

Hvad tilbyder vi?

Processen

Hvilke informationer får du?

Eksempel på værdiansættelse

SWOT-analyse

Indtjeningsmultipler

Kontantværdi

Følsomhedsanalyse

Fortrolighed

Audon Partners A/S

Værdiansættelse af mellemstore virksomheder

Hvad er værdien af din virksomhed?

Hvis du som ejer eller medejer af en mindre eller mellemstor virksomhed er i tvivl om, hvor meget din virksomhed er værd, og hvilke faktorer som har størst betydning for værdien fremover, kan du få kyndig og fortrolig rådgivning hos Audon Partners.

En værdiansættelse af din virksomhed forbereder dig til et eventuelt helt eller delvist salg, og giver dig samtidig et dybere indblik i, hvad der kan øge værdien, og hvornår tidspunktet for salg er rigtigt.



Vi tilbyder

- Forberedelse til et eventuelt salg
- Analyse baseret på en forretningsmæssig forståelse, inden for alle brancher/industrier
- Fuld fortrolighed



Hvad tilbyder vi?

Audon Partners har mere end 28 års erfaring fra et stort antal virksomhedshandler i mange forskellige brancher, og vi benytter altid en forretningsmæssig tilgang, når vi foretager en værdiansættelse.

Vi tilbyder en værdiansættelse ud fra en helhedsbetragtning, som gør os i stand til at forstå de værdier, der ligger i virksomheden. Det er ikke "kun" tallene vi forholder os til. Nye markedsmuligheder, tiltag og planer samt konkurrenceforhold indgår også i vurderingen.

Med udgangspunkt i anerkendte modeller beregner og vurderer vi hvad en strategisk køber og/eller finansiell investor er indstillet på at betale for virksomheden. For strategiske købere ser vi på muligheden for synergier og på sandsynligheden for, at sælger i forbindelse med salg kan få betaling for en andel heraf.

I kraft af vores medlemskab af M&A International Inc. har vi global adgang til aktuel viden og indsigt i værdiansættelse af virksomheder inden for de fleste brancher.

Hos Audon Partners benytter vi altid en omfattende pengestrømsanalyse, som tager udgangspunkt i regnskaber, budgetter og estimer af den fremtidige indtjening, baseret på information fra virksomheden og ejeren. Vi gennemgår behovet for investeringer og ser på muligheder for at reducere arbejdskapitalen.

Pengestrømsanalysen suppleres med en relativ værdiansættelse, hvor virksomhedens værdi fastsættes ud fra sammenlignelige børsnoterede selskaber samt fra køb og salg af lignende virksomheder.

Processen



For at sikre en tilpas forståelse af virksomheden er der behov for en række informationer, som inkluderer planer for virksomheden, regnskaber og budgetter, investeringer, analyse af omsætning og bruttomarginer, arbejdskapital, gældsforhold og andre forpligtelser samt skat.

Vi ser også nærmere på ledelse og organisation og på de styrker/svagheder og muligheder/trusler, som virksomheden er udsat for.

Der afholdes typisk 1-2 møder med ejeren og eventuelt ledelsen for at drøfte virksomhedens forretningsmuligheder og for at få en dybere forståelse for virksomheden. I takt med udførelsen af arbejdet holder vi en løbende dialog om udveksling af information og gør status herpå.

En værdiansættelse kan færdiggøres inden for 2-3 uger efter modtagelse af information og afholdelse af interviews.

Hvilke informationer får du?

Vi udarbejder en værdiansættelsesrapport på ca. 25 sider, som indeholder værdivurderingen af virksomheden samt væsentlige forhold, der har indvirkning på denne.

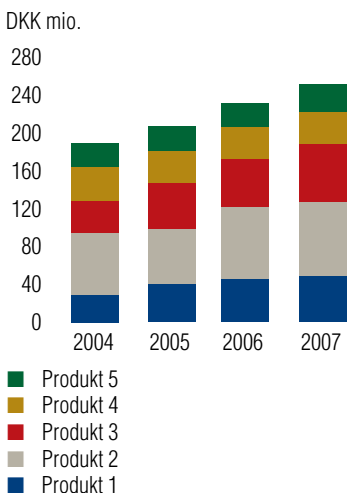
En værdiansættelse indeholder følgende:

- Vores forståelse for virksomheden, herunder markeder, kunder og leverandører.
- Ledelsens strategi og planer for virksomheden.

