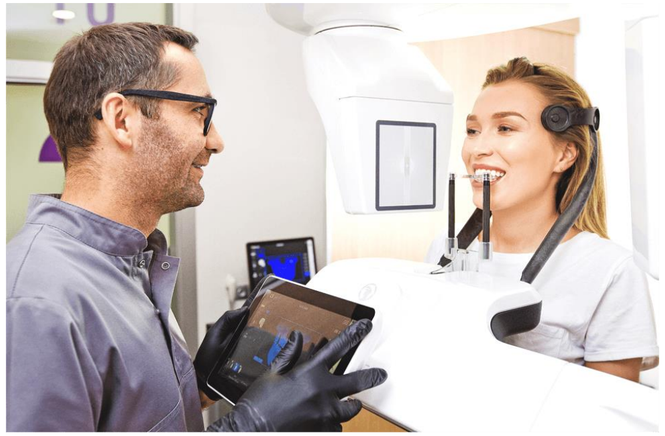
DENTITY

DENTITY

Budowa i rozwój regionalnych sieci centrów stomatologicznych



Warszawa, 2025

Grupa Dentity jest częścią TAR HEEL CAPITAL

Wstęp

IDENTITY

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 wykwalifikowanej kadry medycznej, coraz większą regulacją rynku oraz 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.

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 przekonanych 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
Partner

Kim jesteśmy

IDENTITY

30+ zrealizowanych transakcji

1,5+ mld PLN przychodów Spółek w 2021 roku

20+ lat w branży inwestycyjnej

2000+ osób zatrudnionych 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.

Wybrane inwestycje:

IDENTITY
ELPLC
SURET
TRANSSYSTEM Moving industries forward
flavourtec E-LIQUIDS
Smak MAK
TMR Plastics Discover precision
RADPOL
MERA SYSTEMY
TOMMA diagnostyka obrazowa
ROCKFIN® TRUSTED BY INDUSTRIES
LiveChat

Budowa i rozwój regionalnych sieci

IDENTITY

Celem projektu jest stworzenie i rozwój w ciągu najbliższych 5-7 lat regionalnych sieci stomatologicznych na terenie Polski.

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

- dolnośląskiego (w oparciu o Estetique, Stomatologię Bez Bólu, Twój Uśmiech oraz Dental Corner)
- małopolskiego (w oparciu o Galerię Uśmiechu oraz Uśmiechnij mi Się)
- śląskiego (w oparciu o DenticaCenter)
- świętokrzyskiego (w oparciu o Nową Stomatologię oraz Ekstradent)
- wielkopolskiego (w oparciu o Pozdental)
- mazowieckiego (w oparciu o Dental Medicenter oraz Nową Stomatologię)
- podlaskiego (w oparciu o Love Dentistry Clinic, Dentimed oraz ESTEDENT)

