

Deal modelling

Skab troværdighed omkring
din business case



Deal modelling

Skab troværdighed omkring din business case

I forbindelse med virksomhedsoverdragelser kan man med fordel udarbejde en finansiel model, der viser targets historiske resultater og den forventede fremtidige økonomiske udvikling. Ved at fremlægge en finansiel model har sælger mulighed for at skabe troværdighed omkring den fremlagte business case overfor potentielle købere. Samtidig har køber et værdifuldt redskab til brug for værdiansættelse af virksomheden og konsekvensberegning, fx i relation til forhandling med banker om finansiering.

PwC er specialister i at designe, bygge og forbedre komplekse finansielle modeller.

Vores proces

Opstilling af historisk performance

Definering af value drivers og udledning af forventet fremtidig performance

Udarbejdelse af forecast-model

Udarbejdelse af scenarier og følsomhedsanalyser

Dine ønsker og behov

Vores specialister kan hjælpe dig med at udvikle en forecast-model, der:

1. Giver indsigt i selskabets historiske performance og forventningerne til fremtiden
2. Indeholder resultatopgørelse, balance, pengestrømsopgørelse og fremtidige frie cash flows til brug for en værdiansættelse af virksomheden
3. Kan kvantificere risici og demonstrere betydningen af håndteringen af disse
4. Stiller dig stærkere i en forhandlingssituation – med overblik over value-drivers, og hvordan de påvirker selskabets evne til fremadrettet at generere pengestrømme
5. Viser virksomhedens samlede udvikling eller opdelt på segmenter, fx opdelt på geografi, produkter eller datterselskaber
6. Giver mulighed for at foretage følsomhedsanalyser, fx scenarieanalyser til brug for en værdiansættelse eller forhandlinger med banker i relation til finansiering og covenants
7. Kan sikre en hurtig opdatering ved ændrede forudsætninger og dermed sikres, at du kan foretage de analyser, der viser sig at være relevante – også i slutningen af en presset købsproces.

Desuden kan vi hjælpe dig med at foretage review af fremlagte forecast- og værdiansættelsesmodeller for at give sikkerhed for, at der ikke er formelfejl, og at modellerne er baseret på metoder, der anvendes teoretisk korrekt og i overensstemmelse med normal praksis.

Professionel support til både køber og sælger

PwC's specialister kan hjælpe dig med at skabe bedre indblik og vurdere den potentielle target-virksomhed ud fra nye indgangsvinkler, der i sidste ende kan forøge værdien af investeringen.

Vores udgangspunkt er en individuel bottom-up-model, der viser konsolideret historisk og forventet performance med udgangspunkt i den fremlagte business case. Modellen kan være baseret på data fra forretningsenheder, geografiske segmenter, butikker eller lignende. Modellen vil fx kunne håndtere scenarier og følsomhedsanalyser i forhold til omsætningsvækst, profitabilitet (marginer), anlægsinvesteringer m.v.

Fordele ved en robust finansiel model

BUY SIDE

Skab gennemsigtighed og forståelse hos investorer, banker og ledelse ved at:

- Opbygge robuste og fleksible forecasts baseret på KPI'er
- Teste følsomheder på operationelle, kommercielle og finansielle nøgelfaktorer
- Integrere finansierings- og skattemæssig strukturering og overholdelse af covenants.

SELL SIDE

Skab troværdighed omkring din forretningsplan og væksthistorie ved at:

- Vise den historiske performance og koble den til value-driverne for jeres virksomhed
- Bidrage med forståelse af dynamikken i virksomhedens indtjening, arbejdskapitalbehov, investeringer og pengestrømme
- Illustrere jeres virksomheds potentiale og muligheder – og dermed skabe bedre prisforhandlinger.

Eksempler på leverance



Kontakt os

Book et møde, og få en uforpligtende dialog om din virksomheds behov for rådgivning i forbindelse med deal modelling.



Anders C. Madsen

T: 3945 3649

E: acm@pwc.dk



Mette Hartzberg

T: 3945 3174

E: mhr@pwc.dk

Vores specialister tilbyder også assistance inden for andre områder:

Deal modelling	Købesums- allokering	Værdi- ansættelse af immaterielle rettigheder
Værdi- ansættelse af virksomheder og kapital- andele	Nedskrivnings- test	Decision support
Præstations- baseret ledelses- aflønning	Finansiel modellering	Kurser i værdi- ansættelse