, cât și pentru cei financiari, datorită poziției favorabile în Europa Centrală și de Est (CEE) (este a doua cea mai mare țară din punct de vedere al populației și a avut cea mai rapidă creștere economică din anul 2016 până în prezent), nivelurilor scăzute de impozitare, salariilor competitive și oportunităților semnificative de consolidare a pieței în industrii dinamice.

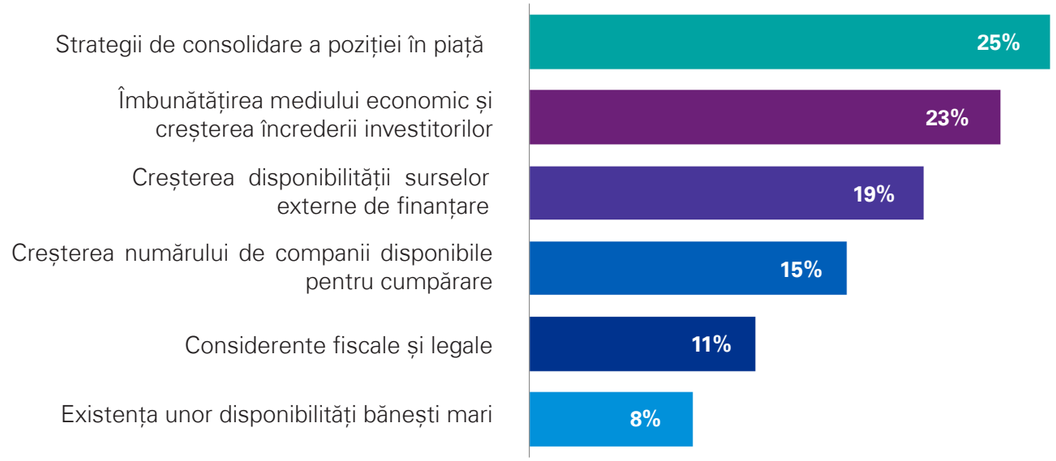
Companiile internaționale se orientează către România în căutarea unei piețe pentru extindere, bazându-se pe creșterea economică sustenabilă și forța calificată de muncă, în timp ce antreprenorii români încep să considere opțiunea M&A ca un mijloc viabil pentru expansiune.

Sustenabilitatea factorilor determinanți pentru piața de M&A

Este probabil cea mai favorabilă perioadă pentru a valorifica o piață emergentă, datorită existenței unui potențial de consolidare a pieței și a unui mediu economic stabil

George Dumitrașcu
Director, Deal Advisory

În opinia dumneavoastră, care vor fi principalii factori determinanți ai activității de tranzacționare în România în următoarele 12 luni?



Întrucât în România sunt foarte multe sectoare fragmentate ce oferă posibilitatea consolidării, este de așteptat ca investitorii strategici să fie cei mai activi pe piața de M&A, în căutarea sinergiilor și îmbunătățirea poziției competitive.

De asemenea, fondurile de investiții consolidează companii locale, transformându-le în campioni locali și regionali.

Mai mult, mediul economic și încrederea investitorilor completează obiectivele de consolidare.

PIB-ul României este prevăzut să crească cu o rată medie de 3,1% din 2020 până în 2024, aproape 1 p.p. peste media CEE și 1,5 p.p. peste media UE, făcând România o piață atractivă pentru investitorii internaționali și locali.

Alți factori care contribuie la crearea de oportunități sunt nivelul scăzut al dobânzilor din România și Europa în general, dar și disponibilitatea alternativelor de finanțare cum ar fi mezzanine sau opțiunile de credit privat.

