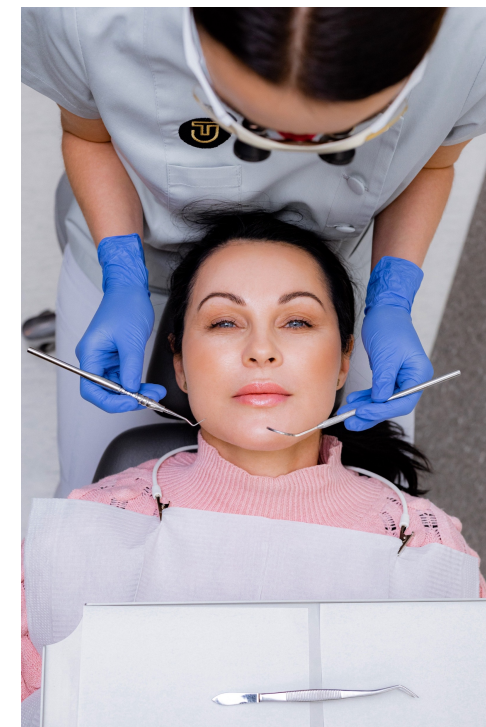




Budowa i rozwój regionalnych sieci centrów stomatologicznych

Warszawa, 2021

IDENTITY



Grupa Dentity jest częścią **TARHEEL CAPITAL**

Wstęp

Szanowni Państwo,

w imieniu firmy inwestycyjnej Tar Heel Capital chciałbym przybliżyć Państwu założenia naszej inicjatywy, polegającej na stworzeniu pierwszej w Polsce grupy stomatologicznej, poprzez rozwój regionalnych sieci stomatologicznych.

Nasza inicjatywa jest odpowiedzią na sytuację na polskim rynku stomatologicznym, który wyróżnia się na tle Europy wysoką jakością medyczną, profesjonalnym prowadzeniem pacjenta i wykwalifikowaniem naszych lekarzy. Właściciele centrów stomatologicznych stają obecnie przed wyzwaniami, jakie przynosi coraz większa świadomość pacjentów i zapotrzebowanie na wysokiej klasy usługi stomatologiczne. Z drugiej strony napotykają na problemy z dostępnością do wykwalifikowanej kadry medycznej, coraz większą regulacją rynku i konkurencją ze strony korporacji medycznych.

Proponowany przez nas model stanowi nową jakość na rynku - mamy inną filozofię budowy grupy stomatologicznej niż podmioty, które do tej pory aktywnie konsolidowały ten rynek. Wierzymy, że nasi partnerzy w konkretnych regionach Polski znają najlepiej specyfikę lokalnego rynku, oczekiwania pacjentów, lekarzy, jak i kierunki rozwoju. Wierzymy też w pracę zespołową, a ta może być efektywna i kreatywna wyłącznie jeżeli współpracujące ze sobą osoby się znają, spotykają i wymieniają doświadczeniami oraz pomysłami.

IDENTITY

Nie stawiamy na ogólnokrajową sieć zarządzaną centralnie, tylko na regionalne sieci, oferując im zalety bycia częścią większej grupy - wspólne zakupy, know-how w zakresie marketingu i finansów, **ale jednocześnie zachowując ich podmiotowość, indywidualny charakter i wypracowane najlepsze dla Pacjenta i zespołu standardy.** Takie podejście do budowania grupy z jednej strony pozwoli uniknąć wielu pułapek jakie niesie za sobą konsolidacja centralna w ramach korporacji medycznej, a z drugiej strony umożliwia korzystanie z efektu skali, odciąża zespół od czynności administracyjnych, kadrowych czy księgowych oraz pozwala na skierowanie uwagi i energii zespołu na zapewnienie najwyższych standardów obsługi pacjenta. Wielu lekarzy widzi zalety bycia częścią większej grupy, ale nie jest przekonana do pracy w warunkach korporacyjnych - uważamy, że współpraca z nami jest dla nich idealnym rozwiązaniem.

Kierujemy do Państwa niniejszy materiał i propozycję spotkania ponieważ w Państwa firmie i zbudowanym zespole widzimy duży potencjał rozwoju, który dzięki naszej współpracy można uwolnić przyczyniając się do jeszcze efektywniejszego wykorzystania zbudowanych kompetencji medycznych. Nasza oferta jest skierowana zarówno do właścicieli centrów stomatologicznych zainteresowanych dalszym zaangażowaniem w zarządzanie i rozwój, jak i do lekarzy, którzy po stworzeniu firmy chcą zrealizować zysk i np. poświęcić się pracy bezpośrednio przy pacjencie lub działalności szkoleniowej.

z poważaniem,
Jacek Przybył
Principal

Kim jesteśmy

30

zrealizowanych
transakcji

1+

mld PLN przychodów
Spółek w 2020 roku

20+

lat w branży
inwestycyjnej

2000+

osób zatrudniamy w
Spółkach portfelowych

THC jest jednym z wiodących funduszy private equity w Europie Środkowej inwestujących w spółki z sektora małych i średnich przedsiębiorstw.

