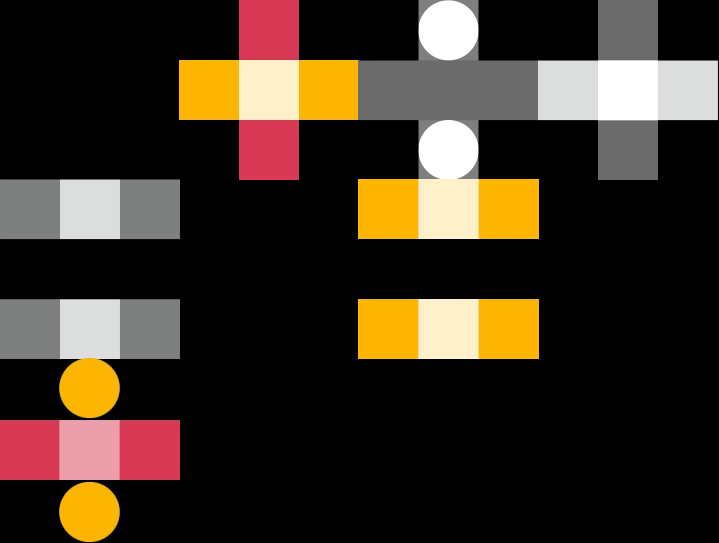
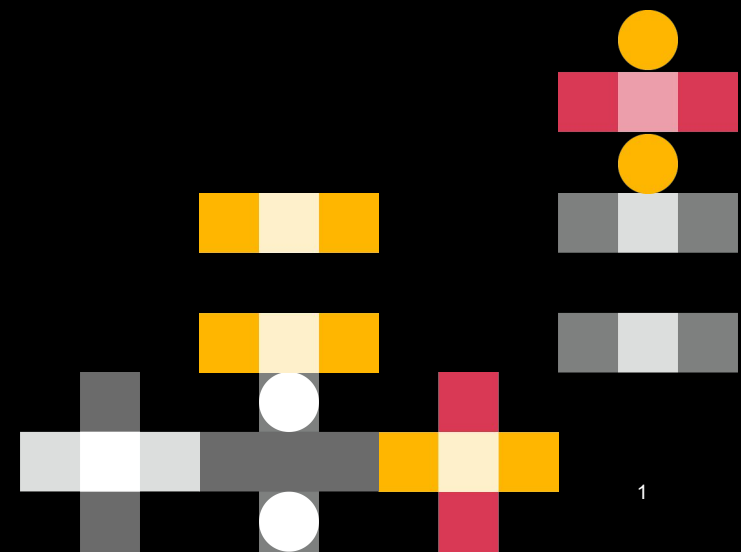
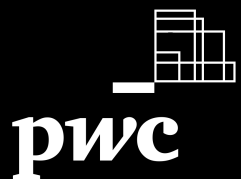




Välkommen till

CFO-dagen 2024

Malmö





Dagens moderator:

Henrik Clerselius

Affärsrådgivare, CFO Support



Agenda

08:45 **Ankomst, frukost och mingel**

09.15 **Välkomna**

09.35 **VIRTUAL: Insikter från CEO Survey – så påverkas ekonomifunktionen av dagens omvärldsfaktorer**



09.45 **VIRTUAL: Morgondagens digitala ekonomifunktion**



10.10 **Kaffepaus**

10.30 **Utöver siffrorna: CFO:ns roll i en värld av ökade förväntningar och möjligheter**

11.45 **Lunch - Restaurang Niagara**

12.45 **CFO:ns roll och betydelse i hela transaktionscykeln**

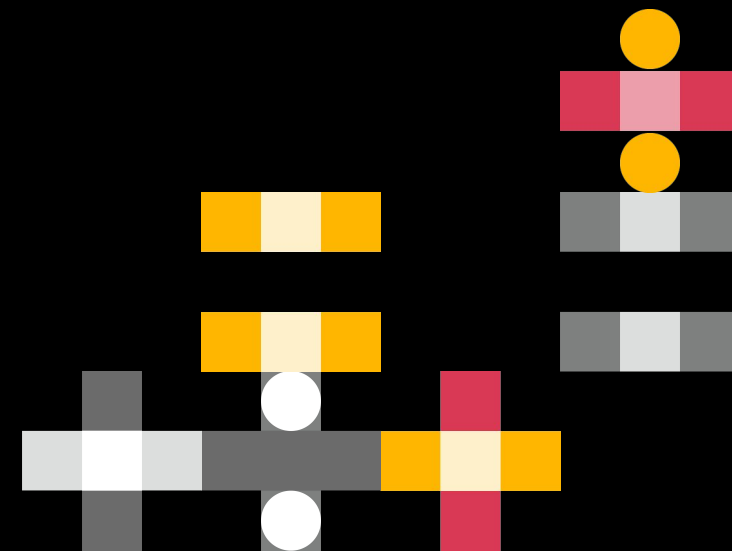
13.15 **CFO-rollen och ekonomifunktionen i förändring - Paneldiskussion**

14.00 **Bensträckare**

14.15 **VIRTUAL: Inspirationsföreläsning “Disrupt or Die” - Per Sundin**



14.55 **Wrap Up, fika och mingel - Avslutas 16.00**





VIRTUAL:

- Insikter från CEO Survey – så påverkas ekonomifunktionen av dagens omvärldsfaktorer

Jörgen Haglund och Sofia Sköld

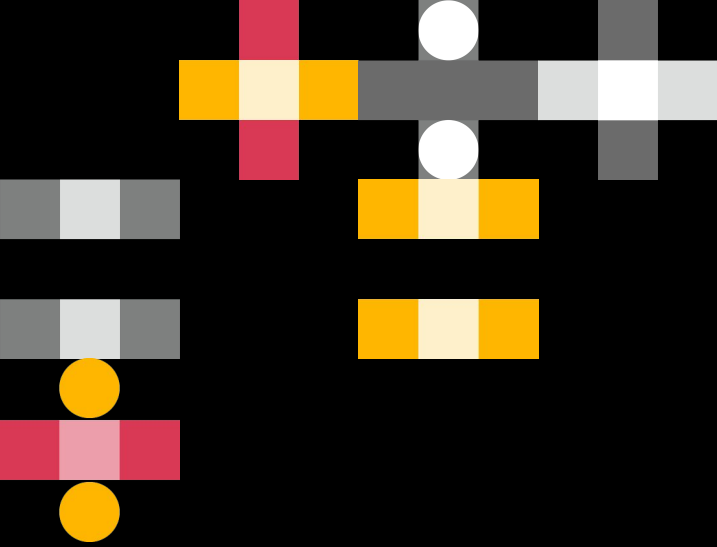
- Morgondagens digitala ekonomifunktion

Martin Lindqvist



Paus & kaffe - 20 min

Start igen 10.30



Utöver siffrorna: CFO:ns roll i en värld av ökade förväntningar och möjligheter

Vi som presenterar:



