

商业尽职调查：医药服务资产

市场规模估算、客户意见分析及收购后协同效应评估

客户挑战

一家投资机构希望对 CDMO 领域（医药合同定制研发生产）的四项医药服务资产进行评估。关键的尽职调查问题包括：

- 对市场规模和未来增长进行验证
- 客户动态，包括关键采购标准 (KPC)、粘性和需求驱动因素
- 潜在的协同效应，以实现交易后价值最大化

GLG 解决方案

GLG 组建了一支服务团队，由一位前任商业尽职调查顾问担任负责人，并配备一名在生命科学领域拥有 30 年丰富经验的人士担任执行顾问。值得一提的是，该执行顾问在 CDMO 领域曾参与过超过 10 笔私募股权交易。

在历经四周半的努力之后，GLG 团队协助完成了以下工作：

- 从竞争对手和客户角度出发，进行了 15 次专家访谈
- 对 96 名决策者展开了调研，这些决策者涉及品牌和仿制药、非处方药及营养保健品等领域

成果

根据有关市场格局、客户动态和增长机会的调研结果，GLG 的尽职调查团队帮助客户总结了一份长达 70 页的报告。在进行投资之前，帮助这家投资机构充分了解这四项医药服务资产以及其他标的公司。

运用产品



GLG 定制洞察



GLG 电话访谈



GLG 定量研究

为什么选择 GLG？

独特的服务模式

得益于 GLG 的服务模式，我们的客户邀请到了一位业界资深人士参与项目。该人士在 CDMO 领域拥有丰富的私募股权交易经验。因此，尽职调查的“智能化”阶段得以加速完成，并可确保通过第一手专业知识获得细致入微的最终洞见。

范围精准，方法精确

通过与我们的客户合作，GLG 在项目实现了以下交付：明确了关键的投资理论问题；设计了一种调研方法，包括 15 次专家电话访谈及对 96 名客户展开的定制调研；根据调研结果，提供了一份长达 70 页的报告。

了解更多

作为全球知识分享平台，GLG 格理集团为需要专业洞见的商业决策者匹配具有一手经验的行业专家，助力他们以更加明确的目标和坚定的信心做出决策。我们的专业服务团队将与您合作打造量身定制的解决方案，根据您的时间安排助您识别、评估和回答对应的问题。汇聚专业洞见，助力卓越决策。

本营销材料中提供的信息仅供参考。这些信息不作为对某一特定事项的建议，信息本身不应作为依据。

GLG® 和 GLG 图标均为 Gerson Lehrman Group, Inc. 的商标。

©2022 Gerson Lehrman Group, Inc. 保留所有权利。