Fundusz pomaga firmom osiągać pozycję liderów rynku, a inwestorom dostarczać ponadprzeciętne stopy zwrotu. THC trzyma się rygorystycznej strategii inwestowania i z sukcesem łączy ją z byciem partnerem przedsiębiorców. To dzięki temu spółki portfelowe THC średnio potroiły swoje zyski.

Nasze zasady

- Od ponad 20 lat inwestujemy swoje i powierzone nam środki zawsze na jasnych zasadach.
- Aktywnie angażujemy się w budowanie wartości spółek portfelowych.
- W naszych funduszach jesteśmy największym inwestorem.

IDENTITY

Inwestycje:



Budowa i rozwój regionalnych sieci

IDENTITY

Celem projektu jest stworzenie i rozwój w ciągu najbliższych 5-7 lat regionalnych sieci stomatologicznych na terenie Polski, które zostaną następnie sprzedane do inwestora branżowego (polskiego lub zagranicznego) lub innego funduszu typu Private Equity.

Szukamy partnerów do współpracy na terenie całej Polski. Obecnie rozwijamy się na obszarach województw:

- Dolnośląskiego (w oparciu o Estetique , Stomatologię Bez Bólu oraz Twój Uśmiech)
- Małopolskiego (w oparciu o Galerię Uśmiechu)
- Śląskiego (w oparciu o DenticaCenter)

Rozwój sieci regionalnych będzie następował w oparciu o:

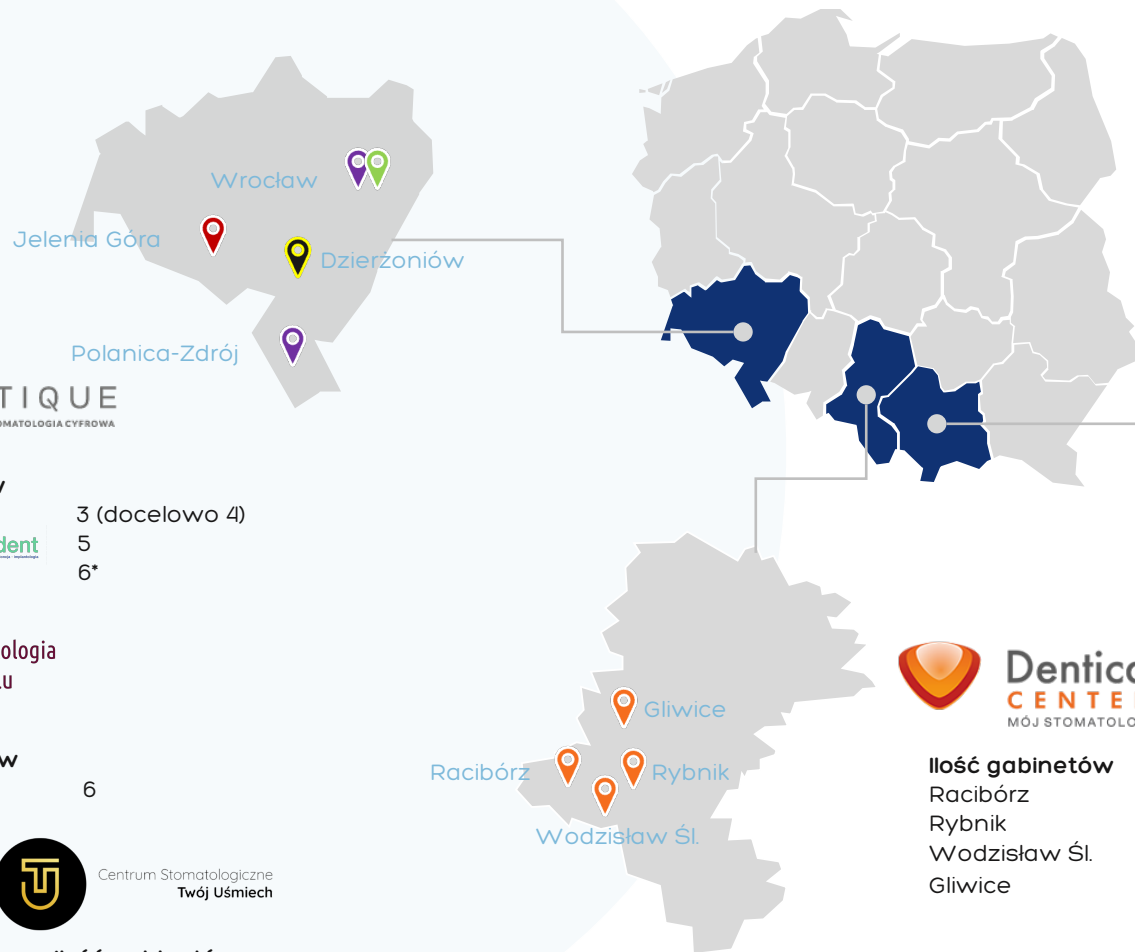
- Akwizycje istniejących centrów stomatologicznych
- Otwarcia nowych centrów stomatologicznych

