

# Путь от созданной стоимости до реальной сделки



---

На примере транзакции по продаже  
65% акций компании «ДЦ»  
компания AS Watson

# Визитные карточки участников

---

**“Аснова Холдинг”** – холдинговая компания, в состав которой входят:

- Торговая сеть ДЦ
- Логистическая компания «Комора С»
- Дистрибуционная компания «САВ сервис»



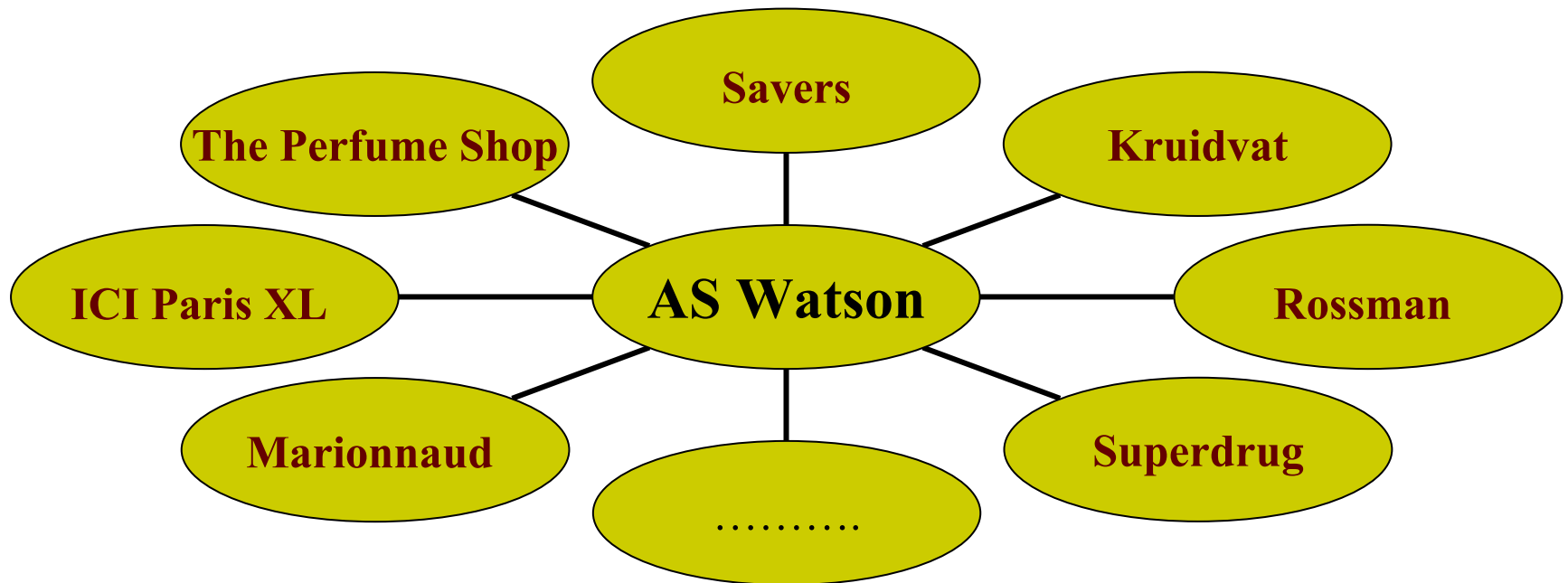
---

## Торговая сеть “ДЦ”

- Самая крупная в Украине сеть «Health & Beauty & Homescare »
- Более 100 магазинов по всей стране
- Более 6% рынка Украины в своем сегменте

---

**AS Watson** – самый крупный (по количеству магазинов) в мире розничный оператора в формате «Health&Beauty».



# Заслуживает ли эта сделка внимания ?!

---

- Первая в своем роде сделка в розничном сегменте на Украине
- Знаковая для других стратегических инвесторов в данном и смежных секторах экономики

# Давайте разведем иллюзии

---

- Никто не будет вкладывать в наши компании деньги только потому, что Украина самая крупная страна в Восточной Европе
- Конечная оценка всегда за временем

# Наши шаги на пути длиной 2 года

---

Шаг 1. Кто наш партнер ?

Шаг 2. На одном ли языке мы говорим ?!

Шаг 3. Сколько мы стоим ?

Шаг 4. Все только начинается!

Шаг 5. Привыкаем к новой жизни

# Шаг 1. Кто наш партнер?

---

□ Стратегический инвестор

ИЛИ

□ Финансовый инвестор

# Стратегический инвестор

---

- Глобальный отраслевой опыт – источник капитализации компании в будущем
- Менее агрессивный подход к оценке компании – меньше стоимость акций на старте
- Потеря контроля над операционным менеджментом
- (ре)инвестиция меньшей части денег в компанию
- Инвестиция не ограничена во времени (что очень важно для нестабильных рынков)

# Финансовый инвестор

---

- Длинные финансовые ресурсы – база для прироста капитализации компании в будущем
- Более агрессивный подход к оценке компании – больше стоимость акций на старте
- Сохранение контроля над операционным менеджментом
- (ре)инвестиция большей части денег в компанию
- Инвестиция ограничена во времени



# Как мы сели за стол переговоров

---

- Лидерство на рынке
- В нужное время оказаться в нужном месте
- Набраться очень большого терпения

## Шаг 2. На одном ли языке мы говорим?!

---

Прозрачность и доступность информации:

- Исключительно легальные методы работы – аксиома
- История международного аудита
- Полная раскрываемость информации
- Информации мало не бывает

# Структура бизнеса

---

- Чем проще – тем лучше
- Даже самые сложные бизнес-схемы должны быть объяснимы
- Трансфертные цены

# Стратегия

---

- Все о ней говорят, но никто ее не видел
- Бизнес-план – перспектива на ретроспективе

## Шаг 3. Сколько мы стоим ?

---

- Весь опыт рынок сводится к единичным сделкам с финансовыми инвесторами
- Наличие альтернативных предложений
- Объем продаж или Прибыль ?!

# Шаг 4. Все только начинается.

---



# Сильная команда на переговорах

---

- Советники очень важны – но они делают свою работу
- Никто не сделает за вас вашу работу
  - понять нужно ли вам все это
  - понять как вы будете жить в новых условиях и с новыми обязательствами
  - представить себя уже через полгода после получения денег



# У каждого своя роль

---

- Акционеры
- Топ-менеджмент Холдинга и советники
- Топ-менеджмент Компании

Мы смогли избежать классической схемы «все в одном»

# Шаг 5. Привыкаем к новой жизни

---

- это непривычно, но мы уже играем по расписанным правилам
- учимся новому – это никогда не поздно
- мы сами не заметили, как выросли