



BẢN TIN
M&A
Tháng 09/2022

MỤC LỤC

1. ĐIỂM TIN	3
2. THƯƠNG VỤ M&A NỔI BẬT	4
3. MỘT SỐ THƯƠNG VỤ KHÁC	10



M&A – GIÁ CÓ PHẢI LÀ YẾU TỐ DUY NHẤT?

M&A rất quan trọng để giúp các công ty mở rộng quy mô hoặc phạm vi hoạt động và giúp tăng lợi thế cạnh tranh. Trong môi trường M&A, giá trị giao dịch M&A mang lại không chỉ được xác định bằng giá chuyển nhượng của giao dịch, mà còn bằng những gì các bên tham gia có thể đạt được thông qua một chiến lược hợp tác đã được xem xét và thống nhất với nhau. Theo thống kê của PwC, có sự gia tăng nhanh chóng trong giá trị giao dịch của các thương vụ M&A toàn cầu trong năm 2020 và 2021. Số thương vụ có giá trị từ 1 tỷ USD đến 5 tỷ USD vào năm 2020 là 241 đã tăng lên 430 vào năm 2021. Số thương vụ có giá trị trên 5 tỷ USD đã tăng từ 54 vào năm 2020 và lên đến 99 vào năm 2021. Bên cạnh đó, xét trong khía cạnh chính của một giao dịch M&A là tạo ra giá trị cho công ty nên chúng ta cũng cần cân nhắc đến cách thức đầu tư vốn hoặc chuyển nhượng vốn, và sự hợp tác sau giao dịch giữa các bên tham gia. Do đó, để đảm bảo cho sự chuyển nhượng được suôn sẻ và hiệu quả cần cân nhắc một số yếu tố quan trọng khác bên cạnh giá chuyển nhượng như sau:

Lên kế hoạch M&A

Để một giao dịch M&A thành công, công ty cần lên kế hoạch để thực hiện giao dịch bao gồm thời gian thực hiện, nhân sự hỗ trợ, đối tác tham gia cùng, hồ sơ sổ sách, nhà đầu tư tiềm năng mục tiêu,...Giao dịch M&A là một quá trình kéo dài có thể mất trung bình 6 tháng hoặc có thể kéo dài hơn, tùy thuộc vào các bên và sự hiểu biết giữa các bên tham gia.

Sự tin tưởng và trao đổi đối với nhà đầu tư

Việc lựa chọn nhà đầu tư phù hợp cho giao dịch là điều cần thiết trong một giao dịch M&A vì điều này giúp các bên có thể dễ dàng đạt được các mục tiêu chung với nhau. Sự tin tưởng giữa các bên trong quá trình giao dịch là yếu tố nền tảng cho một giao dịch thành công. Khi mà mục tiêu và mục đích của các bên giống nhau, vì lợi ích chung, sự hợp tác của các bên sẽ nhanh chóng đạt được nhiều thành tựu và giúp công ty tăng giá trị nhanh chóng.



Thẩm định chi tiết (Due diligence)

Một báo cáo thẩm định chi tiết, đầy đủ và chất lượng là điều rất quan trọng. Báo cáo này đưa ra những nhận định về tình hình hoạt động của công ty không chỉ ở khía cạnh tài chính mà còn pháp lý, quản trị, hoạt động thương mại, kỹ thuật, công nghệ,...của công ty. Điều này giúp các nhà đầu tư tránh những rủi ro phát sinh hoặc những khoản nợ tiềm tàng sau khi thực hiện giao dịch thành công.

Cấu trúc M&A phù hợp

Một trong những khâu quan trọng trong một giao dịch M&A là cấu trúc giao dịch được đưa ra thế nào để phù hợp với các bên tham gia. Điều quan trọng khi xây dựng cấu trúc giao dịch là phải xây dựng một khuôn khổ hợp lý cho các thỏa thuận bằng cách tính đến các mục tiêu quan trọng nhất của các bên tham gia. Một cấu trúc thỏa thuận phù hợp sẽ dẫn đến một thỏa thuận mua bán hoặc sáp nhập thành công. Các công ty có thể cân nhắc bất kỳ cách thức giao dịch nào như bán tài sản, chuyển nhượng một phần hoặc toàn bộ hoạt động kinh doanh, chuyển nhượng một phần hoặc toàn bộ cổ phần công ty,...

