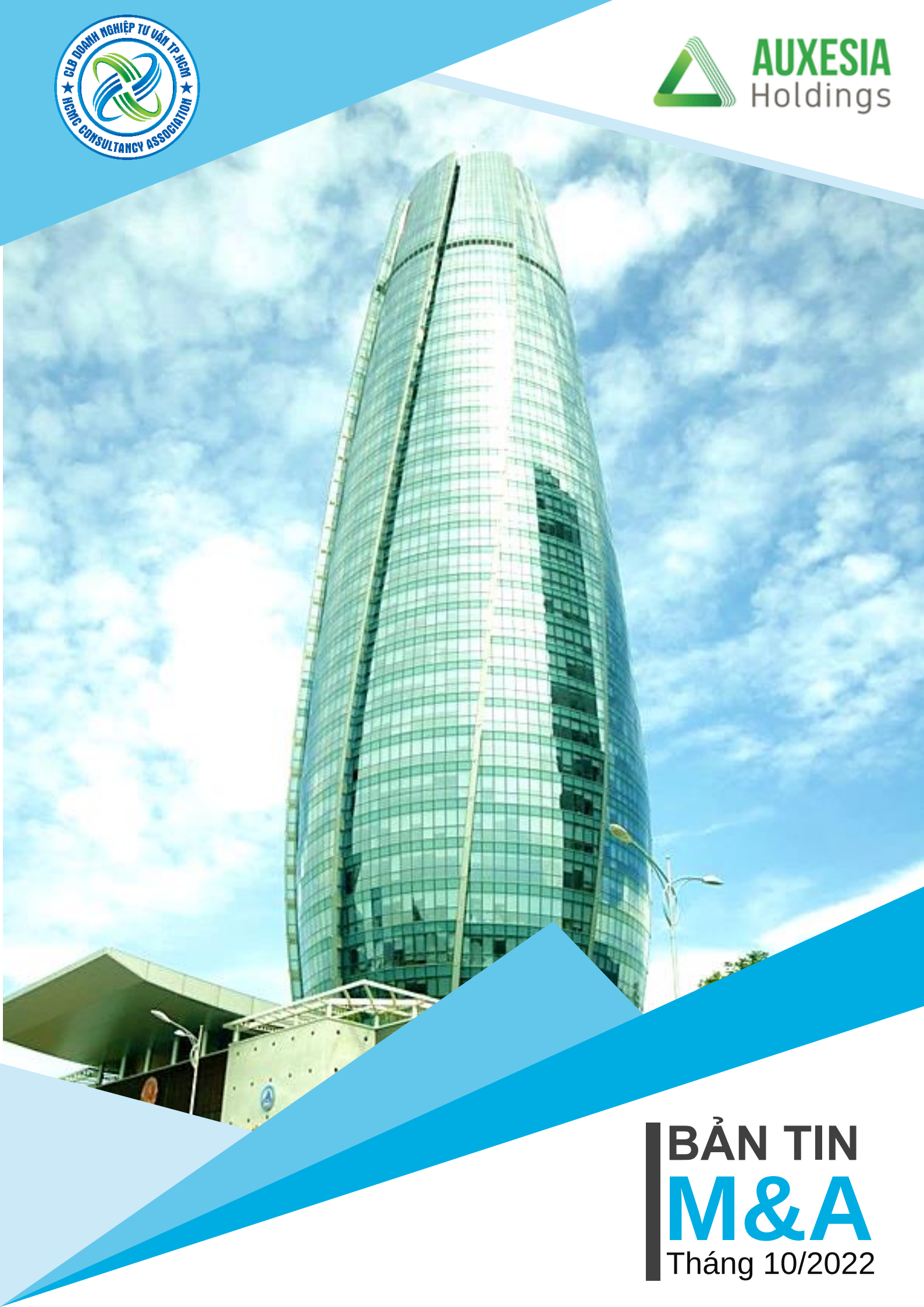


BẢN TIN M&A

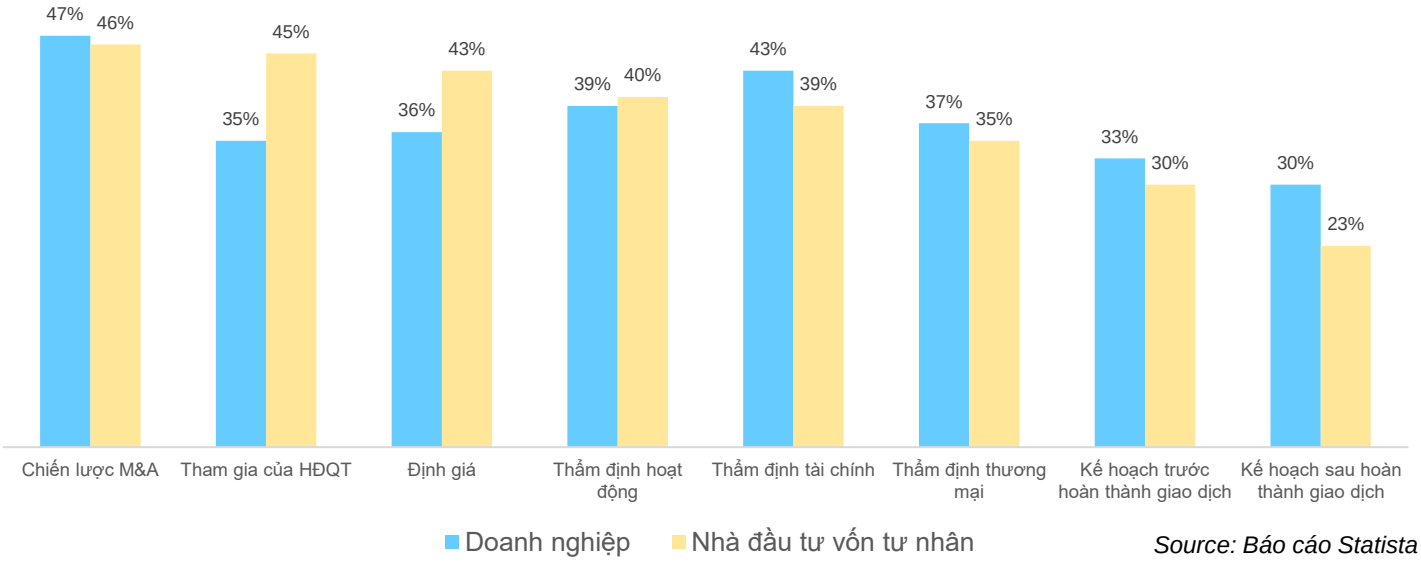
Tháng 10/2022

MỤC LỤC

1. ĐIỂM TIN 3
2. THƯƠNG VỤ M&A NỔI BẬT 4
3. THƯƠNG VỤ KHÁC 12

MỘT THƯƠNG VỤ M&A THÀNH CÔNG CẦN NHỮNG YẾU TỐ NÀO

Báo cáo khảo sát của Statista tiến hành vào năm 2021 đã đưa ra 8 yếu tố quan trọng hàng đầu mà các doanh nghiệp cần để có một thương vụ M&A thành công là: Chiến lược M&A chi tiết; Sự tham gia của các thành viên Hội đồng quản trị ("HĐQT"); Định giá doanh nghiệp hợp lý với tình hình giao dịch trên thị trường; Thẩm định hồ sơ pháp lý và hoạt động; Thẩm định báo cáo tài chính – kế toán - thuế; Thẩm định các hoạt động thương mại của doanh nghiệp; Kế hoạch trước khi hoàn thành giao dịch bao gồm thương lượng các điều khoản hợp đồng chuyển nhượng cổ phần, góp vốn, thỏa thuận hợp tác giữa các cổ đông, điều lệ doanh nghiệp,…; Và kế hoạch sau khi hoàn thành giao dịch như thực hiện bàn giao hoặc tiếp nhận hoạt động doanh nghiệp của các cổ đông mới,….