Malin Knutsson
PwC, CFO-Support



Cecilia Sjögren
PwC, Financial
Reporting and Risk
Services



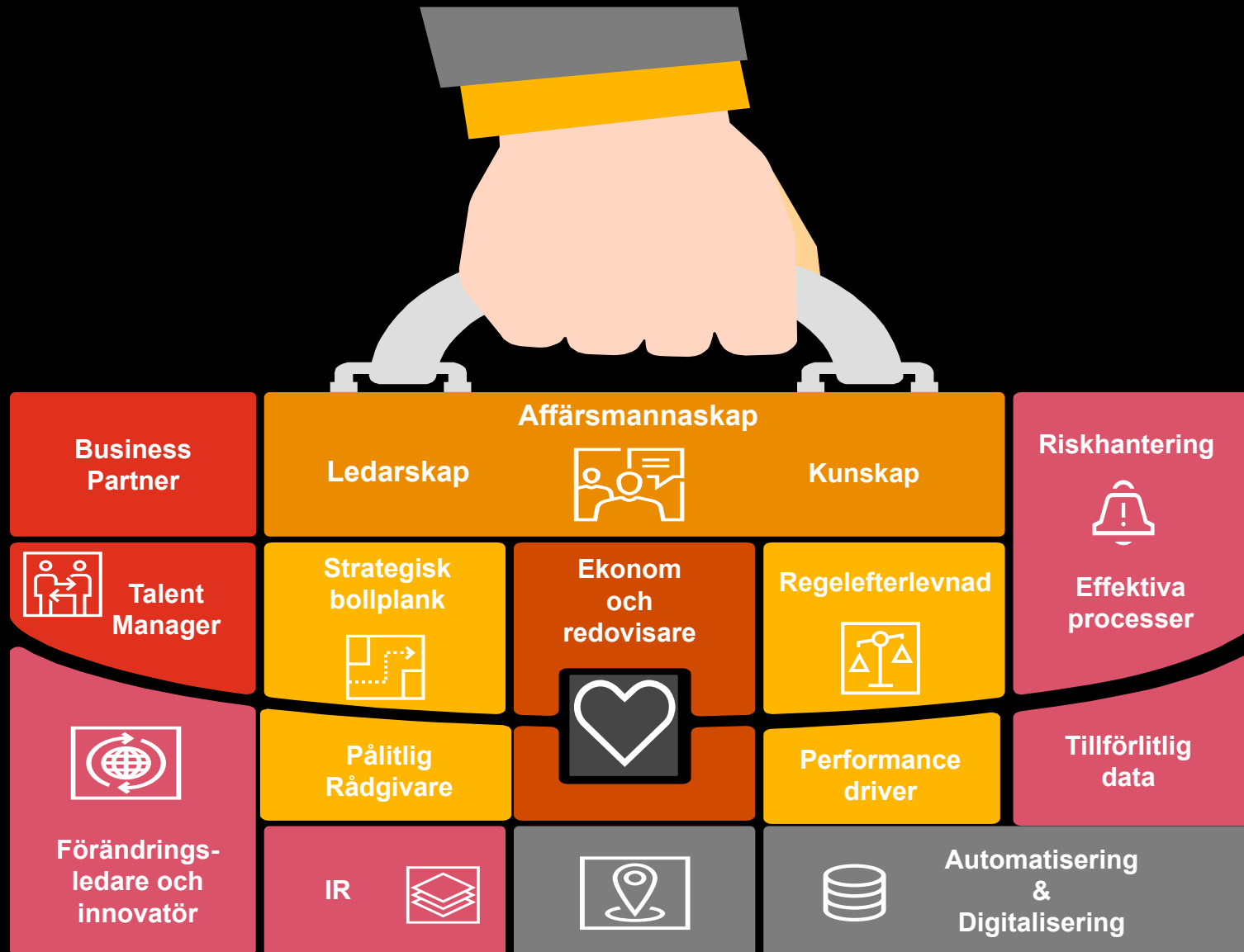
Peter Olby
PwC, Tech and
Alliances



Victor Svensson
PwC, Tech and
Alliances

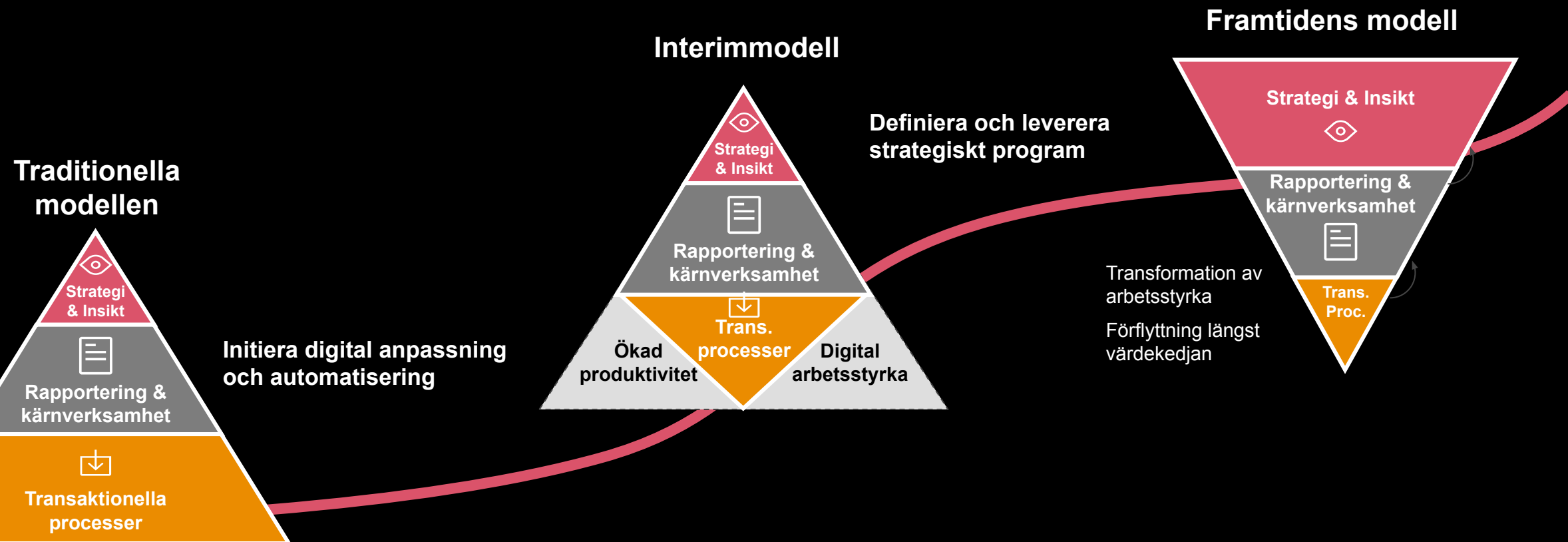
CFO rollen idag

Mer än den traditionella rollen med ansvar för redovisning och rapportering



CFO rollen och den framtida finansfunktionen

Det finns möjligheter och behov att driva förändring



Utmaningar eller möjligheter



Decentraliserad organisation

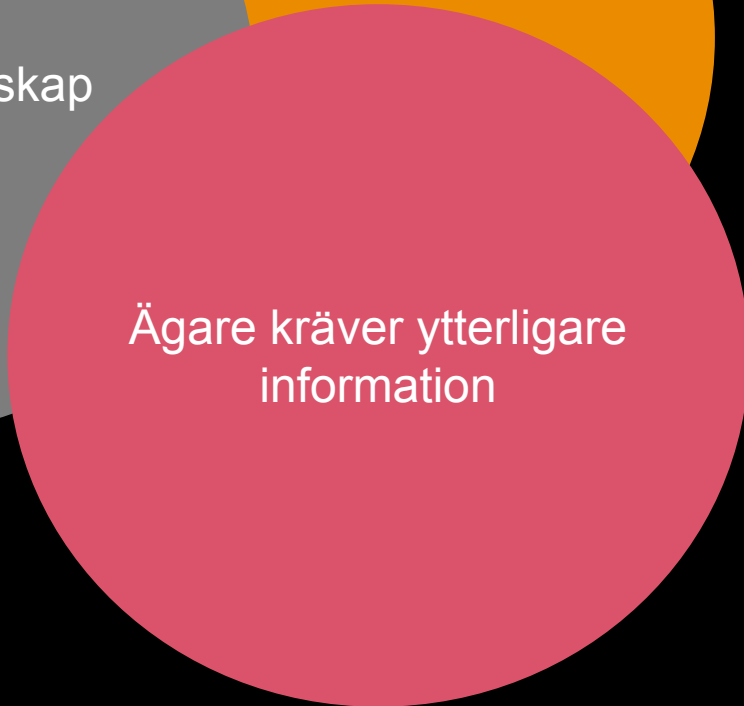
Svag Finansorganisation

Utmaningar eller möjligheter



Förändrat ägarskap

Ägare



skap

Ägare kräver ytterligare information

Utmaningar eller möjligheter



Problem med kvalitet
eller regelefterlevnad



