

Avocații KPMG Legal – Toncescu și Asociații au în derulare în jur de zece proiecte de achiziții, aflate în diferite stadii ale procesului și gestionează în prezent cinci mandate de fuziuni și divizari, incluzând o fuziune transfrontalieră. Laura Toncescu, (Managing Partner): Se observa în ultimul timp o concentrare a cererilor de consultanță pentru tranzacții de M&A din partea celor care au deja experiența pe piața din Europa, spre deosebire de anii trecuți când apetitul pentru risc era mai mare și, prin urmare, clienții proveneau și din alte regiuni



Chiar dacă provocările continuă să persiste, în lunile scurse din anul 2024 s-a putut observa faptul că proiectele de fuziuni și achiziții au început să redevină atractive. Mediul de afaceri își urmarește planurile de dezvoltare, în ciuda incertitudinilor geopolitice și a condițiilor economice „mișcătoare” înregistrate atât în plan intern, cât și la nivel global. Cu toate acestea, cea care domina totul este prudența, fiind evident faptul că s-au schimbat atât ritmul, cât și amploarea proiectelor de fuziuni și achiziții. „Pe de o parte, investitorii au devenit mai precauți pe parcursul procesului de due-diligence, dar și în timpul negocierilor, iar, pe de altă parte, procesul de autorizare a investițiilor straine directe a schimbat radical dinamica tranzacțiilor, implicând o planificare mai atentă a tranzacțiilor, dar și un timp mai îndelungat până la finalizarea acestora”, explică [Laura Toncescu](#), *Partner KPMG, Head of KPMG Legal – Toncescu și Asociații*.

Și în această nouă dinamica, avocații sunt optimiști, considerând că proiectele de fuziuni și achiziții își vor continua traiectoria de redresare și creștere, atât ca frecvență, cât și ca valoare, piața fiind în continuare ofertantă pentru companiile și investitorii care s-au putut adapta schimbărilor și care urmăresc tranzacții strategice.

De altfel, anul 2024 a debutat pentru echipa KPMG cu un număr mare de cereri de consultanță pentru tranzacții de fuziuni și achiziții, demonstrând tendința de creștere a pieței comparativ cu anul 2023 și revenirea României în orizontul investitorilor, care continuă să fie diversă, de la persoane fizice la cumpărători strategici și fonduri de investiții. „Având în vedere asocierea cu rețeaua internațională KPMG, clienții noștri sunt foarte variați, însă se observă în ultimul timp o concentrare a cererilor de consultanță pentru tranzacții de fuziuni și achiziții din partea celor care au deja experiența pe piața din Europa, spre deosebire de anii trecuți când apetitul pentru risc era mai mare și, prin urmare, clienții proveneau și din alte regiuni”, precizează **Laura Toncescu**.

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

2023: Peste douazeci de proiecte de achiziții și peste zece fuziuni și divizari

Experții au în derulare în jur de zece proiecte de achiziții, aflate în diferite stadii ale procesului, de la etapa de due diligence, negociere și semnare a contractelor și pâna la perioada premergătoare finalizării.

„Domeniile în care suntem implicați sunt foarte diverse, de la zona de energie regenerabilă, agribusiness la cea de retail, fără a lăsa la urmă domeniul tehnologic unde resimțim o creștere semnificativă a activității din perspectiva investițiilor. De asemenea, societatea noastră de avocatură gestionează în prezent cinci mandate de fuziuni și divizari, incluzând o fuziune transfrontalieră. Ne așteptăm ca o mare parte dintre proiectele menționate să fie finalizate până la jumătatea anului, iar cele mai complexe, cu implicații semnificative pe mai multe segmente, atât operațional și comercial, cât și juridic, estimăm ca vor fi finalizate până la finalul anului”, detaliază [Dragoș Iamandoiu](#), *Counsel în cadrul KPMG Legal-Toncescu și Asociații*.

