

„Fuziuni și achiziții – acum este momentul”, un eveniment Schoenherr și RBL | Ce ar trebui să știe antreprenorii care vor să atragă investiții de tip private equity sau venture capital în această perioadă?

Pe data de 20 mai 2021, Romanian Business Leaders și firma de avocatura Schoenherr au organizat un eveniment online cu titlul „Fuziuni și achiziții – acum este momentul”. Evenimentul s-a adresat antreprenorilor interesați să atragă investiții de tip private equity (PE) sau venture capital (VC) și a urmarit tendințele actuale în derularea tranzacțiilor în România și în regiune.

Evenimentul a fost moderat de Claudiu Vrînceanu, Project Manager, Scale Out și i-a avut ca invitați pe: **Markus Piuk**, Partener Schoenherr; **Madalina Neagu**, Partener Schoenherr; Bartosz Kwiatkowski, Vicepreședinte Enterprise Investors; Stefan Kalteis, fondator și CEO Kailuana GmbH; Iulian Cîrciumaru, Managing Partner V7 Capital.

Potrivit opiniilor exprimate în timpul evenimentului, acesta este un moment bun pentru a atrage investiții, având în vedere că există interes din partea investitorilor, precum și nivelul ridicat de lichiditate în piață. „Vedem un interes real în piața locală atât din partea investitorilor strategici, cât și a fondurilor PE și VC. Și, pe de altă parte, vedem tot mai mulți antreprenori pregătiți să atragă fonduri de la acești investitori și să se asocieze cu ei”, a declarat Claudiu Vrînceanu în deschiderea evenimentului.

Se observă o polarizare a interesului investitorilor asupra unor sectoare care s-au remarcat prin rezistența la șocul anului anterior și inovație. Bartosz Kwiatkowski a menționat, spre exemplu, e-commerce drept un domeniu care a cunoscut o puternică dezvoltare și de care fondul pe care îl reprezintă este interesat în această perioadă.

Dar, indiferent de sector, fondurile PE și VC se uita la o serie de elemente de care antreprenorii ar trebui să fie conștienți atunci când se pregătesc să atragă o investiție. Conform lui Bartosz Kwiatkowski, Enterprise Investors caută „companii care se pot diferenția cumva”. El a adăugat că „echipa de management a companiei este foarte importantă”, iar acest lucru este aplicabil nu doar în cazul conducerii existente, ci „antreprenorii ar trebui să aibă în vedere că, dacă intenționează să își vândă afacerea și să se retragă, e important să pregătească un eșalon secund de management.”

Iulian Cîrciumaru a menționat că V7 Capital e gata să investească în „companii al căror model de afaceri are un element de inovație.” El a adăugat că fondul este interesat în companii care urmaresc să se extindă la nivel internațional și le-a recomandat antreprenorilor ca, în acest sens, să aibă „un model de afaceri scalabil, care să le permită companiilor lor să abordeze piețe internaționale.”

Referindu-se la modul în care pandemia a influențat piața de fuziuni și achiziții, **Madalina Neagu** a precizat că predicțiile pesimiste ale anului anterior nu s-au materializat, iar piața de fuziuni și achiziții a arătat semne de revenire încă din toamna anului trecut. Ea a menționat că „de fapt, vedem foarte puține tranzacții de fuziuni și achiziții care vizează companii cu dificultăți financiare, și mai degraba mișcări de consolidare a afacerilor și achiziții noi.”

Cei doi avocați **Schoenherr** au susținut că procesul efectiv al derulării tranzacțiilor de fuziuni și achiziții nu s-a schimbat semnificativ în ceea ce privește condițiile contractuale, cu excepția atenției sporite a participanților la tranzacții față de unele clauze menite să protejeze în fața unor schimbări fundamentale ale circumstanțelor inițiale, precum forța majoră, impreviziunea, modificările negative semnificative, după cum a menționat **Markus Piuk**. Ce s-a schimbat sunt canalele de comunicare: „totul se întâmplă la distanță acum, cu aproape zero întâlniri fizice, astfel că vedem tranzacții derulate exclusiv online. Și e un model care funcționează”, a adăugat **Markus Piuk**.

Invitații au vorbit despre puncte cheie în negocieri și principalele elemente care pot duce la eșecul tranzacției, precum și despre cum se pot pregăti antreprenorii pentru a atrage investiții de tip PE sau VC. „Totul se reduce la o bună disciplină în redactarea și păstrarea documentelor companiei, ceea ce ar trebui să fie o preocupare constantă a managementului unei societăți”, a spus **Madalina Neagu**, adăugând că „spre exemplu, pentru antreprenorii din domeniul tehnologiei e important să țină cont de faptul că un cumparator va analiza din toate unghiurile modul în care societatea și-a protejat drepturile de proprietate intelectuală.”

Însă actele nu sunt totul, iar Stefan Kalteis, un antreprenor și investitor cu experiență, spune că antreprenorii trebuie să se asigure că sunt bine pregătiți la momentul la care intra în negocieri cu un investitor. „Analiza juridică de tip due diligence este un instrument util pentru investitori în a confirma că au luat o decizie de investiții bună, însă acea decizie e luată deja la momentul derulării acestei analize. E important ca antreprenorii să se pregătească pentru discuția cu investitorul referitoare la termenii comerciali, iar pentru asta e util să dedice timp înțelegerii așteptărilor cumparatorului și a modului în care se pot pregăti pentru ele.”

O altă temă abordată s-a referit la schimbări recente în profilul investitorilor, iar **Markus Piuk** a vorbit despre companiile de achiziții cu scop special (SPAC) și cum e de așteptat că vor influența acestea tranzacțiile de fuziuni și achiziții, pe viitor.

Schoenherr este o firmă regională de avocatură, activă în Europa Centrală și de Est și Europa de Sud-Est, unde operează 15 birouri. Firma este prezentă în România de 25 de ani, oferind servicii de asistență juridică în principalele arii de practică relevante pentru activitatea companiilor locale și multinaționale. Schoenherr este cotată de toate marile organisme internaționale de cercetare a pieței de avocatură (Chambers and Partners, Legal500, IFLR1000) pentru activitatea în domeniul corporate/M&A.

Fundația **Romanian Business Leaders** este o comunitate de antreprenori, manageri și profesioniști români din diverse domenii. Ceea ce ne unește este dorința de a contribui la un bine public dincolo de interesele de companie, industrie sau domeniu. Credem că România va fi o țară mai bună pentru business atunci când va deveni o țară mai bună pentru oamenii ei.