

# Wielki Brat patrzy

Choć obsługa rynku fuzji i przejęć wartych miliardy złotych wydaje się domeną wielkich graczy, swoją niszę mogą znaleźć tu nawet ci najmniejsi. W tym gronie znalazły się założycielki poznańskiej firmy Fordata, które postawiły na jakość i specjalizację, a teraz gotowe są do zagranicznej ekspansji



Czasy, kiedy każdy istotny dokument musiał być wydrukowany, powoli odchodzą do lamusa. Coraz więcej z nich nigdy nie trafia na papier, a pozostaje jedynie w chmurze. Taki sposób przechowywania danych ma wiele zalet: mobilność, łatwy dostęp, możliwość jednoczesnego korzystania przez wielu użytkowników czy niskie koszty.

Chmura ma jednak jedną podstawową wadę: problemy z zachowaniem bezpieczeństwa. Już wyciek prywatnych zdjęć czy e-maili może rodzić nieprzyjemności, są jednak obszary, w których problem ten urasta do wielkiej wagi, a w grę wchodzi olbrzymie pieniądze. Tak właśnie jest w przypadku transakcji fuzji i przejęć.

**Virtual Data Room** dostarczany przez spółkę Fordata zwiększa bezpieczeństwo i obniża koszty przeprowadzenia transakcji fuzji i przejęć. Teraz poznańska firma sięga po nowe segmenty rynku i rusza z ekspansją poza Polskę

W każdym takim procesie dochodzi do etapu due diligence, w którym spółka jest zobowiązana udostępnić swoje poufne dokumenty do analizy inwestorom, by mogli podjąć decyzję o ewentualnym udziale w transakcji. Przenosząc ten etap z ery papieru w erę cyfrową, w USA zaczęto stosować technologię „virtual data room” (VDR), czyli systemu zarządzania i udostępniania poufnych dokumentów przechowywanych w zabezpieczonej chmurze.

#### Jak zdobyć zaufanie rynku?

Pierwszą polską firmą, która zaczęła świadczyć usługi z wykorzystaniem tej technologii, była Fordata (do niedawna Datapoint). Założyły ją w 2009 roku trzy absolwentki Akademii Ekonomicznej w Poznaniu:

Marta Kotwis, Aleksandra Prusator i Aleksandra Porębska. Pierwsza z nich po studiach wyjechała do Londynu, gdzie pracowała w firmie dostarczającej usługi VDR. Gdy po powrocie do Polski chciała wykorzystać swoje doświadczenia, okazało się, że nie ma firmy, w której mogłaby to zrobić.

W Polsce pod koniec ubiegłej dekady obieg dokumentów przy procesach fuzji i przejęć przebiegał w sposób tradycyjny. Dokumentacja wymagana w procesie due diligence udostępniana była w specjalnych monitorowanych pomieszczeniach, a osoby zapoznające się z nią były skrupulatnie nadzorowane. W efekcie analiza dokumentów ciągnęła się miesiącami, zwłaszcza gdy inwestorzy nie mogli wiedzieć nawzajem o swoim istnieniu. Była to rynkowa nisza, którą dzięki swojemu doświadczeniu Marta Kotwis postanowiła wykorzystać.



Marta Kotwis (od lewej), Aleksandra Porębska i Aleksandra Prusator są autorkami sukcesu firmy Fordata

**30  
MLD PLN**

wynosi już łączna wartość ponad 150 różnego rodzaju transakcji, w których wykorzystano system stworzony przez Fordata

Środki na założenie Fordaty pochodziły z unijnych dotacji, wsparcie zaoferował też branżowy inwestor. Największym wyzwaniem dla początkującej firmy było jednak zdobycie zaufania rynku i przekonanie, że debiutan-tom można powierzyć wrażliwe dane.

– Do pierwszych klientów chodziliśmy z makiętą produktu. Dopiero gdy okazało się, że wzbudził on zainteresowanie, podjęliśmy decyzję o budowie systemu – opowiada kierująca sprzedażą i marketingiem firmy Agnieszka Prusator.

Przełom nastąpił w 2010 roku, kiedy młodej firmie udało się włączyć w wart 5 mld złotych proces prywatyzacyjny energetycznego potentata Enei.

– Ten projekt zapewnił nam nie tylko prestiż, ale także większą rozpoznawalność w branży, dzięki czemu zbudowałyśmy

naszą wiarygodność – dodaje Agnieszka Prusator.

