

Datapoint VDR wspiera organizację sprzedaży operatora telekomunikacyjnego, świadczącego usługi dla rynku biznesowego - spółki MEDIATEL 4B. Podmiotem dokonującym akwizycji jest spółka ASTER - dostawca usług telekomunikacyjnych, nowoczesnych technologii i cyfrowej rozrywki.

Wyzwanie

Sprzedaż części biznesu jest dla spółki procesem angażującym wiele zasobów i skomplikowanym organizacyjnie. Im dłużej trwa ten proces, tym więcej implikacji dla biznesu powoduje. Mając to na względzie, Mediatel poszukiwał rozwiązania, które pozwoliłoby zorganizować proces sprzedaży podległej jednostki w możliwie najkrótszym czasie. Dodatkowo, firma potrzebowała rozwiązania, które zapewniłoby Inwestorowi komfortową pracę z dokumentacją firmową, przy zachowaniu najwyższych standardów bezpieczeństwa dotyczących poufności udostępnianych dokumentów.

Realizacja

Spółka zdecydowała się na wykorzystanie aplikacji Datapoint VDR, jako narzędzia dzięki któremu udostępni dokumentację zainteresowanym Inwestorom. Dzięki niezwykle intuicyjnemu narzędziu do ładowania dokumentów, zespół Mediatel w prosty i szybki sposób umieścił dokumenty w aplikacji Datapoint VDR. Równocześnie, zespół Datapoint pozostawał w ciągłej gotowości, aby pomóc klientowi we wszelkich kwestiach organizacyjnych i technicznych, związanych z procesem. W efekcie przygotowanie data room'u zajęło zaledwie kilka dni, a sam proces sprzedaży został skrócony o kilka tygodni.

Dokumentacja została zorganizowana w przejrzystej i logicznej formie, zapewniając wysoki komfort pracy i łatwość odnalezienia poszukiwanych informacji, zarówno dla Inwestorów, jak i zespołu Mediatel, usprawniając i przyspieszając tym samym przebieg całego procesu Due Diligence.

Dodatkowo, w celu zapobieżenia niekontrolowanemu rozpowszechnianiu informacji, dokumenty zostały zabezpieczone przed zapisem i drukowaniem. Ponadto każdy dokument został opatrzony znakiem wodnym, jednoznacznie wskazującym czas i osobę, która korzysta z dokumentu.

Rezultat

Użycie aplikacji Datapoint VDR dostarczyło realne i mierzalne wartości obu spółkom. Mediatel, jako spółka-zbywca uzyskał pełną kontrolę nad przebiegiem badania Due Dilligence oraz obniżył koszty związane z procesem. Spółka Aster mogła natomiast w sposób komfortowy korzystać z informacji w każdym miejscu i o dowolnej porze dnia i nocy.

W kontekście strategicznym, przejęcie Mediatel 4B, podmiotu specjalizującego się w usługach telekomunikacyjnych dla biznesu, umożliwiło spółce Aster ekspansję oferty usług dla biznesu na terenie całego kraju oraz zapewniło dostęp do pełnego portfolio produktów głosowych, internetowych oraz szeregu usług dodanych (efax czy telekonferencje) dla klientów instytucjonalnych na terenie całego kraju. W rezultacie przychody Aster Biznes wzrosły w stosunku do zakładanego planu z początku roku 2010 i wyniosły 6 mln złotych.

Wartość Datapoint

Owocna współpraca z zespołem Datapoint przyniosła mierzalne wartości biznesowe i korzyści operacyjne dla spółki Mediatel S.A.

"Wysoki i profesjonalny poziom komunikacji i wsparcia były gwarantem satysfakcjonującej współpracy zarówno na etapie wdrożenia, jak i eksploatacji systemu. System Datapoint jest intuicyjny i wygodny w użytkowaniu. Niezawodny

newss.pl

Datapoint realizuje strategię rozpowszechniania usługi wirtualnego data room'u (VDR)

i funkcjonalny. Osobiście uważam, że na szczególną uwagę zasługuje wzorowa współpraca z zespołem Datapoint. Gorąco polecam skorzystanie z systemu Datapoint VDR.", Agnieszka Marciniak - Dyrektor ds. jakości procesów, Mediatel S.A.

Datapoint