Komplexa eller nya
regelverk

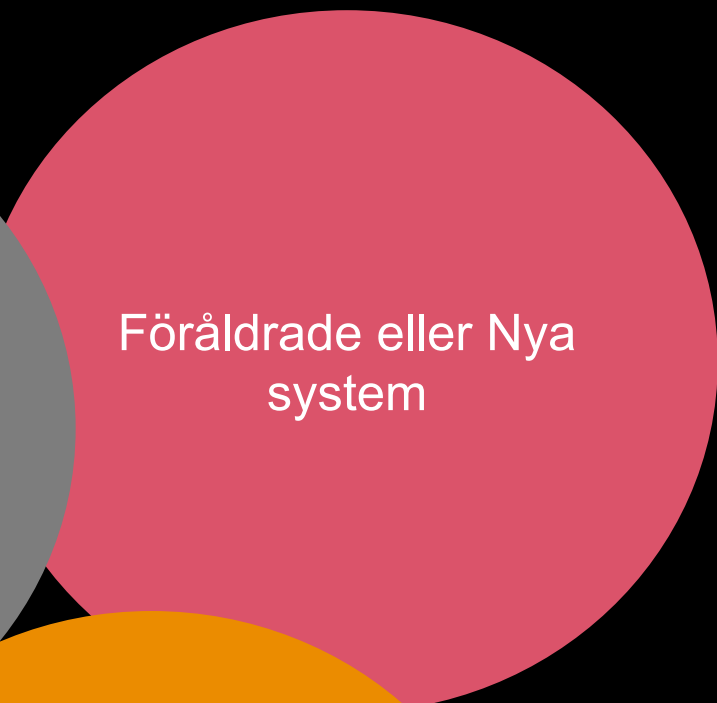


Svag governance funktion

Utmaningar eller möjligheter



Behov av visuella och interaktiva rapporter

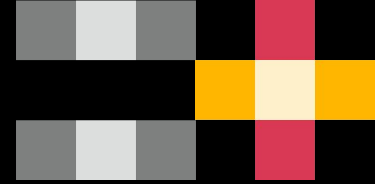


Föråldrade eller Nya
system



Låg tillförlitlighet till
finansiell data

Vad ni har angett (CFO Survey 2024)



“Vilka omvärldsfaktorer påverkar er ekonomifunktion mest just nu?”

Topp 3 svar

Inflation

Räntor

Digitalisering och teknologier

Makroekonomiska
faktorer

Huvuddrag för att nå förbättringsmöjligheter

Prioritera smart och välj områden med störst utväxling

Enhetliga och
tydliga
processor



Riskhantering



Systemstöd
Automatisering
Digitalisering

Samarbete



Roller & Ansvar

Vilken **superpower** önskar ni er?