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

POZDENTAL STOMATOLOGIA

Liczba gabinetów
Poznań 6

Dental Corner

Liczba gabinetów
Wrocław 6

ESTETIQUE IMPLANTOLOGIA I STOMATOLOGIA CYFROWA

Liczba gabinetów
Polanica-Zdrój 5
Wrocław 5
Bielany Wroc. 4

stomatologia bez bólu

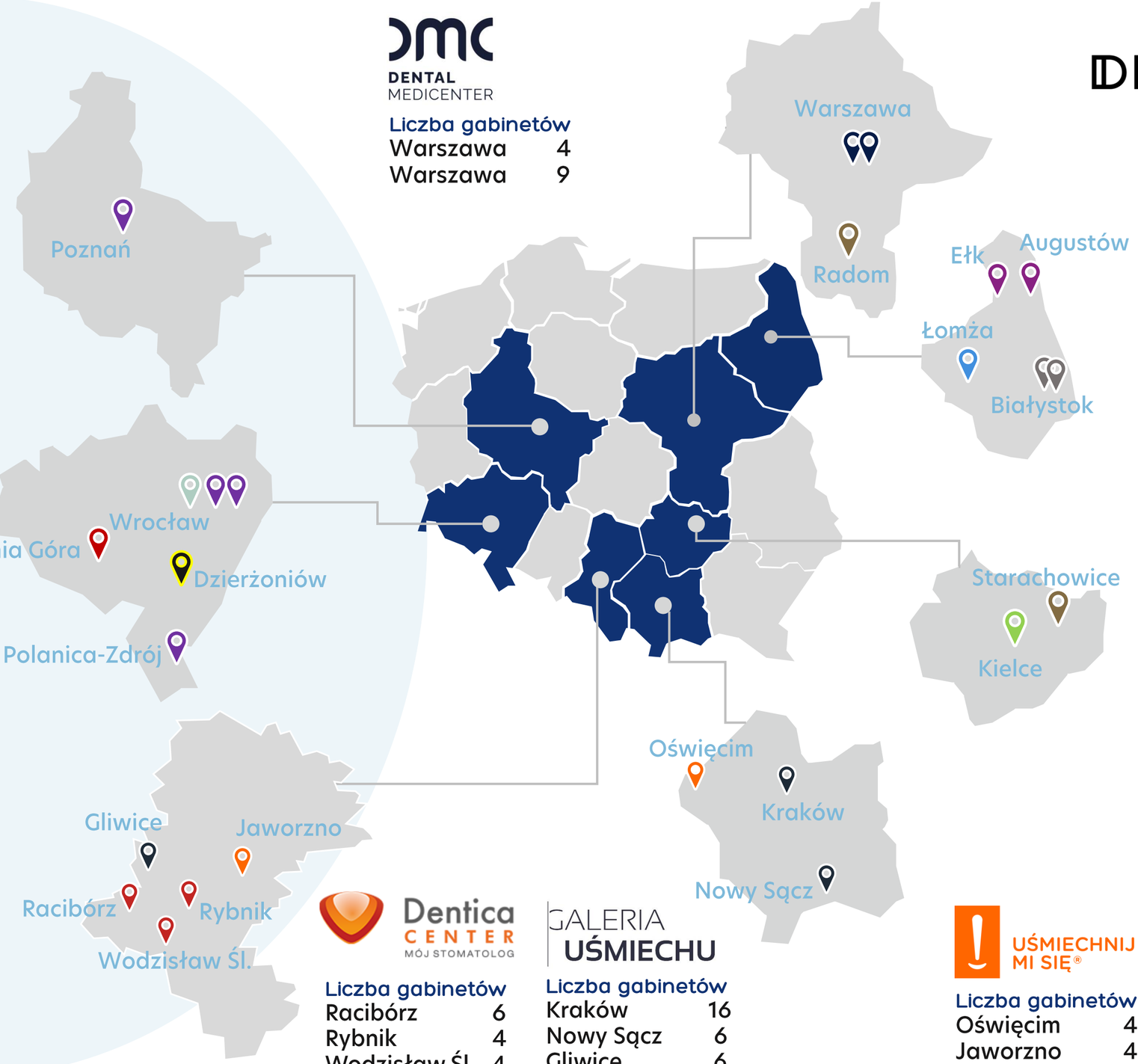
Liczba gabinetów
Jelenia Góra 6

Centrum Stomatologiczne Twój Uśmiech

Liczba gabinetów
Dzierżoniów 5

DMC DENTAL MEDICENTER

Liczba gabinetów
Warszawa 4
Warszawa 9



Dentica CENTER MÓJ STOMATOLOG

Liczba gabinetów
Racibórz 6
Rybnik 4
Wodzisław Śl 4

GALERIA UŚMIECHU

Liczba gabinetów
Kraków 16
Nowy Sącz 6
Gliwice 6

IDENTITY

LOVE DENTISTRY CLINIC

Liczba gabinetów
Łomża 5

ESTEDENT Klinika Stomatologii Estetycznej

Liczba gabinetów
Augustów 8
Ełk 6

Bagiński IMPLANTOLOGIA I ESTETYKA

Liczba gabinetów
Białystok 6
Białystok 2

NOWA STOMATOLOGIA

Liczba gabinetów
Starachowice 6
Radom 4

UŚMIECHNIJ MI SIĘ®

Liczba gabinetów
Oświęcim 4
Jaworzno 4

EKSTRADENT STOMATOLOGIA IMPLANTOLOGIA

Liczba gabinetów
Kielce 9

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 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)
- Umowę wspólników - reguluje ona prawa i obowiązki zarówno wspólnika większościowego, jak i wspólników mniejszościowych