M&A được xác định là chiến lược quan trọng trong sự phát triển của một tổ chức. Lợi thế của M&A đang ngày càng phát triển và hỗ trợ cho chiến lược phát triển dài hạn của các công ty. Để một giao dịch M&A hiệu quả và thành công thì phụ thuộc rất nhiều vào kế hoạch, tinh thần hợp tác của các bên tham gia, sự linh hoạt trong thời gian đàm phán, sự am hiểu về các bước thực hiện và tiến trình thực hiện của giao dịch M&A. Do đó, các bên tham gia cần có sự chuẩn bị chi tiết không chỉ về thời gian mà còn nhân lực để có thể đồng hành hỗ trợ hiệu quả trong suốt quá trình thực hiện./.

THƯƠNG VỤ M&A NỔI BẬT



STARTUP EDUPIA NHẬN ĐẦU TƯ 14 TRIỆU USD TẠI VÒNG GỌI VỐN SERIES A



TÓM TẮT THƯƠNG VỤ

Ngày công bố	08-09-2022
Nhà đầu tư	Jungle Ventures, eWTP Capital, ThinkZone Ventures
Bên nhận vốn	Công ty cổ phần Giáo dục Educa Corporation (EDUPIA)
Hình thức	Series A
Tỷ lệ góp	N/A
Giá trị	14 triệu USD
Mục đích: đầu tư vào công nghệ và sản phẩm, tuyển dụng nhân sự chủ chốt cho mục tiêu tham gia vào các thị trường khu vực Đông Nam Á.	

Bên nhận đầu tư: Công ty cổ phần Giáo dục Educa Corporation (Đơn vị sở hữu nền tảng EDUPIA)

Edupia là một nền tảng tự học Tiếng Anh được thành lập năm 2018. Edupia dần phát triển thành hệ thống đào tạo online toàn diện với các nền tảng khác như gia sư trực tuyến. Edupia đặt mục tiêu xây dựng các sản phẩm cho học sinh từ mẫu giáo đến lớp 12 và mở rộng sang các môn học khác như toán, lập trình. EDUPIA đã và đang là thương hiệu hàng đầu trong lĩnh vực Edtech với hơn 5 triệu người dùng ở các thị trường Việt Nam, Indonesia, Thái Lan và Myanmar, trong đó 90% là người dùng trong nước. Edupia đặt mục tiêu đến 2025 đạt cột mốc 2 triệu người dùng trả phí, gấp bốn lần hiện nay.

Thương vụ EDUPIA được giới truyền thông châu Á đánh giá là điểm sáng mới trên thị trường Edtech nói riêng và thị trường gọi vốn nói chung. Đặc biệt, trong vòng gọi vốn Series A – vòng đầu tư mạo hiểm cùng nhiều điều kiện khắt khe, 14 triệu USD là con số mà hiếm doanh nghiệp nào ghi nhận đạt được.



Nhà đầu tư: Jungle Ventures và các quỹ khác

Vòng gọi vốn do quỹ đầu tư mạo hiểm Jungle Ventures dẫn đầu, cùng với quỹ đầu tư eWTP Capital do Alibaba hậu thuẫn và ThinkZone Ventures có trụ sở tại Việt Nam. Jungle Ventures là quỹ mạo hiểm được thành lập từ năm 2012 tại Singapore, tập trung đầu tư vào Đông Nam Á và Ấn Độ. Quỹ hiện quản lý tài sản hơn 1 tỉ USD từ nguồn vốn của các nhà đầu tư như Temasek, IFC, FMO, Mizuho Bank...

