

Ejerlederens agenda: Køb, salg og finansiering af din virksomhed





Køb og salg af virksomhed

Præsentation ved PwC Corporate Finance

v. Jonas Peter Knudsen
Partner, PwC



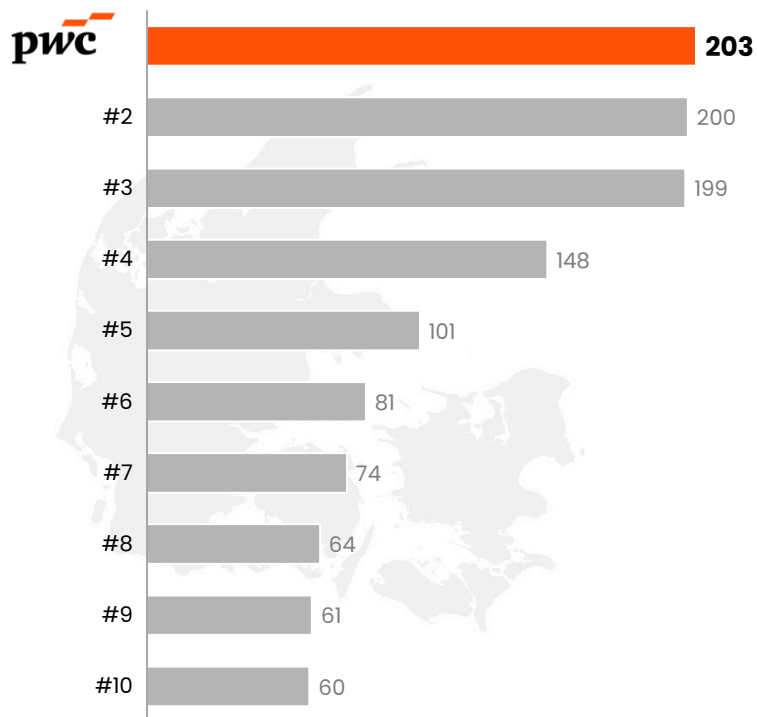
Jonas P. Knudsen

Partner

- 28 års erfaring indenfor Corporate Finance, med tidligere ansættelse hos Gudme Raaschou, Oaklins International og Deloitte Corporate Finance
- Særligt fokus på ejerledede selskaber med +100 gennemførte transaktioner

PwC er på kontinuerlig basis blandt de mest aktive M&A rådgivere i Danmark

Antal danske transaktioner de sidste 10 år og udvalgte PwC Corporate Finance transaktioner



<p>dbaconsult</p> <p>2026</p> <p>Salg af dba consult til Hawk Infinity</p> <p>Finansiell rådgiver for ejerne af dba consult</p>	<p>EURO</p> <p>2026</p> <p>Salg af Euro Accident til Balticfinance</p> <p>Finansiell rådgiver for Impilo and Euro Accident</p>	<p>KENTAUR</p> <p>2026</p> <p>Salg af Kentaur til Elkær Equity</p> <p>Finansiell rådgiver for ejerne af Kentaur</p>	<p>BROLIS</p> <p>2026</p> <p>ETNA's opkøb af Brolis Defence Group</p> <p>Finansiell rådgiver for ETNA</p>	<p>sonepar</p> <p>2025</p> <p>Solars opkøb af Sonepar Norge</p> <p>Finansiell rådgiver for Solar</p>	<p>VOS</p> <p>2025</p> <p>Salg af Vision of Scandinavia til Tour Partner Group</p> <p>Finansiell rådgiver for Vision of Scandinavia</p>	<p>TOURCOMPASS</p> <p>2025</p> <p>Salg af TourCompass til Capidea</p> <p>Finansiell rådgiver for Maj Invest Equity</p>				
<p>DECISION FOCUS</p> <p>2025</p> <p>Keensight Capitals køb af Decision Focus</p> <p>Finansiell rådgiver for Keensight Capital</p>	<p>AXCEL</p> <p>2025</p> <p>Løbende buy-side rådgivning for Acurum Group / Axcel</p> <p>Finansiell rådgiver for Axcel</p>	<p>CENGER</p> <p>2025</p> <p>Salg af Cenger Scandinavia til Proclinic Group og Miura Partners</p> <p>Finansiell rådgiver for Cenger Scandinavia</p>	<p>erovaenergy</p> <p>2025</p> <p>Salg af Erova Energy til Macquarie</p> <p>Finansiell rådgiver for Mitsui & Co.</p>	<p>Ænergy endra</p> <p>2025</p> <p>Salg af 70% af Solcellepark Kroghøj til Endra</p> <p>Finansiell rådgiver for Ænergy</p>	<p>ADPSC</p> <p>2025</p> <p>Salg af en minoritetsandel i ADP til Brookfield</p> <p>Finansiell rådgiver for Fredericia Kommune</p>	<p>MAN</p> <p>2025</p> <p>Semler Gruppens køb af MAN Truck & Bus Danmark</p> <p>Finansiell rådgiver for Semler Gruppen</p>				
<p>GLOBE TEAM</p> <p>2025</p> <p>Salg af Globeteam til Polaris</p> <p>Finansiell rådgiver for Norvestor og Kirk Kapital</p>	<p>schou</p> <p>2025</p> <p>Salg af minoritetsandel i Schou Company til Jørgen Schou Holding</p> <p>Finansiell rådgiver for Schou Company</p>	<p>S.A.C</p> <p>2025</p> <p>Salg af S.A.C til ledelsen</p> <p>Finansiell rådgiver for JZ International</p>	<p>ALUMICHEM</p> <p>2025</p> <p>Motortramps køb af Alumichem</p> <p>Finansiell rådgiver for Motortramp</p>	<p>HBC GROUP</p> <p>2025</p> <p>Salg af en minoritetsandel i HBC Group til Dansk Ejerkapital</p> <p>Finansiell rådgiver for HBC Group</p>	<p>HERAX Life Science</p> <p>2025</p> <p>Salg af HERAX Life Science til ProductLife Group</p> <p>Finansiell rådgiver for HERAX Life Science</p>	<p>DynamicWeb</p> <p>2025</p> <p>Salg af DynamicWeb til SignUp Software, ejet af Insight Partners</p> <p>Finansiell rådgiver for DynamicWeb</p>				
<p>BEHANDLINGSKOLERNE</p> <p>2025</p> <p>Salg af Behandlingskolerne til Witherslack</p> <p>Finansiell rådgiver for Behandlingskolerne</p>	<p>XCI</p> <p>2024</p> <p>ATPs køb af XCI</p> <p>Finansiell rådgiver for ATP</p>	<p>creativ</p> <p>2024</p> <p>Capideas salg af Creativ Company til Dansk Ejerkapital</p> <p>Finansiell rådgiver for Capidea</p>	<p>TPS RENTAL SYSTEMS</p> <p>2024</p> <p>Salg af TPS Rental Systems til HB RTS (Arcus Infrastructure)</p> <p>Finansiell rådgiver for Kirk Kapital</p>	<p>COPENHAGEN OPTIMIZATION</p> <p>2024</p> <p>Salg af Copenhagen Optimization til InfraVia</p> <p>Finansiell rådgiver for Copenhagen Optimization</p>	<p>frese</p> <p>2024</p> <p>Vexves (DevCo) køb af Frese</p> <p>Finansiell rådgiver for Vexve (DevCo)</p>	<p>Never Say Never</p> <p>2024</p> <p>Never Say Never's partnerskab med FC Helsingør</p> <p>Finansiell rådgiver for Never Say Never</p>	<p>7N</p> <p>2024</p> <p>Salg af 7N til Polaris</p> <p>Finansiell rådgiver for 7N</p>	<p>PriceShape</p> <p>2024</p> <p>Salg af PriceShape til Copilot Capital</p> <p>Finansiell rådgiver for PriceShape</p>	<p>AGENCY GROUP</p> <p>2024</p> <p>Salg af Agency Group til Max Matthiesen (Nordic Capital)</p> <p>Finansiell rådgiver for Agency Group</p>	<p>vento energy support</p> <p>2024</p> <p>Salg af Vento til Vidia Equity</p> <p>Finansiell rådgiver for Vento</p>

Agenda

- 1. Udviklingen i det danske M&A marked**
2. Salgsproces og exit forberedelser



M&A er en central del af virksomheders strategi, og der ses en stigende tendens i mindre transaktioner



- M&A er i dag en central del af en virksomheds overordnede strategi
- Historisk har M&A haft mindre fokus og primært været tiltænkt i forbindelse med generationsskifte



