



VækstDanmark dækker hele landet

Redaktion: Anne Risager · vækst danmark@borsen.dk · 72 42 30 25
Hovedredaktion: Møntergade 19 · 1140 København K · 33 32 01 02

Nordjylland



Malene Severinsen
Vesterbro 18
Boks 1830, 9000 Aalborg
malene.severinsen@borsen.dk
Tlf: 72 42 32 06
Mob: 72 42 52 06
Fax: 98 13 81 80

Midt/Vestjylland



Bjarne Bang
Bredgade 55, 1.
Boks 224, 7400 Herning
bjarne.bang@borsen.dk
Tlf: 72 42 32 03
Mob: 72 42 52 03
Fax: 97 22 06 77

Østjylland



Oskar Lund
Arosgaarden, Åboulevarden 31
8000 Århus C
oskar.lund@borsen.dk
Tlf: 72 42 32 09
Mob: 72 42 52 09
Fax: 87 88 42 07

Sydvestjylland



Kurt Henriksen
Kongensgade 77, 1.
Boks 349, 6701 Esbjerg
kurt.henriksen@borsen.dk
Tlf: 72 42 32 08
Mob: 72 42 52 08
Fax: 75 45 37 05

Sønderjylland



Helge Andreassen
Storegade 22
Boks 68, 6200 Aabenraa
helge.andreassen@borsen.dk
Tlf: 72 42 32 04
Mob: 72 42 52 04
Fax: 74 63 36 05

Fyn



Jens Bertelsen
Nørregade 77, 2.
Boks 105, 5100 Odense C
jens.bertelsen@borsen.dk
Tlf: 72 42 32 05
Mob: 72 42 52 05
Fax: 66 13 15 46

Sjælland/ørerne



Knud Teddy Rasmussen
Møntergade 19
1140 København K
knud.rasmussen@borsen.dk
Tlf: 33 32 01 02 - lok 3207
Mob: 72 42 52 07
Fax: 33 12 24 45

Handlen med virk

Dagbladet Børsens foreløbige transaktionsbarometer har opfanget over 400 danske handler i 2010 – en stigning på 4 pct. Ernst & Young venter, at væksten fortsætter i 2011, fordi bankerne efter krisen igen er klar til at finansiere gode projekter

■ Køb og salg

AF BJARNE BANG

Aktiviteten på markedet for handel med virksomheder fortsætter opad. Antallet af handler med dansk deltagelse steg ifølge Børsen og Ernst & Youngs foreløbige transaktionsbarometer for 2010 med 4 pct. i fjor, og der blev igen registreret over 400 transaktioner på et år. »Trenden er helt klar. Aktivi-

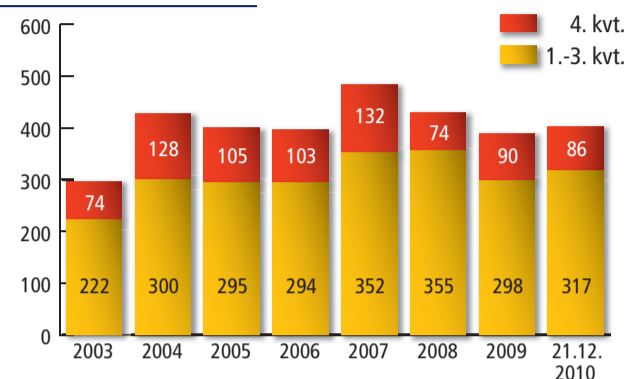
teten stiger fortsat i 2011, så et frisk gæt fra min side lyder, at antallet i 2011 i hvert fald stiger med 5-10 pct.,« siger direktør Lars V. Bertelsen, Ernst & Young Transaction Advisory Services, der udarbejder barometret for Børsen.

Samlet set fremgang

I fjerde kvartal 2010 var der frem til 21. december, da indsamlingen af data til den foreløbige årsopgørel-

Udviklingen i Danmark

Antal transaktioner



se sluttede, registreret 86 handler med et dansk selskab som køber, sælger eller såkaldt *target* – den virksomhed, der blev handlet. Det er en lille tilbagegang i forhold til oktober, november og december i 2009, mens 2010 sammenlignet med 2009 i alt gav en fremgang fra 388 til 403 registrerede handler.

Den endelige opgørelse af aktiviteten helt frem til nytårsaftnen vil med stor sandsynlighed vise et højere antal

transaktioner, fordi der traditionelt er meget stor aktivitet i årets sidste dage. Både købere og sælgere – og jævnligt også rådgiverne – har tit stor interesse i at få afsluttet en handel, inden julemidten eller nytårschampagnen skal nydes. Det skyldes enten regnskabsmæssige, skattek tekniske eller andre økonomiske ting – eller helt private årsager, således at man får projektet afsluttet, så man kan starte på en frisk efter nytår.

Hun køber sig til vækst

Køb og salg

Pia Marie Schougaard har gennem nogle år ejet og drevet Næstved-virksomheden Kaaredesign A/S med en lille halv snes medarbejdere og sorte tal på bundlinjen i hvert fald de seneste år. Men fra årsskiftet har hun overtaget vestjyske Euro-Scan International Gave og Reklameartikler Aps i Bramming – en virksomhed, som i Danmark sidder på mere end halvdelen af den lille niche, der handler om golfbolde med reklametryk.