Practic, este continuată activitatea din 2023, atunci când firma de avocatură a fost implicată în peste douazeci de proiecte de achiziții și peste zece fuziuni și divizari, dintre care au fost integral finalizate aproximativ zece mandate de achiziții și patru fuziuni și divizari. „Deși unele achiziții au fost abandonate, ca urmare a procesului de due-diligence restul mandatelor continuă și în acest an, în principal cu etapa premergătoare finalizării și implementarea efectivă în cazul proiectelor de achiziții și, de asemenea, cu etapa a doua a proceselor de fuziuni și divizari. Acestor proiecte li se adaugă și mandatele noi care ne-au fost încredințate la începutul acestui an”, punctează **Dragoș Iamandoiu**.

Printre cele mai importante proiecte finalizate în anul 2023 se remarcă asistența acordată EOS Group în achiziția unui portofoliu de credite neperformante. În acest dosar, avocații au asistat clientul în achiziția unui portofoliu de credite neperformante garantate de la OTP Factoring, fiind implicați în procesul de due diligence, dar și în toate etapele tranzacției, inclusiv în procesul de negociere. Tranzacția s-a finalizat cu succes în iunie 2023.

Echipa KPMG a oferit asistență și Turpaz Industries în achiziția Aromatique Food. Turpaz Industries este un producător israelian de arome și parfumuri, având o experiență de peste 40 de ani în crearea de compuși și ingrediente personalizate. În urma acestei tranzacții, Aromatique a fost integrată în grupul de societăți Turpaz, scopul final fiind extinderea portofoliului de produse și lărgirea piețelor pe care acționează.

Un alt proiect finalizat cu succes a fost cel care a vizat asistența acordată fondului Bancroft (acționar Dumagas Transport SA) în vânzarea întregului pachet de acțiuni deținut în Dumagas către fondul Omnia Capital. Tranzacția a marcat exit-ul Bancroft Fund din România, după mai bine de trei decenii de activitate pe piața de M&A din România.

Un proiect major a fost și cel în care avocații au acordat consultanța asociaților grupului White Image în vânzarea unui pachet de părți sociale reprezentând 75% din capitalul celor două societăți din grup către Mediapost Hit Mail SA, o societate controlată de Poșta Franceză.

„În general, clienții cărora le acordăm asistență în proiecte de fuziuni și achiziții ne contactează direct, fie în urma experienței anterioare pe care au avut-o cu noi pe alte proiecte, fie ca urmare a recomandărilor primite de la alți clienți de-ai noștri, aspect care ne onorează și demonstrează calitatea asistenței noastre și a relațiilor pe care le construim cu clienții. Fiind într-un continuu proces de dezvoltare și creștere, încercăm în mod constant să ne extindem portofoliul de clienți, organizând întâlniri tematice cu potențiali clienți și participând inclusiv la procese competitive de selecție. Mai mult, afilierea la rețeaua internațională și locală KPMG ne oferă permanent acces la noi proiecte, la care lucrăm în echipe integrate, fie cu colegi din alte jurisdicții, fie cu colegii noștri din cadrul

KPMG Tax și KPMG Advisory Romania”, menționează **Laura Toncescu**.

În ceea ce privește stabilirea onorariilor din proiectele de fuziuni și achiziții, avocatul subliniază faptul că instabilitatea din toate domeniile de activitate a avut și continua să aibă o influență inclusiv în legătura cu acest aspect, în cazul negocierilor, fiecare entitate încercând să își prezerve interesele și să acționeze prudent, în sensul eficientizării costurilor. „Data fiind complexitatea unui mandat de fuziuni și achiziții și perioada de timp îndelungată dedicată acestuia, de cele mai multe ori onorariile sunt plafonate la o sumă determinată, însă defalcate pe etape ale proiectului (due diligence, pregătirea și negocierea documentelor de tranzacție, asistența privind finalizarea tranzacției, asistența pe aspectele de concurență, asistența post-finalizare etc), care acopera activități specifice tipului de proiect. Considerăm că aceasta abordare va continua și în perioada următoare, fiind o soluție care oferă vizibilitate din acest punct de vedere atât din perspectiva clientului, cât și a noastră”, adaugă interlocutoarea ^{Biz}**Lawyer**.

