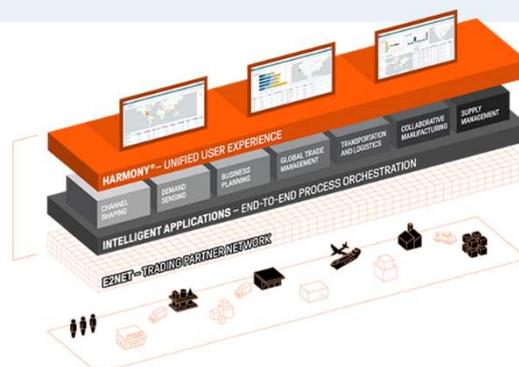


E2open Parent Holdings: поставщик программного обеспечения для облачного управления цепочками поставок

В чем идея? | Заработать на слиянии посредством сделки с SPAC-компанией, одним из лидеров своего рынка, которая развивается ускоренными темпами и имеет ряд конкурентных продуктов в портфеле.



E2open Parent Holdings.

Тикер: PCPL

Тикер после M&A: ETWO

Текущая цена: \$11,78

Точка входа: \$12

Целевая цена: \$14,9

Потенциал: 24%

Горизонт: 1-3 месяца

Риск: очень высокий

Ключевой катализатор

Сделка слияния была единогласно одобрена советом директоров CC Neuberger Principal Holdings I, а также советом директоров E2open и подлежит выполнению обычных условий закрытия, включая одобрение акционеров CC Neuberger Principal Holdings I.

Ожидается, что сделка будет закрыта в начале первого календарного квартала 2021 года.

1. E2open, ведущий сетевой поставщик программного обеспечения для 100% облачного комплексного управления цепочкой поставок, объявил о своем вступлении в соглашение об объединении бизнеса с CC Neuberger Principal Holdings I (NYSE: PCPL), публичной SPAC-компанией. После закрытия сделки E2open станет публично торгуемой компанией, и ожидается, что ее обыкновенные акции будут котироваться на Нью-Йоркской фондовой бирже под символом «ETWO».

2. E2open предоставляет полностью облачную программную платформу для организации сложных глобальных цепочек поставок. Комплексные SaaS-решения компании обеспечивают непревзойденную ценность и рентабельность инвестиций для ее разнообразных и искушенных клиентов из числа «голубых фишек».

3. E2open извлекает выгоду из привлекательных постоянных «попутных ветров» бизнеса, поскольку компании стремятся ускорить рост, сократить расходы, повысить заметность и устойчивость своих цепочек поставок во все более сложной глобальной экономике.

4. Программное обеспечение компании объединяет сети, данные и приложения, чтобы предоставить критически важную платформу, которая позволяет клиентам оптимизировать свою цепочку поставок от формирования каналов и бизнес-планирования до логистики, глобальной торговли и управления производством и поставками.

5. Компания претендует на TAM в \$45 млрд. Общий размер адресного рынка составляет свыше \$45 миллиардов, совокупный среднегодовой темп роста - в среднем по 12% за период 2021-2024 гг. при скорректированной марже валовой прибыли около 70%.

6. Общая сумма инвестиций в акционерный капитал в размере \$1,3 млрд, привлеченная в результате этой сделки, будет использована для погашения существующей задолженности, покупки части капитала, принадлежащего существующим владельцам E2open, и консервативной капитализации баланса компании.

О компании. E2open создает более взаимосвязанную и интеллектуальную цепочку поставок. Она начинается с определения и реагирования на ограничения спроса, предложения и доставки в режиме реального времени. Платформа компании для совместной и гибкой цепочки поставок объединяет данные клиентов, каналы сбыта, поставщиков, производителей по контрактам и логистических партнеров, что позволяет компаниям использовать данные в режиме реального времени с помощью искусственного интеллекта и машинного обучения для принятия более разумных решений. Вся эта комплексная информация предоставляется в едином виде, охватывающем экосистемы спроса, предложения и логистики клиентов.

О продуктах компании. «Цифровой двойник» – каналы и цепочка поставок. Архитектура платформы E2open включает в себя цифрового двойника физического канала и цепочки поставок в реальном времени. Такое сочетание цифрового и физического миров позволяет улучшить мониторинг, анализ и принятие решений в соответствии с текущими реалиями. **E2NET – сеть торговых партнеров.** Сеть E2open, известная как E2net, упрощает получение детализированных данных в реальном времени из внутренних и партнерских систем, которые необходимы для более эффективного управления всеми уровнями производства, распределения и логистики.

