

Deal em Destaque:

Aquisição da Nuance
Communications pela
Microsoft por US\$ 19,7 bilhões

Empresa alvo

A Nuance é líder em IA de conversação e tecnologias em nuvem para a área da saúde e outras verticais corporativas. Oferece soluções que ampliam a inteligência humana para aumentar a produtividade e a segurança.

Assistência médica

- Receita: US\$ 720 milhões no ano fiscal de 2020 (60% do total)
- Melhora a documentação clínica e a qualidade do atendimento, minimiza o esgotamento da equipe médica, integra medidas de qualidade e ajuda no reembolso (produto DAX)
- Presença: 300 milhões de casos de pacientes por ano, 6,5 mil unidades de saúde conectadas

Corporativo

- Receita: US\$ 530 milhões no ano fiscal de 2020 (40% do total)
- Fornece acesso multicanal ao atendimento ao cliente, impulsionando a demanda por soluções de engajamento omnicanal com tecnologia de IA
- Presença: 31 bilhões de interações com clientes por ano, 85% das empresas da Fortune 500 usam Nuance

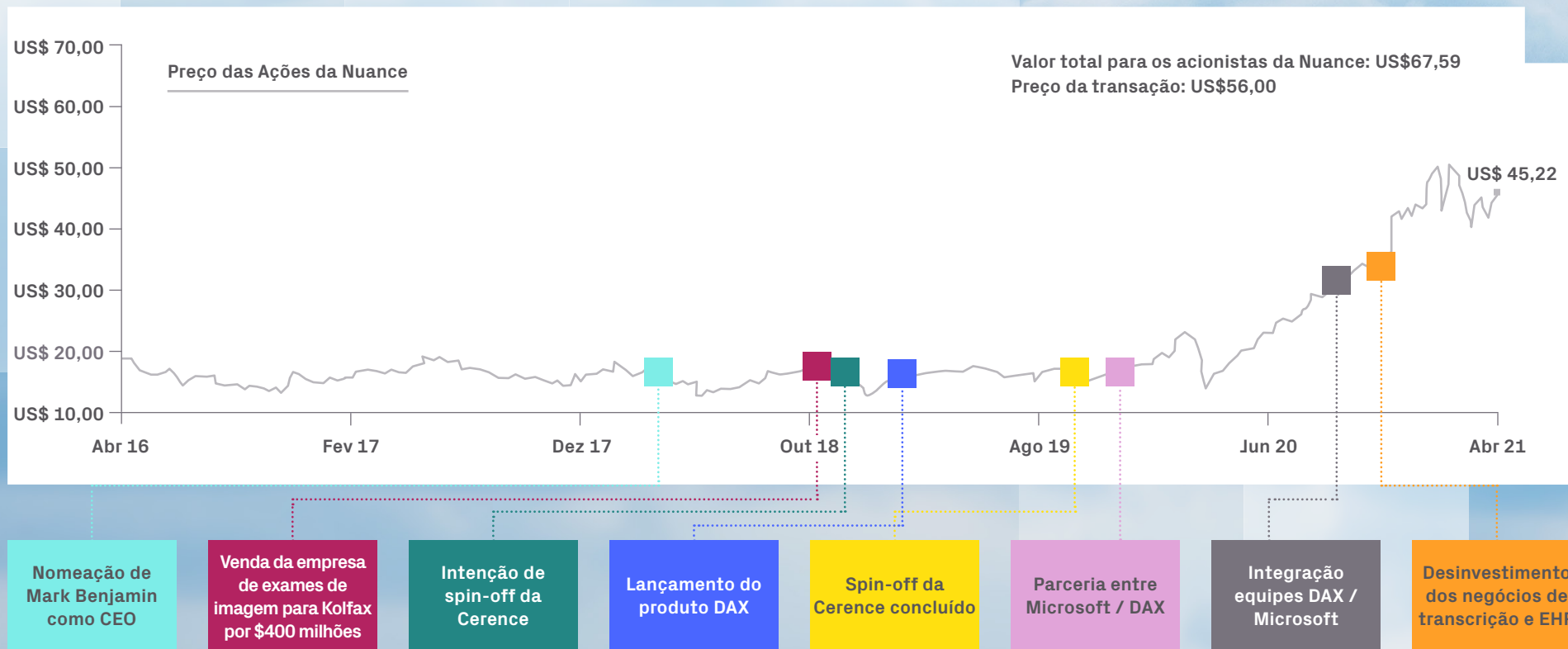
Nova Nuance

- Negócios otimizados e orientados por IA focados em aplicativos corporativos e de saúde
- Alto potencial de crescimento do pipeline de produtos de saúde DAX
- Relacionamentos consolidados com provedores de assistência médica, oferecendo potencial de venda adicional em produtos de nuvem da Microsoft

Jornada do alvo



O amplo reposicionamento da empresa levou à geração excepcional de valor para a Nuance ao longo de seis anos.