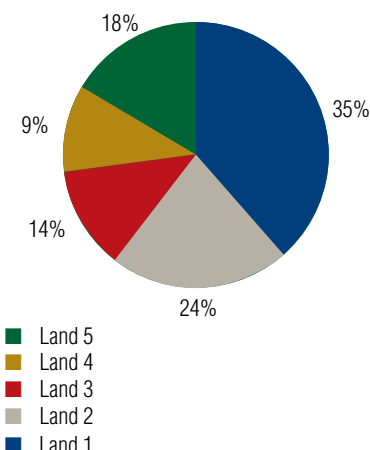
- Brancheanalyse.
- Analyse af de historiske regnskabsdata.
- Budgetter og vigtige antagelser.
- SWOT-analyse.
- Estimer af virksomhedens værdi.
- Vurdering af eventuelle synergier.
- Vigtige faktorerens betydning for værdien (følsomhedsanalyse).
- anbefalinger vedrørende et evt. fremtidigt salg.
- Identifikation af mulige købersegmenter.

Eksempel på en værdiansættelse

Omsætningsudviklingen

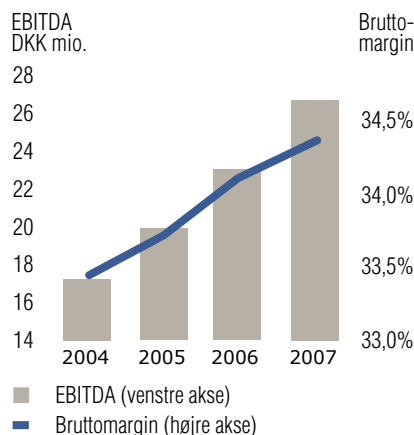


Omsætningen år 2007



I forbindelse med værdiansættelsen foretager vi en analyse af omsætningen fordelt på forskellige produktgrupper og geografiske markeder. Herudover analyseres virksomhedens resultatudvikling.

Indtjeningsudvikling



SWOT-analyse

En SWOT-analyse identificerer virksomhedens styrker, svagheder, muligheder og trusler indenfor branchen. Den kan understøtte forventningerne til virksomhedens fremtidige indtjening og gøre ejeren op-

mærksom på de faktorer, der kan hjælpe virksomheden med at nå sine mål, samt de forhindringer, der skal overvindes for at nå de ønskede resultater. Mulighederne er ofte tiltag, der kan øge værdien af virksomheden.

Styrker
<ul style="list-style-type: none"> • Gode kunder og langvarige relationer • Teknisk know-how • Engagerede medarbejdere
Muligheder
<ul style="list-style-type: none"> • Styrke salg og eksport yderligere • Optimere forretningsgange • Opkøb af mindre forhandlere/agenter

Svagheder
<ul style="list-style-type: none"> • Personafhængig organisation • Styring af nye projekter • Mangel på ledelsesressourcer
Trusler
<ul style="list-style-type: none"> • Nye teknologier • Miljøkrav og EU tiltag • Stigende prispres

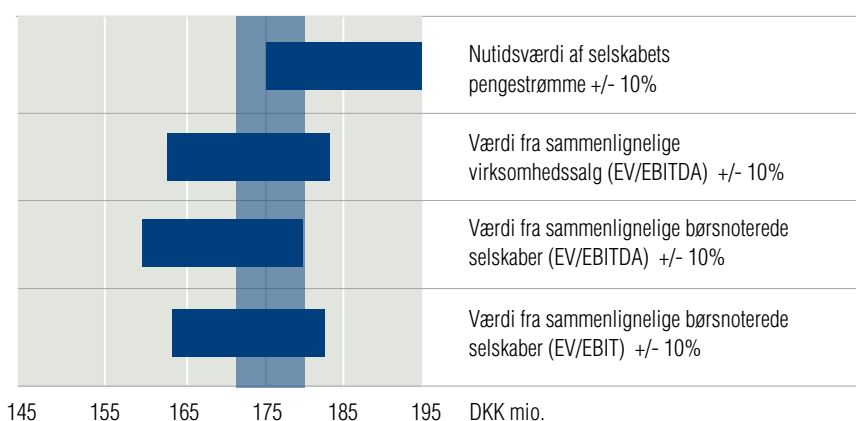
Indtjeningsmultipler

Indtjeningsmultipler for sammenlignelige selskaber giver forholdet mellem lignende typisk større virksomheders handelsværdi

på børsen og forskellige nøgletal. De kan give en indikativ værdiansættelse af en virksomhed.