Интеллектуальные приложения - конечное управление процессами. Наборы интеллектуальных приложений E2open помогают клиентам планировать, выполнять, оптимизировать и координировать сквозные операции для удовлетворения актуальных потребностей и расширения в будущем за счет полной цифровой трансформации. **HARMONY® - единый опыт пользователя.** E2open Harmony предлагает современный и интуитивно понятный пользовательский интерфейс, который объединяет все рабочие процессы и аналитику на «одной стеклянной панели» для простоты и эффективности.

Клиенты компании: 3M, AMD, CISCO, Bosch, Canon, Biogen, Panasonic, Lenovo, Avon, Walgreens Boots Alliance, General Mills, Royal Dutch Shell, Schneider Electric, Procter & Gamble, Philip Morris International, PepsiCo, Nvidia, Microsoft, Logitech, Hewlett-Packard, L'Oréal, Lufthansa, Kimberly-Clark, Gap Inc, SunPower Corp, Emerson, Boeing, VMware, Unilever, Toshiba, Vodafone и многие другие.

Консультанты. Credit Suisse выступает в качестве ведущего финансового консультанта, а Lazard - в качестве финансового консультанта E2open. Morgan Stanley & Co. LLC и Goldman Sachs выступают в качестве консультантов по слияниям и поглощениям для CC Neuberger Principal Holdings. Goldman Sachs выступает в качестве ведущего агента по размещению и ведущего консультанта по рынкам капитала, а Credit Suisse и Morgan Stanley & Co. LLC являются агентами по размещению для CC Neuberger Principal Holdings I. Willkie Farr & Gallagher выступает в качестве юридического советника E2open, а Kirkland & Ellis LLP - в качестве юридического советника CC Neuberger Principal Holdings I.

Совет директоров будет состоять из девяти директоров, в том числе Чин Чу из CC Capital и Райана Хинкла, управляющего директора Insight Partners, нынешнего мажоритарного инвестора компании, который останется крупным акционером после сделки. Стивен Даффрон, нынешний президент Dun & Bradstreet и бывший генеральный директор Interactive Data Corporation, и **Ева Хьюстон, нынешний директор по стратегии Duck Creek Technologies и бывший финансовый директор Verisk Analytics**, также войдут в состав совета директоров после закрытия сделки. Большинство директоров будут независимыми в соответствии с применимыми правилами листинга Нью-Йоркской фондовой биржи. Майкл Фарлекас, занимавший пост генерального директора компании с 2015 года, продолжит руководить бизнесом после завершения сделки.

Что такое SPAC? SPAC расшифровывается как Special Purpose Acquisition Company (компания специального назначения по поглощению). Это компания, не имеющая коммерческих операций, которая сформирована исключительно с целью приобретения существующей непубличной компании и вывода её акций на рынок. SPAC обычно создается инвесторами или спонсорами, имеющими опыт работы в определенном секторе бизнеса, с целью осуществления сделок в этой области. Такие компании проходят процесс IPO, как и любые другие фирмы, для сбора средств с целью совершения поглощения. SPAC обычно имеет право на двухгодичный поиск кандидата на поглощение и проведение сделки путем «обратного слияния» после IPO. Деньги, собранные SPAC при IPO, размещаются на трастовом счете. Эти средства не могут быть использованы по другому назначению, а только для завершения приобретения или возврата денег инвесторам в случае ликвидации SPAC. После того как SPAC завершила приобретение, она торгуется как любая другая компания, котирующаяся на бирже. Тикер и название SPAC также меняются, чтобы обозначить компанию, которая была приобретена.

Преимущества SPAC. Сделка со SPAC может быть привлекательным вариантом для владельцев небольшой компании. (1) Сделка может добавить до 20% к цене продажи по сравнению с обычной сделкой с частными капиталом. (2) Приобретение SPAC может предложить владельцам бизнеса то, что, по сути, является более быстрым и дешевым процессом IPO под руководством опытного партнера. Процесс переговоров более прост, а условия определяются ранее.

