

M&A Strategija za farmaceutsku kompaniju "PharmaGen"

Klijent:
Farmaceutska kompanija "PharmaGen"

Područje stručnosti:
Spajanja i akvizicije (M&A)

Financijski stručnjaci u EROP Advisory-u su kao vodeći savjetnici sudjelovali u nekoliko stotina projekata, te kako bi vas bolje uputili kroz niz industrija, predstavljamo vam projektne studije koje smo proveli i uspješno završili.

Zbog GDPR-a i zaštite privatnosti i podataka naših klijenata, nazivi klijenata i njihovih tvrtki su promijenjeni, dok su opseg posla i fokus industrije ostali nepromijenjeni.

Pregled:

Informacije u ovoj studiji slučaja odražavaju stvarne scenarije, ali su imena izmijenjena radi zaštite podataka. PharmaGen, vodeća farmaceutska kompanija, željela je proširiti svoje poslovanje kroz strategije spajanja i akvizicija (M&A). Za razvoj i implementaciju M&A strategije, PharmaGen je angažirao EROP Advisory, stručnjake za M&A.

Pozadina:

Kada je PharmaGen želio proširiti svoje poslovanje kroz M&A strategije, obratili su se EROP Advisory, konzultantskoj grupaciji sa sjedištem u Austriji, koja je specijalizirana za poslovanje u jugoistočnoj Europi. EROP je poznat po pružanju operativnih, strateških i savjetodavnih usluga privatnim tvrtkama, investitorima, javnim kompanijama i obiteljskim uredima, pružajući jedinstvena i prilagođena rješenja.

Problem i zadatak::

- **Izazov:** PharmaGen je želio proširiti svoje poslovanje kroz strategije M&A, ali su tražili stručnu podršku za identifikaciju i integraciju potencijalnih ciljeva.
- **Zadatak:** EROP Consulting je bio angažiran za razvoj i implementaciju M&A strategije za PharmaGen, uz cilj postizanja rasta i diverzifikacije.

Početna procjena:

EROP-ovi stručnjaci proveli su detaljnu analizu tržišta, konkurencije i potencijalnih ciljeva M&A za PharmaGen.

Primijenjeni koraci:

1. **Identifikacija potencijalnih ciljeva:** EROP je pomogao PharmaGen-u u identifikaciji potencijalnih ciljeva M&A koji su odgovarali njihovoj strategiji rasta.
2. **Analiza financijske održivosti:** Detaljna analiza financijske održivosti ciljeva M&A kako bi se osigurala isplativost akvizicija.
3. **Implementacija M&A strategije:** Razvoj detaljnih planova integracije i implementacija strategije za postizanje sinergija.

Rezultati:

- **Proširenje portfelja proizvoda:** Kroz M&A strategije, PharmaGen je proširio svoj portfelj proizvoda i ušao u nove terapijske oblasti.
- **Jačanje tržišne pozicije:** Akvizicije su omogućile PharmaGen-u jaču tržišnu poziciju i veću konkurentnost.
- **Povećanje operativne učinkovitosti:** Integracija novih akvizicija rezultirala je povećanom operativnom učinkovitošću i sinergijama.

Izjava korisnika:

“EROP Advisory je bio ključan partner u našem procesu M&A. Njihova ekspertiza i podrška omogućili su nam da razvijemo trajne i akcijske strategije koje su omogućile rast, inovacije i održivo poboljšanje ekonomske izvedbe.”

CEO, PharmaGen

Zaključak:

Angažman EROP Advisory-a za M&A strategiju bio je ključan za rast i diverzifikaciju PharmaGen-a. Njihova ekspertiza u razvoju i implementaciji strategija omogućila je PharmaGen-u da proširi svoj portfelj proizvoda, jača tržišnu poziciju i postigne veću operativnu učinkovitost. Unatoč troškovima angažmana EROP-a, postignuti rezultati i poboljšanja u poslovanju opravdavaju vrijednost strateške konzultacije.