Oferujemy dwa modele współpracy

- Sprzedaż 70% udziałów lub założenie spółki celowej z Partnerem w strukturze udziałowej 70/30
- Sprzedaż 100% udziałów lub Przedsiębiorstwa



Nasza sieć



Ilość gabinetów
 Polanica-Zdrój 3 (docelowo 4)
 Wrocław  5
 Wrocław 6*



Ilość gabinetów
 Jelenia Góra 6



Ilość gabinetów
 Dzierżoniów 5



Ilość gabinetów
 Racibórz 6
 Rybnik 4
 Wodzisław Śl. 4
 Gliwice 3 (docelowo 9)

IDENTITY



Ilość gabinetów
 Kraków 10
 Nowy Sącz 6*

* Planowane otwarcie 2022

Modele współpracy

IDENTITY

Model 70/30 skierowany jest do właścicieli, którzy widzą potencjał dalszego rozwoju i zwiększenia skali działalności oraz mają ambicje do zbudowania wspólnie z nami grupy stomatologicznej. Z kolei model 100 skierowany jest do właścicieli, którzy chcą się skoncentrować na podnoszeniu kwalifikacji i działalności lekarskiej oraz/lub chcą zrealizować zyski ze sprzedaży budowanej przez lata firmy.

Sprzedaż 70 proc. udziałów

Sprzedaż 70% udziałów lub założenie spółki celowej z Partnerem w strukturze udziałowej 70/30 i zakup Przedsiębiorstwa (jeśli centrum stomatologiczne funkcjonuje w oparciu o JDG lub spółkę jawną lub osobową);

W ramach transakcji Sprzedający zawiera:

- Umowę sprzedaży udziałów lub przedsiębiorstwa
- Umowę wspólników - reguluje ona prawa i obowiązki zarówno wspólnika większościowego, jak i wspólników mniejszościowych
- Długoterminową umowę najmu wg. rynkowych stawek - jeśli Sprzedający biznes jest również właścicielem nieruchomości, w których prowadzona jest działalność
- Umowę świadczenia usług stomatologicznych (z atrakcyjnym wynagrodzeniem)

Jeden ze wspólników ma prawo pozostać w Zarządzie. Przedstawiciel Dentity również dołącza do Zarządu. Przedstawiciele funduszu działają wyłącznie z poziomu Rady Nadzorczej.

Przez okres 5-7 lat wspólnicy wspólnie z funduszem rozwijają sieć, a po tym czasie wspólnie wychodzą z inwestycji i realizują zyski, przy istotnie wyższej wycenie.

Sprzedaż 100 proc. udziałów

Sprzedaż 100% udziałów lub Przedsiębiorstwa (jeśli centrum stomatologiczne funkcjonuje w oparciu o JDG lub spółkę jawną lub osobową);

W ramach transakcji Sprzedający zawiera:

- Umowę sprzedaży udziałów lub przedsiębiorstwa
- Długoterminową umowę najmu wg. rynkowych stawek - jeśli Sprzedający biznes jest również właścicielem nieruchomości, w których prowadzona jest działalność
- Umowę świadczenia usług stomatologicznych (z atrakcyjnym wynagrodzeniem)

Model współpracy wskazany dla wspólników, którzy chcą wyjść z biznesu i zrealizować zyski lub/oraz skoncentrować się na podnoszeniu kwalifikacji i działalności lekarskiej;

Fundusz, bądź Spółka zarządzająca siecią regionalną, przejmuje w pełni zarządzanie biznesem (administracja, finanse, HR, Marketing i zarządzanie operacyjne).

