

YOU

HAVE A DEAL

WE **MAXIMISE THE VALUE**



Framgång i affärer handlar enligt många om både timing och lite tur. Men är det verkligen så enkelt? Är det inte så att det är det företaget som förberett sig mest noggrant, som har de mest kompletta beslutsunderlagen och som ser affären i ett helhetsperspektiv, som också lyckas bäst? Som rådgivare i de flesta stora affärstransaktioner i Sverige vet vi vad som krävs för att genomföra en lyckad affär – både före, under och efter det att avtalet signerats. Bara under det senaste året har vi medverkat i svenska transaktioner till ett värde av mer än 300 miljarder.

Vi är angelägna om att identifiera frågor och komma upp med lösningar som ger våra kunder nya insikter och mätbara resultat. De tre exempel på transaktioner som presenteras här visar tydligt vad vi menar.

TRE EXEMPEL PÅ TRANSAKTIONER

1. Nöjda ägare efter företagsförsäljning

Bakgrund

Ägarna till Sveriges tredje största aktör på den svenska butiksinredningsmarknaden tog över ett konkursbo 1993. Sedan dess har företaget utvecklats till att idag ha en exceptionell lönsamhet. 2007 bestämde sig ägarna att sälja företaget.

Vår lösning

PricewaterhouseCoopers agerade rådgivare i transaktionen. Det var viktigt för ägarna att en ny ägare kunde fortsätta utveckla bolaget i samma anda. En stark önskan var också att behålla bolaget i sin hemstad. Vi identifierade ett urval av intressenter, dessa var såväl nationella som internationella. Urvalet omfattade vidare både industriella och finansiella aktörer. Gemensamt valdes ett mindre antal ut som ansågs kunna motsvara ägarnas förväntningar.

Resultatet

Ägarna valde till slut att sälja bolaget till de två intressenter som bäst kunde tillgodose ägarnas önskemål. Båda hade en stark lokal förankring i sydvästsverige och kunde borga för att bolaget skulle fortsätta utvecklas i samma anda och vara kvar på orten.

NER DÄR VI VARIT MED OCH SKAPAT VÄRDE.

2. Gemensam företagskultur efter omfattande sammanslagningsfas

Bakgrund

Ett stort internationellt bolag inom hälsosektorn förvärvade ett annat bolag, som i sin tur nyligen genomgått en liknande process. En omfattande sammanslagning under en relativt kort period, med flera olika företagskulturer och många nya medarbetare, gjorde att bolaget behövde hjälp med att snabbt skapa fungerande team.

Vår lösning

Med avstamp i PricewaterhouseCoopers modell, High Performance Teams, höll vi föreläsningar, genomförde workshops och övningar samt gjorde rollspel, under en två dagar lång konferens. Varje team fick i uppgift att skriva ett gemensamt protokoll som skulle innehålla grundläggande faktorer för hur teamets medlemmar skulle bete sig, mot varandra och mot andra, ett protokoll som sedan skulle följa dem i deras operativa arbete.

Resultatet

De sammanslagna teamen har fått ett gemensamt språk som de kan arbeta vidare med i praktiken. De kan själva verka för en bra miljö i teamet eftersom de har lärt sig konflikthantering. De vet vikten av att dela kunskap och hjälpa varandra, och inte minst att fira sina framgångar. Företagsfusioner kräver stor förändringsbenägenhet hos alla medarbetare och vi har bidragit till att skapa en positiv syn på förändringar, vilket är en väldigt viktig faktor hos högpresterande team. Team-medlemmarna har själva arbetat vidare för att hitta sina respektive roller i teamet. Beslutsvägarna har blivit kortare och det finns tydliga mål för varje team.

3. Effektivare finansfunktion efter expansion

Bakgrund

En internationell leverantör av nättjänster har expanderat snabbt. Det har skett både genom förvärv och genom organisk tillväxt. I Brasilien har exempelvis tre förvärv skett under kort tid. Verksamheten där utvecklades dock inte som det var tänkt. Lönsamheten i det brasilianska dotterbolaget var dålig, kontroll och uppföljning av resultatet var undermåligt, roller och ansvar var otydliga, arbetsmiljön var dålig och många medarbetare valde att säga upp sig.

Vår lösning

Vårt team av personer från Sverige och Brasilien bestod av en kombination av tekniska specialister och erfarna projektledare. Projektets styrgrupp inkluderade även kundens ledningsgrupp. Vi arbetade för att ge organisationen maximal förbättring på ett kostnadseffektivt sätt. Fokus låg på att standardisera och harmonisera, samt skapa fungerande avstämningsprocesser och metoder för uppföljning. Vi gick igenom roller och ansvar och specificerade dessa, samt formulerade arbetsbeskrivningar.

Resultatet

Dotterbolagets verksamhet fungerar nu generellt bättre. Såväl operationella som finansiella processer fungerar smidigare och finansfunktionen har kommit långt i sin utveckling. Stora delar av bokförings- och redovisningsprocessen är automatiserad, ”flaskhalsar” och onödiga moment har rationaliserats bort. Den ekonomiska rapporteringen levereras i rätt tid och lönsamheten har förbättrats markant.



Oavsett konjunktur kommer affärsmöjligheter knappast att minska. När de kommer, tveka inte att kontakta oss. Vi hjälper dig under hela processen.

Kontaktpersoner

Område	Person	Telefon
M&A/Företagsförsäljningar	Johan Rosenberg	0709-29 35 52
Värderingsfrågor	Peter Lundblad	0709-29 30 77
Due diligence:	Michel Eriksson	0709-29 30 32
	Kim Thomas	0709-29 28 64
	Erik Wall	0709-29 31 25
Skattefrågor	Jörgen Haglund	0709-29 31 51
Redovisningsfrågor	Lars Wennberg	0709-29 36 11
Marknadsnotering	Anders Axencrantz	0705-71 74 22
Incitamentsprogram	Magnus Lidén	0709-29 31 07
Regelverksaspekter	André Wallenberg	0709-29 41 62
Post Deal Services:		
Ny operationell modell	Anders Christensson	0709-29 38 39
Förändringsledning och kulturfrågor	Henrik Sörensen	0709-29 35 75
IT infrastruktur	Emil Gullers	0709-29 37 27
M&A integration/Carve-outs	Kim Thomas	0709-29 28 64
Fastigheter	Robert Fonovich	0709-29 33 64

pwc.com/se

WE SUPPORT YOU

Vi på PricewaterhouseCoopers är noggranna med att alltid se till helheten i våra uppdrag. Detta gäller förstås även transaktioner. "Deals life cycle", som presenteras här, ger dig ett bra underlag att just se till helheten runt en transaktion. Vad bör du ha kontroll på innan, under och efter en transaktion? Svaret finns i "Deals life cycle".

Deals life cycle – vi hjälper dig både före, under och efter affären