- Det danske M&A marked har vist robusthed mod konjunkturudsving
- Primært large-cap-transaktioner har været påvirket af geopolitiske ændringer og renteudsving



- Det danske M&A-marked befinder sig aktuelt på det højeste niveau nogensinde
- Markedet er fundamental stigende, og udvikler sig løbende og tager periodiske niveauløft

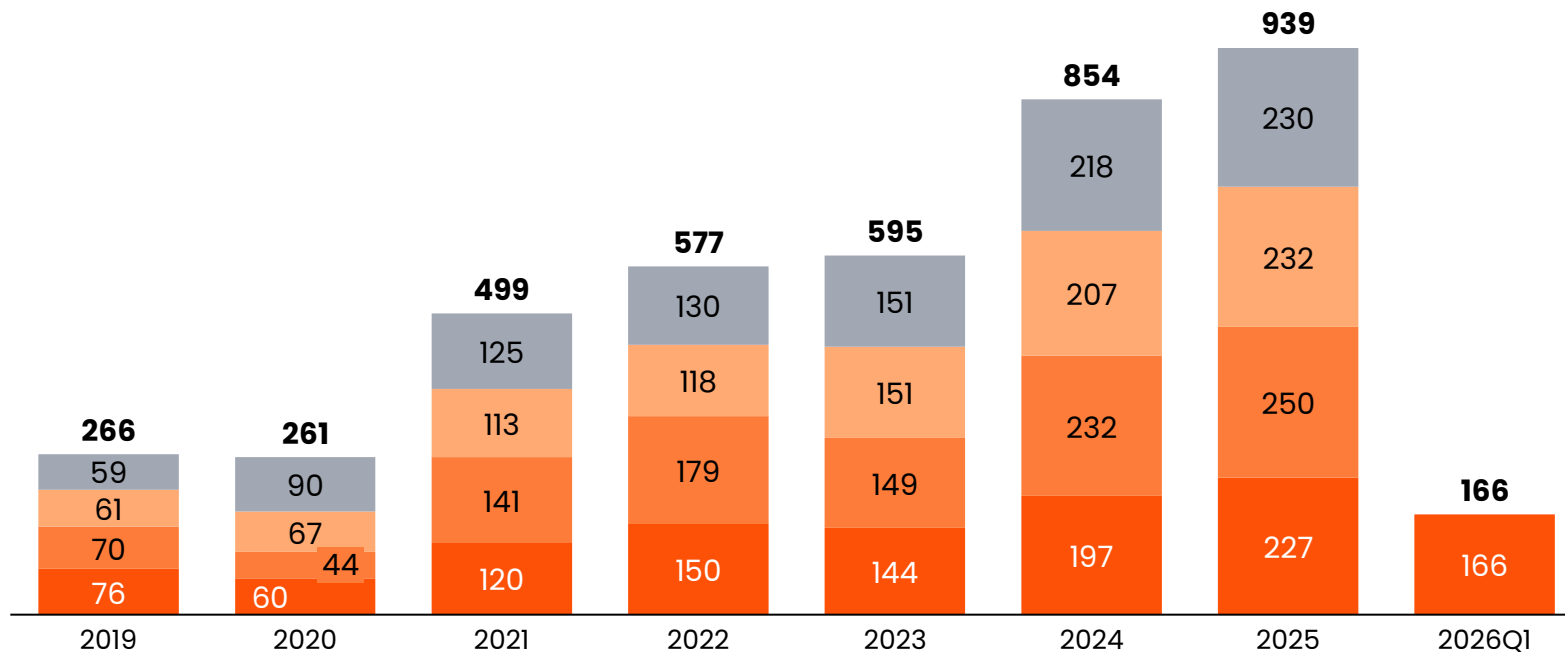


- Data viser en stigende tendens til flere mindre transaktioner i 2025

Dansk M&A aktivitet er fortsat på et højt niveau på trods af global usikkerhed drevet af mange mindre transaktioner

Antal danske transaktioner (2019-2026Q1)¹

■ Q1 ■ Q2 ■ Q3 ■ Q4



Note 1: Transaktioner hvor target er beliggende i Danmark og hvor ejerandelen er over 30%

Kilde: Mergemarket



M&A aktiviteten i Danmark er steget støt siden 2019 med **rekordhøj aktivitet i 2025 trods global geopolitisk usikkerhed.**

Det markante opløft er også drevet af bedre opfangning af data på flere transaktioner i de seneste år.



Kapitalfondene er fortsat aktive i et marked med større usikkerhed

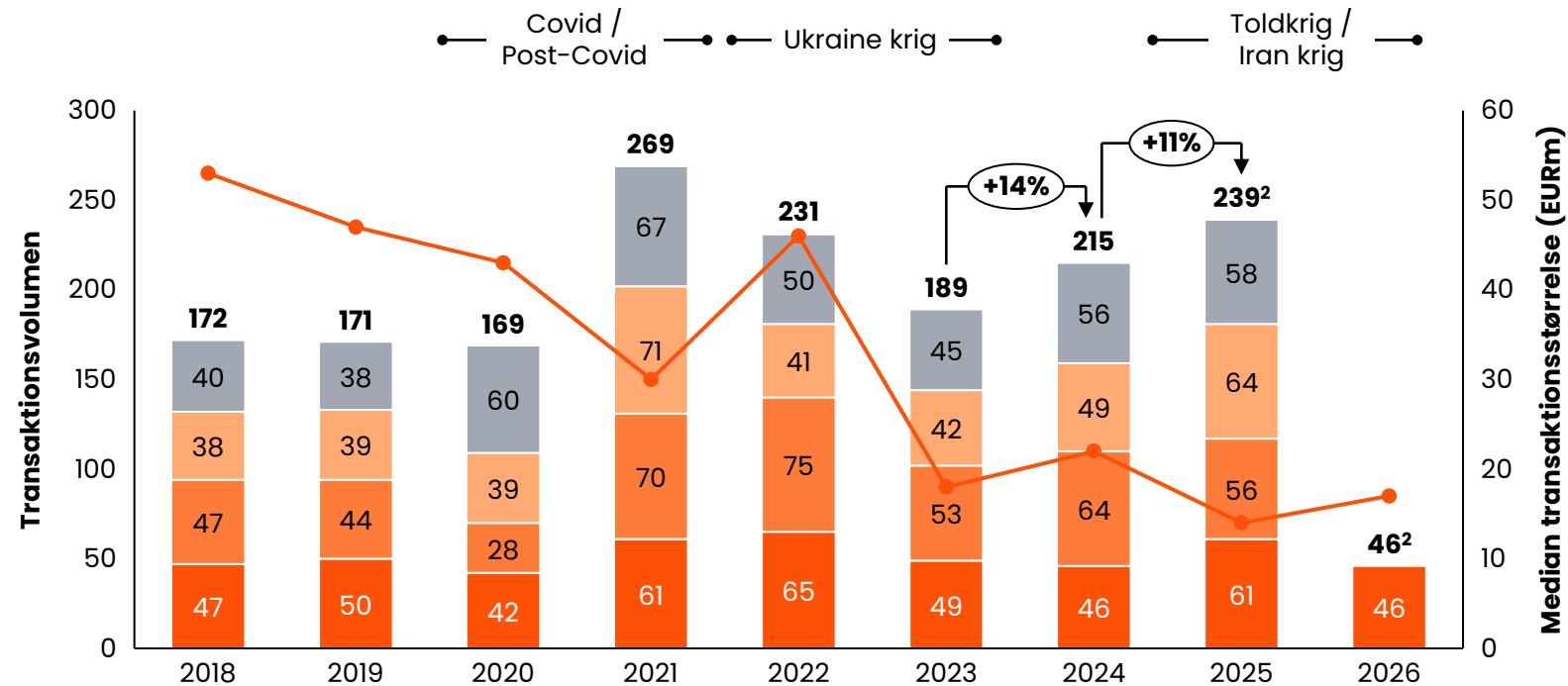


Transaktioner gennemføres i **stigende grad som målrettede og bilaterale processer** frem for brede auktioner

Stabil stigende trend for antallet af større virksomhedstransaktioner, hvor der er anvendt finansiel rådgiver

Transaktionsvolumen¹ og udvikling i median transaktionsstørrelse i Danmark

Q1 Q2 Q3 Q4 Median transaktionsstørrelse



Note 1: Antal danske transaktioner med finansiel rådgiver; 2) Data er underestimeret som følge af manglende indberetning af transaktioner