Achizițiile sunt priorități pe agenda conducerii

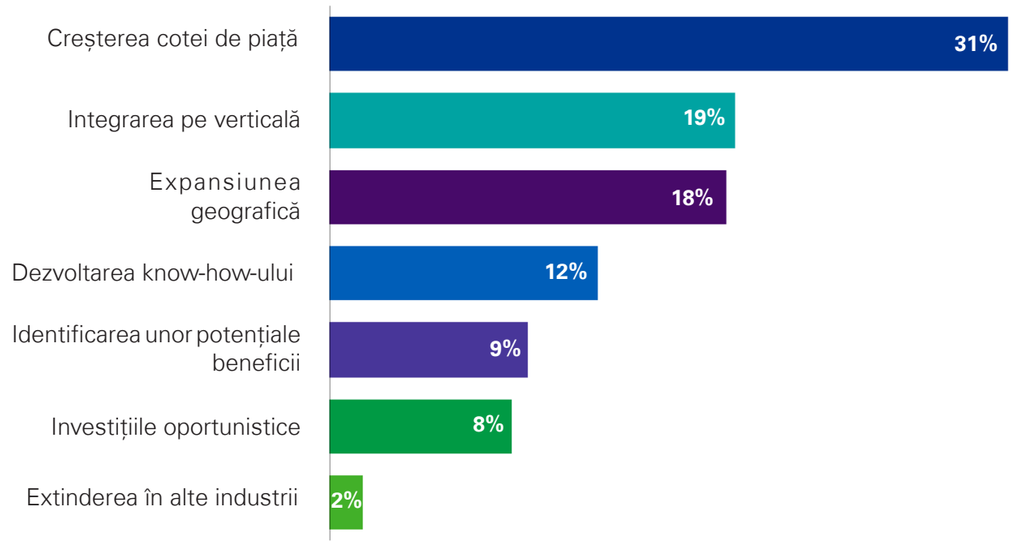
Creșterea diversificată și sustenabilă prin achiziții este de așteptat să fie o direcție strategică cheie în următoarele 12 luni. Creșterea prin achiziții suplimentează creșterea exclusiv organică.

Pe lângă o creștere organică bazată pe o strategie comercială de succes, companiile pot acumula rapid cotă de piață prin achiziții. Astfel, pot obține economii de scară, pot beneficia de diferite ADN-uri și pot deveni mai competitive.

Cumpărătorii sunt motivați atât de integrarea pe orizontală, pentru a-și consolida poziția concurențială și a extrage sinergii, cât și de integrarea pe verticală, pentru a-și îmbunătăți procesele și sistemele, precum și pentru a-și crește eficiența financiară și operațională.

România începe să fie percepută ca o platformă de expansiune regională. Acest fapt se bazează pe poziția sa geopolitică relevantă, mediul politic stabil, predictibilitatea macroeconomică și accesul la numeroase piețe învecinate.

Care considerați că va fi cel mai important obiectiv strategic pentru achiziții în următoarele 12 luni?



Focus pe elementele cheie ale unei tranzacții

Prețul este un aspect important al tranzacției, dar nu singurul.

Primul pas în procesul de M&A este identificarea companiei potrivite.

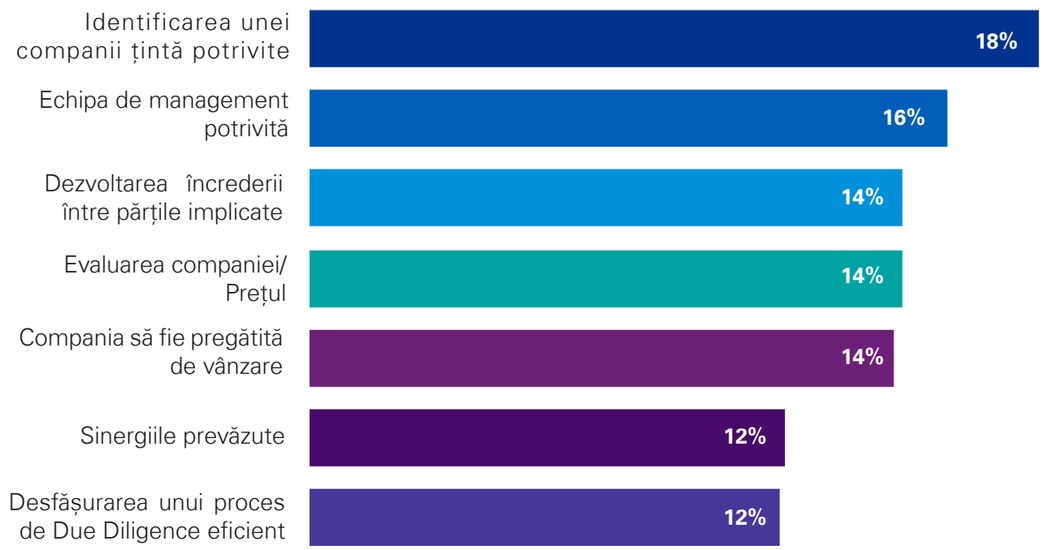
Potrivirea strategică, concentrată pe aspecte calitative, precum portofoliul de produse și de clienți, profilul veniturilor, cota de piață și canalele de distribuție, stârnesc interesul cumpărătorului și creează premisele pentru discuții constructive.