La nivelul KPMG Legal, Departamentul de drept societar, fuziuni și achiziții este compus din șapte avocați. *Laura Toncescu*, partenerul coordonator al KPMG Legal – Toncescu și Asociații, asigură de asemenea coordonarea departamentului și a tuturor proiectelor din această practică, împreună cu *Dragoș Iamandoiu*, Counsel, în proiecte fiind implicați ca manageri coordonatori *Sandra Frunzulica* și *Andreea Livița*.

„În timp ce avocații de fuziuni și achiziții sunt implicați pe tot parcursul unui proiect, de la etapa de due diligence și până la finalizarea și implementarea efectivă a acestuia, echipa este completată de avocați specializați în domeniile adiacente, precum Competition, Real Estate, Financing, Employment, Intellectual Property, și IT, în funcție de nevoile specifice fiecărui mandat, astfel încât, echipele alocate proiectelor complexe de achiziții pot fi alcătuite din până la douăzeci de avocați, sub coordonarea avocaților de fuziuni și achiziții. De asemenea, un avantaj semnificativ este că avocații noștri lucrează cu ușurință în echipe integrate împreună cu consultanții KPMG Advisory și KPMG Tax reușind astfel să aibă o perspectivă holistică asupra proiectelor în care sunt implicați”, susține **Laura Toncescu**.

Opiniile unor profesioniști care ocupă poziții de top în departamentele juridice ale unor companii importante, pe platforma www.in-houselegal.ro. Urmărește temele dezvoltate de avocați sau membri ai comunității *In-houseLegal* și propune subiecte.

Aspecte importante în proiectele de fuziuni și achiziții

Analizele făcute de avocați indică faptul că, atunci când cumpărătorii sunt interesați de achiziția unei societăți țintă, iau în considerare numeroși factori pentru a-i evalua valoarea și potențialele riscuri și pentru a decide în final cu privire la achiziție. „În funcție de obiectivele strategice ale cumpărătorilor, pe lângă performanța financiară, poziția pe piață, activele deținute și eficiența operațională, aceștia acordă o atenție sporită reputației și potențialului de dezvoltare al societății țintă, posibilității de consolidare a pieței în sectoarele în care operează și capacitatea societății țintă de a deveni lider regional”, argumentează **Dragoș Iamandoiu**.

Odată ce detaliile principale ale achiziției sunt convenite, părțile sunt extrem de atente la garanțiile și indemnizațiile acordate în legătura cu aspectele cheie, în funcție de specificul activității și industria societății țintă,

cum ar fi titlul de proprietate asupra părților sociale/acțiunilor, aspecte fiscale, conformitatea cu legislația muncii, conformitatea cu cerințele legale de reglementare și autorizare, IP & IT, conformitate din perspectiva GDPR etc. „În general, procesul de due diligence reprezintă un pas foarte important pentru procesul ulterior de redactare a contractului de vânzare, pentru că aceasta ne oferă posibilitatea de a înțelege procesele societății țintă și aspectele indispensabile activității acesteia, precum și potențiale vulnerabilități, care ulterior vor fi protejate prin clauze specifice în contractul de vânzare”, amintește **Laura Toncescu**.

Avocații KPMG se așteaptă ca, pe parcursul acestui an, să se înregistreze o creștere susținută a proiectelor de fuziuni și achiziții în sectorul energiei regenerabile, în acord cu trendul global. Totodată, anticipează creștere și în IT/tehnologie, având în vedere accentul din ce în ce mai mare pus pe tehnologiile noi și soluțiile integrate care pot fi incluse în platforme regionale. De asemenea, ei sunt de părere că și în sectorul bancar va continua trendul de consolidare. Așteptări similare există și în legătură cu alte sectoare care și-au dovedit sustenabilitatea și potențialul de creștere. În această categorie intră sectorul medical și FMCG, piața românească fiind în continuare relevantă și atractivă în domeniile acestea de activitate.