Resumo do deal

A Microsoft, multinacional americana de tecnologia, adquiriu 100% da Nuance Communications, uma multinacional americana de tecnologia de software, em uma transação avaliada em US\$ 19,7 bilhões.



Estrutura

- US\$ 56 por ação, incluindo um prêmio de 28% em relação à média ponderada do volume dos últimos 30 dias
- Valor da empresa US\$ 19,5 bilhões
- Contraprestação em Dinheiro
- Advisors do Adquirente: Goldman Sachs; Simpson Thacher & Bartlett
- Advisors do Alvo: Evercore; Paul, Weiss

Impacto financeiro

- Diminuição mínima no lucro por ação (EPS) no FY22 (<1%)
Acréscimo no EPS em FY23
- Nenhuma alteração no programa de recompra de US\$ 21 bilhões
- Pacote pós-fechamento do Segmento de Intelligent Cloud

Destaque

- 14,3 × EV/Receita FY21E
- 57,6 × EV/EBITDA FY21E
- Maior M&A de tecnologia em 2021
- Maior M&A de tecnologia desde 2018
- Terceiro maior M&A de software corporativo de todos os tempos

Estratégia do deal

A aquisição aumenta o TAM (Total Addressable Market) da Microsoft na área da saúde para quase US\$ 500 bilhões, expande sua liderança em IA entre setores e permite que seus clientes se beneficiem de experiências aprimoradas para consumidores, pacientes, médicos e funcionários melhorando a produtividade e o desempenho financeiro.



Metas:

1

Fornecer soluções habilitadas por voz para ajudar os provedores a serem mais eficazes

550k
médicos usam soluções da Nuance

2

Empoderar provedores com inteligência clínica ambiental

77%
dos hospitais americanos são clientes da Nuance

3

Permitir que os provedores usem IA para fornecer a solução certa no momento adequado

75%
dos radiologistas americanos usam Nuance

4

Fornecer engajamento digital habilitado por IA para todos os setores

Impacto do deal

“ ”

Juntos... colocaremos soluções avançadas de IA nas mãos de profissionais de todos os lugares para melhorar a tomada de decisão e criar conexões mais significativas...

Satya Nadella
CEO da Microsoft

“ ”

[A aquisição] nos permitirá acelerar nossa inovação e implantar nossas soluções de forma mais rápida, integrada e em maior escala para solucionar os desafios mais urgentes de nossos clientes.

Mark Benjamin
CEO da Nuance



Advisor do alvo

A Evercore atuou como consultora financeira exclusiva da Nuance e foi parte integrante da história de crescimento e transformação da empresa.

Contribuições da Evercore

- Conhecimento próximo das agendas dos participantes estratégicos
- Extenso pré-marketing e treinamento dos licitantes
- Processo rigoroso e altamente confidencial (6 semanas a partir da primeira oferta até a assinatura)
- Múltiplos alcançados: 14,3 × receita, 58 × EBITDA

Responsável pelo deal

Naveen Nataraj
Co-Líder de consultoria da Evercore nos Estados Unidos
Tel: +1212857.3100

