

Przejęcie Novago sp. z o.o. przez China Everbright Limited - case study

FORDATA

01 Wyzwanie

W transakcję zaangażowanych było ponad **120 ekspertów** z kilkunastu zespołów doradczych, reprezentujących stronę sprzedającą i kupującą. Każdy z nich miał na celu dokonanie analizy due diligence właściwego dla siebie obszaru (podatki, prawo, finanse, środowisko). Aby wesprzeć ten proces Novago musiało udostępnić doradcom **kilka tysięcy dokumentów**, odpowiednio zróżnicować dostęp do plików, aby w efekcie wszyscy mogli pracować niezależnie nad właściwym dla siebie zbiorem informacji, a także komfortowo ze swoich lokalnych biur w Europie i Azji.



Klient mógł liczyć na **natychmiastowe wsparcie** zespołu FORDATA z gwarantowanym **15-minutowym** czasem reakcji na zapytania **24/7**.

KLIENT

Novago sp. z o.o.

INWESTOR

China Everbright Limited

TYP TRANSAKCJI

M&A

Z drugiej strony spółka, nie mając pewności, że negocjacje zakończą się podpisaniem umowy inwestycyjnej, musiała zadbać o bezpieczeństwo przekazywanych informacji i odpowiednio zabezpieczyć dokumenty.

02 Rozwiązanie

Pekao Investment Banking, pełniąc rolę doradcy transakcyjnego zarekomendował FORDATA. Data room pozwolił uporządkować dostęp do dużej ilości informacji poprzez stworzenie przejrzystej struktury katalogów i nadanie selektywnego dostępu do plików. Użytkownicy mogli **analizować dokumenty on-line 24 godziny na dobę**, wygodnie ze swoich biur. W przypadku pojawienia się pytań natury technicznej, mogli liczyć na błyskawiczne wsparcie zespołu FORDATA, z gwarantowanym czasem reakcji 15 minut 24 godziny na dobę 7 dni w tygodniu. Aby nie wprowadzać chaosu informacyjnego każdy widział tylko te pliki, które były niezbędne do realizacji jego zadań. W przypadku pojawienia się nowych dokumentów, każdy był o tym automatycznie informowany.

Podczas trwającego prawie 6 miesięcy procesu, doradca sprzedającego mógł na bieżąco **analizować aktywność użytkowników** i dzięki temu przygotować się z wyprzedzeniem na nadchodzące pytania ze strony inwestora. Większość dokumentów była zabezpieczona przed zapisem na dysku i drukiem, dokumenty były opatrzone znakiem wodnym, co z kolei dało sprzedającemu gwarancję, że żadne poufne informacje nie dostaną się w niepowołane ręce.

