

Ημερομηνία:

02 Δεκεμβρίου 2021

Υπεύθυνος επικοινωνίας:

Κάλλια Μυλωνάκη

Τηλ: 210 8114386

e-mail: kallia.mylonaki@pwc.com

Έρευνα της PwC “Doing the right deals” : Η συμβατότητα των επιχειρησιακών δεξιοτήτων αποτελεί βασικό παράγοντα επιτυχίας για τις εξαγορές & συγχωνεύσεις

Η συμβατότητα των επιχειρησιακών δεξιοτήτων μεταξύ του αγοραστή και της εταιρείας στόχου αποτελεί κλειδί για την επίτευξη μιας συναλλαγής με υψηλές αποδόσεις, σύμφωνα με τη νέα έρευνα [Doing the right deals](#) της PwC σε δείγμα 800 εταιρικών εξαγορών. Σύμφωνα με τη μελέτη, οι συναλλαγές που έγιναν με γνώμονα τη συμβατότητα επιχειρησιακών δεξιοτήτων οδήγησαν σε καλύτερες αποδόσεις της τάξης του 14,2% (συνολική απόδοση μετόχων - TSR) σε σύγκριση με συναλλαγές, όπου δεν υπήρχε συμβατότητα δεξιοτήτων.

Η έρευνα εξετάζει τις 50 μεγαλύτερες συναλλαγές εισηγμένων αγοραστών σε 16 κλάδους και εντοπίζει τους παράγοντες που είχαν θετική επίδραση στα οικονομικά τους αποτελέσματα, όπως αυτά αποτυπώνονται στο ετήσιο TSR.

Ο όρος “επιχειρησιακές δεξιότητες” περιλαμβάνει / αναφέρεται στον συνδυασμό των διαδικασιών, των εργαλείων, των τεχνολογιών, των δυνατοτήτων και των συμπεριφορών, που συνθέτουν τη μοναδική αξία που παράγει μια εταιρεία για τους πελάτες της.

Στο πλαίσιο της έρευνας, εντοπίστηκαν δύο είδη συναλλαγών που κατέγραψαν καλύτερες αποδόσεις από το μέσο όρο της αγοράς: συναλλαγές ενίσχυσης των επιχειρησιακών δεξιοτήτων - κατα τις οποίες ο αγοραστής αποκτά μια εταιρεία για να αποκομίσει μια δεξιότητα που χρειάζεται - και συναλλαγές αξιοποίησης δεξιοτήτων - κατα τις οποίες ο αγοραστής χρησιμοποιεί τις δικές του δεξιότητες για να παράξει αξία από την εταιρεία-στόχο. Τέτοιου είδους συναλλαγές αποτελούν πραγματικές «μηχανές» δημιουργίας αξίας, επιτυγχάνοντας μέσο ετήσιο TSR 3,3% υψηλότερο από τους δείκτες της τοπικής αγοράς. Στον αντίποδα, οι συναλλαγές περιορισμένης συμβατότητας κατέγραψαν μέσο ετήσιο TSR -10,9% χαμηλότερο σε σύγκριση με τους δείκτες της τοπικής αγοράς.

Η μελέτη έδειξε ότι το 73% των 800 μεγαλύτερων συναλλαγών που πραγματοποιήθηκαν στο διάστημα 2010 - 2018, έγιναν με γνώμονα τη συμβατότητα των επιχειρησιακών δεξιοτήτων ενώ το 27% ήταν συναλλαγές περιορισμένης συμβατότητας. Σύμφωνα με την ίδια μελέτη για κάθε δολάριο που δαπανήθηκε σε Εξαγορές & Συγχωνεύσεις, περίπου το 25% κατευθύνθηκε σε συναλλαγές περιορισμένης συμβατότητας οι οποίες σε πολλές περιπτώσεις κατέστρεψαν μετοχική αξία.

Ο **Alastair Rimmer, Global Deals Strategy Leader της PwC HB**, αναφέρει: «Η ανάλυσή μας επιβεβαιώνει ότι οι συναλλαγές όπου ο αγοραστής εστιάζει είτε στην ενίσχυση των επιχειρησιακών του δεξιοτήτων είτε



στην αξιοποίηση των δικών του επιχειρησιακών δεξιοτήτων προσβλέποντας στη βελτίωση της εταιρείας-στόχου, μπορούν να οδηγήσουν σε σημαντική αύξηση του TSR. Η δημιουργία αξίας από μια συναλλαγή δεν καθορίζεται μόνο από στόχους όπως είναι η εδραίωση στην αγορά, η διαφοροποίηση ή η είσοδος σε νέες αγορές. Αυτό που προέχει είναι η ισχυρή συμβατότητα των δεξιοτήτων μεταξύ αγοραστή και εταιρείας στόχου».

Η συμβατότητα δεξιοτήτων παράγει μετοχική αξία σε όλους τους κλάδους

Το πλεονέκτημα της συμβατότητας επιβεβαιώθηκε και στους 16 κλάδους που μελετήθηκαν. Το μερίδιο των συναλλαγών με χαρακτηριστικά συμβατότητας ήταν υψηλότερο σε κλάδους όπως η φαρμακοβιομηχανία & οι βιοεπιστήμες (92%), όπου συχνά συνδυάζονται η δυνατότητα μιας εταιρείας να καινοτομεί με το πλεονέκτημα μιας άλλης στη διανομή. Άλλοι κλάδοι πρωταθλητές ήταν οι υπηρεσίες υγείας και οι τηλεπικοινωνίες (και οι δύο με ποσοστό 90%) και η αυτοκινητοβιομηχανία (86%).

