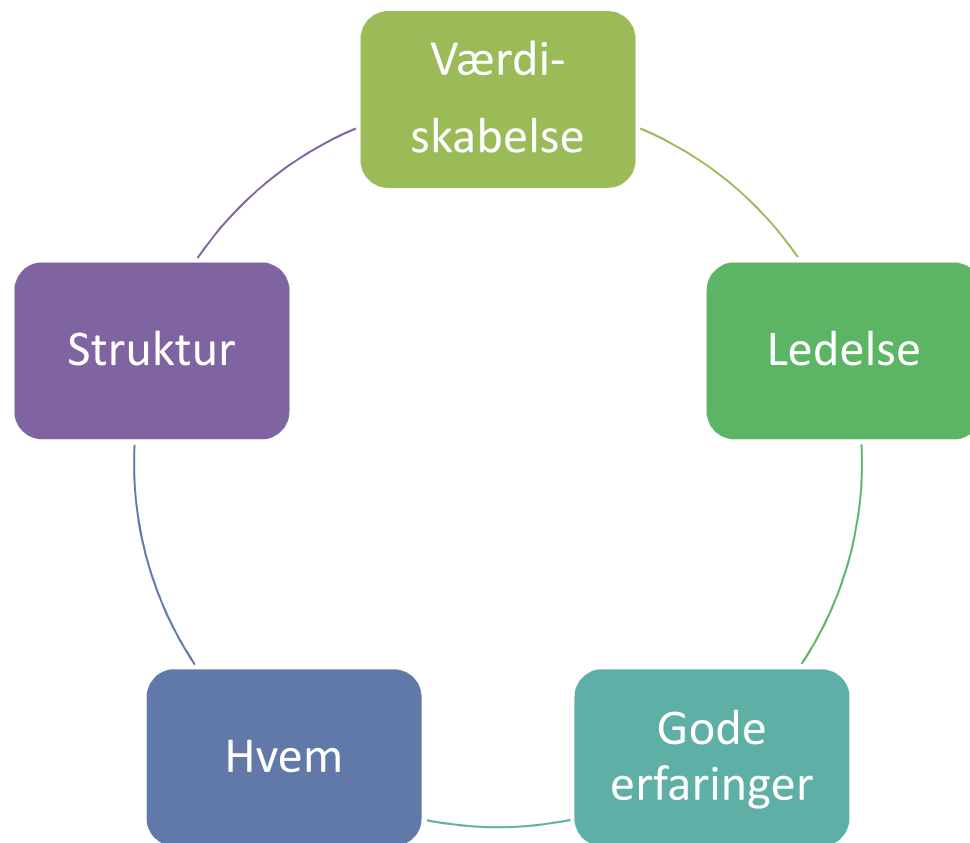




## **Krav og forventninger fra eksterne investorer**

## Dagsorden

---



## Hvem er vi?

---

### Greystone Capital A/S

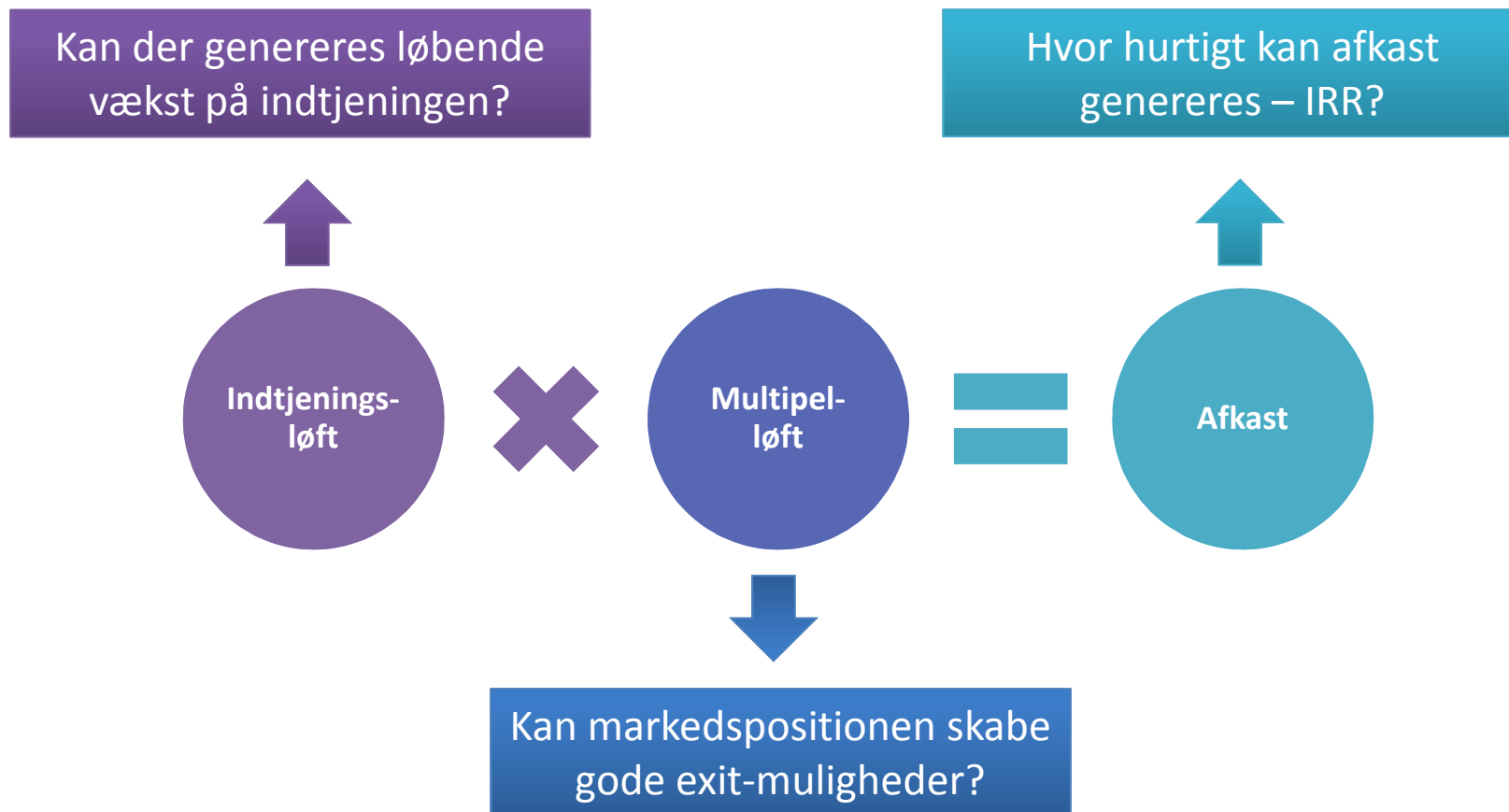
- Privatejet investeringselskab etableret 2007
- Langsigtet investeringsstrategi i tæt samarbejde med stærke ledelsesteams.
- Hovedaktionær Clipper Group A/S
- 8 investeringer med en omsætning på ca. 1,3 mia. og mere end 600 ansatte.
- Afhændet 4 investeringer og i dag involveret i Rahbekfisk, 7-Technologies, Olivers og Active Sportswear.

### Thomas Svenningsen, adm. direktør Greystone Capital A/S

- Co-founder Greystone Capital 2007
- Partner Dansk Kapitalanlæg 1999-2007
- A.P. Møller 1988-1999
- Herning Tømmergaard 1984-1986
- MBA Henley
- Bestyrelsesformand, 7-Technologies, Active Sportswear og Olivers.