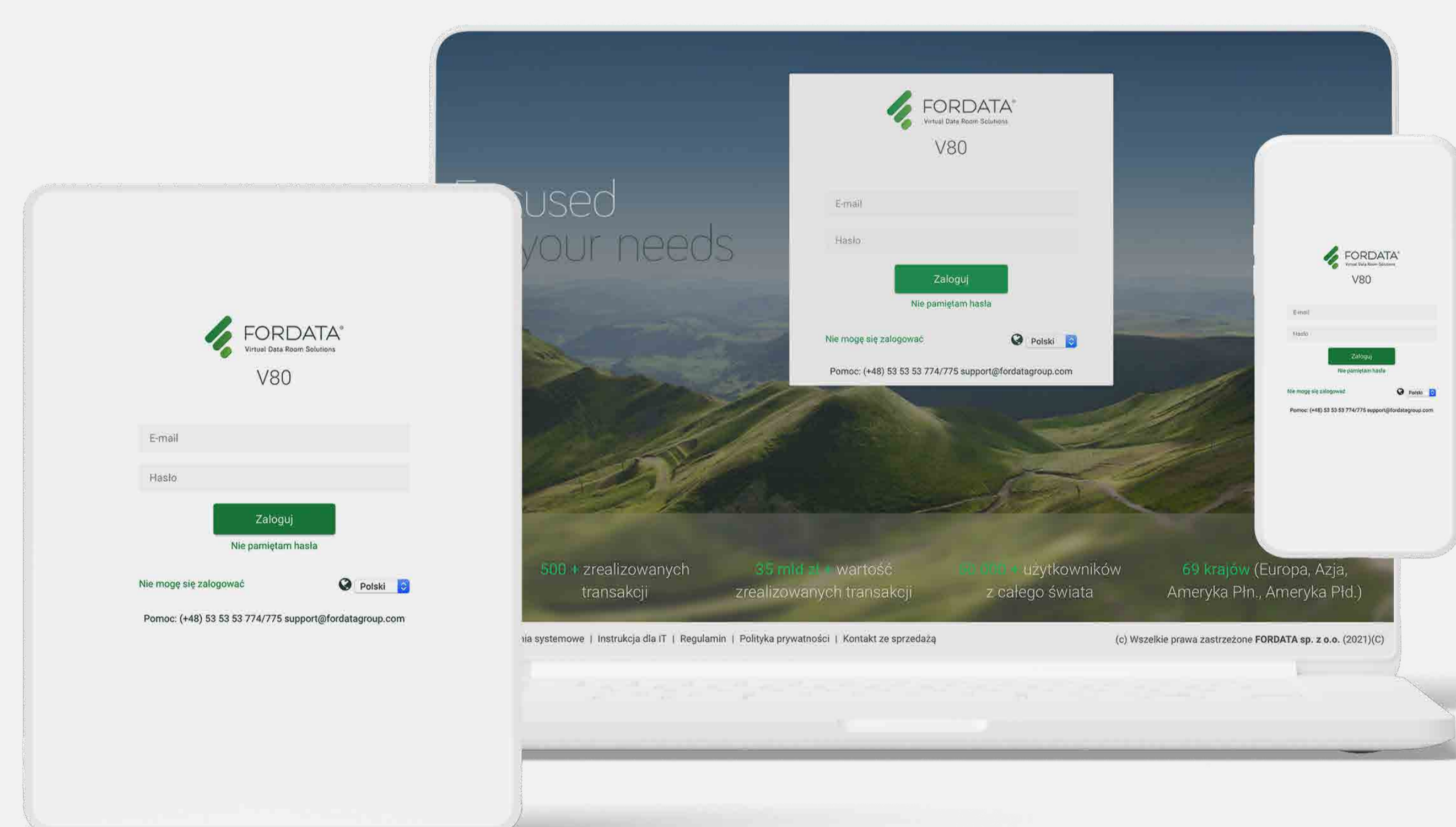
Jaką **wartość** dostarczyła FORDATA?

Dla Zbywcy

Data Room zagwarantował **bezpieczeństwo poufnych dokumentów** udostępnianych w toku transakcji wielu niezależnym podmiotom, a także zapewnił spółce kontrolę nad prowadzonym procesem i przekazywanymi informacjami. Dzięki aktywnemu wsparciu zespołu FORDATA, ułatwił także zespołowi Zbywcy **skupienie się na merytoryce procesu i negocjacjach** i tym samym przyspieszył realizację transakcji.

Dla Nabywcy i Doradców

VDR zapewnił komfortowy, **zgodny z branżowymi standardami udział w transakcji**. Pozwolił analizować dokumenty wygodnie z biura lub innego miejsca na ziemi, w preferowanym przez użytkownika czasie, ograniczając wyjazdy służbowe do niezbędnego minimum (szczególnie, że transakcja była transgraniczna).



03 Referencje

Cenimy wysoką **jakość obsługi FORDATA** w realizacji projektu. Wielokrotnie zespół Obsługi Klienta FORDATA działał niezwłocznie z wielką starannością oraz w czasie przewyższającym nasze oczekiwania.

Piotr Rudzki,

Dyrektor w Departamencie Doradztwa Finansowego Pekao Investment Banking S.A.

METRYKA

Klient: NOVAGO sp. z o.o.

Jedna z największych firm przetwarzających odpady komunalne w Polsce.

Typ transakcji: przejęcie 100% udziałów Spółki

„Transakcja Novago jest największą chińską inwestycją w Polsce oraz największą akwizycją w branży ochrony środowiska w Europie Środkowo-Wschodniej.”

Sprzedający: Abris Capital Partners

Wiodący niezależny fundusz private equity koncentrujący się na firmach średniej wielkości w regionie Europy Środkowej i Wschodniej.

Kupujący: China Everbright International Limited

Wiodąca i jedna z największych firm ochrony środowiska w Chinach, działająca w czterech głównych segmentach: ekologicznej energii, ekologicznej wody, greentech oraz ekologicznej technologii.

FORDATA dostarcza system, który **zagwarantował oczekiwane przez nas bezpieczeństwo** danych, pozwalając na przeprowadzenie badania Due Diligence w formie elektronicznej, zgodnie ze standardami branżowymi oczekiwanymi przez zagranicznych inwestorów.

Bartosz Szalek,

Vice President, CFO at Novago sp. z o.o.


Doradcy sprzedającego:

 Pekao Investment Banking (M&A),
 Norton Rose Fulbright (prawne),
 Deloitte (finansowe, podatkowe, komercyjne),
 Ramboll Environ (środowiskowe).