Wspólnik ma prawo wskazania jednego członka Zarządu. 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 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

IDENTITY

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
- Budżetowanie i ocena finansowa nowych otwarć w ramach sieci regionalnych
- Nadzór nad pozyskiwaniem finansowania akwizycji, otwarć i rozwoju biznesu
- Nadzór nad kwestiami prawnymi oraz podatkowymi

Controlling Manager
doświadczenie
w branży medycznej

- Wdrażanie kontrolingu i raportowania w spółkach oraz szkolenia z narzędzi kontrolingu zarządczego i operacyjnego
- Nadzór nad miesięcznym raportowaniem finansowym spółek
- Szczegółowa analiza kosztów i przychodów placówek
- Wsparcie w procesie budżetowania rocznego placówek

Purchasing Manager
doświadczenie
w zarządzaniu zakupami
i wyposażaniu placówek
medycznych

- Negocjowanie kontraktów z głównymi dostawcami sprzętu i materiałów medycznych
- Optymalizacja i zarządzanie polityką zakupową Grupy Dentity
- Wdrażanie systemów wspierających proces zakupowy
- Wprowadzenie systemu dynamicznej inwentaryzacji w czasie rzeczywistym

Marketing Manager
doświadczenie
z największych agencji
marketingowych

- 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 rekrutacji

- 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

Obszary wsparcia

IDENTITY

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

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

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

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

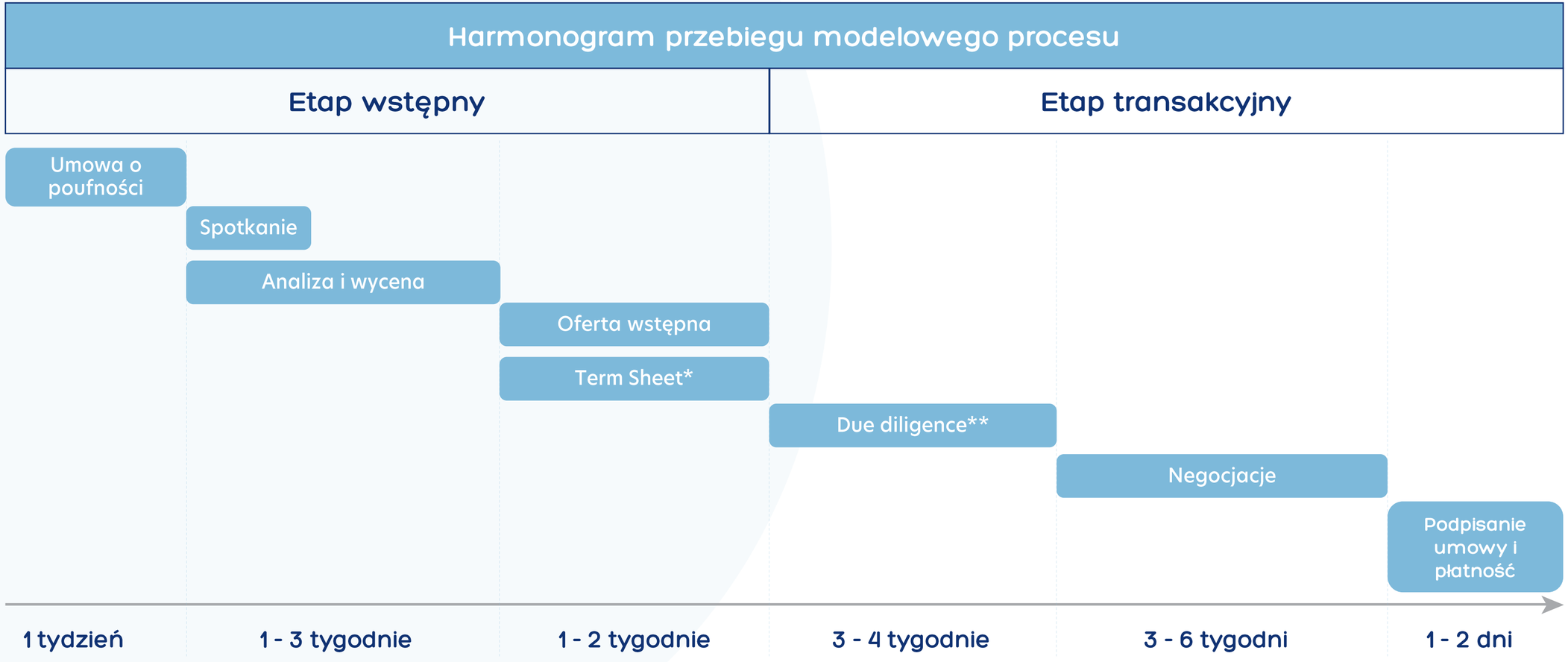
HR
- Rekrutacje i wdrażanie nowych pracowników
- Regulaminy pracy oraz wynagradzania
- Systemy motywacyjne
- System szkoleń