Identificarea echipei optime de management este esențială pentru succesul tranzacției și viitorul companiei.

Încrederea între părți este la rândul său un aspect important al tranzacției, antreprenorii români fiind mai deschiși către investitorii cu care împărtășesc aceeași viziune. Potențialii cumpărători trebuie să demonstreze intențiile de a menține și dezvolta compania în acord cu viziunea fondatorului.

Pregătirea unei companii pentru vânzare este esențială pentru maximizarea beneficiilor, dar și a prețului. Această pregătire vizează următoarele aspecte: strategie comercială, guvernanță corporativă, fiscalitate, raportare financiară, legislație, resurse umane, IT sau procese operaționale.

În opinia dumneavoastră, cât de importanți sunt următorii factori pentru încheierea cu succes a unei tranzacții?



Așteptări echilibrate între sectoarele cheie

Sectorul tehnologiei s-a extins și a atras investitori importanți în ultimii zece ani, urmând ca această tendință ascendentă să se mențină și în viitor.

Richard Perrin
Partener, Head of Advisory

În momentul de față investitorii strategici internaționali din sectorul energetic își reevaluează prezența în România, oferind oportunități pentru încheierea unor tranzacții însemnate în acest sector.

Ovidiu Popescu
Director, Advisory

Ce sectoare credeți că vor fi cele mai active în următoarele 12 luni?

Studiul identifică un număr important de industrii atractive și cu potențial de activitate M&A în 2020.

România este o piață atractivă pentru industria IT, datorită numărului ridicat de furnizori de servicii software și a numărului în continuă creștere de specialiști IT acreditați.

Sectorul medical este în curs de consolidare. Principalii operatori privați din domeniul sănătății au acoperit cu succes insuficiențele structurale ale sectorului public și, prin urmare, s-au dezvoltat rapid atât organic, cât și prin finalizarea a aproximativ 60 de achiziții.

Mai multe companii din domeniul energiei au în vedere vânzarea, stârnind interesul marilor fonduri de infrastructură.

Sectorul bunurilor de larg consum înregistrează o dezvoltare exponențială continuă de-a lungul întregului lanț valoric (producție, transport, logistică, distribuție, retail), susținută de creșteri semnificative ale venitului disponibil.

CEE reprezintă un interes major

Pentru companiile românești, extinderea în afara granițelor, în special în cadrul CEE, reprezintă o oportunitate semnificativă de dezvoltare.

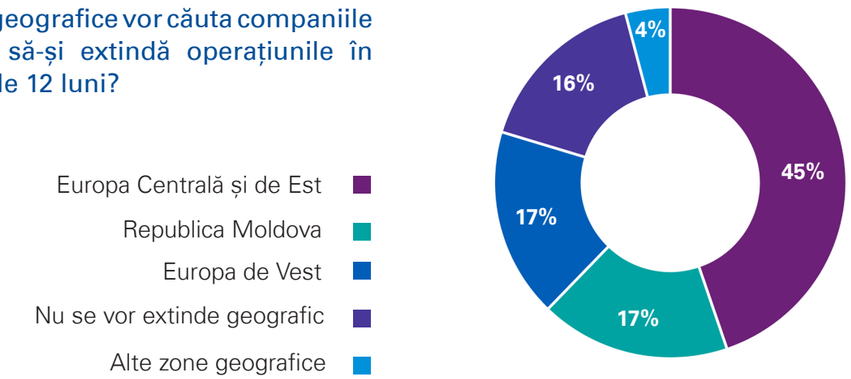
Din punct de vedere al potențialului de investiții, regiunea CEE este considerată una dintre cele mai atractive regiuni în curs de dezvoltare.

În acest sens, pentru a maximiza potențialul de expansiune, companiile românești optează pentru o dezvoltare în regiune, depășind barierele lingvistice și culturale.

