



Настоящей офертой мы, собственники ООО «Акцент», предлагаем Вам воспользоваться редкой на рынке M&A возможностью, и первыми среди конкурентов федерального масштаба получить по настоящему качественное представительство вашей организации в самом инвестиционно-привлекательном регионе Дальнего востока – Приморском крае (ПК). Иными словами, мы предлагаем Вам приобрести 49-51% в нашем бизнесе, и тем самым включить весь Дальний Восток в зону своего присутствия и влияния.

Предложение уникально тем, что в настоящий момент наша компания является безусловным лидером рынка ПК, как по выручке, так и по кадровому потенциалу, и в кризис 2014-2015гг. смогла не только сохранить, но и упрочить собственный отрыв от конкурентов (см. «Инвестиционный меморандум. Издание № 2»). При этом, как и в прежние годы, ни на одного Заказчика в нашем портфеле реализаций не приходится более 15% выручки, что делает наш бизнес диверсифицированным, независимым, сбалансированным по всем параметрам, и, как нам представляется, интересным для того, чтобы сделать его частью чьего-то большего.

Представители компании входят во все отраслевые комитеты при администрации края и ключевые общественные объединения на его территории. Кроме того, в настоящий момент мы разрабатываем концепции построения информационных систем для нескольких организаций федерального масштаба, имеющих защищенные бюджеты.

Эта стратегическая активность, вкупе с обычной операционной деятельностью, позволяют нам внести в собственную воронку продаж проекты суммарной стоимостью более 1 млрд руб. на горизонте до двух лет, а потому помощь и компетенции «Большого брата» старшего партнера в их реализации придутся нам кстати.

Коллеги, надеемся, что в этот раз Вы найдете наше предложение более интересным, чем при первом обращении. Готовы к диалогу и личной встрече.

С уважением,

Андеррайтер предложения

и соучредитель ООО «Акцент» Воробьев К.И.



P.S. Конкурируя в течение ряда лет с системными интеграторами - представителями федеральных игроков, мы, похоже, поняли в чем проблема таких представительств, и почему они не перерастают в самокупаемый бизнес, закрываясь через год-другой после открытия.

Проблема в личном участии руководства такого подразделения в конечном финансовом результате организации, а точнее в полном отсутствии такового. Директора филиалов просто получают бонус в случае позитивного результата, и увольняются в случае отрицательного.

Наше предложение позволит Вам, во-первых, одновременно получить уже готовый и самокупаемый бизнес по цене открытия такого же филиала самостоятельно, а, во-вторых, оставит текущих собственников вовлеченными в конечный результат, сохранив им тем самым мотивацию и дальше держать позицию компании-лидера в своем регионе.

*Группа Компаний «Акцент» - лидер внедрения комплексных решений в области построения инженерной инфраструктуры и информационных систем для крупнейших государственных и коммерческих структур в Приморском крае.*

*ГК «Акцент» является партнером APC by Schneider Electric, Cisco Systems, Microsoft, IBM, Hewlett Packard, Xerox, Panasonic и многих других ИТ-компаний с мировым именем.*