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 podzieliliśmy 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

ESTETIQUE IMPLANTOLOGIA I STOMATOLOGIA CYFROWA IDENTITY

W czerwcu 2020 roku fundusz THC nabył 70 proc. udziałów w Centrum Estetique w Polanicy-Zdrój specjalizującym się w zaawansowanej stomatologii estetycznej. Od momentu inwestycji Estetique zwiększyło liczbę gabinetów z 3 do 15

Rozwój (od 3 do 15 gabinetów)

- Otwarcie czwartego gabinetu w Polanicy
- Akwizycja Tulident we Wrocławiu
- Remont i uruchomienie piątego gabinetu w Tulident
- Uruchomienie pracowni protetycznej w Polanicy
- Otwarcie nowej placówki z 6 gabinetami we Wrocławiu w 2022 roku

Finanse

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

Prawo

- Bieżące wsparcie we wszystkich kwestiach prawnych
- Wdrożenie standardów RODO
- Audyt prawny w relacji do aktualnych przepisów

IT

- Uporządkowanie infrastruktury IT
- Wdrożenie Office365
- Praca nad wdrożeniem scentralizowanej platformy zakupowej
- Wdrożenie rozwiązań w chmurze

HR

- Rekrutacje nowych lekarzy i personelu
- Zatrudnienie managera odpowiedzialnego za Tulident oraz nową placówkę we Wrocławiu
- Wdrożenie regulaminów pracy oraz wynagradzania
- Systemy motywacyjne dla personelu

Marketing

- Performance marketing i SEO
- Opracowanie lokalnej strategii marketingowej dla placówek
- Optymalizacja profilu w Google
- Wdrożenie Znanego Lekarza
- Kampanie reklamowe na FB i Instagram
- Stworzenie nowej strony internetowej

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, pomagałby uporządkować procesy, ale także zapewnił „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

Media o nas

DENTITY

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

Dwie kolejne placówki w Grupie Dentity.

“Grupa Dentity inwestuje w lokalnych liderów rynków przy jednoczesnym zachowaniu unikalnych cech placówek, które przyczyniły się do ich sukcesu. Inwestycja w POZDENTAL stanowi kontynuację planów rozwoju grupy Dentity, której celem jest osiągnięcie ogólnopolskiego zasięgu.”

- Jacek Przybył,
Principal w Tar Heel Capital

czytaj więcej

Pierwsza akwizycja w Wielkopolsce.