Kilde: Mergermarket, PwC Analyse



Efter rekord niveau for transaktioner med finansiel rådgiver under Covid, **ses en stigende trend fra 2023**



Transaktionsstørrelsen på danske M&A transaktion er stabil de seneste år og har fundet nyt niveau efter rekorder under Covid

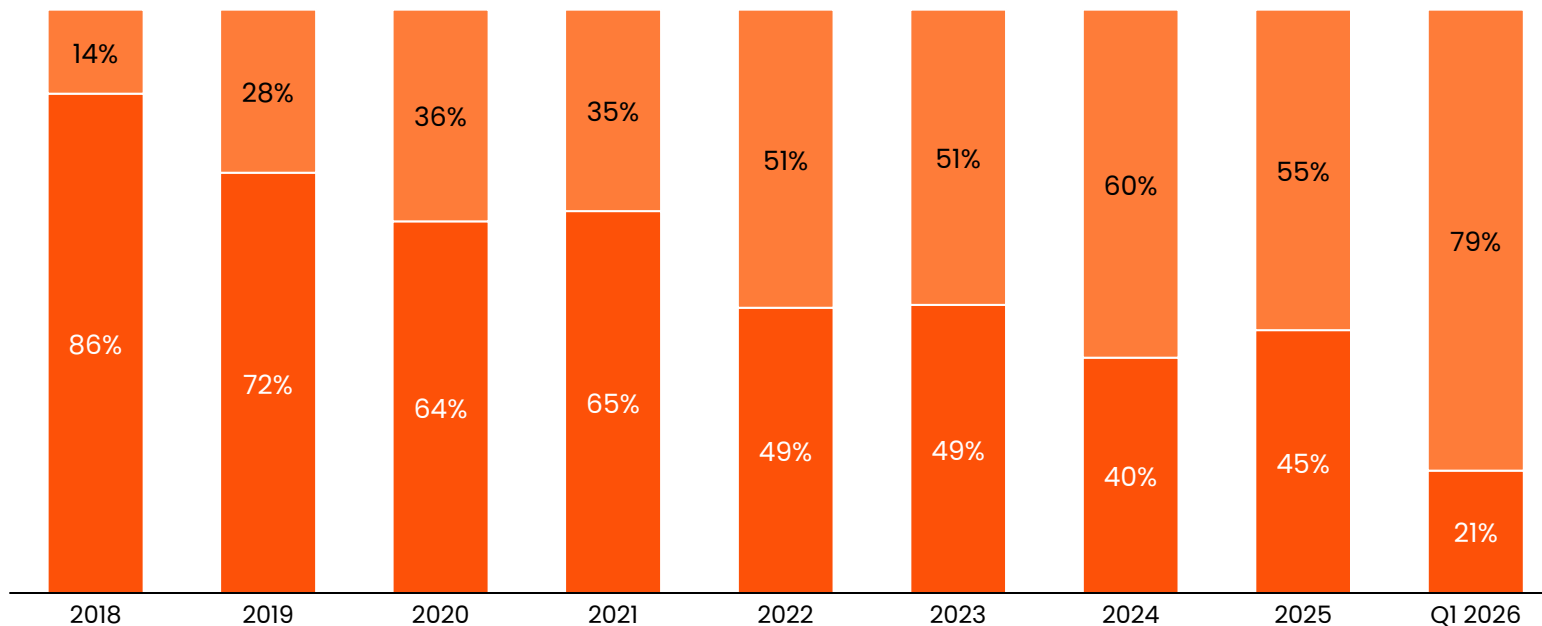


Faldende antal transaktioner i Q1'26 sammenlignet med sidste år, med **forventelig fremadrettet påvirkning af verserende toldkrig og markeds- usikkerheder**

Private equity-aktivitet domineret af add-on-opkøb, afspejler et øget fokus på buy-and-build i et mere forsigtigt marked

% af PE investeringer fordelt på type (baseret på antal transaktioner), 2018-2026Q1

PE add-ons
PE platform investeringer



Kilde: Mergermarket, NKP, PwC Analyse



Den voksende andel add-on opkøb **understøtter dansk transaktionsvolumen**



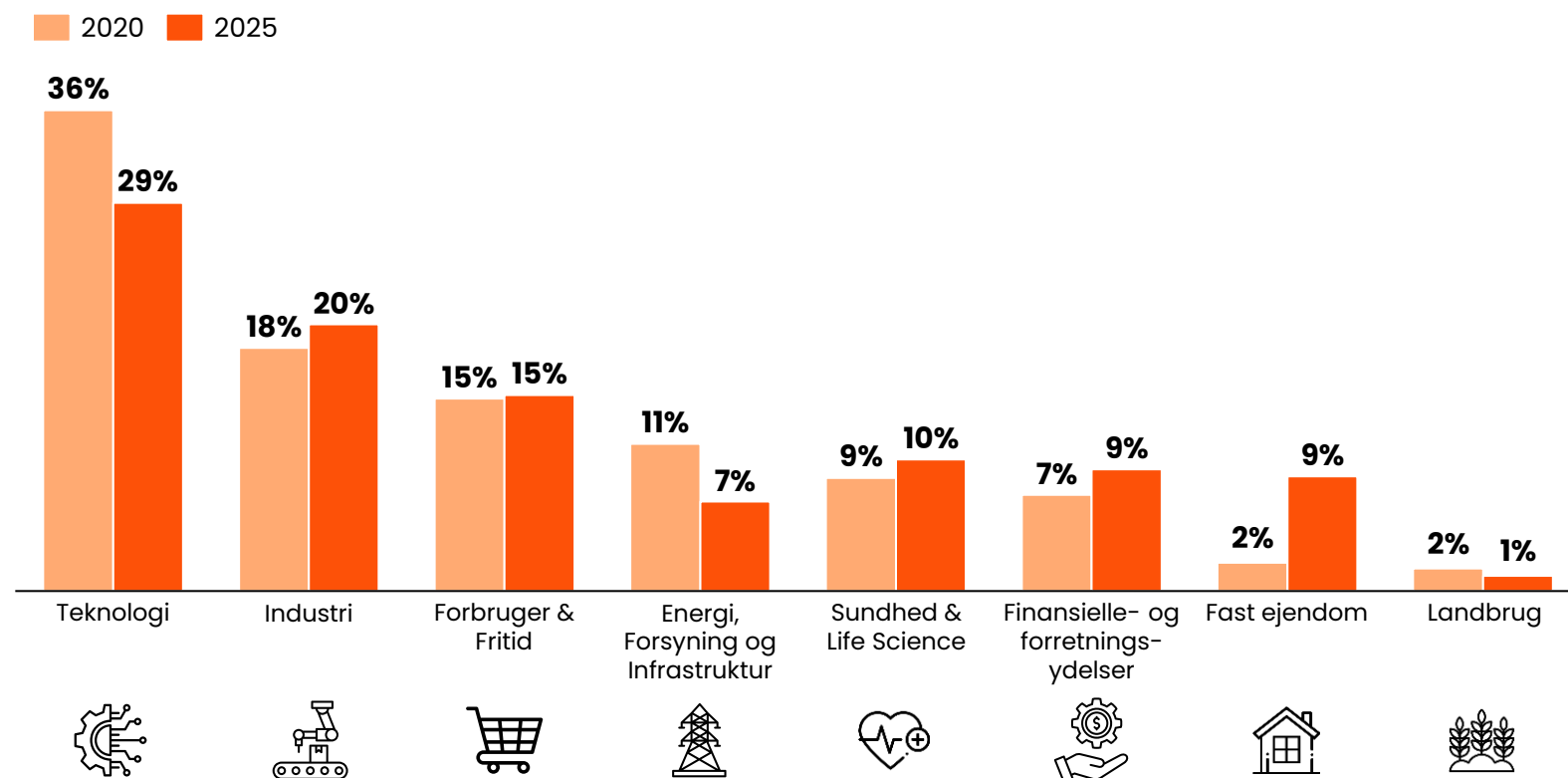
PE-add-on aktivitet drives af en bred kreds af porteføljeselskaber, mens en begrænset gruppe har gennemført **~5-15 bolt-ons** i løbet af perioden



Buy-and-build aktivitet er primært koncentreret i **IT- og industrisektoren**

Teknologi og Industri udgør fortsat størstedelen af danske transaktioner

Danske transaktioner fordelt på sektorer (2020 vs. 2025)¹



Note 1: Transaktioner hvor target er beliggende i Danmark og hvor ejerandelen er over 30%