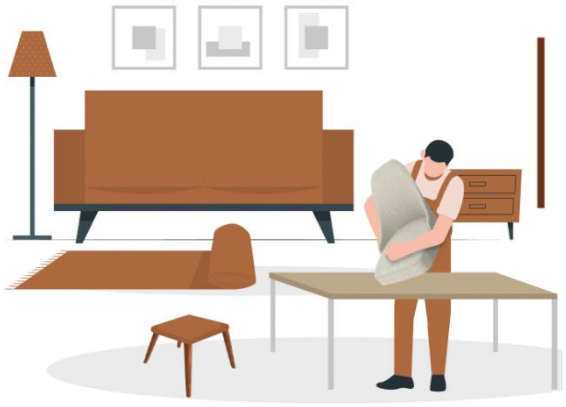
Source: Báo cáo Statista

Đối với các nhà đầu tư vốn tư nhân, các yếu tố quan trọng giúp một thương vụ M&A thành công chính là chiến lược M&A, sự tham gia của các thành viên HĐQT, và định giá giá trị doanh nghiệp với 46%, 45% và 43% số lượng nhà đầu tư tham gia khảo sát lựa chọn. Sự tham gia của HĐQT trong chiến lược M&A của doanh nghiệp được đánh giá cao vì nhà đầu tư muốn tránh những rủi ro mâu thuẫn hoặc tranh chấp giữa các thành viên HĐQT, ảnh hưởng đến khả năng thành công của giao dịch. Bên cạnh đó, một mức giá giao dịch hợp lý cũng là yếu tố quan trọng thể hiện sự chuẩn bị kỹ lưỡng và nhìn nhận đa chiều của các chủ sở hữu doanh nghiệp về tình hình hoạt động kinh doanh cũng như tiềm năng của doanh nghiệp trong tương lai; đồng thời cho thấy doanh nghiệp đã có sự chuẩn bị chu đáo để làm việc với các nhà đầu tư.

Một thương vụ M&A đòi hỏi nhiều yếu tố cần thiết để thành công từ khâu chuẩn bị, thực hiện và hậu giao dịch. Một kế hoạch M&A chi tiết sẽ giúp tỷ lệ thành công của thương vụ M&A cao hơn. Tuy nhiên, để lập được kế hoạch M&A chi tiết, phù hợp với tình hình và nguồn lực của doanh nghiệp, đặc tính thương vụ giao dịch thì doanh nghiệp cần những người có kinh nghiệm hoặc chuyên gia để tư vấn và đưa ra một kế hoạch thực hiện giao dịch M&A một cách hiệu quả, đồng hành và hỗ trợ doanh nghiệp trong suốt quá trình thực hiện thương vụ M&A..

THƯƠNG VỤ M&A NỔI BẬT

NOVAGROUP ÂM THẦM THÂU TÓM THƯƠNG HIỆU NỘI THẤT BAYA



TÓM TẮT THƯƠNG VỤ

Ngày công bố	06-10-2022
Bên mua	Nova Capital Partners
Bên bán	CTCP Nội thất Baya
Hình thức	N/A
Tỷ lệ	N/A
Giá trị	N/A

Mục đích: Mở rộng hệ sinh thái NovaGroup

baya
Biến ngôi nhà thành tổ ấm

Bên bán: CTCP Nội thất Baya

Baya tiền thân là thương hiệu nội thất Uma, hiện do CTCP Nội thất Baya vận hành. Baya đang có 11 cửa hàng trên khắp cả nước. Riêng tại khu vực miền Nam, đã có 2 cửa hàng Baya đặt tại khu NovaWorld Phan Thiết (Bình Thuận) và NovaWorld Hồ Tràm (Bà Rịa – Vũng Tàu). Dải sản phẩm của hệ thống này khá đa dạng, từ nội thất gỗ, sofa, ghế thư giãn đến đồ trang trí, đồ dùng vải, dụng cụ nhà bếp…Tùy theo chức năng, giá thành sản phẩm của Baya bao rộng nhiều phân khúc, từ vài trăm nghìn đến vài chục triệu đồng.

NOVA CAPITAL PARTNERS

Bên mua: Nova Capital Partners

Nova Capital Partners là Tổng công ty đầu tư hoạt động chính trong mảng M&A, quản lý sau M&A và tư vấn kinh doanh, định hướng chiến lược kinh doanh cho NovaGroup.

Thông tin về thương vụ chưa được thông báo chính thức; tuy nhiên, trên trang web Nova Capital Partners đã xuất hiện thêm thương hiệu mới là Baya.

VULCAN CAPITAL ĐẦU TƯ VÀO NỀN TẢNG DẠY HỌC TRỰC TUYẾN MARATHON

TÓM TẮT THƯƠNG VỤ

Ngày công bố	12-10-2022
Nhà đầu tư	Vulcan Capital
Bên nhận vốn	Marathon Education
Hình thức	Mua lại cổ phần
Tỷ lệ góp	N/A
Giá trị	5.1 triệu USD

Mục đích: tăng cường tập trung phát triển sản phẩm năm 2023, triển khai các khóa học lập trình và cải thiện các dịch vụ công nghệ hiện tại của mình, nhằm nâng cao kết quả học tập của học sinh cả trong và ngoài các lớp học trực tiếp.Đồng thời, Marathon Education cũng sẽ tìm cách mở rộng các trung tâm trải nghiệm "trực tuyến đến ngoại tuyến" ra ngoài Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh.