Οι συναλλαγές περιορισμένης συμβατότητας παρατηρήθηκαν στον κλάδο πετρελαίου & φυσικού αερίου (62%), όπου κυρίαρχο ρόλο παίζει η εξαγορά περιουσιακών στοιχείων, πέρα από την συμβατότητα των δεξιοτήτων.

Σύμφωνα με την ανάλυση, η στρατηγική πρόθεση μιας συναλλαγής, όπως συνήθως ορίζεται στις εταιρικές ανακοινώσεις και στις ρυθμιστικές καταχωρίσεις, έχει ελάχιστο ή και καθόλου αντίκτυπο στη δημιουργία αξίας. Χαρακτηριστικό είναι το παράδειγμα των συναλλαγών που πραγματοποιήθηκαν με στόχο τη γεωγραφική εξάπλωση οι οποίες σημείωσαν τις χαμηλότερες αποδόσεις, κυρίως επειδή σε ποσοστό 34% ήταν συναλλαγές περιορισμένης συμβατότητας.

Μετατόπιση Εξαγορών & Συγχωνεύσεων λόγω COVID-19

Περισσότερο από ποτέ, οι εταιρείες πρέπει να είναι ξεκάθαρες στον προσδιορισμό των επιχειρησιακών δεξιοτήτων τους που μπορούν να χρησιμοποιήσουν επιτυχώς αλλά και στα κενά επιχειρησιακών δεξιοτήτων που χρειάζεται να συμπληρώσουν.

Ο Γιώργος Μακρυπίδης, Partner και Επικεφαλής του Corporate Finance της PwC Ελλάδας δηλώνει:
«Όλο και περισσότερο βλέπουμε τους πελάτες μας να εξετάζουν και να ολοκληρώνουν συναλλαγές με γνώμονα τη διεύρυνση των δεξιοτήτων τους και τις συνέργειες που μπορούν να ξεκλειδώσουν. Αρκετές φορές μάλιστα, είναι διατεθειμένοι, να προσφέρουν μέρος της επιπλέον αξίας που προκύπτει, ως τίμημα, προκειμένου να ενισχύσουν την ανταγωνιστικότητά τους. Οι υπηρεσίες που παρέχουμε είναι μεγαλύτερου εύρους αφού οι επενδυτές αναλύουν περισσότερες πτυχές των εταιρειών στόχων και εξετάζουν πιο ενδελεχώς πτυχές της συμβατότητας μεταξύ των δύο εταιρειών».

Τέλος

Σημειώσεις για τους συντάκτες

Σχετικά με την έρευνα



Η PwC εξέτασε 800 συναλλαγές που ολοκληρώθηκαν μεταξύ 2010 και 2018 - με τις 50 μεγαλύτερες συναλλαγές να αφορούν εισηγμένους αγοραστές σε 16 κλάδους. Οι συναλλαγές αξιολογήθηκαν μέσω του πρίσματος των δεξιοτήτων, για τον καθορισμό των παραγόντων που βοήθησαν στην επίτευξη της υψηλότερης συνολικής ετήσιας απόδοσης μετόχων (TSR). Η εξέταση μας βασίστηκε σε έρευνα (που περιελάμβανε τον εντοπισμό των εξαγορών και την ανάλυση της απόδοσης των συναλλαγών) που πραγματοποιήθηκε από το Bayes Business School of City του Πανεπιστημίου του Λονδίνου (πρώην Cass Business School). Για την μέτρηση της επιτυχίας μιας συναλλαγής, οι συντάκτες της έκθεσης καθόρισαν το ετήσιο TSR του αγοραστή στην διάρκεια μιας περιόδου που ξεκινά ακριβώς πριν την ανακοίνωση της συναλλαγής έως έναν χρόνο μετά το κλείσιμο της συναλλαγής, σε σύγκριση με την απόδοση του κορυφαίου δείκτη της τοπικής αγοράς κατά την ίδια χρονική περίοδο.

Σχετικά με την PwC

Στην PwC, στόχος μας είναι η δημιουργία κλίματος εμπιστοσύνης στην κοινωνία και η επίλυση σημαντικών προβλημάτων. Είμαστε ένα δίκτυο εταιρειών σε 156 χώρες με περισσότερα από 295.000 στελέχη που δεσμεύονται να παραδίδουν ποιοτικό έργο στις ελεγκτικές, φορολογικές και συμβουλευτικές υπηρεσίες που αναλαμβάνουν. Πείτε μας τι έχει αξία για σας και μάθετε ακόμα περισσότερα στην ιστοσελίδα μας www.pwc.com.

Η επωνυμία PwC αναφέρεται στο δίκτυο των εταιρειών μελών και/ή σε μία ή περισσότερες από τις εταιρείες μέλη, κάθε μία από τις οποίες αποτελεί μια ξεχωριστή νομική οντότητα. Για περισσότερες πληροφορίες, παρακαλούμε επισκεφθείτε το www.pwc.com/structure.

© 2021 PwC. Με επιφύλαξη όλων των νόμιμων δικαιωμάτων