Kilde: Mergemarket



På trods af et fald i 2025 bidrager **Teknologi fortsat til størstedelen** af danske transaktioner

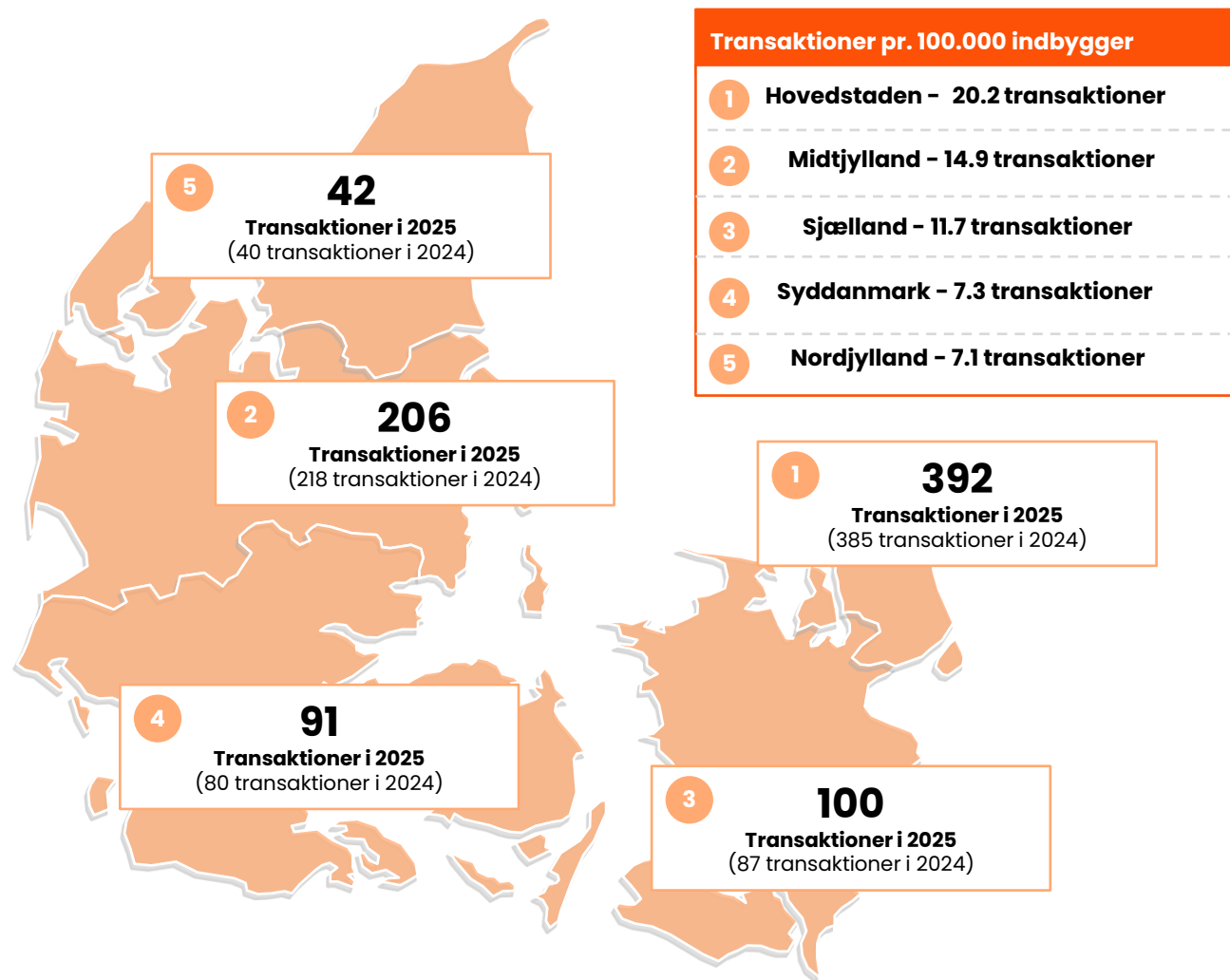


Industri er en robust sektor som demonstrerer modstandsdygtighed på trods af markedsmæssige usikkerheder



Antal transaktioner inden for **Sundhed & Life Science er steget** og vi oplever stigende interesse for denne sektor

Geografiske transaktionsmønstre i det danske M&A-marked



Hovedstadsområdet og Midtjylland udgør størstedelen af transaktionerne med danske virksomheder

Region ^{1,2}	2022 ¹	2023 ¹	2024 ¹	2025 ¹
1 Capital region	244	245	385	392
2 Central Jutland	144	141	218	206
3 Zealand	62	78	87	100
4 Southern Denmark	52	58	80	91
5 Northern Jutland	43	29	40	42

Note 1: Transaktioner hvor target er beliggende i Danmark og hvor ejerandelen er over 30%

Note 2: Indeholder kun regionsdata for transaktioner med tilgængelige CVR-data

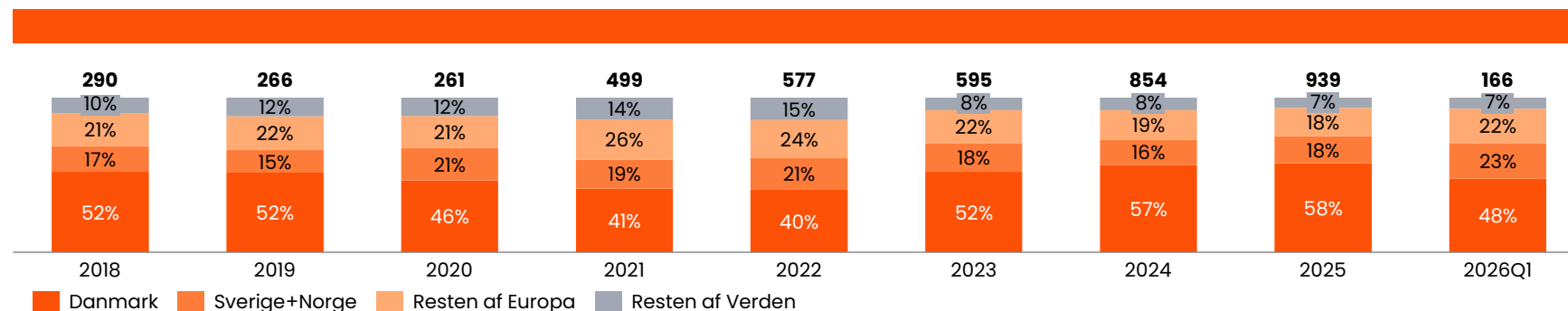
Kilde: Mergemarket

Størstedelen af transaktioner med dansk target sælges til en strategisk køber, og halvdelen sælges til en udenlandsk køber

Danske transaktionskarakteristika (2018 – 2026Q1)¹



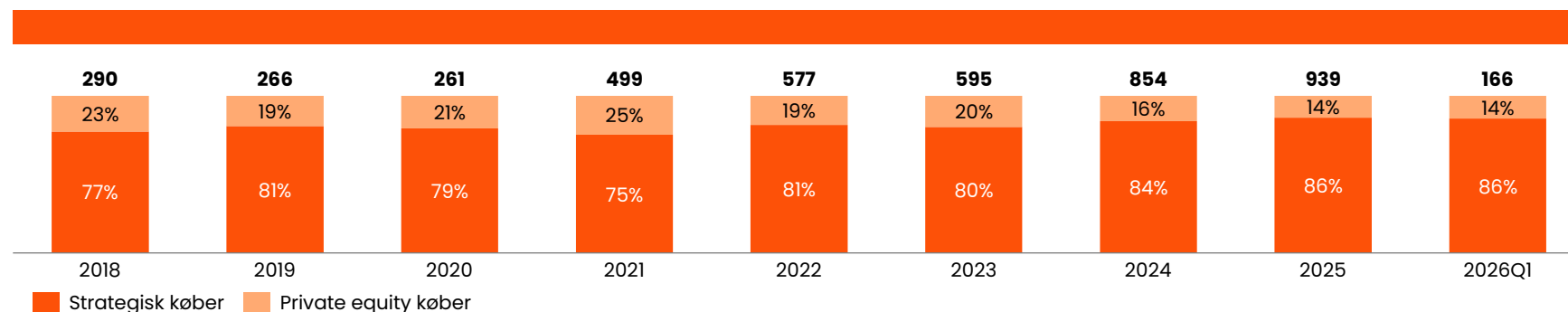
Pr køberkategori



Mere end halvdelen af alle transaktioner med et dansk target er solgt til en dansk køber