Bên nhận đầu tư: Marathon Education

Marathon Education được thành lập năm 2021 bởi hai đồng sáng lập Phạm Đức và Trần Tùng. Nền tảng giáo dục trực tuyến này hướng đến đối tượng K-12 (học sinh từ mẫu giáo đến lớp 12) tại Việt Nam bằng cách cung cấp các lớp học tương tác trực tiếp theo nhóm với quy mô lớp học nhỏ (từ 10 đến 15 học sinh) hoặc lớp học 1:1.

Hiện startp này đã phát triển mạng lưới gia sư cá nhân toàn quốc với với 30 chuyên gia tư vấn giáo dục với số năm kinh nghiệm giảng dạy trung bình là 20 năm để cung cấp các lớp luyện thi chất lượng cao cho người học. Hiện tại, nền tảng cho phép truy cập tất cả các môn học theo chương trình giảng dạy chính quy của Bộ Giáo dục và Đào tạo.

Nhà đầu tư: Vulcan Capital

Quỹ đầu tư do đồng sáng lập Microsoft Paul G Allen thành lập, có trụ sở tại New York. Khẩu vị đầu tư của Vulcan là các công ty trong lĩnh vực năng lượng, công nghệ xanh,v.v... chủ yếu tại Hoa Kỳ, Nigeria, Bangladesh và Iraq với các khoản đầu tư điển hình từ 10 - 300 triệu USD.

M&A HƯNG VƯỢNG DEVELOPER, IN HÒA PHÁT (HTP) HOÀN THIỆN HỆ SINH THÁI BẤT ĐỘNG SẢN

TÓM TẮT THƯƠNG VỤ

Ngày công bố	12-10-2022
Bên mua	CTCP In sách giáo khoa Hòa Phát
Bên bán	Cổ đông chiến lược không tiết lộ
Đối tượng	Công ty Cổ phần Hưng Vượng Developer
Hình thức	Mua lại cổ phần
Tỷ lệ	62,75%
Giá trị	N/A

Mục đích: hoàn tất M&A giúp HTP sở hữu nhiều thành viên trong hệ sinh thái kinh doanh địa ốc, thương mại và dịch vụ. Nhờ đó, doanh nghiệp có cơ hội bước chân vào một thị trường bất động sản sôi động, là chủ sở hữu của hàng loạt dự án mà Hưng Vượng Developer đang nắm giữ.

HƯNG VƯỢNG DEVELOPER
Kiến tạo cộng đồng Hưng Vượng

Đối tượng: Hưng Vượng Developer

Hưng Vượng Developer là công ty mẹ của Công ty Cổ phần Thương mại và Dịch vụ Danh Việt với 61,9% vốn. Đây là chủ đầu tư dự án đình đám Khu du lịch sinh thái biển cao cấp Venezia Beach. Bên cạnh đó, Hưng Vượng Developer còn sở hữu một loạt quỹ đất và dự án bất động sản lớn tại Bình Chánh, Bình Thuận và Bà Rịa - Vũng Tàu. M&A thành công là cột mốc quan trọng đưa Hưng Vượng Developer tiếp cận dễ dàng hơn với các tổ chức tài chính hàng đầu, được thị trường định giá tốt hơn.

HTP

Bên mua: Công ty In sách giáo khoa Hòa Phát

Công ty In sách giáo khoa Hòa Phát tiền thân là Xí nghiệp In sách giáo khoa Hòa Phát thuộc Nhà xuất bản Giáo dục - Bộ Giáo dục và Đào tạo được thành lập từ tháng 4/1996. Công ty được cổ phần hóa vào năm 2004 và được chấp thuận niêm yết trên sàn HNX. Theo kế hoạch, mục tiêu mà công ty hướng tới là sở hữu 99% cổ phần Hưng Vượng Developer và 99% cổ phần Bách Phú Thịnh - một công ty bất động sản khác thuộc sở hữu tập đoàn Deawon Hàn Quốc. HTP có tiềm lực tài chính vững mạnh và được E&Y bảo chứng về minh bạch số liệu, do đó, những mục tiêu kể trên của HTP hoàn toàn khả thi.