“Cieszymy się, że POZDENTAL będzie wspierany przez fundusz THC, który docenia nasz wkład i zaangażowanie w codzienną opiekę nad pacjentami. Pozostanie pod marką własną, dostęp do wiedzy strategicznej, zaplecza ekspertów i wsparcia w obszarze prawnym, administracyjnym i HR, to główne korzyści, które widzimy we współpracy z grupą Dentity”

- lek. dent. Marcin Janiński,
założyciel i prezes POZDENTAL

czytaj więcej

Grupa stomatologiczna Dentity. Przejęcie centrum implantologii w Starachowicach.

“Stawiając na Dentity, jestem przekonany, że mogę wraz z zespołem skoncentrować się na świadczeniu profesjonalnych usług stomatologicznych, mając do dyspozycji zaplecze merytoryczne, finansowe, technologiczne i prawne, jakie gwarantuje grupa Dentity.”

- lek. stom. Piotr Borowski,
współwłaściciel Stomatologia Borowski w Starachowicach

czytaj więcej

Sprzedaż centrum stomatologicznego. Dlaczego w niektórych sytuacjach to dobry pomysł?

“Baliśmy się, że utracimy tożsamość, że nie będziemy mieli wpływu na wiele decyzji. Wiemy przecież, że na tym rynku bywa tak, że kupujący narzuca swoje reguły. Teraz, po kilku miesiącach, mogę powiedzieć, że obawy nie potwierdziły się. Niczego negatywnego nie zauważyłem, a pozytywy współpracy”

- lek. stom. Piotr Skrzyszewski
współzałożyciel Centrum Twój Uśmiech w Dzierżoniowie

czytaj więcej

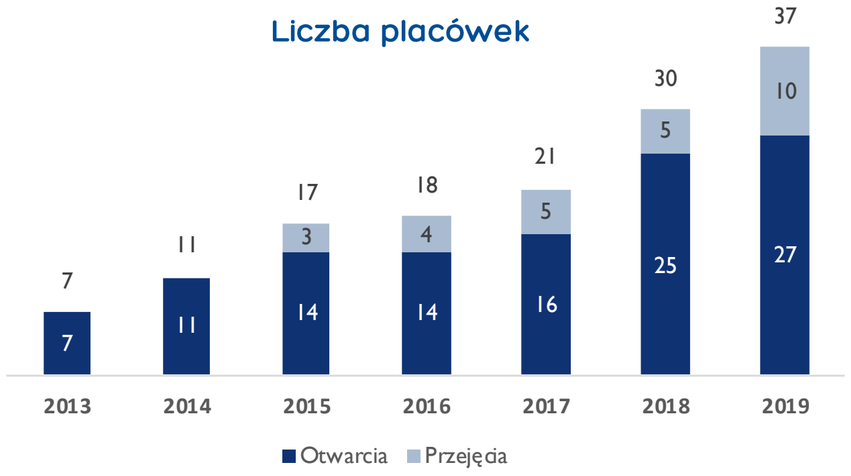
Doświadczenie funduszu w ochronie zdrowia

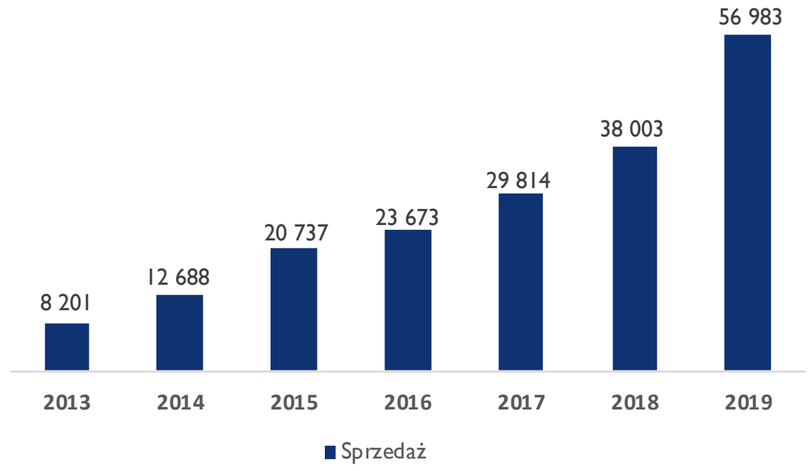
TOMMA
diagnostyka obrazowa

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.





