

# KAPITAL | PARTNER

## RETTIDIG FORBEREDELSE

- når væsentlige beslutninger skal træffes

HVOR MULIGHEDER OG LØSNINGER MØDES

# RETTIDIG FORBEREDELSE

## Når væsentlige beslutninger skal træffes

De færreste virksomheder og virksomhedsejere kan svare tilstrækkeligt godt på en henvendelse fra en potentiel køber eller investor. Hvis man ikke kan det, har man ikke forberedt sig rettidigt, man har typisk heller ikke en klar målsætning eller strategi for virksomheden, og man har derfor ikke en strategi for at optimere virksomheden og dens værdi.

Rettidig Forberedelse er derfor ikke kun et spørgsmål om at være forberedt på et eventuelt tilbud, men et spørgsmål om **værdi og værdier** – for virksomhed og for den nuværende ejer på den korte og på den lange bane.

Forståelse af virksomhedens værdier og eksisterende værdi samt potentialet ved realisering af målsætninger er afgørende i mange andre tilfælde, end når et salg er på agenden. I forbindelse med opkøb og fusioner er forståelse af egen værdi og værdifastsættelse væsentligt, ligesom det er det i forbindelse med generationsskifte, optagelse af finansiering samt etablering af incitamentsprogrammer.

Konkretisering af ejerens og ledernes forståelse af virksomheden og dens muligheder er også helt centrale elementer i den langsigtede styring af virksomheden, herunder i forbindelse med f.eks. generationsskifte og motivering af ledende medarbejdere.

Yderligere fordele ved rettidig forberedelse er, at en eventuel proces kan udføres kort og effektivt, at ledelsens ressourcer spares mest muligt samt, at processen bliver væsentlig billigere. Med klart definerede mål og strategi for en proces, er der dertil også væsentlig større sandsynlighed for, at den gennemføres med succes.

*”Vi var helt uforberedte på, at nogen ville købe vores virksomhed, og den proces vi noget hovedkulds gik ind i. Efter et halvt år hvor ledelsen havde været lagt ned, købers tilbud reduceret igen og igen, og efter at have brugt flere millioner kroner til rådgivere, kastede vi håndklædet”. Medejer og Bestyrelsesformand i SME virksomhed*

# RETTIDIG FORBEREDELSE

## Når væsentlige beslutninger skal træffes

Rettidig Forberedelse består af afklaring af én, men typisk flere af de anførte områder:

- **Virksomhedens målsætning på kort og langt sigt**
  - Markeder, omsætning, produkter
- **Strategi for at nå målsætningerne**
  - Markeder, konkurrenter, markedsdynamikker, forretningsmodeller
  - Organisk vækst, opkøb, fusion, strategiske partnere, salg og markedsføring, digitalisering, ESG
- **Finansieringsmuligheder og –behov**
  - Finansieringsbehovet for at realisere vækstmålsætningerne
  - Finansieringsmulighederne, egenkapital, fremmedkapital
- **Optimal kapitalstruktur**
  - Egenkapital, fremmedkapital, lån, virksomhedsobligation, warrants, struktureret finansiering
- **Virksomhedens ledelse og organisation**
  - Nødvendige kompetencer til udførelse af strategien
- **Ejerstruktur**
  - På kort og langt sigt, den rette ejer, generationsskifte, helt eller delvist frasalg, strategiske partnere, fusion
- **Værdien af virksomheden**
  - Som den er nu, ved opnåelse af målsætninger eller af vækstscenarie, ved optimering af kapitalstruktur

# RETTIDIG FORBEREDELSE

## 360° skræddersyet rådgivning

Kapital Partners rådgivning er altid skræddersyet til den enkelte virksomhed.

Vores rådgivning og leverancer kan bestå i **én samlet pakke**, der omfatter alle elementerne i Rettidig Forberedelse, og som derfor gør virksomheden parat til alle dens muligheder og udfordringer.

Virksomhedens behov kan også alene bestå i en eller flere af **delelementerne** i den samlede pakke, som f.eks. værdiansættelse, vækststrategi, eller kapitalstruktur. I så fald er det dét behov vi løser.

Oftentimes er der hos virksomheder behov for vores assistance til at forestå corporate finance transaktioner, herunder f.eks. kapitaltilførsel, køb og slag, eller børsnotering. I de tilfælde vil vores rådgivning fungere som et solidt **beslutningsgrundlag** for virksomhedens ejer og ledelse for hvilke tiltag, der skal foretages.

Når langt de fleste virksomheder ikke er rettidigt forberedte, skyldes det oftest, at der ikke er de ekstra ressourcer til at igangsætte og gennemføre processen. Kapital Partner står derfor for at strukturere og gennemføre alle trin og processer med mindst muligt træk på virksomhedens **ledelsesressourcer**.



# KAPITAL PARTNER

Hvor muligheder og løsninger mødes

## Jesper Ilsøe

*Partner*

Tidligere bl.a. Nordea,  
Danske Bank, Gudme  
Raaschou (HSH Nordbank)

## Søren Pontoppidan

*Partner*

Tidligere bl.a. Nordea, Enskilda,  
Sydbank, Incentive, Korral Partners,  
Mangold Fondkommission

## Lars Vindahl

*Director*

Tidligere bl.a. Danske  
Bank, Spar Nord Bank,  
Dansk Aktionærforening

## Henrik Brünniche Lund

*Partner*

Tidligere bl.a. Ørsted, A P Møller  
Mærsk, Carnegie, Danske Bank,  
Nordea, Sydbank

Med en lang erfaring fra såvel investeringsbanker og virksomheder, har Kapital Partner den ekspertise og bredde, der skal til for både at kunne give 360<sup>0</sup> rådgivning og for at eksekvere herpå.

Vi rådgivet såvel børsnoterede som private virksomheder, start-ups og gamle hæderkronede selskaber, samt små virksomheder og C25 selskaber.

Dertil har vi rådgivet og foretaget transaktioner for virksomheder inden for en lang række sektorer, herunder tech, life science, energi, service, detail, produktion, mineraler, robotter, finans, forbrugsgoder, deleøkonomi, grønne teknologier, mode & design, transport og mange flere.

# KONTAKT

## Kapital Partner

Jernbanegade 4, 3. 1608 København V  
+45 8988 7846 [www.kapitalpartner.dk](http://www.kapitalpartner.dk)

### Jesper Ilsøe

*Partner*

+45 26 80 27 28

[ji@kapitalpartner.dk](mailto:ji@kapitalpartner.dk)

### Søren Pontoppidan

*Partner*

+45 29 64 81 07

[sp@kapitalpartner.dk](mailto:sp@kapitalpartner.dk)

### Henrik Brünniche Lund

*Partner*

+45 30 30 99 08

[hbl@kapitalpartner.dk](mailto:hbl@kapitalpartner.dk)

### Lars Vindahl

*Director*

+45 42 92 92 80

[lv@kapitalpartner.dk](mailto:lv@kapitalpartner.dk)