Enligt survey



1 **Analys och insikt**

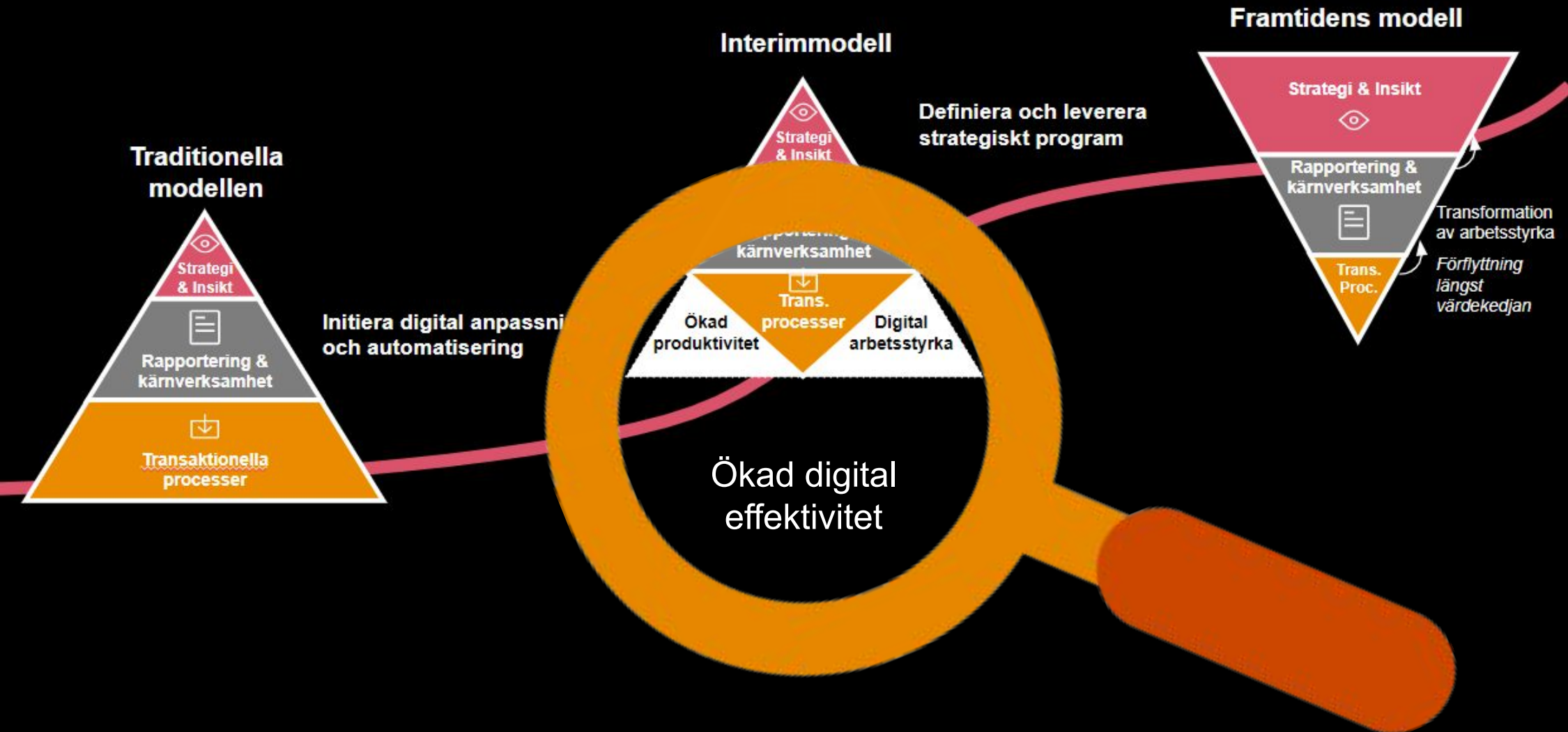
2 **Tech och AI**

3 **Processförbättringar**

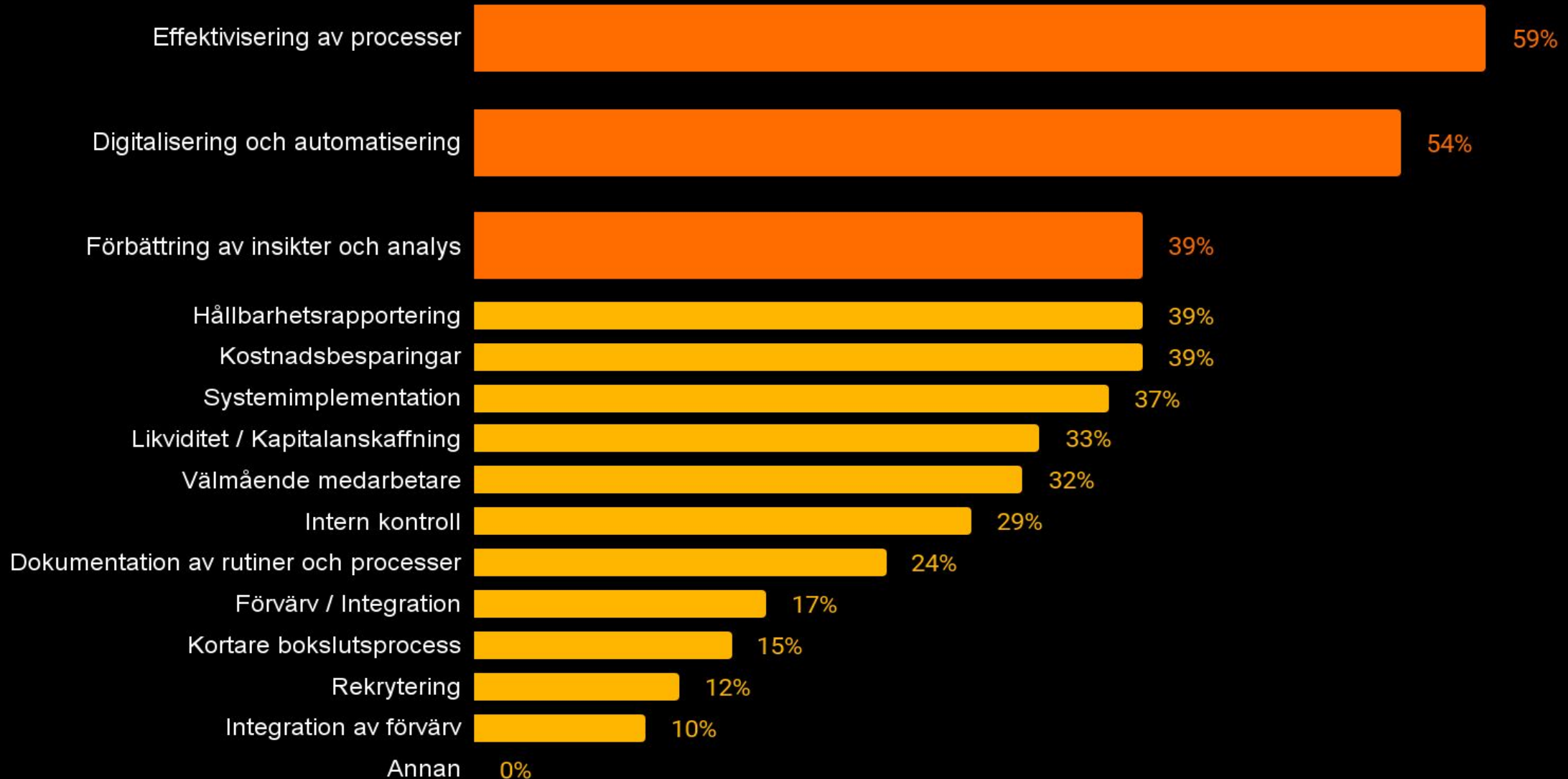
4 **Talang, ledarskap & tid**

5 **Se in i framtiden**

Teknologi är en viktig komponent i förflyttningen mot framtidens modell