CVC CAPITAL PARTNERS MUA 60% CỔ PHẦN CÔNG TY SỞ HỮU BỆNH VIỆN PHƯƠNG CHÂU

TÓM TẮT THƯƠNG VỤ



Ngày công bố	09-09-2022
Nhà đầu tư	CVC Capital Partners
Bên nhận vốn	Bà Nguyễn Thị Ngọc Hồ (Cổ đông sáng lập Công ty CP Đầu Tư và Thương Mại Phương Châu)
Hình thức	Mua lại cổ phần
Tỷ lệ góp	60%
Giá trị	N/A
Mục đích: Thương vụ thứ hai của CVC vào Việt Nam sau ngân hàng ACB. Đầu tư mở rộng, phát triển lĩnh vực y tế tại các tỉnh miền Tây Nam Bộ	

Bên bán: Bà Nguyễn Thị Ngọc Hồ (Cổ đông sáng lập Công ty CP Đầu Tư và Thương Mại Phương Châu)

PHƯƠNG CHÂU



Bệnh viện quốc tế Phương Châu là hệ thống bệnh viện quốc tế tại các tỉnh miền Tây Nam Bộ chuyên môn trong việc chăm sóc bà mẹ và trẻ sơ sinh (nhi khoa và sản khoa). Công ty CP Đầu tư và Thương mại Phương Châu là công ty mẹ điều hành hệ thống bệnh viện sở hữu bởi Bác sĩ Nguyễn Thị Ngọc Hồ (88,9% tỷ lệ sở hữu cổ phần trong Công ty) và các cổ đông cá nhân Việt Nam khác. Hiện nay, Công ty Phương Châu có 02 công ty con là Công ty TNHH MTV Phương Châu Sóc Trăng, Công ty TNHH MTV Dược Phẩm và Trang Thiết bị Y tế Phương Châu và 3 chi nhánh vận hành 3 bệnh viện Đa khoa Quốc tế Phương Châu tại Cần Thơ, Sa Đéc và Sóc Trăng.

Bên mua: CVC Capital Partners

Quý đầu tư có trụ sở tại Luxembourg hoạt động trong lĩnh vực tư vấn đầu tư và nhận ủy thác từ một số quỹ và nền tảng, đầu tư vào nhiều ngành nghề khác nhau chủ yếu ở châu Âu, Hoa Kỳ, Châu Á – Thái Bình Dương, với tài sản được quản lý khoảng 133 tỷ đô la Mỹ (2022).

Thương vụ mua lại được thực hiện bởi Viet Care Company Pte. Ltd là công ty con của Viet Care Holding Ltd (Singapore) hoạt động trong lĩnh vực đầu tư vốn và chịu sự kiểm soát cao nhất bởi CVC Capital Partners SICAV-FIS S.A (gọi tắt là CVC). Sau khi hoàn tất giao dịch dự kiến, Viet Care Company Pte. Ltd. sẽ là cổ đông lớn của Công ty Phương Châu với tỷ lệ sở hữu cổ phần là 60%.



COOLMATE HUY ĐỘNG THÀNH CÔNG 2,3 TRIỆU USD TỪ GSR VENTURES VÀ QUỸ NỘI ĐỊA DO VENTURES

TÓM TẮT THƯƠNG VỤ



Ngày công bố	05-09-2022
Nhà đầu tư	GSR Ventures và Do Ventures
Bên nhận vốn	Coolmate
Hình thức	Mở rộng vòng gọi vốn Series A
Tỷ lệ góp	N/A
Giá trị	2,3 triệu USD
Mục đích: Hoàn thiện chuỗi cung ứng cho dòng sản phẩm may mặc, từ việc tìm kiếm nguồn nguyên liệu và công nghệ sản xuất mới, đến việc trực tiếp làm việc với các nhà cung cấp về vải, may và nguyên phụ liệu quy mô lớn hơn và đa dạng hơn.	