For den sjællandske virksomhedsejer drejer opkøbet sig om at få en solid placering i en god niche – og om at få noget volumen og omsætning, som kan håndteres på den platform med personale, IT, økonomi osv., hun allerede har i Næstved. Og oven i købet er det pænt overskudsgivende omsætning, Pia Marie Schougaard har købt sig til.

Akkvisitionen sker så i øvrigt, samtidig med at Kaaredesign er gået sammen med fire konkurrenter i et fælles selskab, som gerne via stor-drift på indkøb, markedsføring og alt, hvad der ellers er muligt, skulle være med til at nedbringe omkostningerne og dermed øge Pia Marie Schougaards bundlinje.

»Opkøb er jo nærmest den nemmeste måde at få vækst på i disse tider. Det er lidt sværere på almindelig vis at øge sit eksisterende salg i kølvandet på finanskrisen. Euro-Scan har gjort det rigtig godt og har kørt med pæne overskud i mange år. Vi har brugt mange ressourcer på bl.a. IT-systemer og optimeringer de senere år, så vi har den fordel, at vi – selv om Euro-Scan udadtil kommer til at køre særskilt med egen hjemmeside osv. – kan håndtere den ekstra aktivitet med den stab og i de lokaler, vi har,« forklarer Pia Marie Schougaard.

Bliver søsterselskaber

Hun regner med, at Kaaredesign og Euro-Scan, der formelt skal køre som søsterselskaber under hendes holding-selskab, PM-Mind, til sammen kommer til at generere en omsætning på op mod 20 mio. kr. Og med overskud. Ellers gider hun ikke røre ved det, siger hun.

Euro-Scan har med godt et par medarbejdere opnået et resultat før skat på omkring 0,3 mio. kr. årligt det seneste par år, mens Næstved-virksomheden med gennemsnitligt en lille halv snes medarbejdere havde en halv mio. kr. før skat i sit seneste regnskab



og næsten det dobbelte året før igen. Nedgangen skyldes bl.a. investeringer i IT.

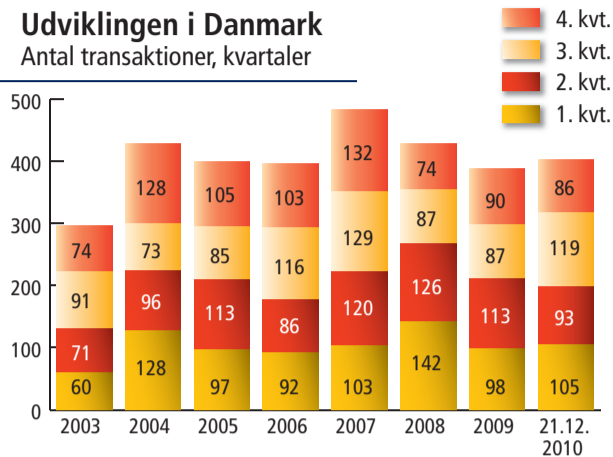
»En god virksomhed som Euro-Scan er ikke billig. Men jeg synes selvfølgelig, at det beløb på »X mio. kr.,« vi har givet, er en fornuftig

pris. Vi kan jo gå direkte ind og drive virksomheden videre uden først at skulle bruge ressourcer på at rydde op og lave om. Der er helt klar synergier at hente lige med det samme,« slår køberen fast. Virksomhedsbørsen A/S,

somheder på vej op i gear

Udviklingen i Danmark

Antal transaktioner, kvartaler

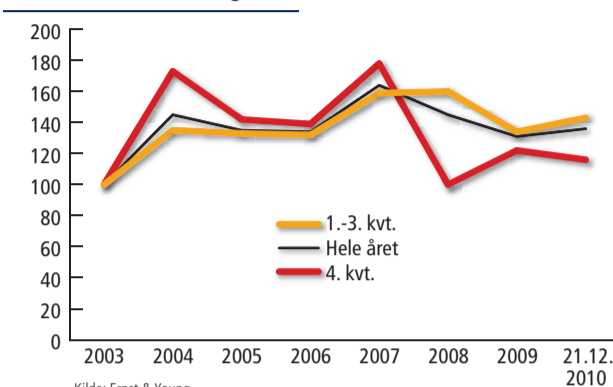


»Tallene kan svinge fra kvartal til kvartal, og der sker også korrektioner i de databaser, vi bruger, så det vigtige er at kigge på udviklingstrenden, og her er billedet helt klart positivt. Aktivitetsniveauet er på vej op igen,« siger Lars V. Bertelsen.

Ifølge barometret var der tilbagegang i antallet af transaktioner i både 2009 og 2008 – fra op mod 500 i 2007 til lige ved 430 i 2008 – og helt ned under 390 i 2009.