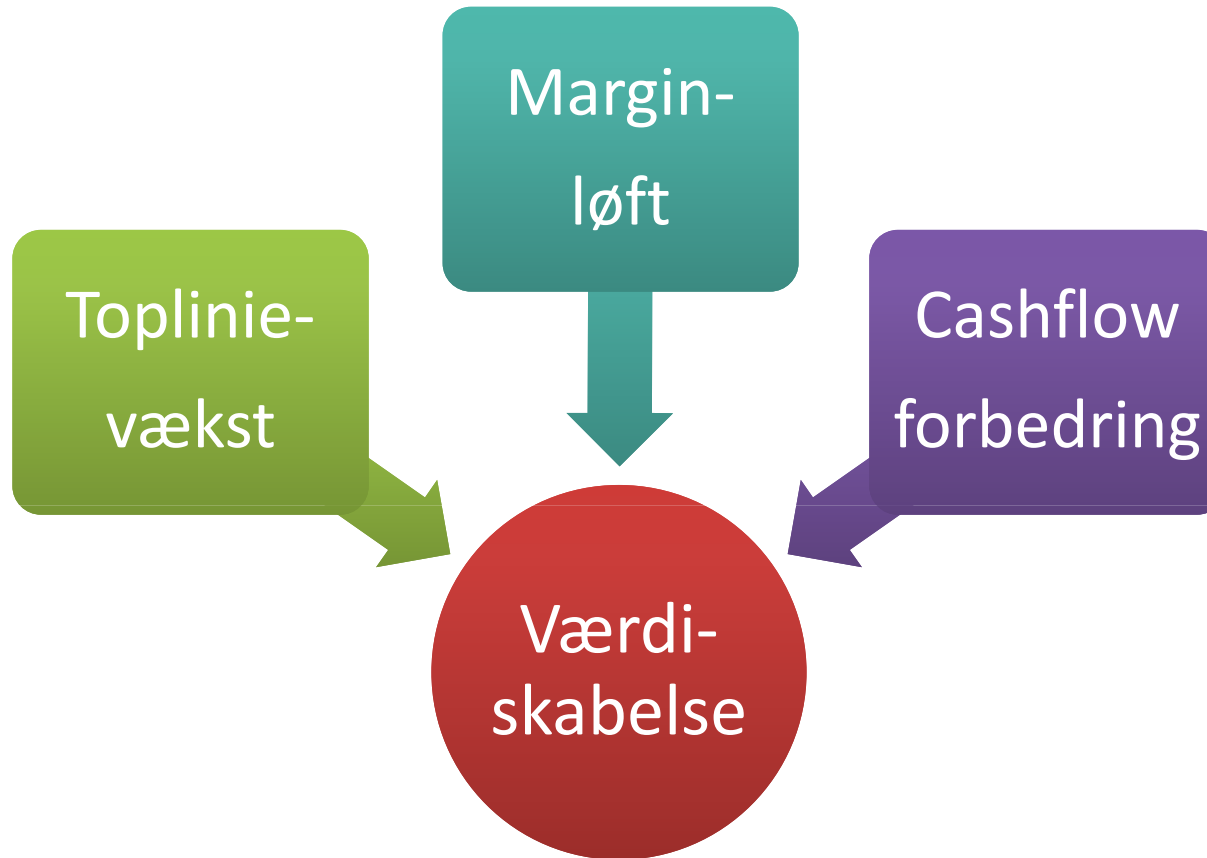
## Hvordan mener Private Equity de tjener penge

---



## Hvor ønsker Private Equity at gøre en forskel

---



## Reel værdiskabelse måles i kroner

Ellers kaldes det selvrealisation og filantropi.....

## Cashflow-forbedring

---



- Jo mindre kapital jeg skal binde i den daglige drift, jo mere udbytte kan jeg betale.
- Hvordan får jeg pengene tidligt ind fra kunderne.
- Hvordan får jeg skubbet betalinger til leverandører længst muligt.
- Hvordan planlægger jeg min drift så varer ligger på lager kortest muligt.
- Hvordan undgår jeg store kapitalbindinger i anlægsaktiver, garantier m.v.