Pr købertype



Til trods for stor private equity interesse i danske selskaber, er en strategiske køber fortsat den mest hyppige

Note 1: Transaktioner hvor target er beliggende i Danmark og hvor ejerandelen er over 30%

Kilde: Mergemarket

Europæiske multipler viser, at strategiske købere historisk har betalt en højere multipel end private equity

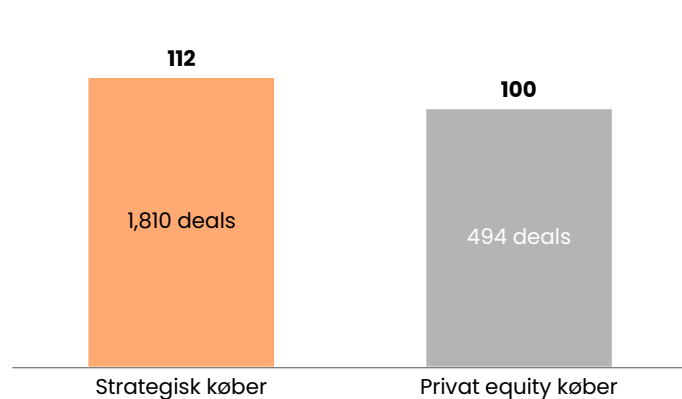
Indekseret Europæiske værdiansættelsesmultiple (2020 – 2026Q1)¹



Købertype



Indekseret median EV/EBITDA multiple



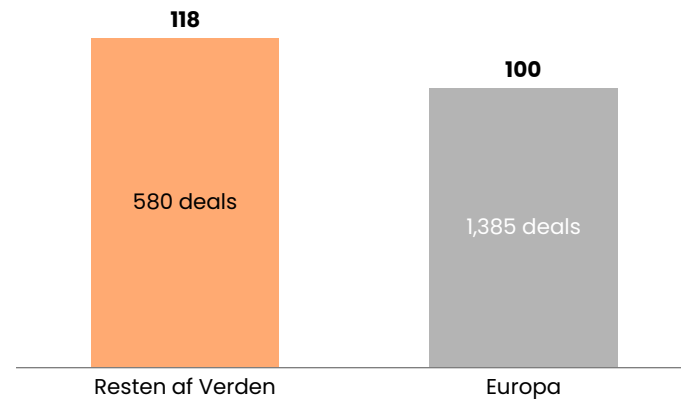
Strategiske købere har historisk set betalt 12% højere multipel sammenholdt med private equity købere



Geografi



Indekseret median EV/EBITDA multiple



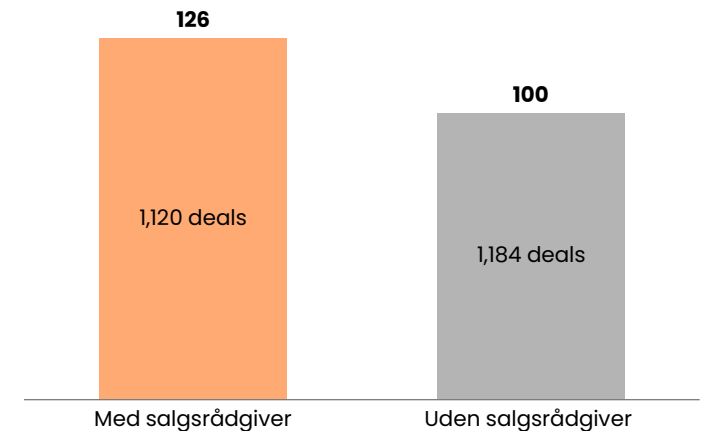
Købere uden for Europa betaler en højere multipel end Europæiske



Rådgiver



Indekseret median EV/EBITDA multiple



Transaktioner med en salgsrådgiver har historisk resulteret i en 26% højere salgspris

Note 1: Multiple kun inkluderet for transaktioner hvor targets EBITDA > EUR 1.5m

Kilde: Mergemarket

Agenda

1. Udviklingen i det danske M&A marked

2. Salgsproces og exit forberedelser



Der skelnes typisk mellem tre forskellige typer af salgsprocesser



Bred proces

+20 købere

Fordele

- ✓ Maksimal konkurrence, og dermed højest mulig pris og bedste vilkår
- ✓ Størst mulig investorinteresse
- ✓ Højest sikkerhed for gennemførelse af transaktion
- ✓ Kræver indsigt i købergrupper, hvilket forudsætter lokal viden og netværk

Ulemper

- ÷ Tids- og ressourcekrævende proces for ledelsen
- ÷ Risiko for lavere grad af fortrolighed



Fokuseret proces

2-20 købere

Fordele

- ✓ Højt niveau af konkurrence
- ✓ Tættere dialog med højt kvalificerede potentielle investorer
- ✓ Mulighed for at etablere et tættere forhold mellem købere og sælgere
- ✓ Mulighed for at gennemføre transaktionen hurtigere

Ulemper

- ÷ Relativt høj ledelsesinvolvering kræves
- ÷ Moderat til høj grad af fortrolighed
- ÷ Risiko for at udelukke vigtige potentielle købere



En-til-en proces

1 køber

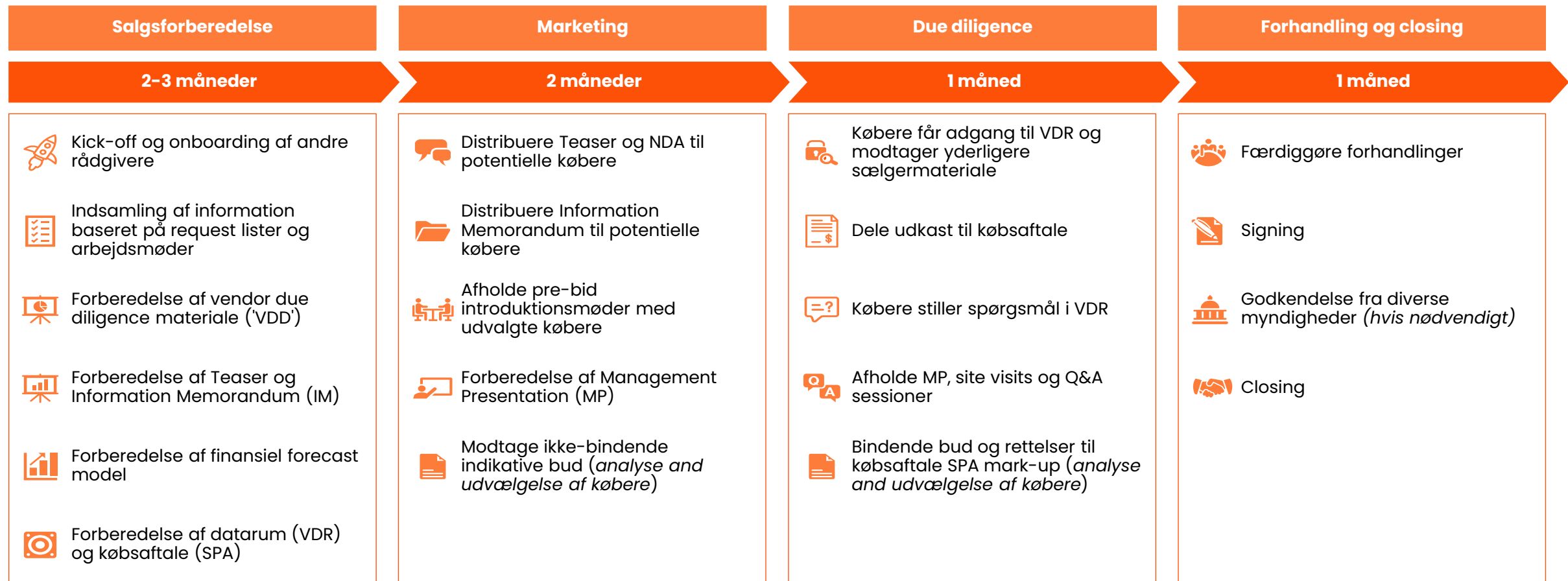
Fordele

- ✓ Høj grad af fortrolighed
- ✓ Mulighed for hurtig gennemførelse af transaktionen
- ✓ Minimal forstyrrelse af driften










Ulemper

- ÷ Ingen konkurrence, hvilket begrænser pris- og forhandlingsstyrke
- ÷ Høj risiko for at udelukke interesserede parter
- ÷ Større risiko for en mislykket proces