Kvartal for kvartal var der i 2010 tale om både stigninger og fald, formentlig fordi det er lidt tilfældigt, om en handel afsluttes og registreres i det ene kvartal eller det andet. Første kvartal i fjor lå højere end både det foregående kvartal og det tilsvarende kvartal et år tidligere, mens der var nedgang i andet kvartal, fremgang i tredje kvartal og tilbagegang i fjerde kvartal 2010. På tilsvarende vis kan handler, der ikke lige blev afsluttet

Danmark Indekseret udvikling



Kilde: Ernst & Young

i fjerde kvartal 2010, være med til at løfte 2011-aktiviteten, hvis de lukkes i januar eller februar.

Letter lidt på låget

En af grundene til, at aktiviteten er på vej op i transaktionsmarkedet, er, at pengeinstitutterne har lettet lidt på låget til pengekassen.

»Min fornemmelse, som bygger dels på de sager, vi selv har, dels på samtaler med andre i markedet, er

klart, at finansieringsmulighederne er blevet bedre end for nogle kvartaler siden. Bankerne er i en anden situation end tidligere og er blevet meget mere interesserede i at deltage i gennemførelsen af gode projekter. De er selvfølgelig interesserede i at lave forretning. Det er vigtigt for aktiviteten på dette marked. Der er stadig et langt stykke op til situationen for nogle år siden, men der er et rigtig fornuftigt flow i tinge-

Prisudvikling på virksomhedshandler

3. kv. 2010 - 4. kv. 2010

100

90

80

70

60

50

40

30

20

10

0

-10

-20

-30

-40

-50

-60

-70

-80

-90

-100

+0,35

+%

÷%

ne i dage,« siger Lars Bertelsen.

Han understreger også, at såvel industrielle købere som kapitalfonde er på banen og viser interesse for at overtage gode virksomheder eller aktiviteter, og generelt vises der jo også gode resultater i mange virksomheder, som derfor bliver potentielle mål for en opkøbsinteresse. Der er jo over de seneste to år gennemført rigtig mange rationaliseringer og tilpasninger, som gør, at bundlinjerne kommer til at se meget bedre ud.

Lars Bertelsen siger, at interessen for at gennemføre akquisitioner er spredt bredt ud over mange brancher – måske lige med undtagelse af byggeri og detailhandel. Og generelt er der også mere fokus på de lidt større virksomheder, fordi de typisk har et bredere fundament med eksempelvis en vifte af markeder og produkter end den mindre virksomhed, der alene sælger til det danske hjemmemarked.

bjarne.bang@borsen.dk

Læs også side 8-9



Pia Marie Schougaard, som ejer Kaaredesign i Næstved, overtager nu vestjysk nichevirksomhed for at sælge mere fra den samme platform. Arkivfoto: Jeanne Kornum

artikel- og gavebranchen netop dannet en strategisk alliance for at opnå synergi og fordele på indkøb og markedsføring. Virksomhederne er B Concept A/S, Jill Hellner Nielsen A/S, Mark On A/S og New Image ApS samt altså Kaaredesign A/S, og de har i fællesskab stiftet selskabet Global Goods. I dag har partnerne samlet en omsætning på cirka 100 mio. kr., og målet for Global Goods er om to år – inden udgangen af 2012 – at repræsentere en samlet omsætning på ca. 200 mio. kr. fordelt på otte-ti partnere.

Glade og stolte

Pia Marie Schougaard understreger, at det ikke ligger i kortene, at de foreløbig fem partnere i Global Goods skal smelte sammen til én virksomhed.

»Vi har hver vores virksomhed, som vi er glade for og stolte af. Jeg vil ikke sælge, og det vil de andre formentlig heller ikke. Sådan skal det fortsætte. Men når vi selv har fået Euro-Scan helt på plads og har fået noget af investeringen betalt tilbage, så kan det bestemt ikke afvises, at vi vil være interesserede i at foretage yderligere opkøb, hvis vi har mulighed for det,« fastslår hun. BB

som har formidlet handlen og rådgivet sælgeren af Euro-Scan International Gave- og Reklameartikler Aps, Søren Brinch Hansen, oplyser i øvrigt, at Euro-Scan blev solgt i udbud. Salgsprocessen afslørede, at

der er mange købere til en groshandelsvirksomhed. Blandt de interesserede købere har der været både private købere med ønsker at blive selvstændige og virksomheder, der som Pia Marie Schougaards PM-Mind

ønskede at købe som led i en strategisk udvikling.

Kaaredesign satser i øvrigt også på en anden led strategisk på udvikling af sin forretning. Pia Marie Schougaard har sammen med fem konkurrenter i reklame-

Børsen Fakta Transaktionsbarometret

Udarbejdet af Ernst & Young Transaction Advisory Services og baseret på data fra databasen Thomson One Banker. Transaktionsbarometret indeholder de transaktioner, der er medtaget i Thomson One Banker, og som opfylder følgende kriterier:

- Minimum 30 pct. af aktiekapitalen forsøges købt.
- Minimum en af parterne er dansk (køber, sælger eller target).
- Transaktionen er offentliggjort i den pågældende periode.
- Transaktionen må ikke have status som annulleret eller være baseret på rygter.
- Transaktionen må ikke være af typen IPO, carveouts eller tilbagekøb af egne aktier.