## Toplinievækst

- Overgår jeg den generelle markedsvækst?
- Hvad driver markedet og hvordan er jeg positioneret?
- Hvad er min position hos kunderne; gennemsalg, \$ per m2, nummer 1, 2 eller 3
- Netto-tilgang/afgang kunder og øges omsætning per kunde?
- Skaber jeg stigende salg per SKU
- Secured/unsecured revenue



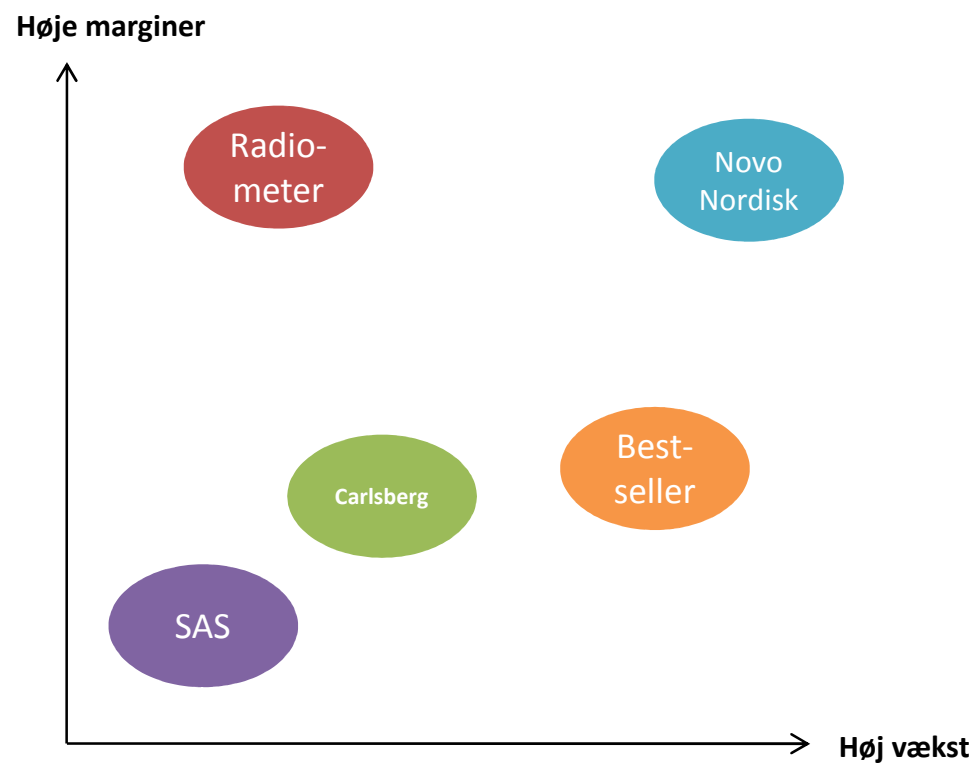
## Marginløft



- Ligger jeg på de rigtige prispunkter
- Hvordan øger jeg min bruttomargin, indkøbsoptimering, produksaneringer, kunde-saneringer (ABC-analyser).
- Har jeg en lean effektiv organisation?
- Kan jeg forbedre min forretningsmodel?
- Har jeg de rigtige samarbejdspartnere?



## Ikke alle investeringer er født lige.....



### Hvordan er du positioneret?

- Er du på et vækstmarked?
- Er du markedsleder (har du fundet din niche hvor du er category leader)?
- Er dit marked langtidsholdbart?
- Hvor sikker/stabil er din omsætning/forretningsmodel?
- Hvordan er konkurrence-intensiteten?

