



واگذاری هوشمندانه در بازار پرتلاطم دارویی

تجربه موفق فروش شرکت واردکننده انحصاری
محصولات مراقبت از زخم کولوپلاست



این شرکت واردکننده انحصاری محصولات کولوپلاست در ایران بود و در حوزه تأمین محصولات مراقبتی زخم، تجهیزات مصرفی بیمارستانی و تجهیزات تخصصی پزشکی فعالیت می‌کرد. سهامدار اصلی شرکت قصد خروج از کسب‌وکار را داشت و به دنبال انتقال سهام خود به خریدار مناسب بود.

شروع پروژه : ۱۳۹۸

اتمام پروژه : ۱۳۹۹

اهداف پروژه

- ارزش‌گذاری شرکت و دارایی‌های آن
- طراحی و اجرای فرآیند واگذاری سهام
- شناسایی و انتخاب بهینه‌ترین خریدار برای حداکثرسازی ارزش معامله
- هدایت مذاکرات و مدیریت فرآیند فروش

خدمات ارائه شده

ارزش‌گذاری شرکت بر اساس تحلیل مالی و
موقعیت بازار



شناسایی و اولویت‌بندی خریداران بالقوه
(Short Listing و Long Listing)



مشاوره تخصصی فروش (Sell-Side)
(Advisory) و مذاکره با خریداران



مدیریت کامل فرآیند انتقال سهام و
ساختاردهی معامله



تاثیرات و نتایج



گروه مانا فرآیند فروش را با موفقیت اجرا کرده و خروج سهامدار را با حداکثر ارزش ممکن تضمین کرد.

با شناسایی خریدار استراتژیک، جذابیت شرکت برای یک هولدینگ دارویی دارای شبکه فروش بطور چشمگیری افزایش یافت. همافزایی حاصل از کاهش هزینه فروش و رشد درآمد، موجب افزایش انگیزه خریدار برای نهایی‌سازی معامله شد.

گروه مانا فرآیند ساختاردهی معامله را به‌گونه‌ای مدیریت کرد که انتقال مالکیت بدون ایجاد اختلال در عملیات و کسب‌وکار شرکت صورت پذیرفت.

اگر در مسیر واگذاری یا شراکت هستید، ارزش واقعی را پیش از مذاکره
شناسایی کنید.



Mana Group



[/https://manadvisory.com](https://manadvisory.com)



(+۹۸) ۲۱ ۲۶۳۷۴۵۶۵



info@manadvisory.com