Korzyści ze współpracy z inwestorem

IDENTITY



Przekazanie inwestorowi obowiązków zarządczo-administracyjnych, w tym częściowo kwestii rekrutacji personelu oraz spraw finansowych i podatkowych. Inwestor zapewnia również pełną obsługę kadrową, księgową oraz prawną



Kontynuacja prowadzenia centrum stomatologicznego zgodnie z wypracowanym przez Sprzedającego modelem i standardami - w tym standardami medycznymi oraz obsługi Pacjenta. Fundusz, jako inwestor, nie ingeruje w standardy medyczne działania centrum stomatologicznego



Wsparcie w zakresie marketingu i sprzedaży - audyt dotychczasowych działań i realizacja strategii marketingowej dla lokalnych podmiotów w grupie, jak również możliwość korzystania z wewnętrznych systemów szkoleń



Długoterminowa umowa najmu nieruchomości na rynkowych warunkach - jeśli Sprzedający biznes jest również właścicielem nieruchomości, w których prowadzona jest działalność medyczna



Korzyści efektu skali w ramach grupy zakupowej THC - niższe ceny zakupu materiałów medycznych, sprzętu medycznego, a także innych usług niezbędnych do prowadzenia gabinetów, w ramach grupy zakupowej THC



Uwolnienie czasu i odpowiedzialności związanego z zarządzaniem firmą

Nasz zespół

Project Manager

doświadczenie w zarządzaniu placówkami medycznymi

- Nadzór nad rozwojem projektu z perspektywy ogólnokrajowej i regionalnych sieci
- Koordynacja otwarć nowych placówek
- Identyfikacja centrów mogących potencjalnie dołączyć do sieci
- Integracja nowych centrów
- Wdrożenie standardów obsługi Pacjentów, planów leczenia
- Rozwój systemów wsparcia (system IT, system zakupowy)
- Rozwój wewnętrznego i zewnętrznego środowiska szkoleniowego

Finance Manager

doświadczenie w branży medycznej

- Nadzór nad finansami oraz księgowością
- Wsparcie przy budżetowaniu i ocenie finansowej nowych otwarć w ramach sieci regionalnych
- Wdrażanie kontrolingu i raportowania w spółkach oraz szkolenia z narzędzi kontrolingu zarządczego i operacyjnego
- Nadzór nad pozyskiwaniem finansowania akwizycji, otwarć i rozwoju biznesu
- Nadzór nad kwestiami prawnymi oraz podatkowymi

Marketing Manager

doświadczenie z największych agencji reklamowych

- Współtworzenie oraz realizacja strategii marketingowej dla grupy oraz lokalnych podmiotów w grupie
- Planowanie, realizacja, monitorowanie projektów marketingowych na poziomie ogólnopolskim i lokalnym
- Nadzór nad tworzeniem stron internetowych oraz ich wdrażanie
- Współpraca z zewnętrznymi podwykonawcami m.in. agencje kreatywne i PR
- Monitorowanie skuteczności kampanii marketingowych w oparciu o KPI

HR Manager

doświadczenie HR w stomatologii

- Wsparcie w rekrutacji zarówno personelu medycznego jak i obsługowego
- *On-boarding* nowych pracowników
- Nadzór nad formalnymi kwestiami związanymi z obsługą pracowników i lekarzy
- Wdrożenie regulaminów pracy, BHP
- Wprowadzenie standardu umów z pracownikami i współpracownikami
- Bieżący nadzór nad potrzebami szkoleniowymi zespołu

IDENTITY

Obszary wsparcia



Rozwój

- Otwarcia placówek
- Akwizycje konkurentów
- Działania integracyjne w ramach grupy
- Wdrażanie nowych usług i produktów



Prawo

- Spójne umowy i dokumentacja
- Bieżący nadzór nad kwestiami prawnymi
- Wdrożenie standardów RODO
- Audyt prawny w relacji do aktualnych przepisów



HR

- Rekrutacje i wdrażanie nowych pracowników
- Regulaminy pracy oraz wynagradzania
- Systemy motywacyjne
- System szkoleń

IDENTITY



Finanse

- Wdrożenie kontrolingu zarządczego
- Zewnętrzna księgowość
- Pozyskanie finansowania na inwestycje
- Budżetowanie i ocena finansowa



IT

- Uporządkowanie infrastruktury IT
- Ujednolicony system do zarządzania gabinetami
- Scentralizowana platforma zakupowa
- Wdrożenie rozwiązań w chmurze