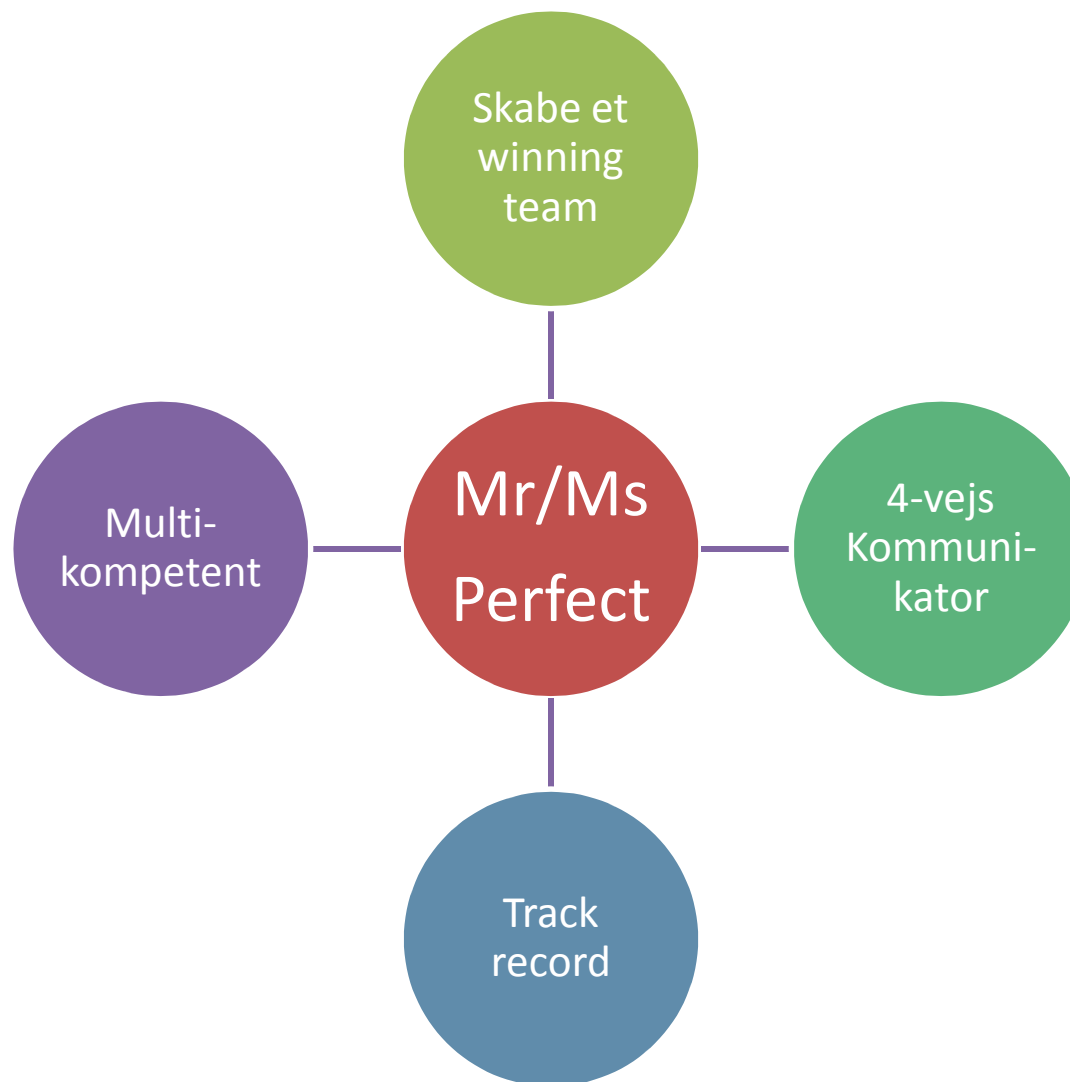
## Gør ledelse en forskel?