FPT TRỞ THÀNH CỔ ĐÔNG CHIẾN LƯỢC CỦA LTS, INC

TÓM TẮT THƯƠNG VỤ

Ngày công bố	14-10-2022
Bên bán	LTS, Inc.
Bên mua	Tập đoàn FPT
Hình thức	Hợp tác chiến lược
Tỷ lệ	< 49%
Giá trị	N/A

Mục đích: khai phá tốt nhất các cơ hội trong lĩnh vực tư vấn và dịch vụ công nghệ, với mục tiêu đạt được các hợp đồng trị giá hàng chục triệu đô tại thị trường Nhật Bản cũng như quốc tế.

Bên bán: LTS, Inc

LTS, Inc được thành lập năm 2002, thuộc Top 20 công ty tư vấn và dịch vụ chuyển đổi số hàng đầu Nhật Bản. Công ty hỗ trợ lên kế hoạch, thiết kế và cấu trúc hệ thống tương tự ERP cho doanh nghiệp.

LTS, Inc. và FPT sẽ cùng tạo giá trị cộng hưởng thúc đẩy dịch vụ chuyển đổi số toàn diện đến khách hàng quốc tế đồng thời mở rộng, hướng đến tập khách hàng mới.

Bên mua: Tập đoàn FPT

Thương vụ được thực hiện bởi công ty con của tập đoàn tại Nhật Bản – thành lập từ năm 2005, hiện có 2.000 nhân viên. FPT Nhật Bản đang hướng đến mục tiêu quy mô 4.000 nhân sự, Top 20 công ty dịch vụ công nghệ lớn nhất tại Nhật Bản vào năm 2025 và đặt mục tiêu doanh thu 1 tỷ USD năm 2027.

Trước đó, năm 2019, FPT Nhật Bản và LTS, Inc. đã hợp tác xây dựng công ty liên doanh FPT Consulting Japan tập trung vào mảng tư vấn. Công ty này hướng đến củng cố năng lực tư vấn kinh doanh và chuyển đổi số, đẩy mạnh ứng dụng các giải pháp công nghệ hàng đầu thế giới hiện nay như SAP, Salesforce,… cũng như tăng cường năng lực cung ứng dịch vụ quản lý và vận hành hệ thống công nghệ, nghiệp vụ kinh doanh cho các doanh nghiệp. Liên doanh FPT Consulting Japan có quy mô hơn 240 nhân sự, mang đến dịch vụ chuyển đổi số toàn diện cho các đối tác tại Nhật Bản.

FUNDIIN NHẬN 5 TRIỆU USD TẠI VÒNG GỌI VỐN SERIES A

MUA TRƯỚC - TRẢ SAU

TÓM TẮT THƯƠNG VỤ

Ngày công bố	18-10-2022
Nhà đầu tư	ThinkZone Ventures và Trihill Capital
Bên nhận vốn	Fundiin
Hình thức	Series A
Tỷ lệ góp	N/A
Giá trị	5 triệu USD

Mục đích: mở rộng với tốc độ nhanh hơn, đầu tư phát triển các sản phẩm mới và phát triển nhân sự trước khi mở rộng sang Indonesia ở vòng series B sắp tới

Bên nhận đầu tư: Fundiin

Fundiin là công ty chuyên về giải pháp Mua Trước Trả Sau tại Việt Nam, giúp các đối tác bán lẻ và trang thương mại điện tử gia tăng doanh số lên đến 30% thông qua việc cho phép người tiêu dùng được dùng trước và thanh toán sau một cách dễ dàng và tiện lợi về trải nghiệm thanh toán, thông minh và hiệu quả về quản lý tài chính cá nhân. Fundiin đã hợp tác với hơn 300 đối tác có hơn 4000 địa điểm kinh doanh, trong đó có nhiều thương hiệu lớn như Thế giới di động, Điện Máy Xanh, Unilever, Galaxy Play, Reebok, Paula's Choice, Pigeon, Vua Nệm, Giant International, v.v…

Nhà đầu tư: ThinkZone Ventures và Trihill Capital

ThinkZone là quỹ đầu tư mạo hiểm có trụ sở tại Hà Nội chuyên đầu tư vào các startup công nghệ từ giai đoạn tiền hạt giống đến vòng Series A. ThinkZone Fund II thuộc sở hữu Thinkzone Ventures, là quỹ đầu tư trong nước có quy mô lớn nhất hiện nay, hoạt động với mục tiêu mang lại nguồn lực phát triển cho các startup thuộc đa dạng lĩnh vực từ tài chính, dịch vụ bán lẻ, đến sản xuất, nông nghiệp và F&B.