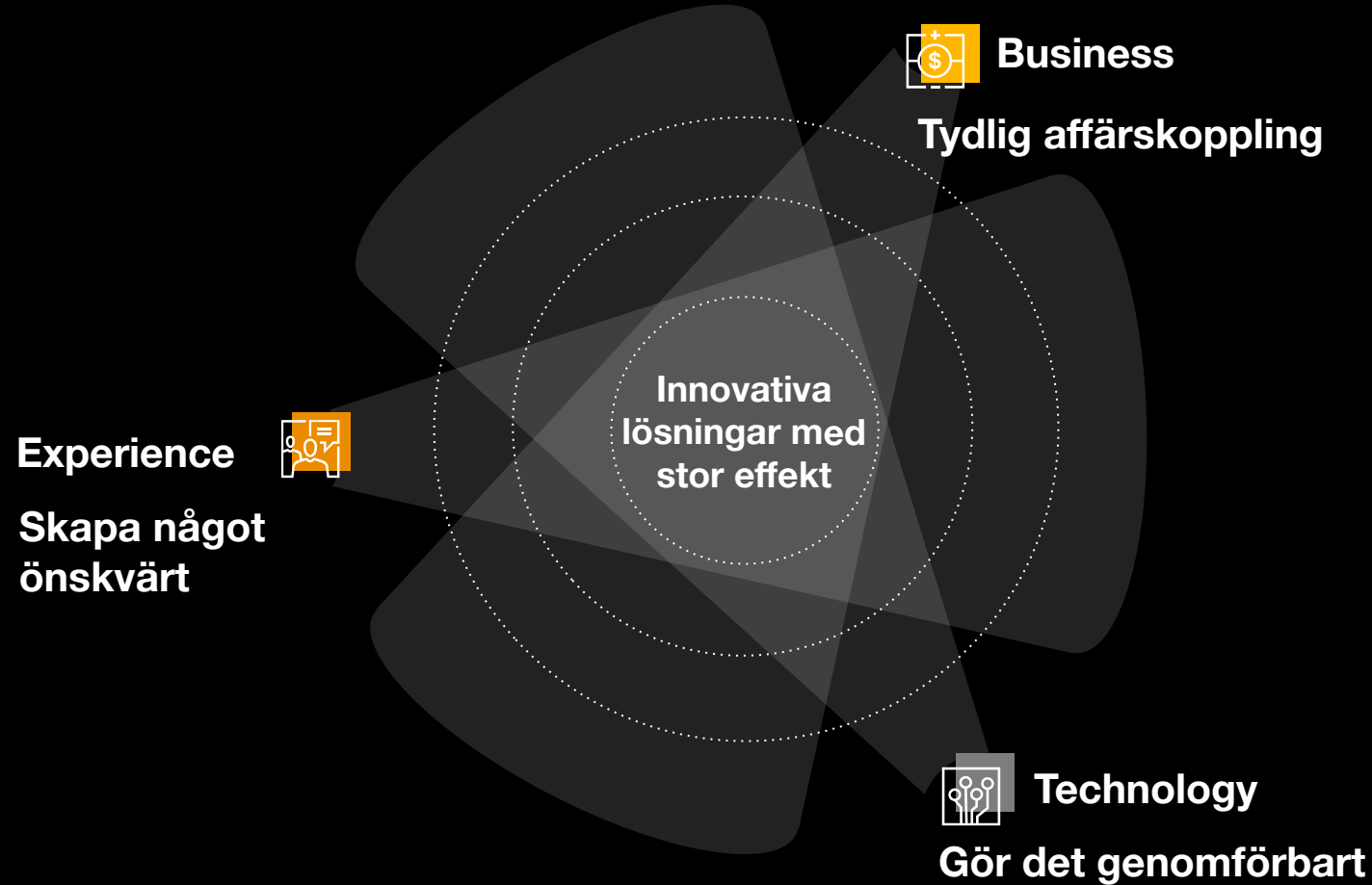
Vi har utgått från era prioriterade områden



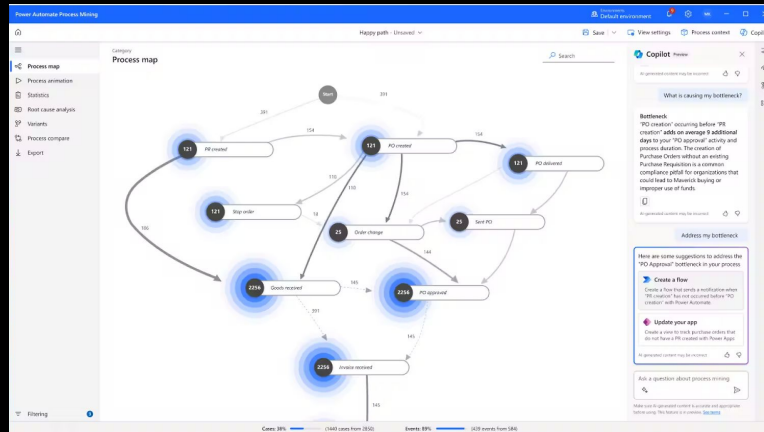
Digitalisering och automatiseringsinitiativ behöver nödvändigtvis inte vara komplexa för stor effekt



Men detta kräver en kombination av affärsförståelse, användarperspektiv och teknologi