Illustrativ oversigt over en bred salgsproces



Overblik over de vigtigste dokumenter, roller og ansvar

	Teaser	Information Memorandum	Ledelses Præsentation	Finansiel VDD / Datapakke	Virtuelt datarum	Andre dokumenter
Dokument / produkt						
	1-5 sider	30-75 sider	30-50 sider	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Indblik i virksomhedens finansielle udvikling ▪ Identificering af finansielle problemstillinger ▪ Quality of earnings samt mulige normaliseringer ▪ Belysning af arbejdskapital og nettorentebærende gæld 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Købers detaljerede analyse af al selskabets information ▪ Dækker kommerciel, finansiell og juridisk due diligence ▪ Sælger er forpligtet til loyalt at fremlægge al relevant information ▪ Køber er forpligtet til at gennemgå al fremlagt information 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Skattemæssig red-flag rapport (Tax Due Diligence) ▪ Juridisk memo
Ansvarlig	Corporate Finance rådgiver	Corporate Finance rådgiver	Corporate Finance rådgiver	Sælgerassistance udbyder (Big 4 firm)	Juridisk rådgiver	Sælgerassistance udbyder (Big 4 firm) og Advokat
Ledelsesindblanding						
Rådgivers rolle	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ansvarlig for udarbejdelse af teaser ▪ Udarbejdes når Information Memorandum er tæt på færdigt 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ansvarlig for udarbejdelse af Information Memorandum 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ansvarlig for at producere materialet ▪ Coaching af ledelsen ▪ Planlægge og lede møder 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ansvarlig for udarbejdelse af FVDD rapport ▪ Deltage i Q&A sessioner ifm. Due diligence 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gennemgå spørgsmål og supportere ledelsen i samarbejde med den juridiske rådgiver 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Supportere ledelsen i samarbejde med den juridiske rådgiver

Vigtigste forberedelser inden en bred struktureret salgsproces med flere købere

Opdateret strategiplan

- Veldokumenteret og underbygget med analyser og følsomhedsberegninger
- Beskrivelse af budgetproceduren
- Sammenhæng med historisk performance

Budget

- Velunderbygget med analyser og argumentation
- Baggrund for Information Memorandum
- Giver argumenter til Management Præsentation og senere forhandling

Solid og hurtig månedsrapportering

- Resultatopgørelse, balance og pengestrømsopgørelse
- Opdeling og terminologi, som passer med årsregnskabet
- Mulighed for hurtig år til dato -rapportering

Analyse af profitabilitet

- Analyse af profitabilitet pr. produkt/kunde/geografi etc
- Kræver ofte ændrede procedurer ved brug af økonomisystemet
- Dokumentation for fordelingsnøgler vedrørende faste omkostninger

Samling af kontrakter

- Samle kontrakter med kunder, leverandører, medarbejdere, etc.
- Identifikation af "change of control" issues
- Forlænge eller forkorte bindingsperioder, hvis relevant

Godkendelser og certificeringer

- ISO-certificering og lignende
- Miljøgodkendelser
- Arbejdsmiljø, arbejdstilsyn
- It-licenser

"Good housekeeping"

- Rydde op i lageret – ingen gamle "no-moving"-produkter tilbage
- Rengøring og oprydning i produktionen gennemført løbende
- Bygninger i pæn stand – "ingen huller i loftet og revnede vinduer"

Nøglemedarbejdere


- Overveje incitament til ledelsen
- Overveje fastholdelsesincitament til øvrige nøglemedarbejdere
- Sørge for ledelsesmæssigt generationsskifte i god tid (alle nøglemedarbejdere)

Optimering af arbejdskapitalen

- Lagerstyring, både færdigvarer^c og råmateriale/WIP
- Arbejde proaktivt med at få kunderne til at betale hurtigere
- Forhandle forlængede betalingsbetingelser hos leverandører

Typiske analyser af investeringscasen inden påbegyndelse af salgsprocessen ift. vurdering af salgbarhed

Kommercielle analyser forud for en salgsproces (ikke udtømmende)

Marked <i>Vækst og trends</i>	Lav vækst/tilbagegang i lille addresserbart marked uden konsolidering	Høj vækst/fremgang i stort addresserbart marked med konsolidering	
Position <i>Konkurrenter og differentiering</i>	Lokal aktør	Regional aktør	Global aktør
Produkt/services <i>Værdi for kunden</i>	Identiske produkter/ydelser		Differentieret produkter/ydelser med klar værdi for kunde
Organisation <i>Management og medarbejdere</i>	Ejerledet med stor afhængighed	Snæver organisation med nogen afhængighed	Bred organisation med høj anciennitet
Finansiell performance <i>Historisk indtjeningsprofil</i>	Historisk svingende og manglende transparens		God historisk indtjening med systematiseret rapportering
Business plan <i>Fremtidig indtjeningsprofil</i>	Ikke defineret og "mere af det samme"		Konkrete og dokumenterede vækstinitiativer
Kundeafhængighed <i>Kundebase</i>	Én eller få kunder udgør størstedelen af omsætningen		Ingen kunder udgør kritisk andel af omsætning
Leverandørafhængighed <i>Leverandørprispress</i>	Stor afhængighed af en enkelt leverandør		Bred vifte af leverandører og ingen direkte afhængighed
Antal købere <i>Aktivitet i markedet</i>	1-5 købere	5-20 købere	+20 købere
Konjunkturfølsomhed <i>Markedsuroligheder</i>	Høj følsomhed mod konjunkturudsving		Lav påvirkning fra konjunkturudsving
Kapitalbinding <i>Arbejdskapital og investeringer</i>	Høj binding i arbejdskapital og høje investeringskrav		Lav binding i arbejdskapital og begrænset investeringskrav
Virksomhedsstørrelse <i>Stor vs lille</i>	Lille	Mellem	Stor
Salgbarhed	Lav  Høj		

2

Finansiering af ejerskifte og vækst v. Morten Stangegård EIFO

Danmarks Eksport- og Investeringsfond

Sammen gør vi Danmark rigere på det, der gør en forskel



Agenda

- Introduktion til Danmarks Eksport- og Investeringsfond (EIFO)
- Finansiering af vækst
- Finansiering af ejerskifte
- Opsummering af EIFO's muligheder



Vores væsentligste dagsordener:

Sammen gør vi Danmark
rigere
på det, der gør en forskel,
ved at ...

To bundlinjer:

Samfundsopgaven samt EIFO som
kommerciel virksomhed ...