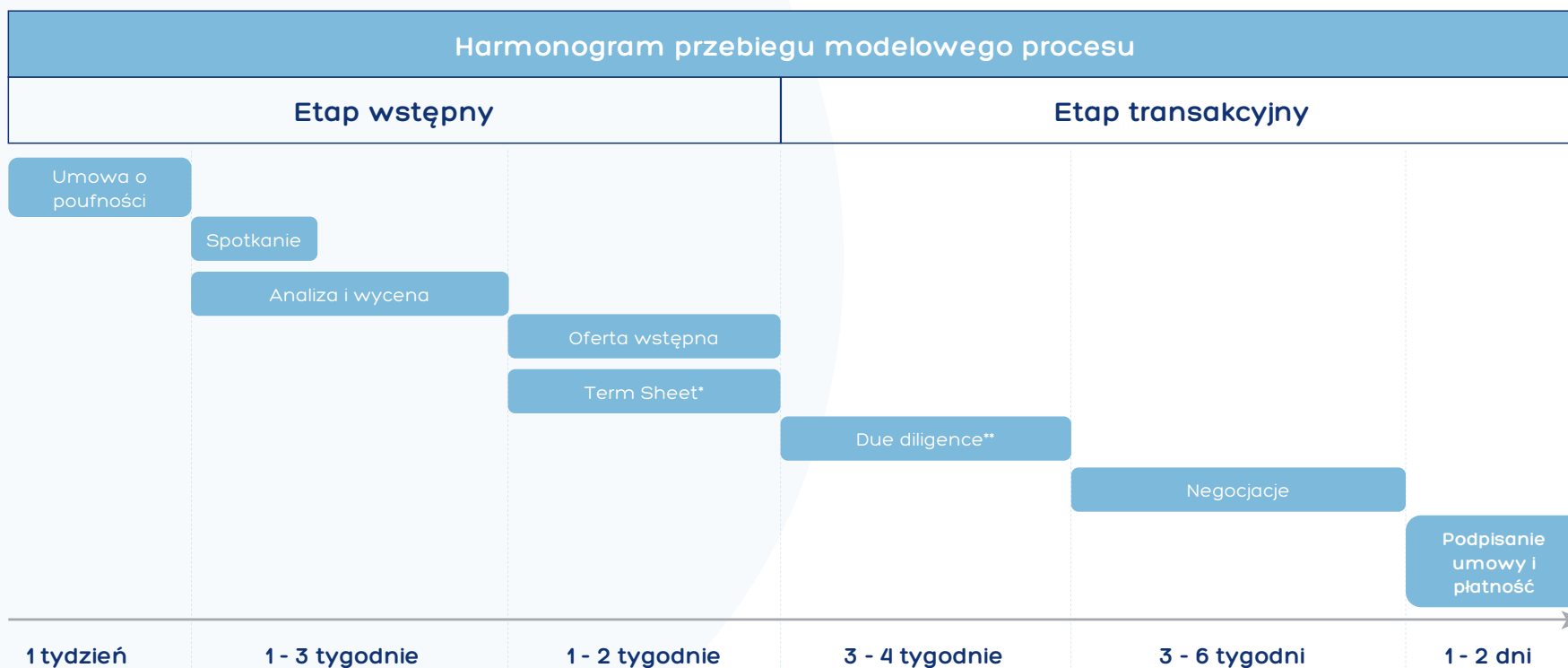
Marketing

- Strategie lokalne i ogólnopolskie
- Kampanie efektywnościowe
- Media społecznościowe
- Strony internetowe

Przebieg procesu transakcyjnego

IDENTITY

Decyzja o sprzedaży biznesu budowanego przez wiele lat z pełnym poświęceniem i zaangażowaniem jest trudna i wymaga szczegółowej informacji i poznania się stron. Jednocześnie wiemy jak wymagająca i czasochłonna jest praca lekarza stomatologa. Dlatego proces transakcyjny podzieliiliśmy na dwa etapy. Przewidywany czas potrzebny do zamknięcia transakcji wynosi **od 2 do 4 miesięcy**.



