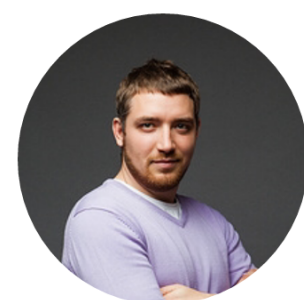




Yo!

Всем привет, коллеги



Меня зовут

Василий Баранов



Я руковожу

Группой компаний «СНЕГ»



Октябрь 2021
Слияния и поглощения на digital-рынке
конференция MediaSoft

Как мы покупали небольшие digital-агентства

опыт группы компаний СНЕГ



Группа компаний СНЕГ

- 3 города присутствия (Москва, Санкт-Петербург, Уфа);
- 100+ сотрудников в штате;
- Основная специализация - Битрикс и все, что с ним связано;
- Проведено 7 (семь) M&A сделок (2013 - 2020);

Прежде чем я продолжу:

Василий Баранов, СНЕГ

Прежде чем я продолжу:

Disclaimer 1: все, что я скажу дальше, основано исключительно на моем личном опыте и может не совпадать с вашим;

Прежде чем я продолжу:

Disclaimer 1: все, что я скажу дальше, основано исключительно на моем личном опыте и может не совпадать с вашим;

Disclaimer 2: сделка может происходить на любых условиях, которые устроили покупателя и продавца.

Если сделка состоялась и все довольны – это хорошая сделка!

Агентства для покупки

- 5-15 человек;
- годовой оборот 10М – 75М *
- сильная экспертиза в том, что делают;

По каким причинам нам продавали агентства?

По каким причинам нам продавали агентства?

- Нужен был партнер на незакрытые компетенции;

По каким причинам нам продавали агентства?

- Нужен был партнер на незакрытые компетенции;
- Руководители не знали, как развивать компанию;

По каким причинам нам продавали агентства?

- Нужен был партнер на незакрытые компетенции;
- Руководители не знали, как развивать компанию;
- На момент продажи компании – плохо;

По каким причинам нам продавали агентства?

- Нужен был партнер на незакрытые компетенции;
- Руководители не знали, как развивать компанию;
- На момент продажи компании – плохо;
- Выход из управления компанией и уход в другую сферу;



Зачем мы покупали агентства?

Василий Баранов, СНЕГ

Зачем мы покупали агентства?

- Новые компетенции и «покупка» персонала;

Зачем мы покупали агентства?

- Новые компетенции и «покупка» персонала;
- Покупка текущих клиентов и портфолио;

Зачем мы покупали агентства?

- Новые компетенции и «покупка» персонала;
- Покупка текущих клиентов и портфолио;
- Выход в другой регион для развития;

Зачем мы покупали агентства?

- Новые компетенции и «покупка» персонала;
- Покупка текущих клиентов и портфолио;
- Выход в другой регион для развития;
- Выход в другие ценовые сегменты;

Зачем мы покупали агентства?

- Новые компетенции и «покупка» персонала;
- Покупка текущих клиентов и портфолио;
- Выход в другой регион для развития;
- Выход в другие ценовые сегменты;
- Новый продукт для текущей базы клиентов;



Как проходили наши сделки?

Василий Баранов, СНЕГ

Как проходили наши сделки?

- Оцениваем и забираем только то, что нам необходимо;

Как проходили наши сделки?

- Оцениваем и забираем только то, что нам необходимо;
- Собственник – остается;

Как проходили наши сделки?

- Оцениваем и забираем только то, что нам необходимо;
- Собственник – остается;
- Назначен новый директор, который руководит компанией;

Как проходили наши сделки?

- Оцениваем и забираем только то, что нам необходимо;
- Собственник – остается;
- Назначен новый директор, который руководит компанией;
- Платежи привязаны к KPI продавца и проводятся по графику;

Как проходили наши сделки?

- Оцениваем и забираем только то, что нам необходимо;
- Собственник – остается;
- Назначен новый директор, который руководит компанией;
- Платежи привязаны к КРІ продавца и проводятся по графику;
- Активно работаем с сотрудниками ДО начала сделки;

Как проходили наши сделки?

- Оцениваем и забираем только то, что нам необходимо;
- Собственник – остается;
- Назначен новый директор, который руководит компанией;
- Платежи привязаны к KPI продавца и проводятся по графику;
- Активно работаем с сотрудниками ДО начала сделки;
- Общий офис и общее информационное пространство;

Выводы и итоги

Выводы и итоги

- M&A – еще один путь для укрупнения бизнеса;

Выводы и итоги

- M&A – еще один путь для укрупнения бизнеса;
- СНЕГ открыт для переговоров по покупке агентств и продакшенов любого размера и состояния;

Выводы и итоги

- M&A – еще один путь для укрупнения бизнеса;
- СНЕГ открыт для переговоров по покупке агентств и продакшенов любого размера и состояния;
- Сделки по слиянию агентств – работа, которая требует отдельной экспертизы;



Василий Баранов

Управляющий партнер

vbaranov@gk-sneg.com

[@vpbar](#)



gk-sneg.com