... skabe vækst
og iværksætterier
på tværs af Danmark



... åbne døre for
global forretning



... skubbe på
den grønne
omstilling



... løfte
innovative
teknologier



... bidrage til
Danmarks sikkerhed



§1

EIFO-loven

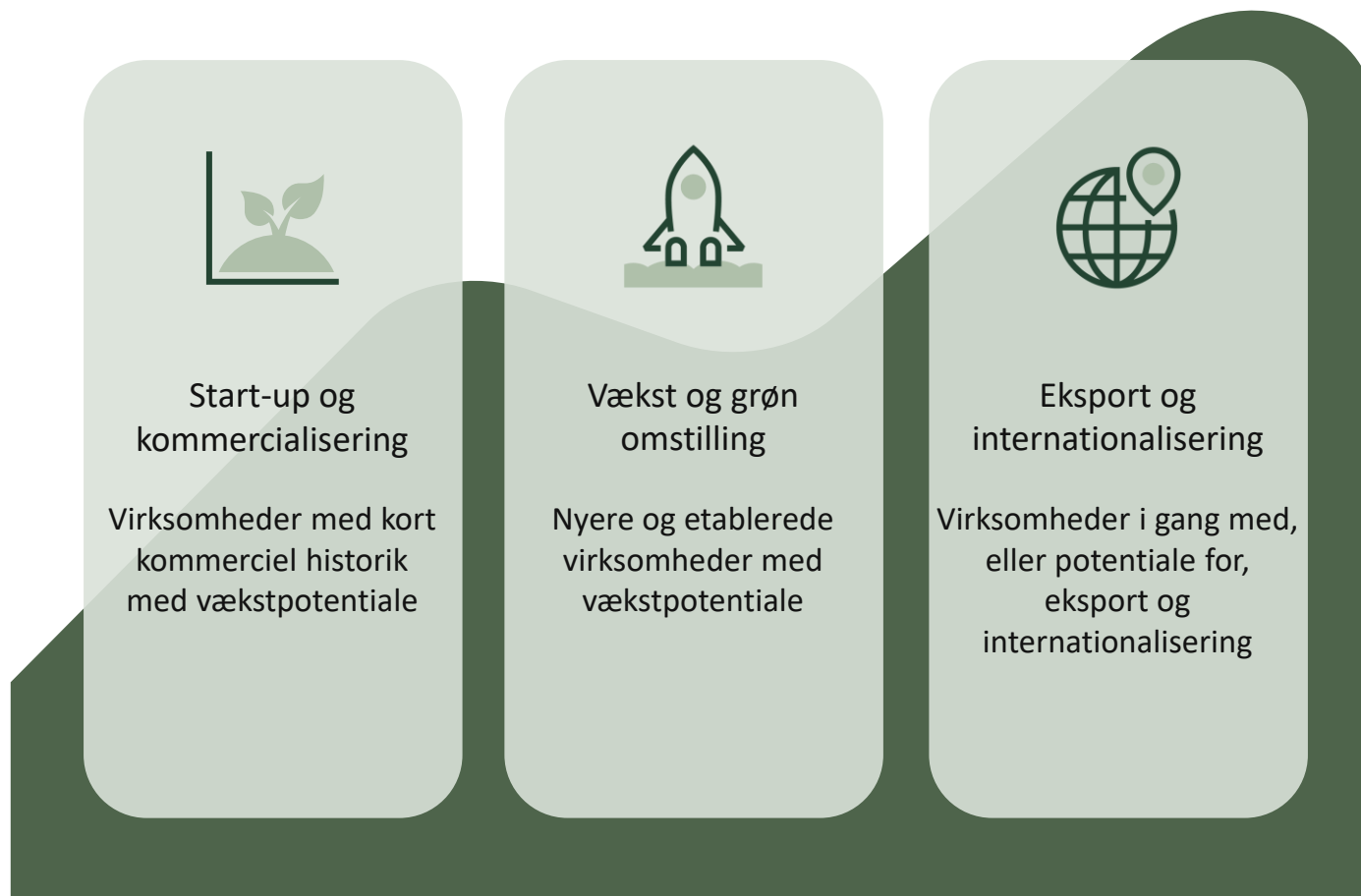
”EIFO har til formål at skabe størst muligt
samfundsmæssigt afkast ved at

- 1) fremme vækst og fornyelse i dansk erhvervsliv,
- 2) fremme dansk erhvervslivs muligheder for
eksport og internationalisering, deltagelse i
den globale værdikæde og opdyrkelse af
nye markeder
- 3) og bidrage til en bæredygtig og grøn
omstilling.”

Finansiering af vækst



EIFO er med på hele vækstrejsten



Eksempler på finansieringsbehov



Opstart og skalering af innovative teknologier og forretningsmodeller



Ejerskifte, generationsskifte og strategiske opkøb



Udvidelse af produktionsapparat



Realisering af vækstplaner



Finansiering af grønne og bæredygtige investeringer



Eksport og international ekspansion

Vi tilbyder kationer, lån og eksportløsninger



Kationer

EIFO stiller kationer for lån og garantier som finansieringsinstitutter yder til danske virksomheder, således at finansieringsinstituttet kan påtage sig en større risiko

1 Kautions-
produkter



Lån

EIFO yder lån til danske virksomheder, der ikke kan opnå fuld finansiering hos et finansieringsinstitut. EIFOs lån indgår i en samlet løsning med finansieringsinstitut eller investor

2 Almindelige lån

3 Soliditets-
skabende lån



Eksportløsninger

EIFO finansierer udenlandske virksomheders køb af danske produkter og forsikrer risici, når danske virksomheder handler med, eller etablerer sig i, udlandet

4 Eksportkredit

5 Forsikrings-
løsninger

EIFO lægger (generelt) vægt på



At strategi, budgetter og forudsætninger er gennemarbejdet



Et stærkt team og en kompetent ledelse



En klar og operationel ejerstruktur



At der er en plan for fastholdelse af viden og kompetencer



At virksomheden kan sandsynliggøre evnen til at servicere fremtidige gældsforpligtelser



At forretningsførelsen er ansvarlig og med fremtidsperspektiver

Case: vækst – høj grad af udvikling

Finansieringsbehov

- Behov for i alt 10 mio. kr. til finansiering af vækst i Tyskland og Danmark
- Primært til brug for udbygning af organisation, i form af sælgere, udviklere og administration
- Koncernen er endnu ikke cash-positiv
- Høj grad af immaterielle anlægsaktiver på balancen
- Banken har ikke appetit på at tage hele finansieringen selv (denne gang)

Finansieringsløsning

Bank, forhøjelse af driftskredit	2.000.000 DKK
Bank, nyt anlægslån	3.000.000 DKK
EIFO, nyt vækstlån	5.000.000 DKK
Finansiering i alt	10.000.000 DKK



CASEN

- Koncern med flere separate aktiviteter, indenfor udvikling og salg af digitale interaktive løsninger til kommuner, storcentre mv.
- Årlige vækstrater på ca. 30% de seneste år, og akkumulerede udviklingsomkostninger på knap 30 mDKK (der aktiveres)
- Indgik sidste år samarbejdsaftale med stor aktør om udvikling af brugerportal, hvorved koncernen fik adgang til lang række potentielle kunder

Finansiering af ejerskifte

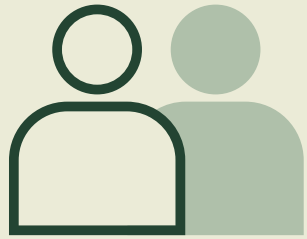


Hvorfor ejerskiftefinansiering?

- Mange virksomheder står overfor et generationsskifte
- Potentiale for at løfte professionaliseringen, grøn omstilling, eksport og automatisering i driftsselskabet
- Driftsselskabet vækster ofte efter et ejerskifte
- Få konkurser i den første periode efter ejerskiftet



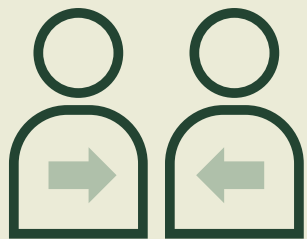
Hvor kan EIFO være relevant?



Management Buy
Out



Generations-
skifte



Management Buy
In



Strategiske opkøb

Det klassiske ejerskifte

Hvad

Generationsskifte til

- nøglemedarbejder(e)
- familie
- ekstern køber

Behov

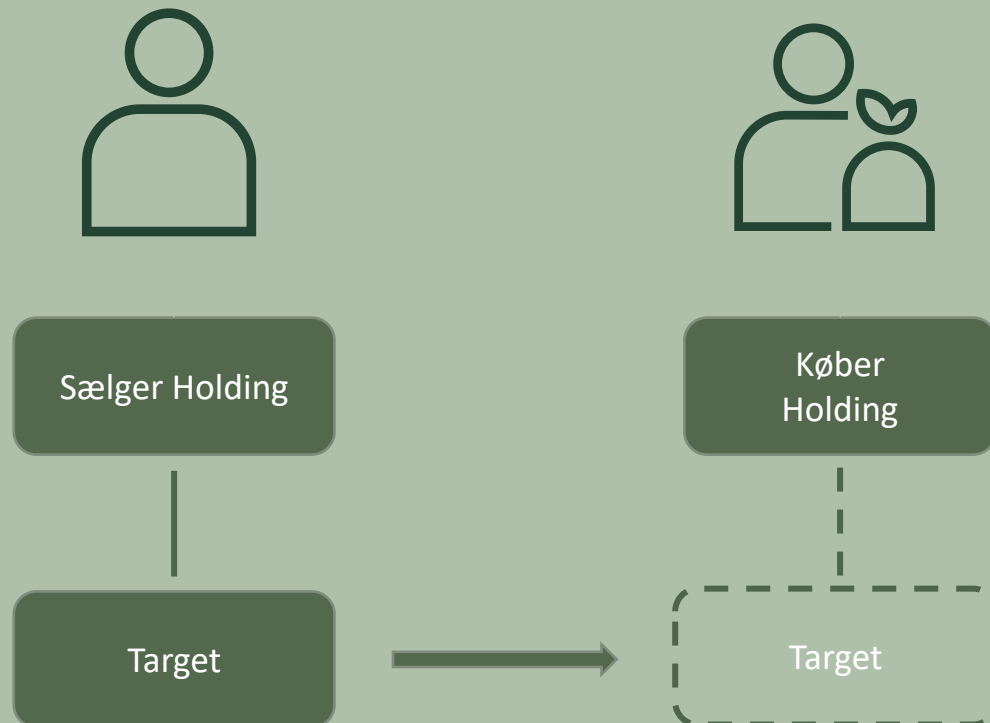
- Finansiering til køb af ejerandele
- Fortsættende og evt. øget driftsfinansiering