Doświadczenie funduszu w ochronie zdrowia

TOMMA
diagnostyka obrazowa

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 znaczne zwiększenie 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.

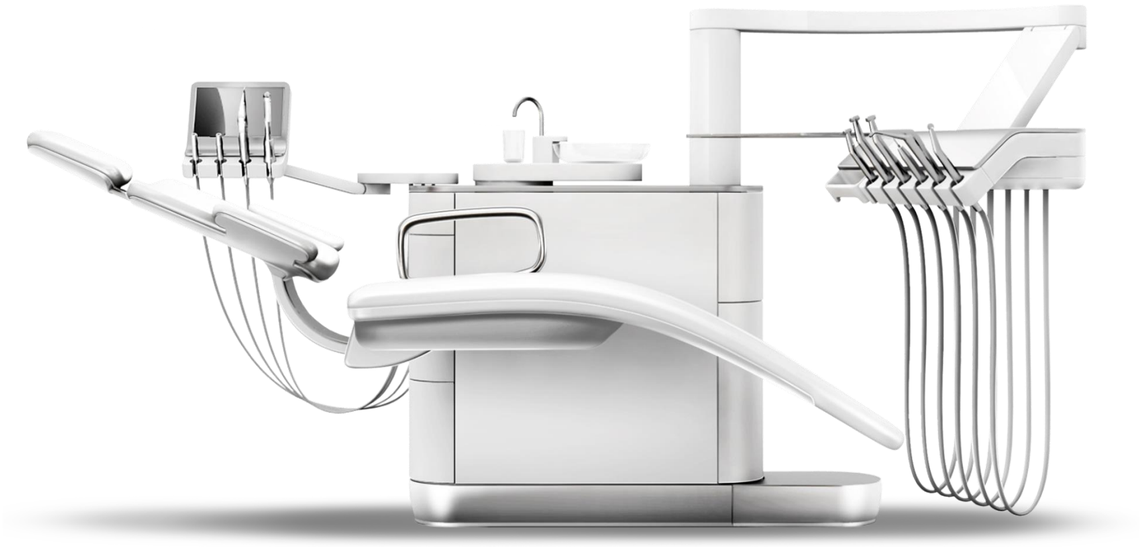
Udało się to osiągnąć dzięki skupieniu się na badaniach rezonansem magnetycznym, które nie wymagały skierowań, otwarciom nowych pracowni w centrach dużych miast, w dobrze skomunikowanych lokalizacjach oraz zbudowaniu od zera profesjonalnego zespołu sprzedaży. Dzięki działaniom zespołów marketingu i sprzedaży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

- Zestawienie pojedynczych księgowań za okres ostatnich 3 lat
- Zestawienie przychodów oraz liczby pacjentów z sytemu IT (np. Prodentis, Felgdent) w podziale na placówki oraz grupy zabiegów (stomatologia zachowawcza, implantologia, protetyka, ortodoncja, chirurgia, diagnostyka, pozostałe) za okres ostatnich 3 lat
- Zanonimizowane zestawienie wynagrodzeń lekarzy oraz personelu, zarówno medycznego jak i niemedycznego w podziale na placówki za okres ostatnich 3 lat
- Aktualne zadłużenie finansowe Spółki (kredyty, leasingi, pożyczki (w tym do wspólników) oraz inne zobowiązania oprocentowane), a także informacja o wszelkich dotacjach / innych formach wsparcia publicznego
- Zestawienie środków trwałych w podziale na placówki
- Lista korekt / normalizacji kosztowych (np. koszty właścicielskie, pojedyncze koszty niepowtarzające się w przyszłości)



Kontakt

DENTITY

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

+48 513 377 840

biuro@dentity.pl

Jacek Przybył
Partner

+48 880 490 425

jacek.przybyl@tarheelcap.com

Grupa Dentity jest częścią TAR HEEL CAPITAL