Această tendință este accentuată de către fondurile de investiții care implementează strategii de cumpărare și consolidare în cadrul CEE. Prin consolidarea unor lideri de piață, sunt creați jucători cheie în industriile lor la nivel regional, care vor fi vânduți mai departe investitorilor strategici.

Cu toate acestea, există în continuare companii românești care se bucură de oportunitățile de consolidare de pe piața locală și pentru care expansiunea către alte piețe de proximitate este o prioritate secundară. Totuși, așteptarea este ca acest lucru să se schimbe pe termen lung.

În ce zone geografice vor căuta companiile românești să-și extindă operațiunile în următoarele 12 luni?



Profilurile investitorilor

Un interes puternic este observat atât din partea fondurilor de investiții, cât și din partea jucătorilor strategici.

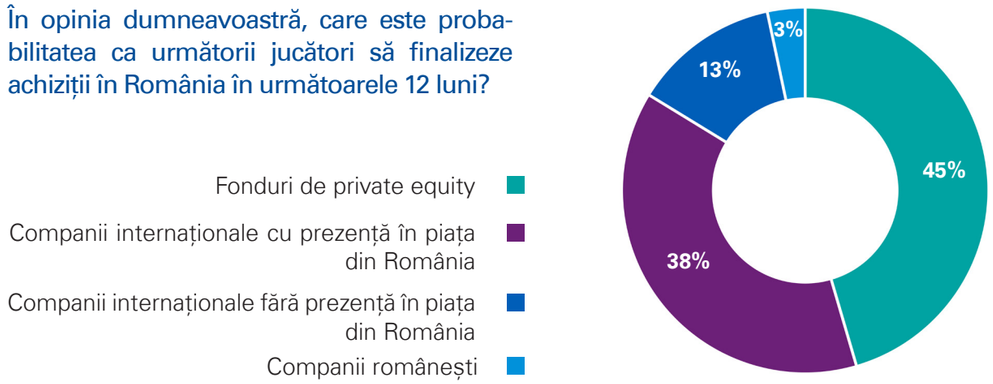
Ne așteptăm la o activitate intensă a fondurilor de investiții pe piața locală, mai ales în industriile bazate pe consum. Pe de o parte, există încredere în mediul local și disponibilitățile financiare necesare achizițiilor. Pe de altă parte, sunt premisele ca investițiile care au ajuns la stadiul de maturitate să fie vândute la cei mai mari multipli înregistrați în ultimii ani.

În același interval de timp, companiile internaționale vor asigura o competitivitate pe partea cumpărătorilor, fie prin intrarea noilor jucători pe piață, fie prin creșterea cotei de piață pentru cei existenți.

Acest lucru are la bază atractivitatea pieței din România, disponibilitatea rezervelor de numerar, a împrumuturilor cu dobândă redusă, precum și posibilitatea de a-și îmbunătăți lanțul valoric existent și de a dobândi cotă de piață.

În acest context, pentru a rămâne relevante, companiile românești încep să prezinte un apetit sporit pentru activitatea M&A.

În opinia dumneavoastră, care este probabilitatea ca următorii jucători să finalizeze achiziții în România în următoarele 12 luni?

