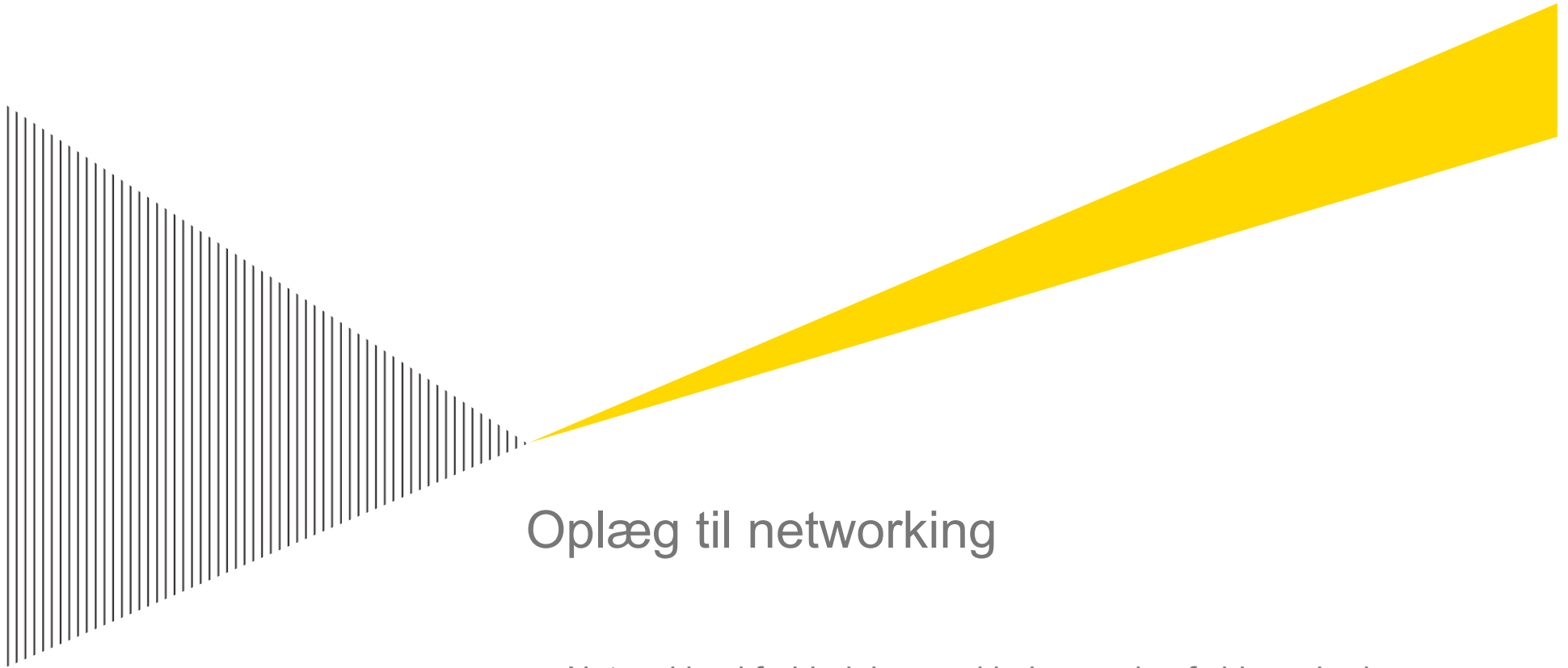


LARS
BERTELSEN/

INVESTIERING
& FINANSIERING
I DANSK MODE





Oplæg til networking

... Networking i forbindelse med køb og salg af virksomhed

10. juni 2009

Ernst & Young M&A Advisory

Dedikeret M&A team med et stærkt internationalt netværk

I M&A Advisory er vi globale...