Известные сделки с SPAC. Virgin Galactic: (SPAC) Social Capital Hedosophia Holdings приобрела 49% акций Virgin Galactic за \$800 миллионов. Nikola Motor привлекла более \$700 миллионов через слияние с (SPAC) VectoIQ Acquisition Corp.

Риски инвестиций в SPAC. (1) Компании, выходящие на рынок через сделку с SPAC, не подвергаются такому тщательному анализу, как компании, использующие традиционные IPO, что является одним из рисков для инвесторов. (2) Высокая волатильность этого рынка с достаточно сильными движениями как вверх так и вниз. (3) Вероятность неправильной оценки при объединении бизнеса с SPAC, так как она определяется путем переговоров между целевой компанией и SPAC. (4) Некомпетентный менеджмент SPAC.

Как отыграть идею?

Вход через акции. Купить акции PCPL после пробоя уровня \$12.

Ограничение риска. Выделить на позицию не более 4-5% от вашего лимита на среднесрочные спекулятивные операции.

Выход. Зафиксировать позицию после реализации потенциала в акциях при достижении уровня \$14,9.

Акции PCPL | Среднесрочный тайм-фрейм

abdikarimov published on TradingView.com, January 19, 2021 20:26:29 +06
BATS:PCPL, 240 11.54 ▼ -0.24 (-2.04%) O: 11.66 H: 11.68 L: 11.50 C: 11.50