Bên nhận đầu tư: Coolmate

Thành lập vào đầu năm 2019, Coolmate là nền tảng bán quần áo dành cho nam giới, không có cửa hàng vật lý, với sản phẩm được giới thiệu là sản xuất 100% tại Việt Nam. Đây là mô hình thương mại điện tử D2C (cung cấp sản phẩm trực tiếp qua kênh trực tuyến), nhằm cắt giảm chi phí phân phối trong bán lẻ truyền thống, đồng thời có điểm lợi là có thể kết nối trực tiếp với khách hàng. Sau ba năm hoạt động, từ một công ty với chỉ hơn 2.000 đơn hàng mỗi tháng, đến nay Coolmate đã xử lý lên hơn 1.000 đơn hàng mỗi ngày, trong đó hơn 50% lượng đơn hàng đến từ khách hàng cũ. Với mức tăng trưởng doanh thu hơn ba lần mỗi năm, Coolmate đang trên đà đạt mốc doanh thu 19 triệu đô la trong năm 2022.

GSR Ventures là một quỹ đầu tư uy tín với dày dặn kinh nghiệm dẫn dắt các startup giai đoạn đầu trở thành unicorn. Coolmate mở rộng vòng Series A để có cơ hội đồng hành cùng GSR, học hỏi thêm những kiến thức quý báu trong xây dựng chuỗi cung ứng, từ đó đưa Coolmate tới giai đoạn phát triển đột phá.



Nhà đầu tư: GSR Ventures & Do Ventures

GSR Ventures



Thành lập vào năm 2004, GSR Ventures là một trong những quỹ đầu tư mạo hiểm giai đoạn đầu thành công nhất trên thế giới, với quy mô hơn 3 tỷ USD và văn phòng tại Singapore, Thung lũng Silicon, và Bắc Kinh. GSR Ventures tập trung vào các công ty công nghệ giai đoạn đầu có khả năng phát triển các phần mềm doanh nghiệp, nền tảng tiêu dùng, và công nghệ y tế có tính đột phá. Trong khi đó, Do Ventures là quỹ đầu tư mạo hiểm giai đoạn đầu có quy mô 50 triệu đô la, đóng vai trò như một đối tác chiến lược cho các công ty startup.

STARTUP VUA CUA NHẬN ĐẦU TƯ TỪ QUỸ BEACON FUND

TÓM TẮT THƯƠNG VỤ



Ngày công bố	14-09-2022
Nhà đầu tư	Beacon Fund
Bên nhận vốn	Vua Cua
Hình thức	Gọi vốn đầu tư
Tỷ lệ góp	N/A
Giá trị	N/A

Mục đích: Tạo bước đệm để Vua Cua tới gần hơn với tham vọng mở rộng ra toàn quốc và trong năm 2022 – 2023; đồng thời giúp Vua Cua đi nhanh và xa hơn nữa trên con đường mang thương hiệu Việt sánh vai với ẩm thực quốc tế.

Bên nhận đầu tư: Vua Cua



Thành lập năm 2016 là hệ thống nhà hàng cua và hải sản tươi. Sau 6 năm thành lập, chuỗi nhà hàng Vua Cua đã có 9 chi nhánh, tập trung tại TP. HCM, chỉ có một chi nhánh nằm ngoài khu vực này là TP. Nha Trang. Thương hiệu này đã từng đưa sản phẩm của mình tới chuỗi siêu thị tại Seattle, Mỹ. Ngoài ra, Startup muốn đẩy mạnh việc phân phối sản phẩm nước sốt độc quyền bán tại các chợ người Việt, các trang thương mại điện tử lớn như Amazon và hướng tới các hệ thống siêu thị lớn tại Mỹ như Costco, v.v...

Hiện tại, Vua Cua đang đẩy mạnh phát triển hệ thống nhượng quyền Vua Cua Bike, Vua Cua Express với mục tiêu đạt tổng từ 30-50 cửa hàng trong năm 2022, tiến đến 100 cửa hàng vào năm 2023 và phát triển mạnh về mặt sản xuất sản phẩm nước sốt đóng hộp và bán lẻ. Song song với việc mở rộng thị phần, Vua Cua còn chú trọng cải thiện chất lượng món ăn và chất lượng dịch vụ. Để nâng cao trải nghiệm và đảm bảo sự an tâm tuyệt đối cho khách hàng.