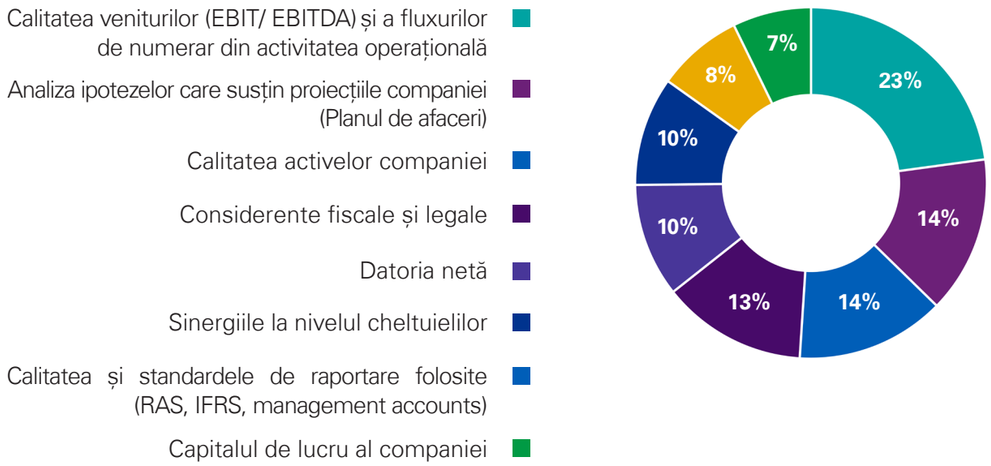


Implicațiile procesului de Due Diligence

In ultimii ani, relevanța procesului de due diligence a crescut, fiind determinată de către complexitatea tot mai mare a tranzacțiilor și de către așteptările clienților noștri. Asistența noastră nu se limitează la raportul de due diligence. Noi lucrăm alături de client pentru a defini mecanismul prețului, precum și pentru a pregăti și a verifica conturile de finalizare ale tranzacției.

Mihai Zoescu
Director, Transaction Services

În opinia dumneavoastră, cât de importante sunt următoarele aspecte ale procesului de Due Diligence pentru încheierea cu succes a tranzacției?



Considerentele fiscale și juridice adresate pe parcursul tranzacției și, implicit, în timpul etapei de due diligence, ajută cumpărătorul să protejeze valoarea agreată a tranzacției.

René Schöb
Partener, Head of Tax & Legal

Etapa de Due Diligence este un pas cheie în procesul de M&A, ce definește termenii tranzacției și evidențiază orice aspecte cu potențial de risc, pentru a fi abordate în documentele aferente tranzacției.

Întrucât valoarea tranzacției este, de obicei, dictată de indicatorul EBITDA al companiei și de fluxurile de numerar prezente sau viitoare, acești indicatori sunt adesea supuși unei analize amănunțite în timpul etapei de Due Diligence:

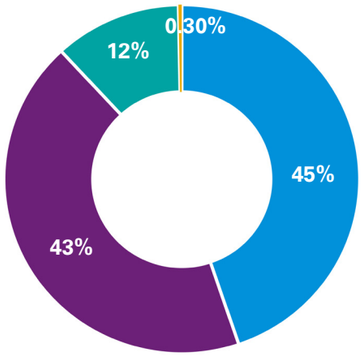
- Veniturile, datoriile nete, și capitalul de lucru net trebuie normalizate pentru a reflecta desfășurarea obișnuită a activității companiei, iar modul în care acestea sunt definite poate avea un impact semnificativ asupra valorii tranzacției;
- Planul de afaceri ar trebui să prezinte așteptările realiste ale managementului în condiții normale ale pieței și ar trebui să fie în concordanță cu performanța istorică;
- Cumpărătorii se așteaptă ca business-urile să fie pe deplin capitalizate, astfel încât investițiile de înlocuire sau de creștere să poată să răspundă nevoii companiei de a menține o bază de active sănătoasă.

Aspectele fiscale și juridice sunt de asemenea importante pentru o tranzacție de succes. În ziua de astăzi, transparența fiscală este o necesitate și trebuie gestionată în mod proactiv. Riscurile fiscale rezultate în urma tranzacțiilor și detectate în etapa de due diligence trebuie să fie abordate cât mai curând posibil. În plus, aspectele juridice definesc limitele tranzacției și protejează investiția cumpărătorului și, în consecință, valoarea agreată a tranzacției.

Nu se distinge o strategie de exit preferată

În cele din urmă, atunci când un antreprenor decide să-și vândă afacerea, natura cumpărătorului devine o problemă secundară.

Laura Toncescu
Partener KPMG
Head of KPMG Legal



Care considerați că va fi strategia de exit preferată de antreprenorii din România în următoarele 12 luni?

- Vânzare către un investitor strategic
- Vânzare către un investitor financiar (fonduri de private equity)
- Ofertă publică inițială
- Vânzarea firmei către managementul actual

Nu a fost indicată nicio preferință de exit între investitorii financiari și cei strategici.

Maximizarea valorii reprezintă cel mai important aspect al finalizării unei tranzacții de succes, indiferent de profilul cumpărătorului. În schimb, valoarea trebuie văzută în conexiune cu termenii tranzacției.

Vânzătorii trebuie să ajungă la un numitor comun cu potențialii cumpărători și să ia în considerare aspecte multiple ale tranzacțiilor, precum exit complet sau parțial, perioade de tranziție, plăți amânate, conturi escrow, și orice alți factori care pot modifica valoarea ulterioară tranzacției.