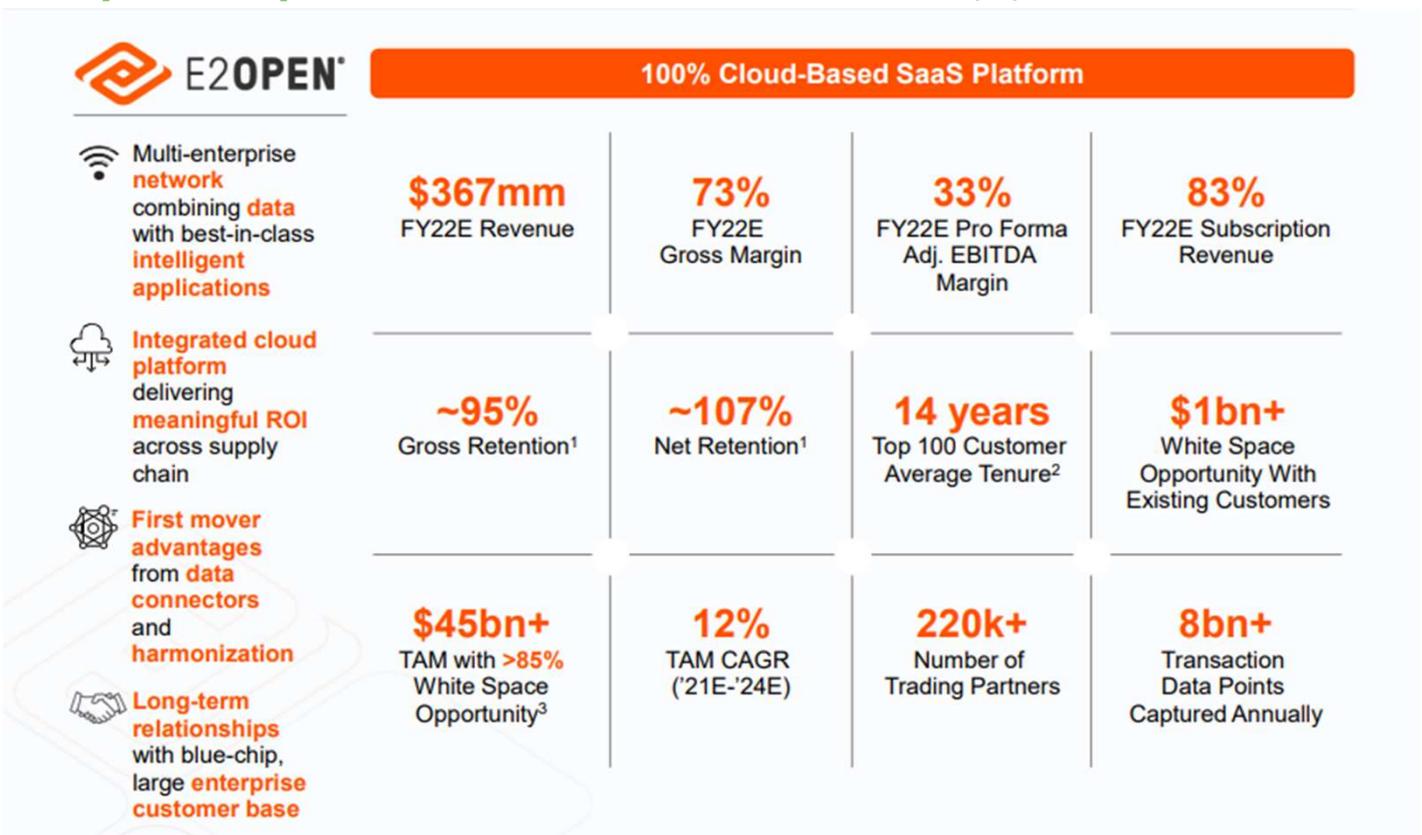


Инвестиционные тезисы

1. Цифровой переход 2020 года как «попутный ветер» для бизнеса.
2. Сильные операционные метрики: ~95% - валовый коэффициент удержания.
3. Привлекательная начальная оценка относительно аналогов.
4. Возможность наращивания стоимости.