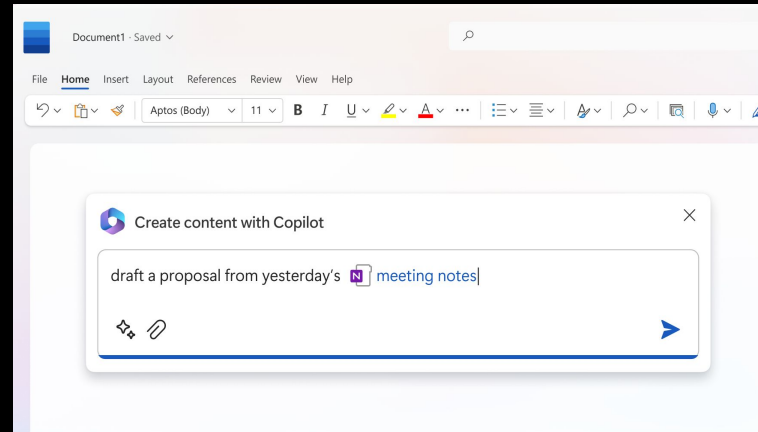


Gräv där ni står



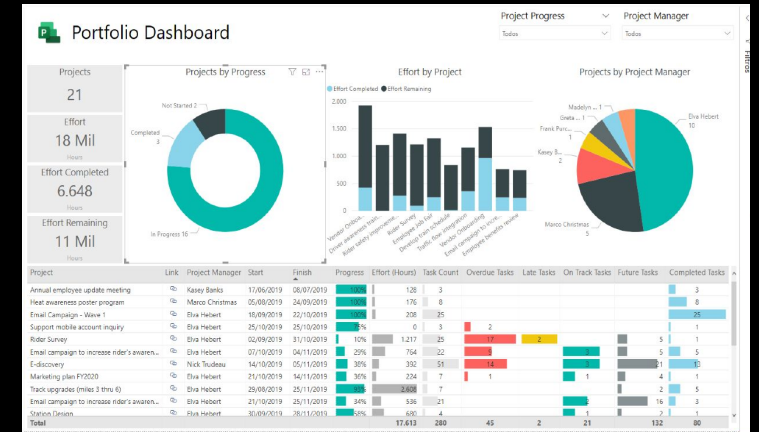
Power Automate

Effektivisering av processer



Copilot

Digitalisering och effektivisering genom AI



Power BI

Förbättring av insikter och analys

Vi underutnyttjar ofta befintlig teknologi

Visa mig hur jag i Microsoft Dynamic 365 kan skapa en rapport över vilka kunder som är mest lönsamma?

 Copy  Save prompt

PO



För att skapa en rapport över vilka kunder som är mest lönsamma i Microsoft Dynamics 365 kan du följa dessa steg:

1. Logga in på ditt Microsoft Dynamics 365-konto och navigera till modulen för rapporter.
2. Klicka på "Skapa ny rapport" eller "Ny rapport" beroende på vilken version av Dynamics 365 du använder.
3. Välj den typ av rapport du vill skapa, till exempel en kundvärderingsrapport eller en intäktsrapport.
4. Konfigurera rapportparametrarna genom att välja de fält och kriterier som är relevanta för att identifiera lönsamma kunder. Det kan inkludera fält som intäkter, kostnader, marginaler, kundsegment och så vidare.
5. Använd filter och grupperingar för att ytterligare specificera vilka data som ska inkluderas i rapporten. Du kan till exempel filtrera efter ett visst tidsintervall eller gruppera kunder efter bransch.

Generativ AI har flera användningsområden för effektivisering av ekonomifunktionen



**Analyser och
kommentarer för
finansiell
rapportering**



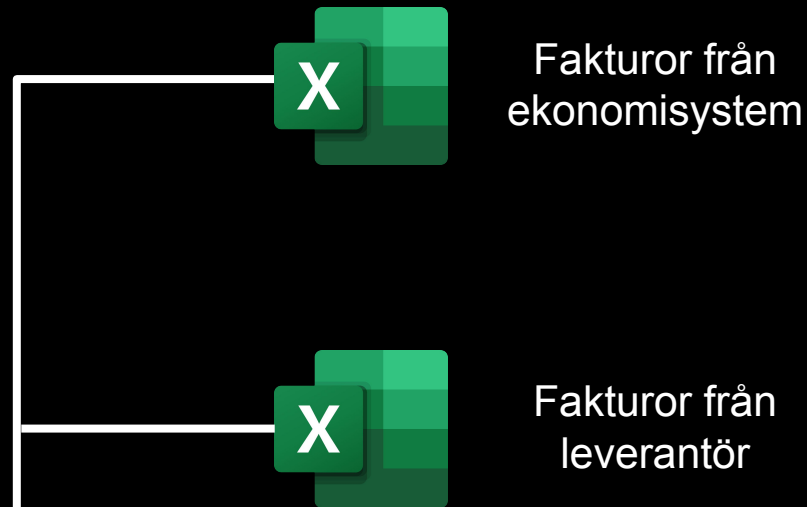
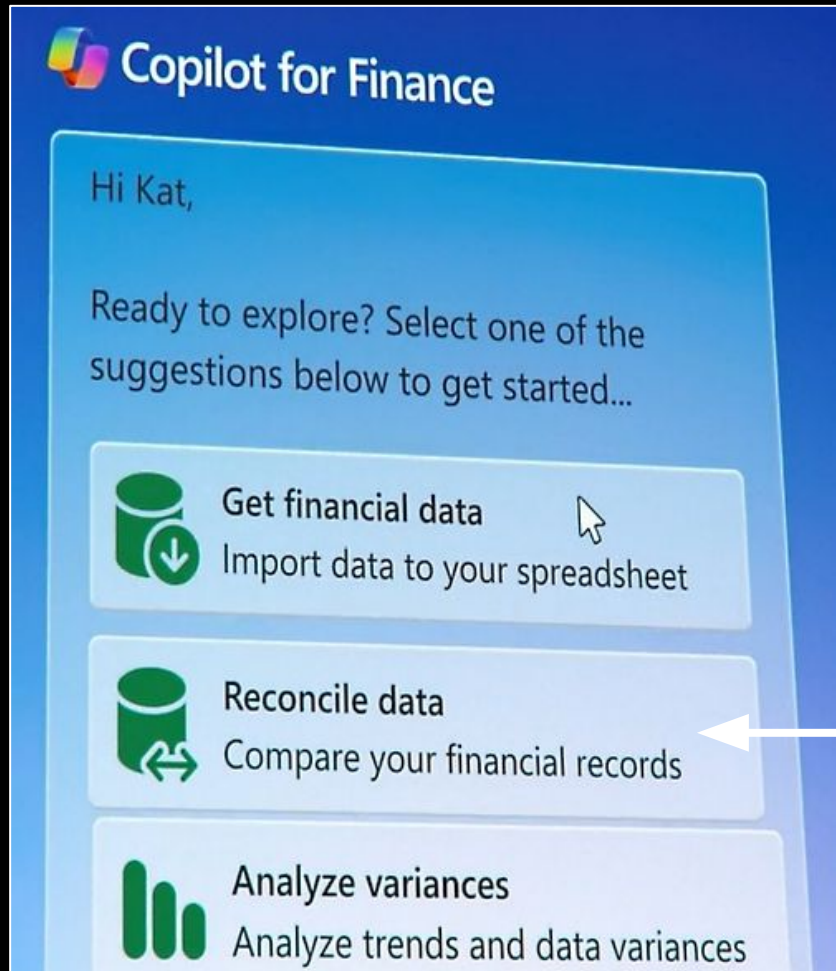
**Summera och
chatta med egna
dokument**



**Prognoser och
simulering av
scenarier**



Avstämning av excelfiler utan att lägga ner tid på dataformatering och formler



AT

Done! I reconciled your data successfully and added to a new spreadsheet.