---



## Hvem er øverst på ønskesedlen?

---

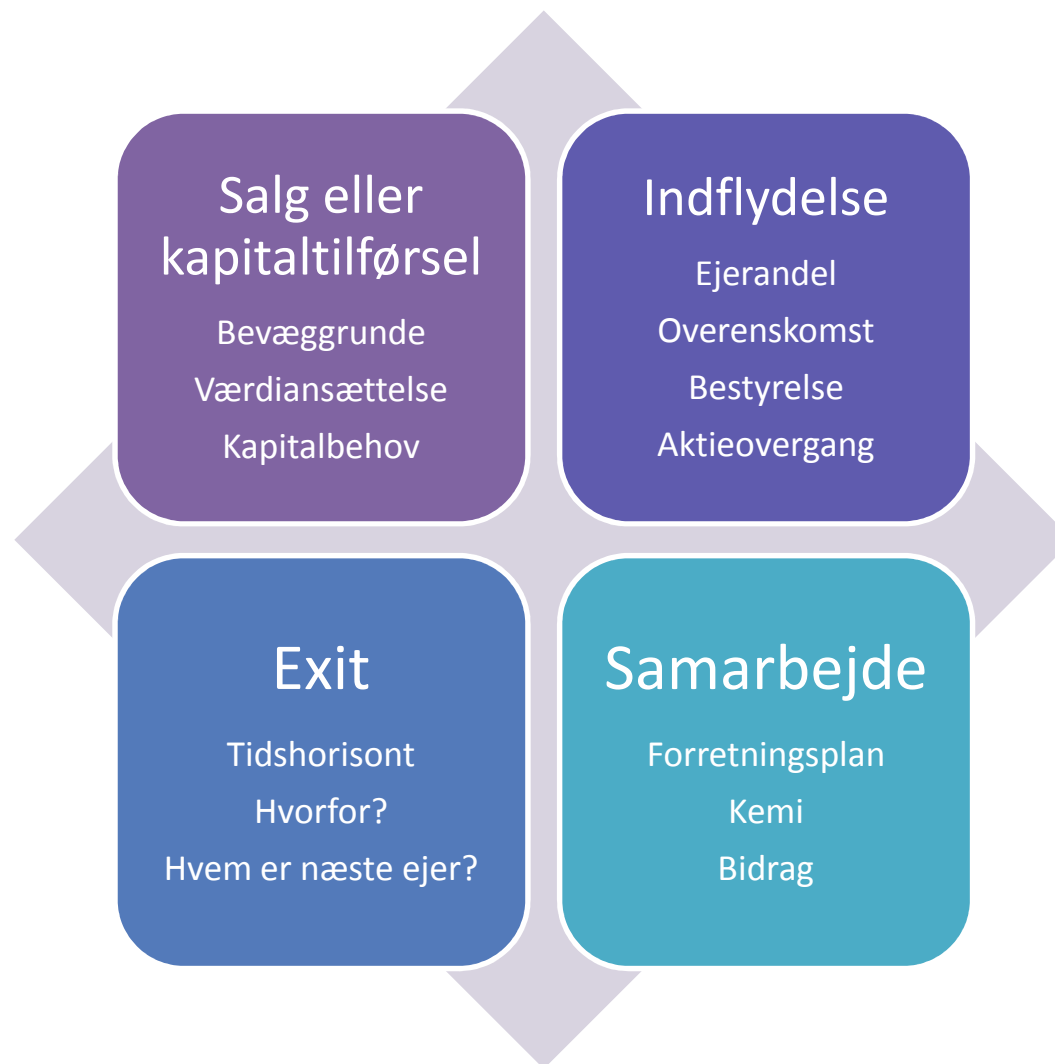


## Aktørerne

Investor type	Business Angels/ Privat personer	Venture Capital	Private equity
Karakteristika	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Små investeringer</li> <li>• Både majoritet og minoritet</li> <li>• Risiko-avers</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ikke bange for risiko</li> <li>• Finansierer vækst og negativ drift</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Præference stabile selskaber med god margin.</li> <li>• Majoritet</li> </ul>
Fordele	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ikke altid rationel værdi-vurdering</li> <li>• Køber med følelserne</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kapitalindsud til at finansiere fremtidsplaner.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stort netværk</li> <li>• Stærkt kapitalberedskab</li> </ul>
Ulemper	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Måske begrænset kapital</li> <li>• Ikke altid rationel beslutningsprocess</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Risiko-betonet strategi.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Få tekstilselskaber er relevant pgra. størrelse</li> </ul>
Eksempler	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sand / Kunøe</li> <li>• Hummel / Stadil</li> <li>• Day BM / Baugur</li> <li>• Signal / Exec. Capital</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Noir / Vækstfonden</li> <li>• Soya / 3i</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Noa Noa / Axcel</li> <li>• Ball / Axcel</li> <li>• Tøjeksperten / Polaris</li> <li>• BTX / EQT</li> <li>• Green House / Odin</li> <li>• Newline / Halberg</li> <li>• Active / Greystone</li> <li>• UTG / JFK</li> </ul>

## Struktur

---



## Take-aways

---

Elementerne i Private Equity-branchens fokus på værdiskabelse er værdifulde for alle – også mindre virksomheder.

Hav stor fokus på ledelsesrollen. Et winning team kan skabes i alle miljøer.

Undgå at finansiere drømme, forhåbninger, marketing, forecasts og brandbuilding. Finansier arbejdskapital og virkelige assets.

---

**SLUT**