Vi er **en del af Ernst & Young**, der har 120.000 medarbejdere i 140 lande over hele verden

Vi hører til forretningsområdet **Transaction Advisory services (TAS)**, der globalt har 8.700 rådgivere

Vi er **finansielt integreret** med den pan-europæiske Ernst & Young-organisation, dvs., at vi er ét partner-skab og har én fælles bundlinje

Vi er **én nordisk M&A-afdeling**, som arbejder uden skelen til landegrænser på tværs af de fire nordiske lande

På nordisk plan er vi **mere end 30 rådgivere** inden for M&A Advisory, der arbejder integreret på tværs af landegrænser og afdelinger

I Danmark har vi rådgivere inden for M&A Advisory i **København og Århus**



Lars V. Bertelsen

Director

Mere end 14 års erfaring med Investment Banking (M&A)



Lars Rasmussen

Manager

Ansæt hos Ernst & Young M&A Advisory siden 2003

Salgsforberedelse

Salg af virksomhed

M&A strategi

Køb af virksomhed

Norden
188/30 rådgivere¹

Storbritannien
1.200/156 rådgivere

Vesteuropa
1.500/128 rådgivere

Østeuropa
300/77 rådgivere

Valuation & Business Modelling, Transaction Support and Tax

Proaktiv networking er en kritisk succesfaktor for din...

1 Opkøbsstrategi

- ▶ Du skal fastlægge veldefinerede opkøbskriterier / screeningparametre ud fra dine strategiske prioriteter
- ▶ Er din position til det, skal du lave en dybdegående afdækning af targets i et internationalt perspektiv – screening, identifikation og analyse
- ▶ Scenario-analyser – hvad nu hvis din nærmeste konkurrent kommer dig i forkøbet?
- ▶ Du skal tage en indledende kontakt til dine targets – få det fysiske møde for at afdække salgsinteressen – få et forspring i forhold til dine nærmeste konkurrenter
- ▶ Den løbende dialog sikrer, at du indhenter værdifuld market intelligence
- ▶ Eksekvering...

Eksempel

Udarbejdelse af M&A plan for en stor international fødevarekoncern

Proaktiv networking er en kritisk succesfaktor for din...

② Exitstrategi

- ▶ Lav en screening og identifikation af det potentielle køberfelt
- ▶ Du skal "networke" for at øge omsætteligheden/ salgbarheden af din virksomhed
- ▶ Hvordan er din optimale positionering i forhold til køberfeltet (maksimere synergier)?
- ▶ Du skal kæmpe om opmærksomheden
- ▶ Løbende dialog – tænk langsigtet (kapitalfondene kommer igen!)
- ▶ Eksekvering...

Eksempel

Salg af nicheproducent inden for byggematerialeindustrien

Eksempel på en proaktiv netværker...

❶ Opkøb en central del af strategien

- ▶ Stor, privatejet dansk koncern med dynamisk hovedaktionær – ”Jørgen”
- ▶ Opkøb et meget anvendt redskab i industrien – en vej til hurtigere vækst og etablering/forbedring af markedsposition
- ▶ Hyrede os ind for at udfordre strategien, mappe targets og rådgive om prioriteringen samt salgbarheden
- ▶ Flere targets kendt i forvejen
- ▶ Minutiøs bearbejdelse af både targets og konkurrenter – værdifuld information
- ▶ Stor grad af eksekvering på højt prioriterede targets

Eksempel på en proaktiv netværker...

- ② Et salg af selskabet rykker nærmere
 - ▶ Salgbarheden forbedret via opkøb
 - ▶ Del af en konsoliderende industri – selv et target!
 - ▶ Løbende dialog med industrielle købere
 - ▶ Ny ledelse kørt i stilling
 - ▶ Vigtigt for ”Jørgen” at finde den rette kemi
 - ▶ Dialog med kapitalfondene en central del af hverdagen
 - ▶ Den strategiske værdi stiger med tiden...

Hvor proaktiv er du selv?

- ▶ Er du køber?
 - ▶ Kender du dine targets, og ved du præcis, hvorfor de er targets?
- ▶ Er du sælger?
 - ▶ Kender du de potentielle købere, og arbejder du aktivt med at positionere dit selskab over for disse?
 - ▶ Har du talt med din yndlings kapitalfond i dag?
- ▶ Tag en uforpligtende snak med os om dine udfordringer...



Lars V. Bertelsen
Director

Tel +45 8744 8227
Mobil +45 3067 3527
Email lars.bertelsen@dk.ey.com



Lars Rasmussen
Manager

Tel +45 8744 8295
Mobil +45 3067 3587
Email lars.rasmussen@dk.ey.com