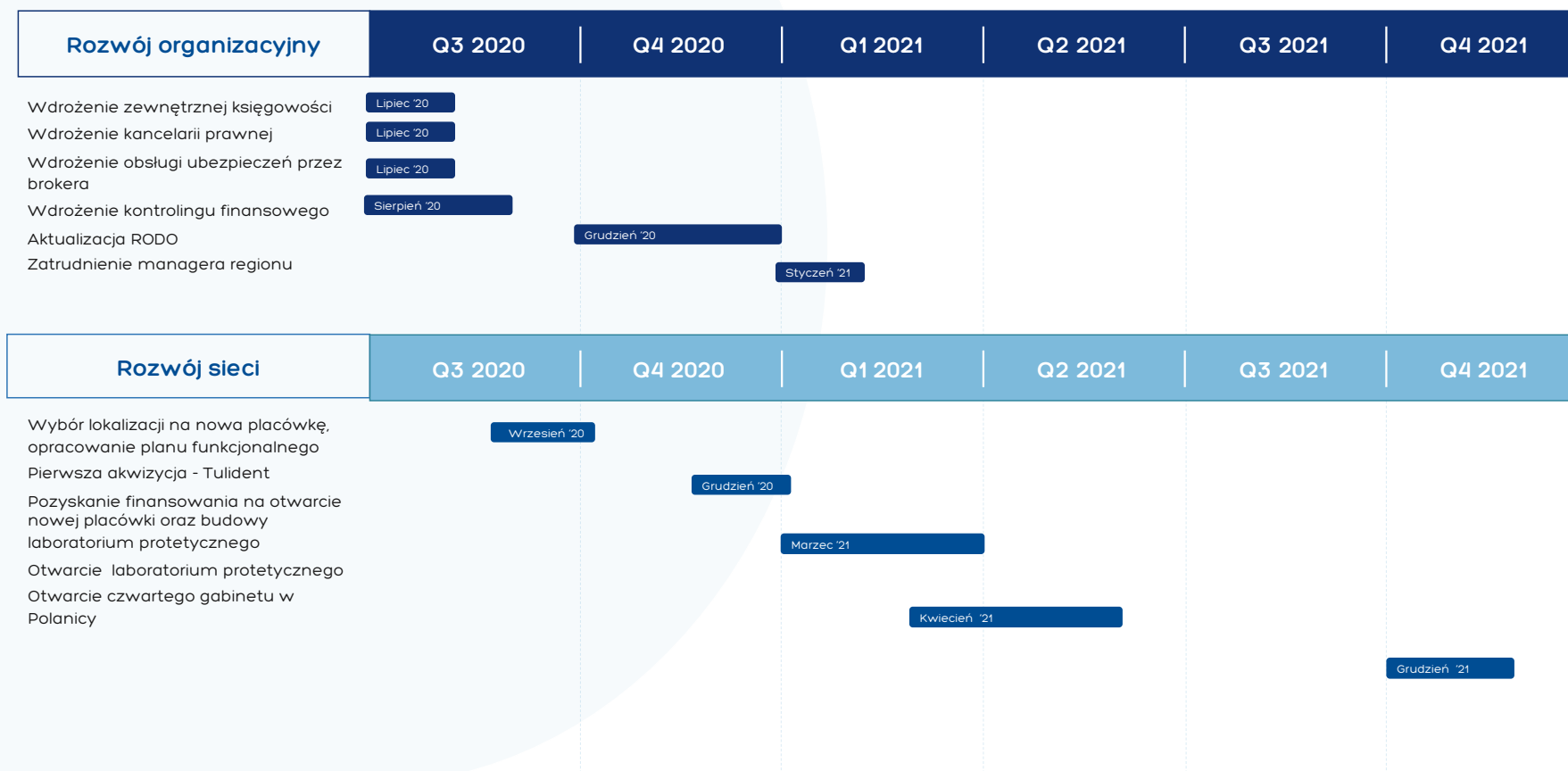
*Term Sheet - zwany również Listem Intencyjnym, będzie zawierał opis i potwierdzenie najważniejszych warunków transakcji (ceny, liczby udziałów, przebiegu transakcji)

**Due diligence - szczegółowe badanie przedsiębiorstwa mające na celu ocenić aktualną sytuację finansową, prawną i podatkową firmy oraz zidentyfikować potencjalne ryzyka związane z transakcją

Case study Estetique

IDENTITY

W czerwcu 2020 roku fundusz THC objął 70 proc. udziałów w Centrum Estetique w Polanicy-Zdrój specjalizującym się w zaawansowanej stomatologii estetycznej. Poniżej przedstawiamy zrealizowane i zaplanowane działania mające na celu rozwój regionalnej sieci w oparciu o Estetique.



Media o nas

IDENTITY

Dwa spojrzenia na budowane przez Tar Heel Capital regionalne sieci stomatologiczne - ze strony sprzedającego oraz kupującego.



Kolejny stomatologiczny diadem w kolekcji THC?

“ Model zaproponowany przez Fundusz jest zdecydowanie mi bliższy i zachowujący wszystko na co pracowałam 35 lat. THC gwarantuje rozwój placówki, którą założyłam, przy jednoczesnym poszanowaniu dotychczasowego dorobku i szans rozwojowych dla zespołu ludzi, tworzących Stomatologię Bez Bólu.”

- lek. Dent. Magdalena Żywicka,
założycielka SBB

[czytaj więcej](#)



Galeria Uśmiechu - flagowy okręt we flotylli funduszu Tar Heel Capital

“ W mojej koncepcji partner miałby stanowić bazę dającą bezpieczeństwo, pomagalaby uporządkować procesy, ale także zapewnić „dmuchnie w żagle”, umożliwiając dalszy rozwój, na który samodzielnie nie mógłbym sobie pozwolić.”

- lek. dent. Tomasz Rozwadowski,
założyciel Galerii Uśmiechu

[czytaj więcej](#)



Centrum Estetique na szybkiej ścieżce rozwoju

“ Podpisując umowę z THC umówiliśmy się na wspólny rozwój i pandemia tego nie zmieniła. Wierzymy w przyjęty model i doświadczenie ostatniego pół roku pokazało, że mieliśmy rację - realizujemy wspólny cel. W ostatnim okresie podjęliśmy wiele odważnych decyzji rozwojowych, na które działając sami pewnie byśmy się nie odważyli.”