Nhà đầu tư: Beacon Fund

Quỹ đầu tư đến từ Singapore, tập trung hỗ trợ các doanh nghiệp vừa và nhỏ do phụ nữ lãnh đạo tại thị trường Đông Nam Á.

HANA SECURITIES (HÀN QUỐC) CHÍNH THỨC TRỞ THÀNH CỔ ĐÔNG CHIẾN LƯỢC CỦA BSC

TÓM TẮT THƯƠNG VỤ



Ngày công bố	26-09-2022
Bên nhận chuyển nhượng	Công ty TNHH Chứng khoán Hana (HSC)
Bên chuyển nhượng	Ngân hàng TMCP Đầu tư và phát triển Việt Nam (BIDV)
Đối tượng	Công ty Chứng khoán Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam (BSC)
Hình thức	Hợp tác chiến lược
Tỷ lệ	35%
Giá trị	~ 2700 tỷ đồng
Mục đích: trở thành cổ đông chiến lược của BSC, cùng với cổ đông lớn nhất là Ngân hàng BIDV, HSC sẽ đồng hành, hỗ trợ BSC triển khai một số nội dung về chiến lược, quản lý tài sản, quản trị rủi ro, v.v...	



Công ty Chứng khoán Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam (BSC)

Công ty Chứng khoán Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam được thành lập ngày 26/11/1999, là một trong hai công ty chứng khoán đầu tiên hoạt động trên thị trường Việt Nam. Công ty có trụ sở chính tại Hà Nội và cổ đông lớn nhất là Ngân hàng BIDV nắm giữ 79,94% cổ phần. Các hoạt động kinh doanh chính của BSC bao gồm dịch vụ môi giới chứng khoán, bảo lãnh phát hành, tư vấn đầu tư, giao dịch phái sinh, tự doanh, ngân hàng đầu tư.






Bên mua: Công ty TNHH Chứng khoán Hana (HSC)







Công ty TNHH chứng khoán Hana tiền thân là Công ty TNHH Đầu tư tài chính Hana (HFI) (được điều chỉnh đăng ký kinh doanh, thay đổi tên từ ngày 12/7/2022) là thành viên của Tập đoàn Tài chính Hana - một trong ba tập đoàn tài chính lớn nhất tại Hàn Quốc với mạng lưới 208 quốc gia trên 25 khu vực trên thế giới. HSC hiện cung cấp đầy đủ các dịch vụ bao gồm bán lẻ, bán buôn, ngân hàng đầu tư và dịch vụ giao dịch chứng khoán cho hơn 1,4 triệu khách hàng. HSC có mạng lưới 55 chi nhánh tại Hàn Quốc và hai công ty con ở nước ngoài (Trung Quốc, Singapore), với tổng tài sản 52,8 tỷ USD và tổng vốn chủ sở hữu 4,5 tỷ USD tính đến ngày 30/6/2022.



