FORDATA
Virtual Data Room Solutions

Case Study

Sprzedaż firmy z pomocą doradcy i VDR - jak wiele zyskał przedsiębiorca?

KLIENT
theCFO Sp. z o.o.,
doradca interim management kompleksowo organizujący procesy zarządzania i rozwoju przedsiębiorstw

CEL
Spółka MŚP z branży farmaceutycznej

TYP TRANSAKCJI
sprzedaż udziałów

ROK 2021

Nasz Klient, theCFO, jeden z wiodących na polskim rynku doradców interim management, wykorzystał w tym celu system FORDATA Virtual Data Room. Jakie uzyskał efekty?

Spółki stojące przed strategiczną decyzją, jaką jest sprzedaż przedsiębiorstwa czy udziałów, mogą liczyć na pomoc zewnętrznego doradcy M&A. Pomoże on nie tylko uzyskać maksymalną wycenę, ale również zorganizować cały proces - począwszy od pomocy przy określeniu kondycji przedsiębiorstwa, przez przygotowanie memorandów informacyjnych dla inwestorów, a skończywszy na procedurach zamknięcia, np. restrukturyzacji posprzedażowej.

W 2020 roku nasz Klient został zaangażowany jako wyłączny doradca strony sprzedającej w procesie sprzedaży akcji małej spółki z branży medycznej. Dzięki właściwie dobranej strategii i narzędziom transakcja została zamknięta w 6 miesięcy, a sam etap badań rynkowo-transakcyjnych trwał zaledwie 5 tygodni. W jaki sposób pomogliśmy zrealizować tę transakcję?

01 Wyzwanie

Do zadań theCFO, obok całkowitego przygotowania spółki Klienta do procesu M&A i jego pomyślnego zamknięcia, należały:

- **koordynacja i nadzór** nad Due Diligence
- **dostarczanie dokumentacji** do inwestora – podatkowej, prawnej, operacyjnej
- **współdzielenie dokumentacji** z zespołami doradców i pełnomocników inwestora
- **prowadzenie sesji Q&A**, dostarczanie odpowiedzi na pytania inwestora

> Szczególnie istotne dla Doradcy i jego Klienta, była szybkość przeprowadzenia transakcji, związaną także z optymalizacją kosztów.

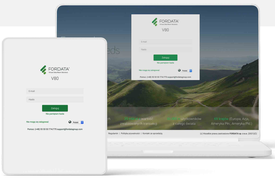
Szczególnie istotne z punktu widzenia Doradcy, jak i jego Klienta, była **szybkość przeprowadzenia transakcji, związaną także z optymalizacją kosztów**. Ważna pod względem operacyjnym była również możliwość przeprowadzenia procesu **całkowicie zdalnie** i **zagwarantowanie bezpieczeństwa** i poufności udostępnianej w taki sposób dokumentacji.

Mieliśmy świadomość, że presja czasu i współpraca z kilkoma zespołami ekspertów i przedstawicieli obu stron, pracujących w różnych terminach i w różnych miejscach, wymagały precyzyjnej organizacji kalendarza i odpowiedniego przygotowania dokumentacji - załadowania jej do systemu tylko raz i udostępniania, gdy zajdzie taka potrzeba. Również komunikacja pomiędzy wszystkimi zaangażowanymi stronami musiała przebiegać w sposób ustrukturyzowany.

Ze względu na poufność i napięty plan transakcji, nasz Klient musiał mieć gwarancję, że poszczególne typy dokumentacji, np. podatkowej czy prawnej, zostaną udostępnione właściwym osobom, we właściwym czasie, w sposób maksymalnie przejrzysty. Inwestor musiał mieć dostęp wyłącznie do tych dokumentów, które były istotne dla transakcji.

Kiedy firma theCFO zamówiła usługę Virtual Data Room, dobrze wiedzieliśmy, w jaki sposób odpowiedzieć na potrzeby zarówno Doradcy, jak i jego Klienta.

02 Rozwiązanie


FORDATA
VDR
Login
Hasło
Zaloguj się
Nie mogę się zalogować
Pomoc: +48 22 100 70 77 | support@fordata-vdr.com
FORDATA
Virtual Data Room
Dashboard
Folder
Dokumenty
Grupy
Użytkownicy
Ustawienia
Dashboard / Folder główny / Folder do przesłania
Folder do przesłania
Nazwa
Data modyfikacji
Rozmiar
Pliki
Folder
Dodaj pliki
Dodaj folder
Pobierz wszystkie
Pobierz zaznaczone
Usuń zaznaczone
Przenieś zaznaczone
Kopiuj zaznaczone
Zablokuj zaznaczone
Odblokuj zaznaczone
Zablokuj wszystkie
Odblokuj wszystkie
Zablokowane pliki: 0
Zablokowane foldery: 0
Zablokowane pliki: 0
Zablokowane foldery: 0
Zablokowane pliki: 0
Zablokowane foldery: 0