

Deal Destacado:

Adquisición de Nuance
Communications por parte
de Microsoft por el importe
de US\$ 19,7 mil millones

Empresa objetivo

Nuance es líder en IA conversacional y tecnologías en la nube para la atención médica y otros sectores verticales corporativos. Ofrece soluciones que amplifican la inteligencia humana para aumentar la productividad y la seguridad.

Atención médica

- Ingresos de US\$ 720 millones en el año fiscal 2020 (60% del total)
- Mejora la documentación clínica y la calidad de la atención, minimiza el burnout del equipo médico, integra medidas de calidad y ayuda al reembolso (producto DAX)
- Cobertura: 300 millones de historias de pacientes al año, 6.500 unidades de salud conectadas

Corporativo

- Ingresos de US\$ 530 millones en el año fiscal 2020 (40% del total)
- Proporciona acceso multicanal al servicio de atención al cliente, impulsando la demanda de soluciones de compromiso omnicanal con tecnología de IA
- Cobertura: 31.000 millones de interacciones con clientes al año, el 85% de las empresas de Fortune 500 utilizan Nuance

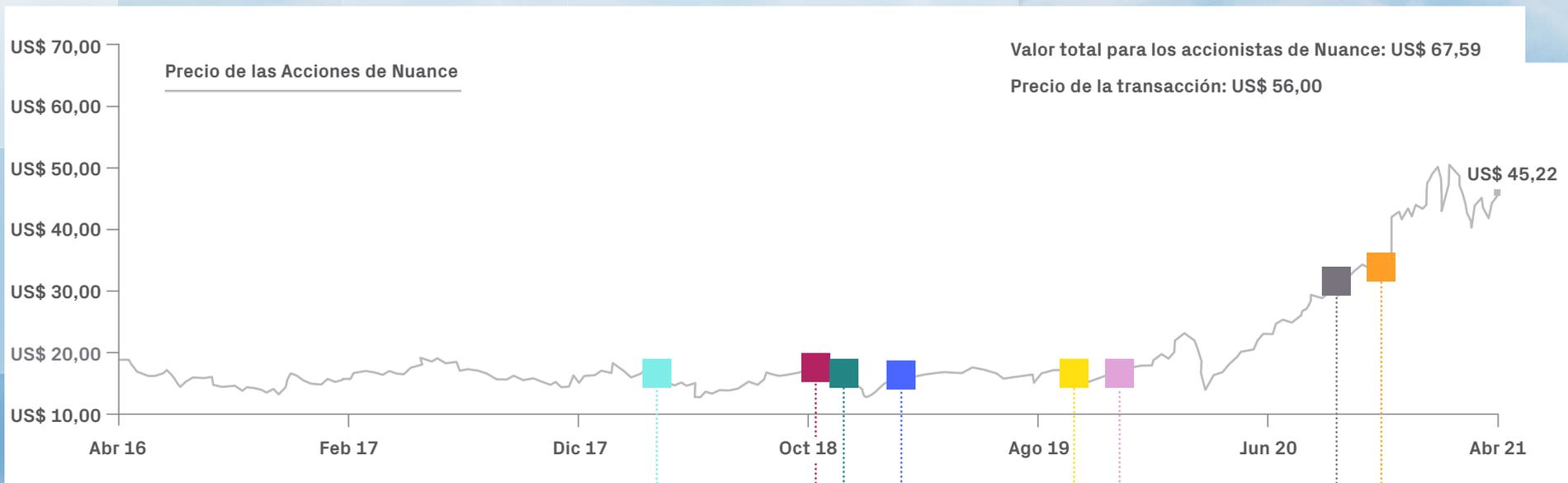
Nuevo Nuance

- Negocios simplificados orientados por IA y centrados en aplicaciones corporativas y de salud
- Gran potencial de crecimiento del pipeline de productos de salud DAX
- Relaciones consolidadas con proveedores de atención médica que ofrecen un potencial de ventas adicional en productos de nube de Microsoft

Trayectoria del objetivo



El reposicionamiento integral de la empresa ha permitido a Nuance generar un valor excepcional a lo largo de seis años.