Virksomhed	EV/EBITDA	EV/EBIT
Konkurrent A	5,7 x	7,9 x
Konkurrent B	7,4 x	10,3 x
Konkurrent C	6,4 x	9,2 x
Gennemsnit	6,5 x	9,1 x
Median	6,4 x	9,2 x

Kontantværdi = Enterprise Value (EV)



Følsomhedsanalyse

De forskellige værdiansættelses-metoders resultater vil ofte variere. Det er derfor vigtigt at kunne vurdere de enkelte metoder. I dette tilfælde vurderes værdien at ligge i intervallet DKK 170-180 mio.

tabel viser kontantværdien ved forskellige niveauer af omsætningsvækst og driftsresultatet før afskrivninger og amortisering (EBITDA).

Der er flere faktorer, der har stor betydning for værdien af selskabet. Nedenstående

På baggrund af værdiansættelsen vil vi komme med et sæt anbefalinger til ejeren.

EBITDA-margin	Omsætningsvækst				
	0%	2%	4%	6%	8%
12,0%	129	133	137	141	146
14,0%	151	155	160	165	170
16,0%	172	178	183	188	194
18,0%	194	200	206	212	218
20,0%	215	222	229	236	243

Fortrolighed

Vi sikrer naturligvis fuld fortrolighed ved udarbejdelse af værdiansættelsen, således

at møder afholdes hos Audon Partners eller privat.

Kontakt

Vi tager gerne en uforpligtende samtale.

Audon Partners A/S

Toldbodgade 31
DK 1253 København K
Telefon +45 3343 6000



Jonas P. Knudsen,
Partner



Frederik Aakard,
Partner

Audon Partners

Mission

Ved salg af virksomhed; at opnå den maksimale pris, som det internationale marked er indstillet på at betale for en virksomhed.

Ved køb af virksomhed; at identificere, forhandle og gennemføre internationale virksomhedskøb der giver størst mulig synergi.

Metode

- Vi kombinerer den globale organisations styrke med den lokale partners fleksibilitet.
- Vi gennemfører internationale salgsauktioner af mellemstore virksomheder, hvor vi finder købere over hele verden.
- 90% af vore køb/salg gennemføres sammen med vore internationale partnere med afsæt i 20 års frugtbar samarbejde.
- Vi benytter en forretningsmæssig indfaldsvinkel til løsning af opgaverne som supplement til den regnskabsmæssige og den juridiske indfaldsvinkel.
- Vores arbejdsform er kendetegnet ved nytænkning, omstillingsevne og vedholdenhed.

Kunder

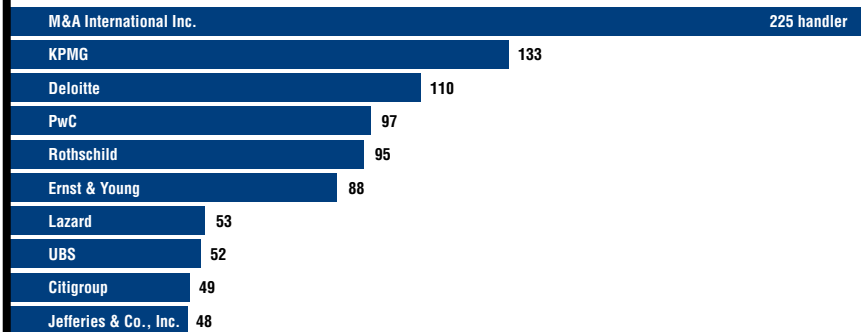
- Virksomhedsejere, der ønsker at sælge deres virksomhed.
- Koncerner, der ønsker at sælge et datterselskab eller en division.
- Selskaber, der ønsker at købe en virksomhed.
- Kapitalfonde, der ønsker at sælge eller købe en virksomhed.

the
world's leading
M&A alliance

M&A International Inc. gennemførte sidste år 225 virksomhedshandler mellem \$ 5 mio. og \$ 250 mio. til en samlet værdi af \$ 21 mia. Vores team voksede fra 400 til over 500 internationale rådgivere, fra 41 kontorer lokaliseret i 39 lande. Dermed styrkede alliancen sin position som verdens førende rådgiver ved virksomhedshandler med en værdi op til \$ 250 mio.

Antal handler med værdi mellem \$ 5 mio. og \$ 250 mio. i 2007

Kilde: mergermarket, M&A International Inc.

**M&A International Inc.**

- Dækker globalt
- Er repræsenteret lokalt
- Har 500 M&A-rådgivere
- Er specialist i mellemstore virksomheder