- Aleksandra Szuba-Paszkiewicz,
współzałożycielka Centrum Estetique

[czytaj więcej](#)



Powstaje kolejna ogólnopolska sieć stomatologiczna

“ Mamy inną filozofię budowy grupy stomatologicznej niż podmioty, które do tej pory aktywnie konsolidowały ten rynek. Chcemy zbudować kilka regionalnych sieci dając im zalety bycia częścią większej grupy.”

- Jacek Przybył,
Principal w Tar Heel Capital

[czytaj więcej](#)

Doświadczenie funduszu w ochronie zdrowia

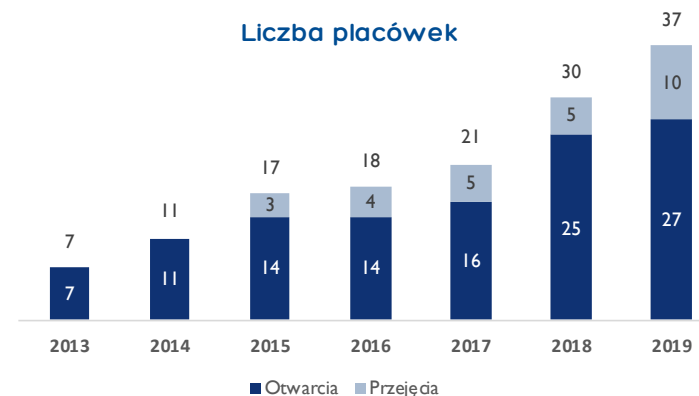


TOMMA była lokalną firmą z Wielkopolski założoną przez trzech inżynierów, serwisantów jednego z producentów sprzętu diagnostycznego. W momencie inwestycji Tar Heel Capital w 2014 roku spółka posiadała kilka business unitów tj. własne pracownie diagnostyczne, outsourcing pracowni diagnostycznych dla szpitali publicznych, serwis sprzętu diagnostycznego, usług teleradiologii oraz IT powiązanych z radiologią.

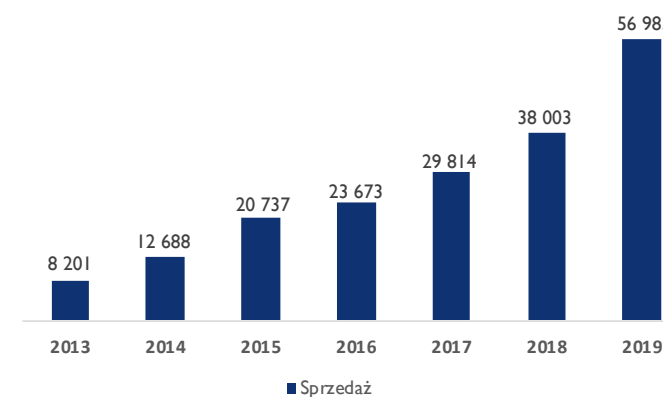
Fundusz aktywnie współpracował z nowym zarządem, z którym rozpoczął transformację spółki z przedsiębiorstwa prywatnego do organizacji korporacyjnej. Spółka zatrudniła kluczowych menedżerów odpowiedzialnych za finanse, sprzedaż oraz rozwój biznesu, których głównym celem był rozwój sieci obejmującej zasięgiem całą Polskę. Tar Heel Capital zapewnił finansowanie dłużne umożliwiające otwarcie kilkanaście nowych pracowni, w tym aż 10 w 2018 roku oraz przejęcie 5 firm konkurencyjnych. Wartością dodaną funduszu było również zbudowanie od podstaw profesjonalnego działu finansów i księgowości, wraz z całym systemem kontrolingu.

Zostały uruchomione nowe kanały sprzedaży, kampanie wizerunkowe informacyjne i pozycjonujące w internecie skierowane przede wszystkim do segmentu pacjentów prywatnych.

Liczba placówek



Przychody z diagnostyki obrazowej (tys. PLN)



Doświadczenie funduszu w ochronie zdrowia



- 10x** wzrost przychodów w okresie inwestycji
- 26** nowych pracowni diagnostyki obrazowej od inwestycji w 2014 roku
- 35** pracowni w dniu zamknięcia transakcji sprzedaży spółki w 2019 roku
- 5** lat potrzebowaliśmy na zbudowanie największej sieci prywatnej w Polsce
- 100%** akcji TOMMA Diagnostyka Obrazowa sprzedanych do PZU Zdrowie

W przeszłości ok. 90 proc. przychodów spółki z diagnostyki pochodziło z badań refundowanych (pacjenci szpitalni oraz NFZ). Zarząd, wraz z inwestorem, prowadził działania mające na celu znacznego zwiększenia udziału w przychodach wysokomarżowych badań komercyjnych (pacjentów prywatnych) i tym samym zbudowanie pozycji najmniej zależnego od NFZ gracza na rynku diagnostyki obrazowej. W momencie sprzedaży spółki już blisko 50 proc. przychodów generowali pacjenci prywatni.