MỘT SỐ THƯƠNG VỤ KHÁC



STT	ĐỐI TƯỢNG	NHÀ ĐẦU TƯ	GIÁ TRỊ	GHI CHÚ
1	 Tititada	 Golden Gate Ventures Golden Gate Ventures	1.5 triệu USD	<p>Tititada là ứng dụng đầu tư công nghệ ra mắt vào năm 2022, cho phép người dùng đầu tư vào cổ phiếu lẻ của các công ty niêm yết với số vốn chỉ từ 0,4 USD (10.000 đồng). Tích hợp ngay bên trong ứng dụng còn có thư viện kiến thức về đầu tư và quản lý tài chính cá nhân, những cập nhật thị trường hữu ích, giúp cho người chưa từng tham gia thị trường chứng khoán có thể bắt đầu hành trình đầu tư dễ dàng.</p> <p>Tititada đã huy động được vốn trước khi sản phẩm ra mắt thị trường, cũng đánh dấu là đợt huy động vòng tiền hạt giống có quy mô lớn nhất của một quỹ mạo hiểm vào công ty khởi nghiệp tại Việt Nam.</p>
2	 BluSaigon	 Fibo Capital	N/A	<p>BluSaigon là một start-up thương hiệu bút ngọc trai thủ công. Những chiếc bút khảm trai BLUSAIGON được định vị trở thành quà tặng quốc gia Việt Nam, để người Việt có thể tự hào tặng cho bạn bè quốc tế và ngược lại, người nước ngoài khi đến Việt Nam sẽ lựa chọn bút BLUSAIGON như một sản phẩm lưu niệm ý nghĩa.</p> <p>BluSaigon lọt vào "mắt xanh" của Fibo Capital Việt Nam nhờ đạt giải Á quân chương trình Doanh nhân Phượng Hoàng - chương trình gọi vốn thiết thực dành cho các doanh nghiệp khởi nghiệp,</p>
3	<div style="border: 2px solid green; padding: 5px; display: inline-block;"> Công ty Đầu tư Vĩnh An Đắc Nông </div> Công ty Cổ phần Đầu tư Vĩnh An Đắc Nông	 Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Đa Quốc gia	N/A	<p>Công ty CP Đầu tư Vĩnh An Đắc Nông được thành lập vào năm 2004. Ngành nghề kinh doanh chính là trồng cây cao su, ngoài ra là sản xuất phân bón, hợp chất ni tơ, chế biến và bảo quản rau quả, bán buôn thực phẩm, v.v...</p> <p>IDI nhận chuyển nhượng 51% vốn Công ty Cổ phần Đầu tư Vĩnh An Đắc Nông.</p> <p>Thời gian giao dịch chuyển nhượng dự kiến sẽ diễn ra từ ngày 15/9 đến ngày 31/10/2022 và Đầu tư Vĩnh An Đắc Nông sẽ là công ty con đầu tiên của IDI.</p>

STT	ĐỐI TƯỢNG	NHÀ ĐẦU TƯ	GIÁ TRỊ	GHI CHÚ
4	 Kobiton Kobiton	  Panoramic Ventures và Fulcrum Equity Partners	12 triệu USD	<p>Được sáng lập năm 2016 từ đội ngũ lãnh đạo và kỹ sư người Việt của công ty KMS Technology, Kobiton là nền tảng kiểm thử phần mềm chuyên biệt trên thiết bị di động, sử dụng thiết bị thực và giải pháp tự động hoá, hỗ trợ khách hàng kiểm thử ứng dụng nhanh chóng, cung cấp trải nghiệm di động hoàn hảo trên nhiều thiết bị, hệ điều hành và thao tác của người dùng. Kobiton sở hữu danh mục khách hàng phong phú từ IBM, Coca Cola đến Uber. Hiện Kobiton có hơn 120 nhân viên đang làm việc tại Việt Nam và Atlanta, Hoa Kỳ.</p> <p>Kobiton đã đạt mốc hơn 50.000 người dùng trên toàn cầu.</p>
5	 Cawells SAFE & HEALTHY  Sweden Cawells	 NutiFood	N/A	<p>Nutifood đã thông báo chính thức về việc họ đã hoàn tất thủ tục nắm quyền chi phối Cawells – Công ty thực phẩm bổ sung uy tín tại Thụy Điển.</p> <p>Mục đích: mang thương hiệu Việt đi chinh phục thế giới và và ‘thâu tóm’ thương hiệu ngoại về dưới trướng để phục vụ sức khỏe cộng đồng Việt Nam cũng như toàn cầu. Bước đi quan trọng trong chiến lược trở thành tập đoàn về dinh dưỡng hàng đầu Việt Nam và khu vực.</p> <p>Công ty CP Thực phẩm Dinh dưỡng Nutifood là một doanh nghiệp Việt Nam hoạt động trong lĩnh vực thực phẩm dinh dưỡng được thành lập vào ngày 29/03/2000. NutiFood đã và đang trở thành một doanh nghiệp hàng đầu Việt Nam thực hiện thành công chiến lược “Cá bé nuốt cá lớn” tạo doanh thu tăng hơn 250% hằng năm.</p>



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 Sĩ

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

Singapore

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

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