- Nombramiento de Mark Benjamin como CEO
- Venta de la empresa de exámenes de imagen a Koffax US\$400 millones
- Intención de spin-off de Cerence
- Presentación del producto DAX
- Spin-off Cerence concluido
- Alianza Microsoft DAX
- Integración equipos DAX / Microsoft
- Desinversión del negocio de transcripción y EHR

Resumen del deal

Microsoft, una multinacional estadounidense de tecnología, adquirió el 100% de Nuance Communications, una multinacional estadounidense de tecnología de software, en una transacción valorada en US\$ 19,7 mil millones.



Estructura

- US\$ 56 por acción, incluida una prima del 28% sobre el VWAP de 30 días
- US\$ 19,5 mil millones de valor de la empresa
- Contraprestación en efectivo
- Advisors del Comprador:
Goldman Sachs;
Simpson Thacher & Bartlett
- Advisors del Objetivo:
Evercore; Paul, Weiss

Impacto Financiero

- EPS mínimamente diluido en el FY22 (<1%) Incrementó al EPS en el FY23
- No hay cambios en el programa de recompra de acciones de US\$ 21 mil millones
- Paquete posterior al cierre del Segmento de Intelligent Cloud

Aspectos Destacados

- 14,3 × EV/Ingresos FY21E
- 57,6 × EV/EBITDA FY21E
- Mayor M&A de tecnología en 2021
- Mayor M&A de tecnología desde 2018
- Tercer mayor M&A de software corporativo de todos los tiempos

Estrategia del deal

La adquisición aumentaría el TAM (mercado útil disponible) de atención médica de Microsoft a unos US\$ 500 mil millones, ampliaría su liderazgo en IA entre sectores y permitiría a sus clientes ofrecer experiencias mejoradas a consumidores, pacientes, médicos y empleados, mejorando la productividad y el rendimiento financiero.



Metas:

1

Proveer soluciones habilitadas por voz para ayudar a los proveedores a ser más eficaces

550k

de los médicos usan soluciones de Nuance

2

Dotar a los proveedores de inteligencia clínica ambiental

77%

de los hospitales estadounidenses son clientes de Nuance

3

Permitir a los proveedores utilizar la IA para ofrecer la solución adecuada en el momento oportuno

4

Proporcionar compromiso digital habilitado por IA para todos los sectores

75%

de los radiólogos estadounidenses utilizan Nuance

Impacto del deal

“ ”

Juntos... pondremos soluciones avanzadas de IA en manos de profesionales de todo el mundo para permitir una mejor toma de decisiones y crear conexiones más significativas...

Satya Nadella
CEO de Microsoft

“ ”

[La adquisición] nos permitirá acelerar nuestra innovación e implementar nuestras soluciones de una forma más rápida, integrada y a mayor escala para resolver los desafíos más urgentes de nuestros clientes.

Mark Benjamin
CEO de Nuance



Advisor del objetivo

Evercore se ha desempeñado como asesor financiero exclusivo de Nuance y ha sido una parte integral de la historia de crecimiento y transformación de la empresa.

Valor agregado por Evercore

- Conocimiento profundo de las agendas de los participantes estratégicos
- Amplio marketing previo y capacitación de los licitadores
- Proceso rígido y altamente confidencial (6 semanas desde la primera oferta hasta la firma)
- Múltiples premios obtenidos: 14,3 × ingresos, 58 × EBITDA