Reconciliation report summary ⓘ

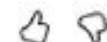
- Reconciliation Date: 02-28-2024
- Number of Invoices: 358
- Discrepancy: 1 invoice
- Invoice **NWT-0434545456** is found in Northwind Traders' list but not in Fabrikam's records, causing the discrepancy.

 Copy

 Regenerate

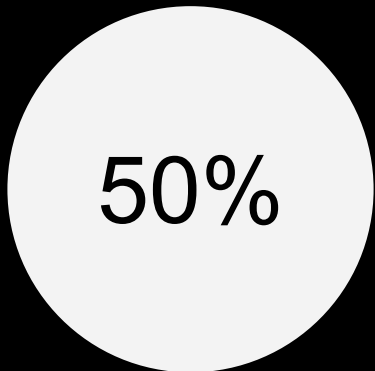
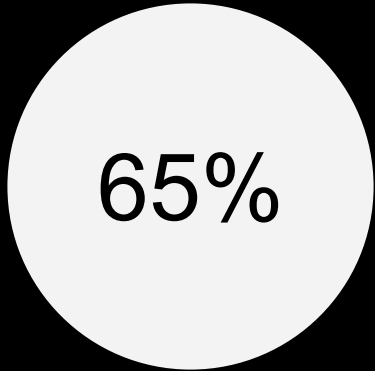


AI-generated content may be incorrect

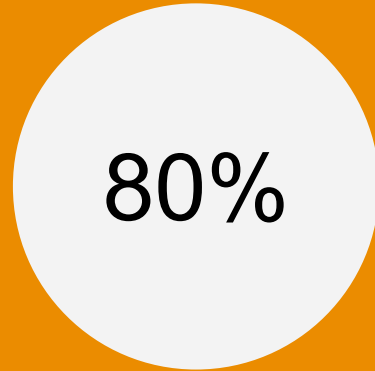


Standardisering av rapporter är ett kännetecken i högpresterande organisationer

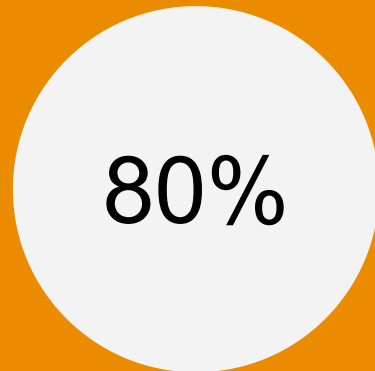
Snittet av företag



Konkurrenter som presterar bättre



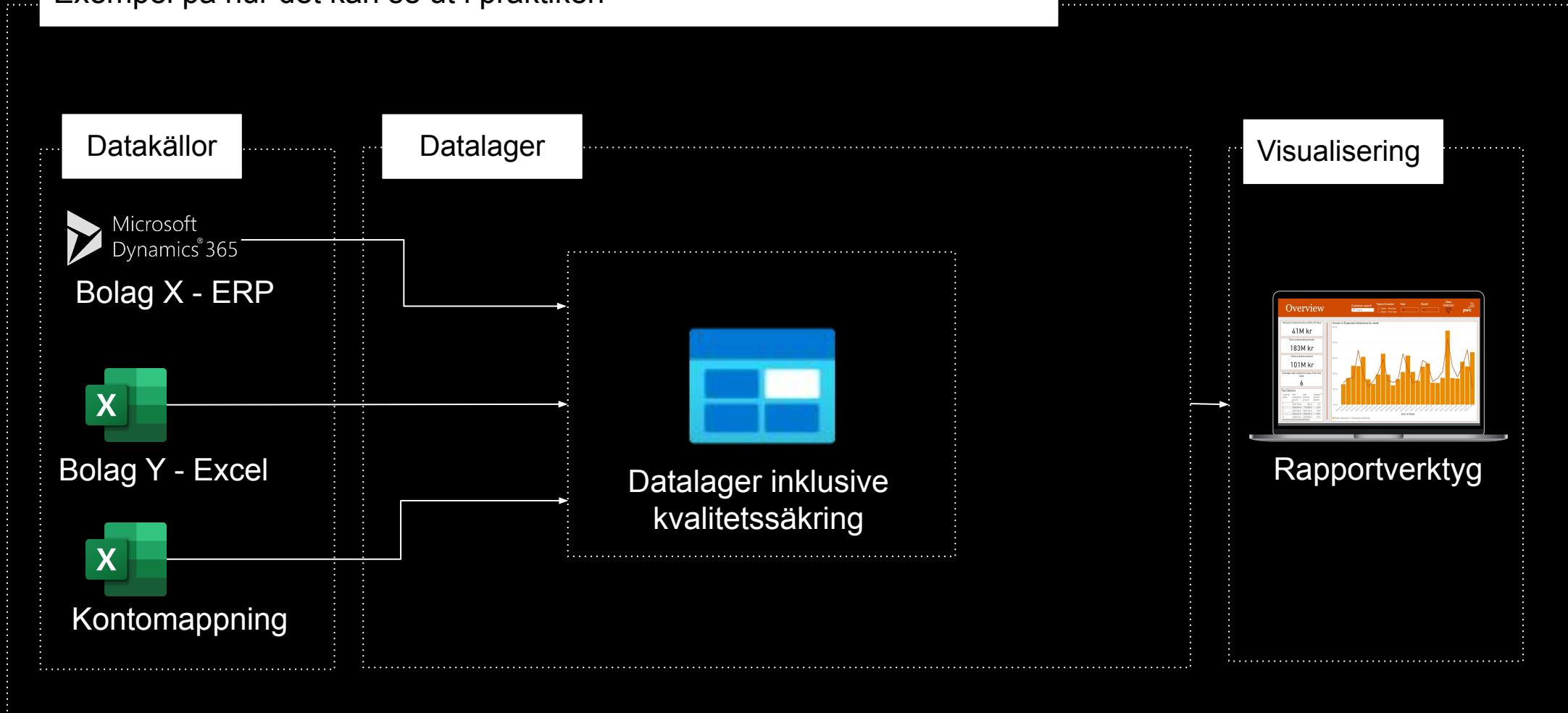
Av rapporter till ledningen är standardiserade (till skillnad från ad hoc)



Av rapporter till ledningen skapas från ett standardiserat datalager

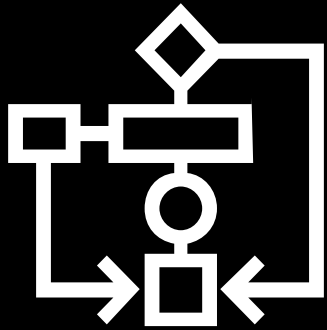
Power BI kan användas för automatiserad uppföljning och analys

Exempel på hur det kan se ut i praktiken

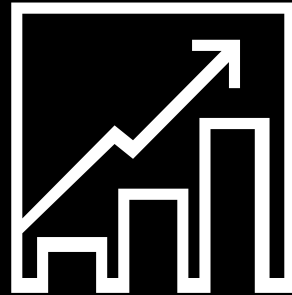


Detta ska ni ta med er härifrån idag!