Udało się to osiągnąć dzięki skupieniu się na badaniach rezonansem magnetycznym, które nie wymagały skierowań, otwarciom nowych pracowni w centrach dużych miast, w dobrze skomunikowanych lokalizacjach oraz zbudowaniu od zera profesjonalnego zespołu sprzedaży. Dzięki działaniom zespołów marketingu i sprzedaży udało się zbudować wiarygodną i rozpoznawalną wśród pacjentów markę TOMMA.

Tar Heel Capital zostawił po sobie sprawnie działającą profesjonalną organizację, z siecią 37 pracowni, zapewniającą dobre pokrycie geograficzne i gotową do dalszego dynamicznego rozwoju. W 2019 roku fundusz sfinalizował transakcję sprzedaży 100 proc. akcji spółki do PZU Zdrowie.

Jakich informacji potrzebujemy do złożenia oferty

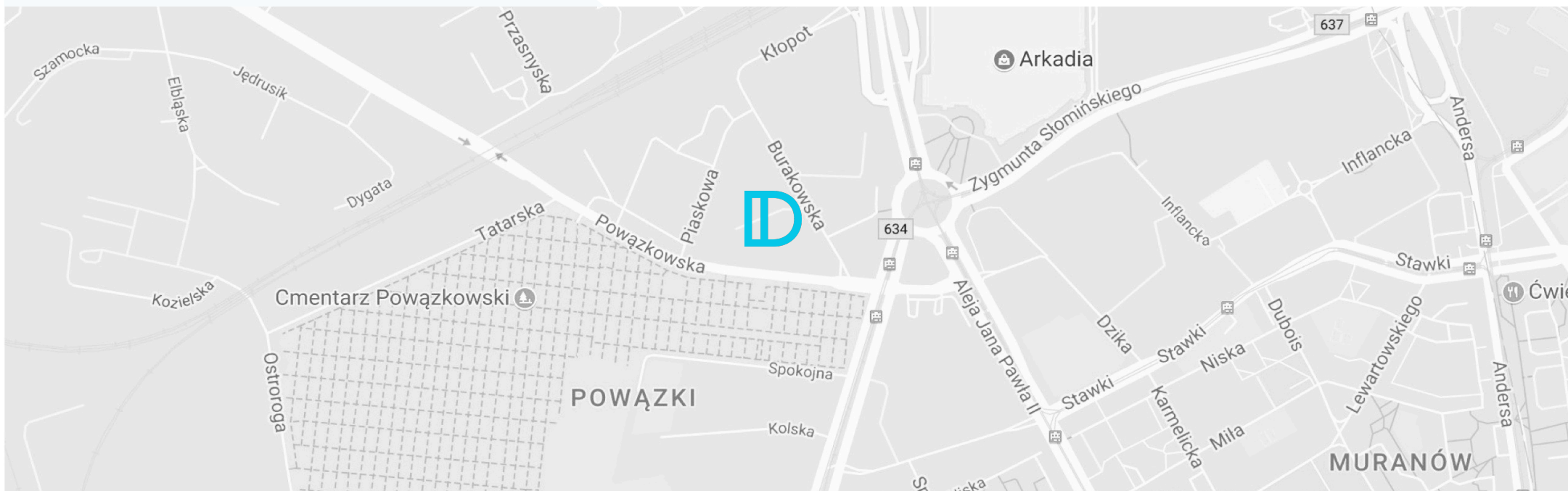
IDENTITY

- Sprawozdania finansowe za ostatnie 3 lata (księga przychodów i rozchodów lub rachunek wyników)
- Zestawienie środków trwałych w podziale na placówki
- Zestawienie poniesionych nakładów inwestycyjnych w okresie ostatnich 3 lat
- Zestawienie przychodów oraz liczby pacjentów z sytemu IT (np. Prodentis, Felgdent) za okres ostatnich 3 lat w podziale na placówki oraz grupy zabiegów (stomatologia zachowawcza, implantologia, protetyka, ortodoncja, chirurgia, diagnostyka, pozostałe)
- Aktualne zestawienie zatrudnienia w podziale na placówki (lekarze, higienistki, asystentki, recepcjonistki oraz pozostały personel administracyjny)



Kontakt

IDENTITY



Jacek Przybył
Principal



+48 880 490 425



jacek.przybyl@tarheelcap.com



Marcin Suchan
Analityk Inwestycyjny



+ 48 502 097 342



marcin.suchan@tarheelcap.com



ul. Burakowska 5/7, 3 piętro,
01-066 Warszawa



22 699 09 34



biuro@identity.pl

Grupa Dentity jest częścią **TARHEEL CAPITAL**