Typiske udfordringer

- Begrænset egenfinansiering
- Holding-finansiering kan være svær at løfte i pengeinstitut
- Udfordret kapitalgrundlag
- Høj gældsgearing



Traditionelt køb via et holdingselskab



Finansiering af Køber Holding

20% - 30% Egenfinansiering
 0% - 50% Sælgerfinansiering
 10% - 50% Pengeinstitut
 10% - 50% EIFO

Finansiering af Target

50-90 % Pengeinstitut (inkl. bestående faciliteter)
 10-50 % EIFO

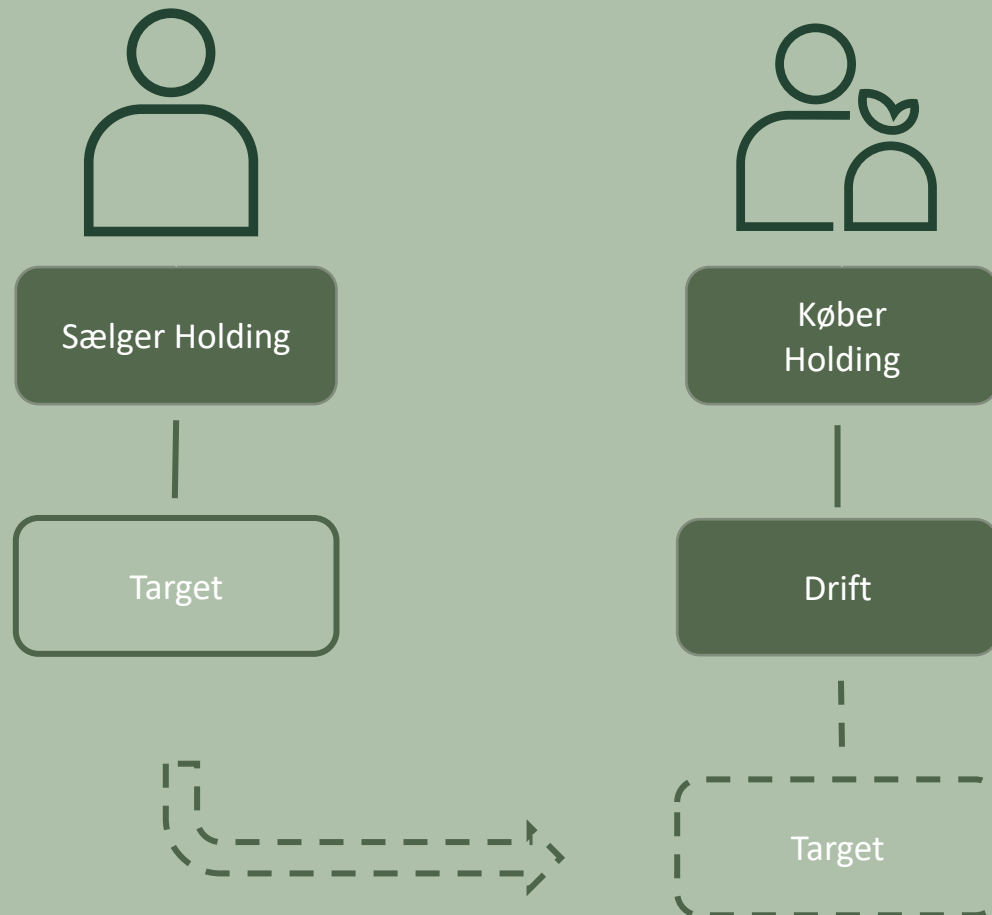
Hvorfor Strategiske opkøb?

- Køb af konkurrerende eller komplementerende virksomhed
- Konsolideringspotentialer i flere brancher
- Synergier
- Øget konkurrenceevne
- Styrket mulighed for vækst og internationalisering



Køb af ejerandele via driftsselskab

Eksempel på finansieringsstruktur



Finansiering af Drift

Egenfinansiering (fra Holding / privat)
 Sælgerfinansiering
 Pengeinstitut
 EIFO

Eventuel finansiering af Target

Pengeinstitut (inkl. bestående faciliteter)
 EIFO

Case: Generationsskifte - MBO

Finansieringsbehov

- Samlet finansieringsbehov på 5,0 mio. kr. til købesum, og samtidig behov på 5,0 mio. kr. i driftsselskab
- Sælger har et ønske om at gå på pension, og igangsatte i 2021 plan for generationsskifte til nøgleperson
- Køber har lang brancheerfaring
- Banken er udfordret pga. lav egenfinansiering (beskeden soliditet)

Finansieringsløsning

Egenfinansiering	1.000.000 DKK
Bank, Lån til holdingselskabet	2.000.000 DKK
Bank, Kredit til driftsselskabet	4.000.000 DKK
EIFO, Ansvarligt lån til holdingselskabet	2.000.000 DKK
EIFO, Vækstlån til driftsselskabet	1.000.000 DKK
Finansiering i alt	10.000.000 DKK



Skaber vækst og iværksætterier på tværs af DK



CASEN

- Vinhandler, der har eksisteret i +40 år
- Stærke relationer til vinbønder i Frankrig
- Bred kundemasse, og 70% af salg B2B til engros/restauranter, mens 30% af salg er B2C
- Omsætning i niveauet 20 mio. kr.

Case: Strategisk opkøb

Finansieringsbehov

- For at styrke sin position på det nordiske marked, står selskabet foran køb af speditivirksomhed i Sverige
- Købesum er aftalt til 50 mio. kr.
- Banken ønsker ikke at finansiere hele købet, da soliditet er udfordret på grund af store eventuel forpligtelser (lejemål)

Finansieringsløsning

Egenfinansiering	5.000.000 DKK
Sælgerfinansiering	10.000.000 DKK
Bank	20.000.000 DKK
EIFO, Vækstlån	2.500.000 DKK
EIFO, Ansvarligt lån	12.500.000 DKK
Finansiering i alt	50.000.000 DKK



Skaber vækst og iværksætterier på tværs af DK



Åbner døre for global forretning



CASEN

- Familieejet transportkoncern (3. generation)
- Løser opgaver indenfor landevejstransport – dels ved egne køretøjer – dels gennem partnere.
- Koncernen har igennem årene opkøbt en del konkurrenter og har oplevet en pæn vækst i deres aktiviteter de sidste 10 år

Opsummering



Hvorfor EIFO som finansieringspartner?

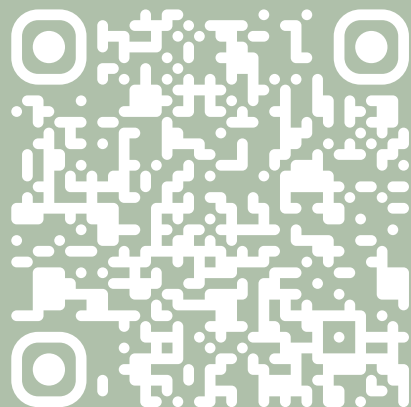
EIFO kan være:

- Med til at lukke "et finansieringsgab" mellem Pengeinstitutternes udlånsmuligheder og virksomhedernes låne-ønske.
- Løftestang for en finansiering i et Pengeinstitut bl.a. ved brug af det Ansvarlige lån.
- Medvirkende til at skabe appetit hos Pengeinstitutterne og investorerne.

- EIFO er en tålmodig og langsigtet långiver.
- EIFO samarbejder med alle Pengeinstitutter i Danmark.
- EIFO samarbejder med et bredt netværk af rådgivere, investorer mm.
- EIFO`s oplæg til en finansieringsstruktur kan bruges i dialogen med Pengeinstitutter m.fl.
- **Adgang til kapital er essentiel for vækst !!**



Tilmelding til EIFOs nyhedsbreve



Morten Stangegård

Senior Kundechef

M: 61 55 20 03

E: msg@eifo.dk

Kontakt os

Ring til Kundecenteret på +(45) 31 51 94 21 og få en snak om, hvordan vi kan hjælpe dig på din vækstrejse med fx kredit, egenkapitalfinansiering og finansiering til udenlandske kunder.



Tak fordi I så med