Trihill Capital là một quỹ đầu tư đến từ Singapore tập trung vào các startup có loại hình kinh doanh độc đáo, mới lạ tại khu vực Đông Nam Á.

FLC BÁN TÒA NHÀ BAMBOO AIRWAYS CHO GATEWAY HÀ NỘI VỚI GIÁ KHOẢNG 2.000 TỈ ĐỒNG

TÓM TẮT THƯƠNG VỤ

Ngày công bố	20-10-2022
Bên bán	Tập đoàn FLC
Bên mua	Công ty CP Gateway Hà Nội
Đối tượng	Tòa nhà Bamboo Airways
Hình thức	Chuyển nhượng bất động sản
Giá trị	~ 2000 tỷ đồng
Mục đích: bán tài sản nhằm trang trải các khoản nợ của công ty	

Đối tượng: Tòa nhà Bamboo Airways

Tòa nhà tọa lạc tại 265 Cầu Giấy bắt đầu đi vào hoạt động từ năm 2019, tổng diện tích các sàn của tòa nhà này là hơn 101.000m2, với 42 tầng, gồm 4 tầng hầm và 38 tầng nổi. Cụ thể, tài sản bảo đảm là sàn thương phẩm kinh doanh hình thành trong tương lai của 3 tầng hầm, 6 tầng trung tâm thương mại (từ tầng 1 đến 6), khu tháp văn phòng (từ tầng 7 đến tầng 17 và từ tầng 21 đến tầng 38)

Bên bán: Tập đoàn FLC

Tập đoàn FLC đã chuyển giao sở hữu tòa nhà 265 Cầu Giấy cho Ngân hàng OCB từ năm 2020 để trang trải các khoản nợ. Đến cuối tháng 6 năm nay, hội đồng quản trị Tập đoàn FLC đã ban hành nghị quyết thông qua việc FLC cùng với FLCHomes mua lại tòa nhà từ OCB. Và sau khi hoàn thành việc mua lại tòa nhà Bamboo Airways, đến nay Tập đoàn FLC và FLCHomes quyết định bán tòa nhà này cho Công ty CP Gateway Hà Nội.

Bên mua: Công ty CP Gateway Hà Nội

Thành lập từ tháng 8/2022, có trụ sở tại phường Bến Nghé, quận 1, TP.HCM. Công ty đã thực hiện vay 1659 tỷ đồng từ chính ngân hàng OCB để trang trải cho thương vụ. Gateway Hà Nội chính là công ty con của CTCP đầu tư Bình An House - một công ty hoạt động trong lĩnh vực bất động sản từ năm 2014 với cơ cấu nợ rất lớn. Việc mua bán tòa nhà đang diễn ra và phía Công ty CP Gateway Hà Nội đã hoàn thành thủ tục đặt cọc.

KIDO SỞ HỮU TUYỆT ĐỐI TẠI DẦU TƯỜNG AN

TÓM TẮT THƯƠNG VỤ

Ngày công bố	28-10-2022
Bên bán	Cổng đông đại chúng hiện hữu
Bên mua	Công ty Cổ phần Tập đoàn Kido
Đối tượng	Công ty Cổ phần Dầu thực vật Tường An
Hình thức	Mua lại cổ phần
Tỷ lệ	11,54%
Giá trị	N/A
Mục đích: đáp ứng tham vọng sở hữu tuyệt đối dầu Tường An và thực hiện cam kết với cổ đông hiện hữu	

Đối tượng: Công ty CP Dầu Thực Vật Tường An

Được thành lập từ năm 1977, Công ty cổ phần Dầu Thực Vật Tường An (TAC) là đơn vị uy tín hàng đầu trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh các loại dầu và chất béo có nguồn gốc từ thực vật. Trước thương vụ, cổ đông lớn của TAC gồm Kido (20,9 triệu cổ phiếu) và Tổng công ty Công nghiệp Dầu thực vật Việt Nam - Vocarimex (9 triệu cổ phiếu), chiếm 88,46% cổ phiếu có quyền biểu quyết. Trong đó, Kido lại chính là công ty mẹ của Vocarimex vì vậy toàn bộ số lượng cổ phiếu trên đều thuộc sở hữu của Kido (trực tiếp và gián tiếp). TAC vào tháng 5 vừa qua đã huỷ niêm yết vì không đủ điều kiện là công ty đại chúng. Thương vụ mua lại này nhằm đảm bảo quyền lợi của cổ đông theo cam kết và mong muốn sở hữu tuyệt đối Dầu Tường An từ Kido.