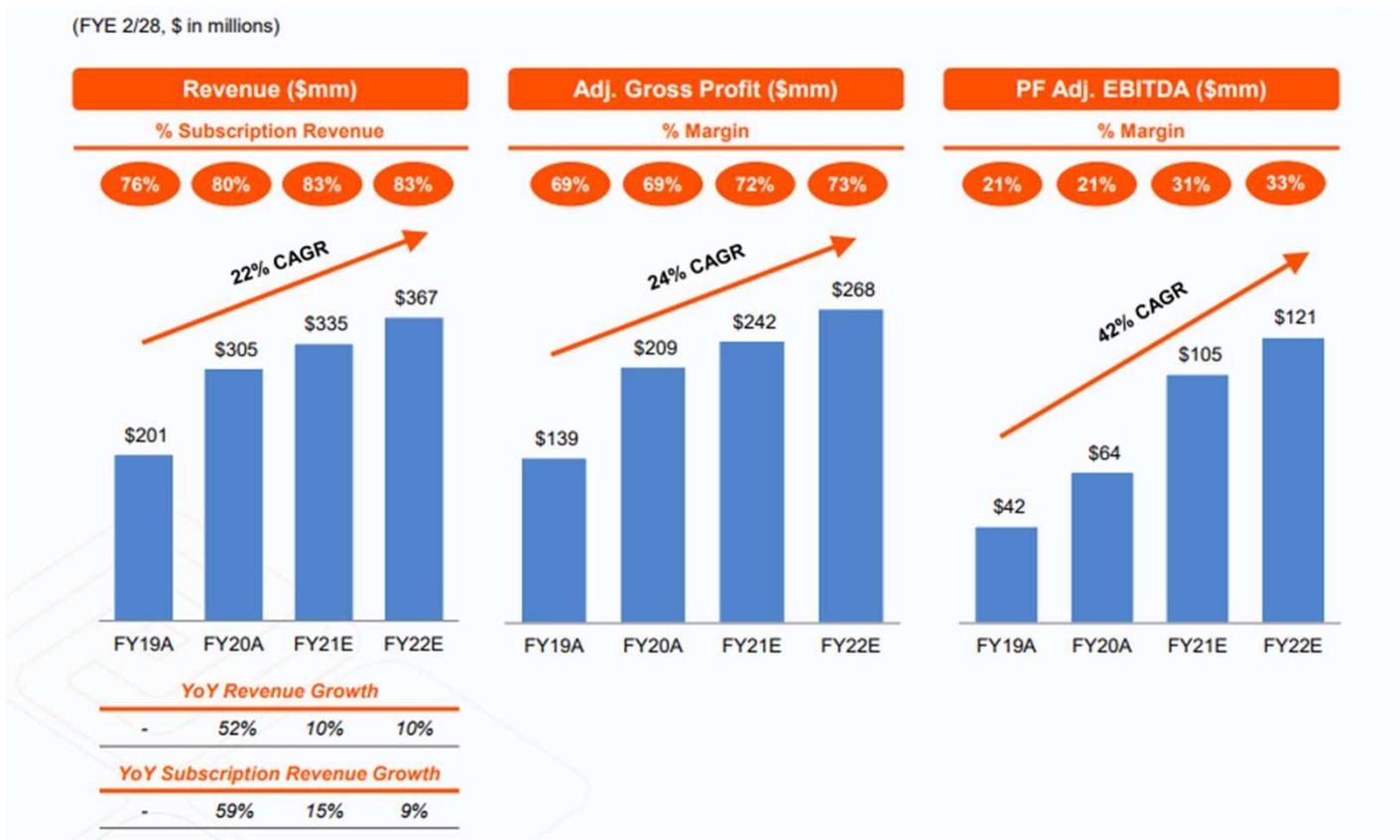


E2open с первого взгляда: 100% облачная платформа SaaS



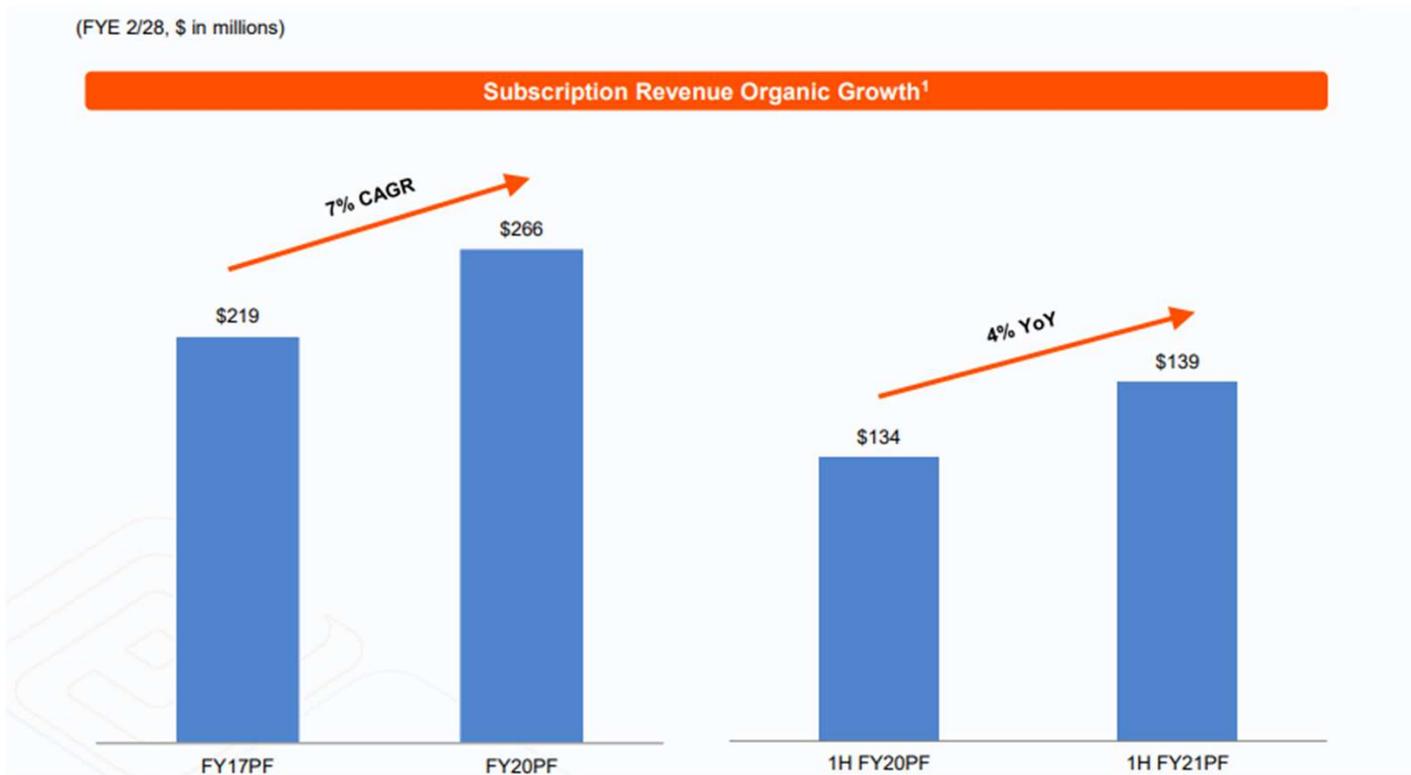
Ведущие в отрасли рост и прибыльность

Повторяющаяся и предсказуемая модель получения доходов

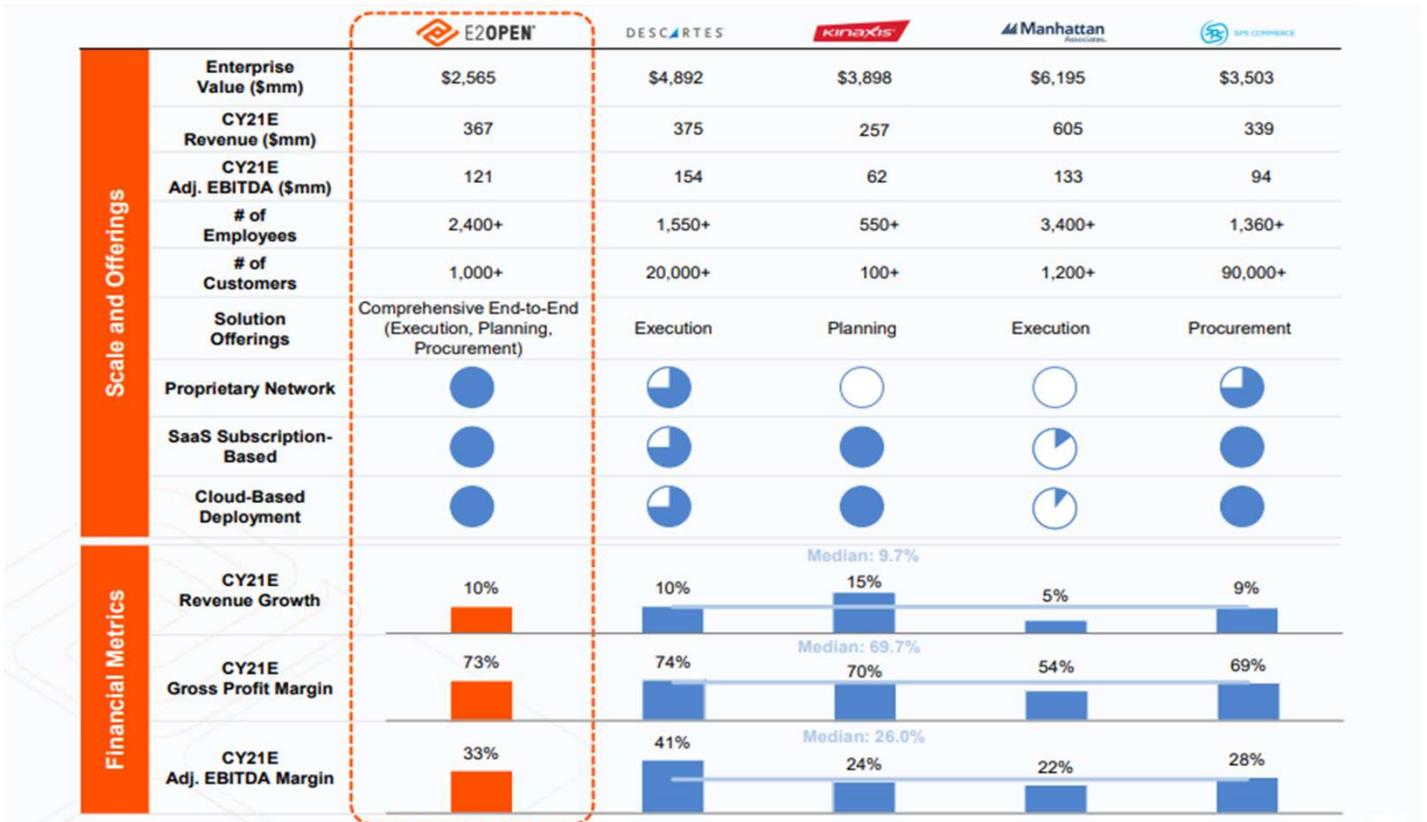


Устойчивый органический рост

Доказанная история последовательного органического роста



Операционный бенчмаркинг: компания не уступает конкурентам по масштабу и предложениям, а также по основным финансовым показателям.



Бенчмаркинг оценки: оценка текущей стоимости показывает, что компания продается с существенным дисконтом по сравнению с текущей стоимостью конкурентов.