#### Gwarancja bezpieczeństwa danych

Założycielki Fordaty zaoferowały firmom elektroniczne wsparcie transakcji fuzji i przejęć. Działania związane z organizacją tego procesu obejmują m.in. gromadzenie i przygotowanie dokumentacji, odpowiednie jej podzielenie i dobre praktyki dotyczące ich obsługi.

Rdzeniem jest służące do zarządzania dokumentami oprogramowanie VDR, dlatego decydujące w procesie wchodzenia na rynek transakcji kapitałowych było przekonanie jego uczestników do przewagi wirtualnego systemu nad tradycyjnym papierowym podejściem.

– Statystyki pokazują, że stosowanie takich rozwiązań skraca czas transakcji, zwłaszcza w przypadku udziału firm zagranicznych, i znacznie obniża jej koszty – przekonuje Marta Kotwis, odpowiedzialna za relacje z kluczowymi klientami.

Wiąże się to m.in. z brakiem konieczności tworzenia specjalnych pomieszczeń do udostępniania danych i zarządzania nimi. Nie trzeba też drukować setek tysięcy stron, dokumenty dostępne są przez internet. Wszystkie zalety nie miałyby znaczenia, gdyby nie udało się zagwarantować poufności i bezpieczeństwa danych udostępnianych zewnętrznym podmiotom.

– W naszym oprogramowaniu znajduje się szereg funkcji dostosowanych do procesu sprzedaży firmy, od specyficznego modelu nadawania uprawnień dostępu do dokumentów po kontrolę nad aktywnością użytkowników systemu – wyjaśnia kierująca działem IT Agnieszka Porębska.

Dzięki temu każdy uczestnik transakcji ma dostęp jedynie do wyselekcjonowanego zestawu dokumentów, a każdy jego krok jest ściśle monitorowany i rejestrowany. Bezpieczeństwo danych jest porównywalne z poziomem osiąganym przez serwisy bankowe. Środki kontroli użytkowników obejmują m.in. blokadę zapisu, druku dokumentów i dalszej ich dystrybucji, a na wypadek gdyby ktoś chciał po

prostu zrobić zdjęcie ekranu z wyświetlonym dokumentem, są im nadawane znaki wodne, które umożliwiają identyfikację odpowiedzialnego za wyciek danych.

– Gdy chodziliśmy do klientów i próbaliśmy im uświadomić, jaka jest skala działania naszego systemu, mówiliśmy, że działa on niczym Wielki Brat – opowiada Agnieszka Prusator, przekonując, że dzięki temu VDR jest w stanie zapewnić większe bezpieczeństwo danych niż w przypadku tradycyjnych mechanizmów.

#### Nowe rynki to dopiero początek

W ciągu pięciu lat funkcjonowania Fordata brała udział w ponad 150 transakcjach o łącznej wartości ponad 30 mld zł, a jej klientami były m.in. JSW, PKP Cargo, PGNiG i PKO BP. Choć firma była prekursorem na rynku, obecnie zmagają się z coraz większą konkurencją międzynarodowych korporacji. Założycielki Fordaty nie uważają jednak, że stoją na straconej pozycji.

– Za swoją mocną stroną uważamy ekspertyzę lokalną, bliskość kulturową i skupienie na budowaniu trwałych relacji – podkreśla Agnieszka Prusator.

W 2013 roku Fordata wypracowała 1,5 mln zł przychodów, zatrudnia obecnie 12 osób i choć wciąż jest małym przedsiębiorstwem, ma coraz większe ambicje. Korzystając ze swoich lokalnych doświadczeń, założycielki firmy zdecydowały się na ekspansję poza Polskę – działają na rynkach Europy Środkowej i Wschodniej, jak dotychczas z najlepszymi rezultatami w Czechach. Aktywność międzynarodowa była zresztą jedną z przyczyn, dla których zdecydowały się na rebranding – we wrześniu 2014 r. pierwotną nazwę firmy, czyli Datapoint, zastąpiła Fordata. Od pewnego czasu Fordata nie specjalizuje się jedynie w obsłudze fuzji i przejęć, rozpoczęła także działalność m.in. przy procesach restrukturyzacji, debiutach giełdowych i partnerstwie publiczno-prywatnym. Tworzy też nowe produkty, jak system dla funduszy kapitału zaangażowanego wspomagający je w zakresie zarządzania portfelem spółek i analityki opłacalności inwestycji.

– Nasza firma osiągnęła etap, w którym uświadomiliśmy sobie, że jeden produkt to za mało, i abyśmy mogli się rozwijać, trzeba szukać nowych możliwości – wyjaśnia Agnieszka Porębska.

Ekspansja na nowe rynki i dodatkowe obszary działalności to tylko początek. ●

Aleksander Kobyłka