Bên mua: Công ty CP Tập đoàn Kido

Tập đoàn KIDO, tiền thân là tập đoàn Kinh Đô được thành lập vào năm 1993 và từ đó trở thành một trong những công ty thực phẩm hàng đầu Việt Nam. KIDO đã và đang thiết lập và giữ vững vị thế dẫn đầu ở một loạt các sản phẩm bánh kẹo, bánh bông lan, bánh mì, bánh trung thu, bánh quy... Năm 2015, hướng đến mở rộng và phát triển bền vững, Tập đoàn KIDO chính thức chuyển mình, đặt dấu chân trên thị trường "Thực phẩm & Gia vị" với hàng loạt các thương vụ M&A đình đám với kem Wall's, Vocarimex,...

MỘT SỐ THƯƠNG VỤ KHÁC

ỨNG DỤNG PIKTINA GỌI VỐN THÀNH CÔNG 1 TRIỆU USD TỪ TOUCHSTONE PARTNERS

TÓM TẮT THƯƠNG VỤ

Ngày công bố	11-10-2022
Bên nhận vốn	Piktina
Nhà đầu tư	Touchstone Partners
Hình thức	Đầu tư vòng hạt giống
Giá trị	1 triệu USD

Mục đích: đẩy nhanh tốc độ phát triển sản phẩm, thử nghiệm mô hình kinh doanh và tăng trưởng người dùng.

Bên nhận vốn: Piktina

Thành lập vào tháng 6/2022, Piktina kết nối người mua và người bán đồ cũ, nhắm đến tất cả những cá nhân muốn thanh lý quần áo cũ và các doanh nghiệp chuyên về các mặt hàng thời trang đã qua sử dụng. Công ty hiện tính phí hoa hồng 20% cho mỗi giao dịch thành công, cộng với chi phí xác thực bổ sung nếu được yêu cầu. Startup Piktina cũng nhắm đến đối tượng khách hàng là Gen Z tại Việt Nam. Ước tính, quy mô của thị trường sản phẩm thời trang đã qua sử dụng tại Việt Nam sẽ lên tới 5 tỷ USD vào năm 2026.

Bên mua: Touchstone Partners

Quỹ đầu tư mạo hiểm quy mô 50 triệu USD được sáng lập với mục tiêu đầu tư vào các doanh nghiệp khởi nghiệp ở vòng tiền hạt giống đến vòng A, với số vốn đầu tư dao động từ 200 nghìn USD cho đến vài triệu USD tuỳ vào khả năng của doanh nghiệp. Các nhà đầu tư góp vốn cho Touchstone là Pavilion Capital, Vulcan Capital và một số đơn vị khác.

AUXESIA Holdings

Your trusted financial partner

Vui lòng liên hệ với các chuyên gia tư vấn của Auxesia trong trường hợp Quý vị cần thêm ý kiến tư vấn chuyên môn liên quan đến việc huy động vốn, thực hiện giao dịch M&A, nghiên cứu thị trường, rà soát và tái cấu trúc hoạt động doanh nghiệp hoặc cần hỗ trợ tư vấn tài chính khác trong quá trình hoạt động kinh doanh của công ty.

Để biết thêm thông tin chi tiết, vui lòng truy cập Bản tin M&A của chúng tôi.

AUXESIA HOLDINGS

Việt Nam
Lầu 8, Phòng 801, Tòa nhà Empire, 26-28 Hàm Nghi,
Phường Bến Nghé, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh

Thụy Sỹ
Baarerstrasse 2 CH-6300 Zug, Switzerland
+41-41-723-1016

Singapore
Bahnhofstrasse 30 CH-6300 Zug, Thụy Sỹ
+41-79-418-3067

Điện thoại: +84 (28) 6680 7246
Email: info@auxesiaholdings.com