Majoritatea respondenților nu iau în considerare listarea pe bursa locală drept o strategie de exit. Acest lucru se datorează nivelului ridicat de complexitate a finalizării unui exit complet prin oferte publice ulterioare unei listări inițiale de succes. Majoritatea tranzacțiilor din România reprezintă vânzarea a 100% din acțiunile companiei, în timp ce listările la Bursă sunt de obicei vânzări de pachete minoritare sau majorări de capital.

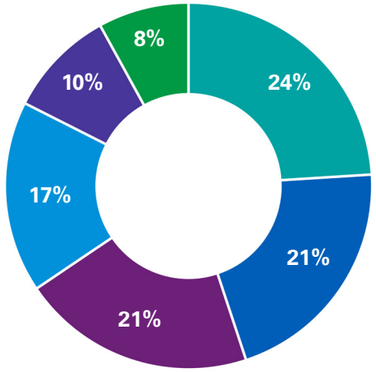
Integrare post-fuziune

Procesul M&A trebuie derulat cu o strategie post-integrare bine definită în prealabil.

George Dumitrașcu
Director, Deal Advisory

În opinia dumneavoastră, cât de importante sunt următoarele provocări în integrarea unei companii achiziționate?

- Depășirea diferențelor culturale/ gestionarea resurselor umane
- Integrarea activităților operaționale și de aprovizionare (supply chain)
- Dependența echipei de management de fostul acționar al companiei
- Fuziunea sistemelor informatice
- Optimizarea fiscală
- Transformări legate de activitatea contabilă și financiară



Integrarea post-fuziune este o problemă corporativă semnificativă, cu rate de succes și eșec comparabile. În acest context, eșecul nu înseamnă că o afacere de succes devine neprofitabilă, ci mai degrabă insuccesul în obținerea sinergiilor identificate și prevăzute în procesul de M&A.

Cumpărătorii ar trebui să se concentreze pe identificarea, prioritizarea și monitorizarea principalilor factori determinanți ce duc la realizarea valorii prevăzute.

De-a lungul timpului, piața din România a înregistrat mari dificultăți în anumite procese de integrare. Cele mai întâlnite cauze sunt diferențele culturale, împreună cu eșecurile semnificative în realizarea unei integrări operaționale complete..

Cu toate acestea, studiul sugerează că integrarea post-tranzacție devine un proces mai ușor atunci când fondatorul rămâne în continuare în cadrul companiei în urma vânzării și este implicat în perioada de tranziție.

Depășirea potențialelor obstacole

În timpul negocierilor, primul obstacol care trebuie gestionat este reprezentat de diferențele dintre așteptările de preț.