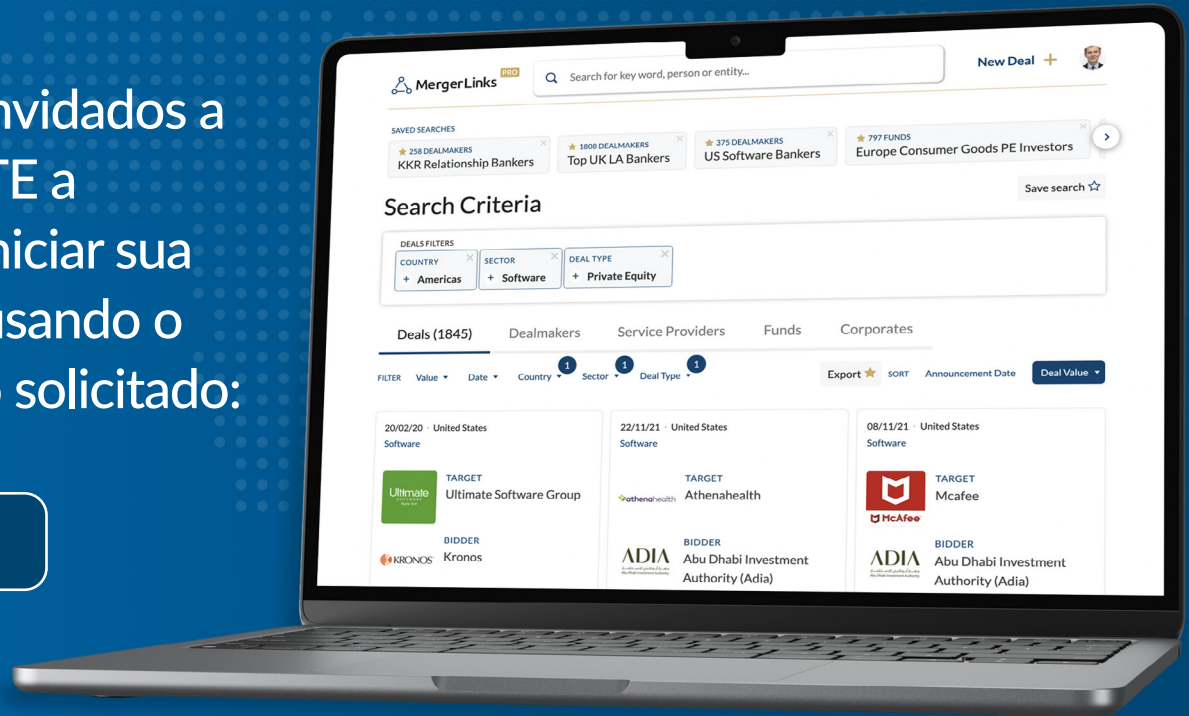


Assessorou a Nuance em:

- 2005 Fusão de US\$ 20 milhões com **ScanSoft**
- 2006 Aquisição por US\$357 milhões da **Dictaphone**
- 2009 Aquisição por US\$96 milhões da **Philips Speech Recognition**
- 2011 Aquisição da **Webmedx**
- 2012 Aquisição por US\$300 milhões da **Transcend**
- 2016 Recompra de ações da Nuance por US\$26,3 milhões do **Icahn Group**
- 2016 Aquisição por US\$ 215 milhões da **TOUCH Commerce**
- 2019 Spin-off da **Cerence**
- 2022 Venda de \$19,7bn para **Microsoft**

Os usuários da Datasite são convidados a experimentar **GRATUITAMENTE** a plataforma MergerLinks. Para iniciar sua avaliação gratuita, inscreva-se usando o código **DATASITE2023** quando solicitado:

Avaliação gratuita do MergerLinks →



Sobre a MergerLinks

A MergerLinks é uma comunidade e plataforma de dados financeiros para M&A com sede em Londres que inclui informações sobre profissionais e empresas com base em credenciais de deals e relacionamentos de negócios.

A plataforma MergerLinks fornece dados verificados sobre mais de 230.000 profissionais de M&A (investidores, gestores, banqueiros, advogados, consultores) e cerca de 9.000 empresas de advisors, incluindo as transações em que estiveram envolvidas e informações sobre transações. Ela pode ajudar seus usuários a encontrar potenciais parceiros de negócios e advisors.

Para mais informações ou para enviar as credenciais de sua empresa, visite **MergerLinks** ou **entre em contato**.

Sobre a Datasite

A Datasite é onde os deals acontecem. Realizamos transações em mais de 170 países, com entregas no mais alto nível, tanto no buy-side quanto no sell-side.

Fornecemos uma plataforma completa para M&A e outras transações de alto valor, incluindo captação de recursos e reestruturação. A negociação torna-se fácil no Datasite Cloud, desenvolvido em torno do data room mais confiável do mundo. Nossa combinação exclusiva de tecnologia e assistência sempre disponível permite que bancos de investimento, áreas de desenvolvimento corporativo, empresas de private equity e escritórios de advocacia reduzam os prazos de negociação e aumentem a taxa de sucesso.



#Wheredealsaremade

Entre em contato, visite www.datasite.com ou envie uma mensagem para info@datasite.com

Argentina 800 3455 448 | Brasil 11 3895 8542 | Chile 800 914 466 | Colômbia 800 518 5251 | México 55 8000 7438

©Datasite. Todos os direitos reservados. Todas as marcas comerciais são propriedade de seus respectivos donos. DS-24.445-PG



MergerLinks



Datasite®