Líder del deal

Naveen Nataraj

Co-Director de la consultoría de Evercore en Estados Unidos

Tel: +1212857.3100

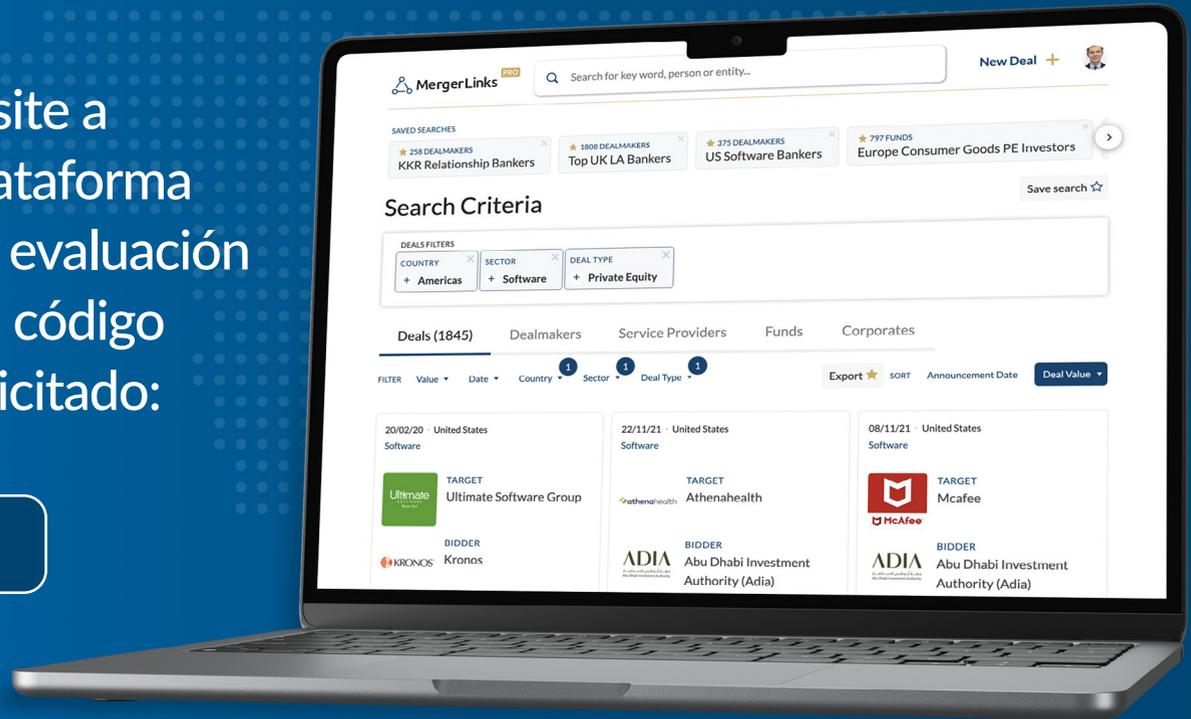


Asesoró a Nuance en:

- 2005 Fusión de US\$ 20 millones con **ScanSoft**
- 2006 Adquisición de US\$ 357 millones de **Dictaphone**
- 2009 Adquisición de US\$ 96 millones de **Philips Speech Recognition**
- 2011 Adquisición de **Webmedx**
- 2012 Adquisición de US\$ 300 millones de **Transcend**
- 2016 US\$ 26,3 millones de recompra de acciones de Nuance de **Icahn Group**
- 2016 Adquisición de US\$ 215 millones de **TOUCH Commerce**
- 2019 Spin-off de **Cerence**
- 2022 Venta de US\$ 19,7 mil millones a **Microsoft**

Se invita a los usuarios de Datasite a probar **GRATUITAMENTE** la plataforma MergerLinks. Para comenzar su evaluación gratuita, inscríbese utilizando el código **DATASITE2023** cuando sea solicitado:

Evaluación gratuita en MergerLinks →



Acerca de MergerLinks

MergerLinks es una comunidad y plataforma de datos financieros para M&A con sede en Londres que incluye información sobre profesionales y empresas basada en credenciales de deals y relaciones comerciales.

La plataforma MergerLinks proporciona datos verificados sobre más de 230.000 profesionales de M&A (inversionistas, gestores, banqueros, abogados, consultores) y unas 9.000 empresas de advisors, incluidas las transacciones en las que han participado e información sobre transacciones, y puede ayudar a sus usuarios a encontrar posibles aliados comerciales y advisors.

Para más información o para enviar las credenciales de su empresa, consulte **MergerLinks** o **contáctenos**.

Acerca de Datasite

Datasite es donde se cierran los deals. Realizamos transacciones en más de 170 países, ofreciendo servicios de la más alta calidad tanto en el sell-side como en el buy-side.

Proporcionamos una plataforma completa para M&A y otras transacciones de alto valor, incluidas recaudación de fondos y reestructuraciones. La negociación se vuelve sencilla en el Datasite Cloud, construido en torno al data room más fiable del mundo. Nuestra exclusiva combinación de tecnología y asistencia constante permite a los bancos de inversión, empresas de desarrollo corporativo, firmas de private equity y despachos de abogados reducir el tiempo de las negociaciones y aumentar la tasa de éxito.



#Wheredealsaremade

Contáctenos a través de www.datasite.com o por correo info@datasite.com

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

©Datasite. Reservados todos los derechos. Todas las marcas comerciales son propiedad de sus respectivos dueños. DS-24.445-SP



MergerLinks



Datasite®