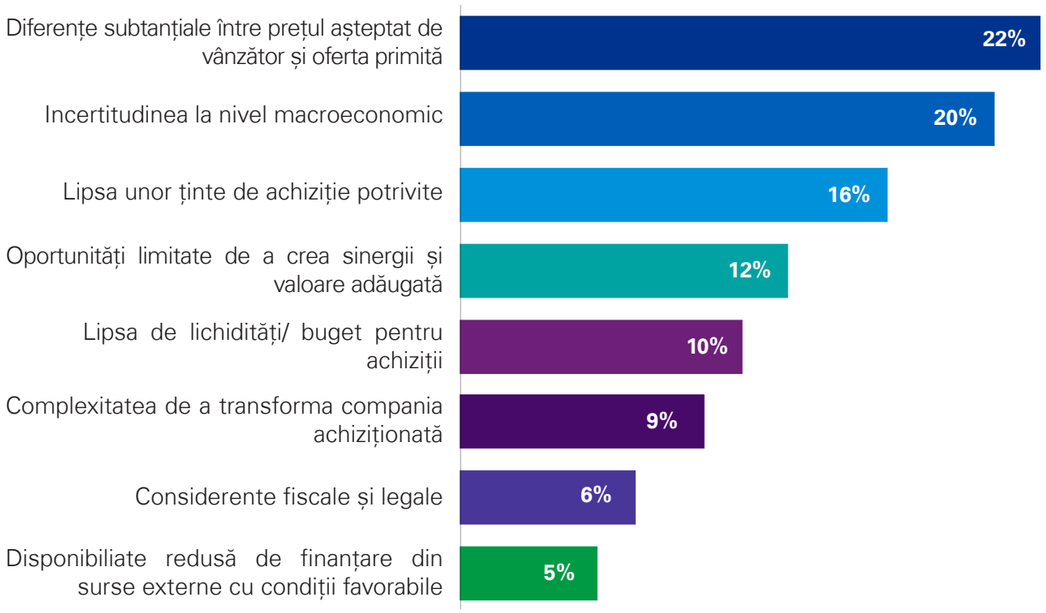
Cosmin Comsa
Manager, Deal Advisory

Diferențele de preț sunt percepute drept principalul inhibitor al succesului unei tranzacții. Pentru diminuarea diferențelor dintre așteptările de preț, recomandăm o viziune holistică a ofertelor atât din perspectiva cumpărătorului, cât și a vânzătorului. Prețul ar trebui evaluat alături de restul termenilor și condițiilor ofertei.

Incertitudinile macroeconomice și particularitățile fiecărei geografii pot genera diferențe substanțiale în multiplii de evaluare chiar și în cadrul aceleiași industrii, rezultând în așteptări diferite asupra prețului între părțile implicate.

Până în prezent, numărul companiilor de dimensiuni considerabile potrivite pentru a face obiectul unei tranzacții a fost redus, România fiind o piață în curs de dezvoltare. Acest aspect este în schimbare, întrucât companiile românești își extind operațiunile, consolidează piața și adoptă o abordare mai corporativă.

Cât de mult considerați că următorii factori vor inhiba activitatea de M&A în următoarele 12 luni?



Contact us

Richard Perrin

Partener, Head of Advisory
T: +40 (372) 377 792
E: rperrin@kpmg.com

Bodgan Văduva

Partener,
Head of Deal Advisory
T: +40 (372) 377 828
E: bvaduva@kpmg.com

George Dumitrașcu

Director, Deal Advisory
T: +40 (372) 377 857
E: gdumitrascu@kpmg.com

București
Victoria Business Park,
Șoseaua București - Ploiești
nr. 69-71, Sector 1, București
013685, Romania
T: +40 (372) 377 800
F: +40 (372) 377 700
E: kpmgro@kpmg.ro
www.kpmg.ro

Cluj Napoca
Vivido Business Center
Strada Alexandru Vaida Voievod,
nr. 16, 400592, Cluj, Romania
T: +40 (372) 377 900
F: +40 (753) 333 800
E: kpmgro@kpmg.ro

Constșana
Blv. Mamaia nr 208,
etajul 4, Constanța,
900540, Romania
T: +40 (756) 070 044
F: +40 (752) 710 044
E: kpmgro@kpmg.ro

Iași Office
Ideo Business Center,
Șoseaua Păcurari nr. 138,
parter, Iași,
700521, Romania
T: +40 (756) 070 048
F: +40 (752) 710 048
E: kpmgro@kpmg.ro

Timișoara
ISHO Offices,
Blv. Take Ionescu nr. 50,
Clădirea A, etajul 7,
300124, Timiș, Romania
T: +40 372 377 999
F: +40 372 377 977
E: kpmgro@kpmg.ro

KPMG in Moldova

Chișinau
Blv. Ștefan cel Mare nr. 171/1
etajul 8, MD-2004, Chișinau
Republica Moldova
T: + 373 (22) 580 580
F: + 373 (22) 540 499
E: kpmg@kpmg.md
www.kpmg.md

kpmg.com/socialmedia

Toate informațiile prezentate au un caracter general şi nu sunt destinate a se adresa condițiilor specifice unei anumite persoane fizice sau juridice. Deşi încercăm să furnizăm informații corecte şi de actualitate, nu există nici o garanție că aceste informații vor fi corecte la data la care sunt primite sau că vor continua să rămână corecte în viitor. Nu trebuie sa se acționeze pe baza acestor informații fără o asistență profesională competentă în urma unei analize atente a circumstanțelor specifice unei anumite situații de fapt.

KPMG si logoul KPMG sunt mărci înregistrate ale KPMG International Cooperative ("KPMG International"), o entitate elvețiană.

© 2020 KPMG Audit S.R.L., o societate cu răspundere limitată de drept român, membră a rețelei de firme independente KPMG afiliate la KPMG International Cooperative („KPMG International"), o entitate elvețiană. Toate drepturile rezervate.
Tipărit în România.