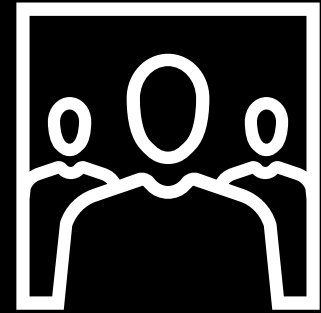
**Nyttan av att ha goda
processer**

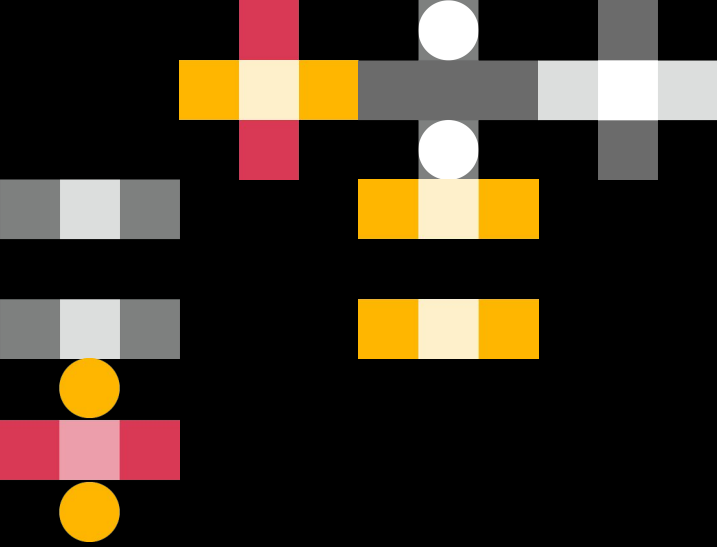


**Det finns mycket att göra
med befintliga system**



Rätt kompetens





CFO:ns roll och betydelse i hela transaktionscykeln

Johan Strandberg

Head of Deals Malmö



Förberedelser vid försäljning - i närtid

Nyckelordet är förberedelser!
- och att börja i tid!

Viss finansiell data som efterfrågas brukar finnas framtagen och behöver endast paketeras och exporteras.

God ordning på bokföring och rapportering med stringent och detaljerad månadsrapportering över en längre tid kan bidra till att höja värdet på bolaget.

Dedikera
resurser och
tidsplanera

Rådgivare

Perimetern

Ägarstruktur
och minoriteter

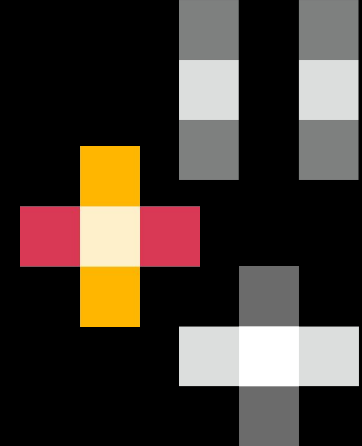


- **Saldobalanser** för samtliga bolag som ingår i perimetern.
- **Konsolideringar** med elimineringar och potentiella justeringar (IFRS etc).
- Har bolaget **månadsbokslut** med kvalité?
- Kund/försäljningsstatistik
- Balansspecifikationer

Förberedelser - i närtid

Områden som vi upplever kräver en hel del manuellt arbete under DD och som man bör lägga resurser på att förbereda när man är på väg in i en process

- Proformering - Bolaget/Koncernen behöver eventuellt visas Like-for-like för de 3 senaste åren (organisk/förvärvad tillväxt).
- Engångsposter - värdepåverkan.
- FX, valutaflöden
- Lokal huvudbok och koncernrapportering (eventuella GAAP justeringar)
- Order intake och order backlog
- Industrispecifika KPIs:
 - o Projektredovisande bolag – specifikation över vilka projekt som bidragit med omsättning och bruttomarginal respektive år.
 - o Tjänstesäljande bolag – beläggningsstatistik, genomsnittlig intäkt per timme, per anställd.
 - o Tillverkande bolag – GM% på kundnivå/produktnivå.



CFO:ns roll under och efter transaktionsfasen

- Tillsammans med övrig ledning presentera Bolaget för potentiella köpare.
- Hantera finansiella, skatterelaterade samt i vissa fall även legala och IT-relaterade frågor från köpare och deras rådgivare.
- Se till att hantera kompletterande information förfrågningar från köpare.
- Efter förvärv
 - Anpassa sig till den nya ägarens rapporteringskrav.
 - Noterade köpare
 - PE bolag

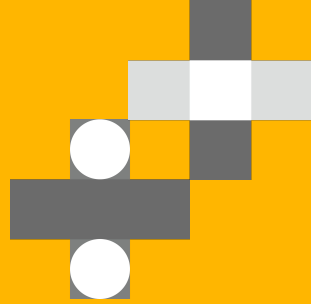
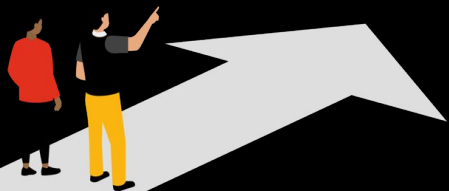


Vid förvärv

Köpeskillingsmekanik - Completion Accounts innebär mindre risk för köparen då justeringar kan göras i samband med Closing (till skillnad från Locked Box).

“Stark rekommendation att säkerställa att ni som köpare håller i pennan.”

3.5.2 → The **Purchaser** shall, at the latest on the date falling seventy-five (45) days after the Closing Date, provide the Sellers with (i) the Draft Closing Accounts (together with the supporting documentation and underlying material required by the Sellers to review the Draft Closing Accounts) and (ii) a separate statement



Öppningsbalanser

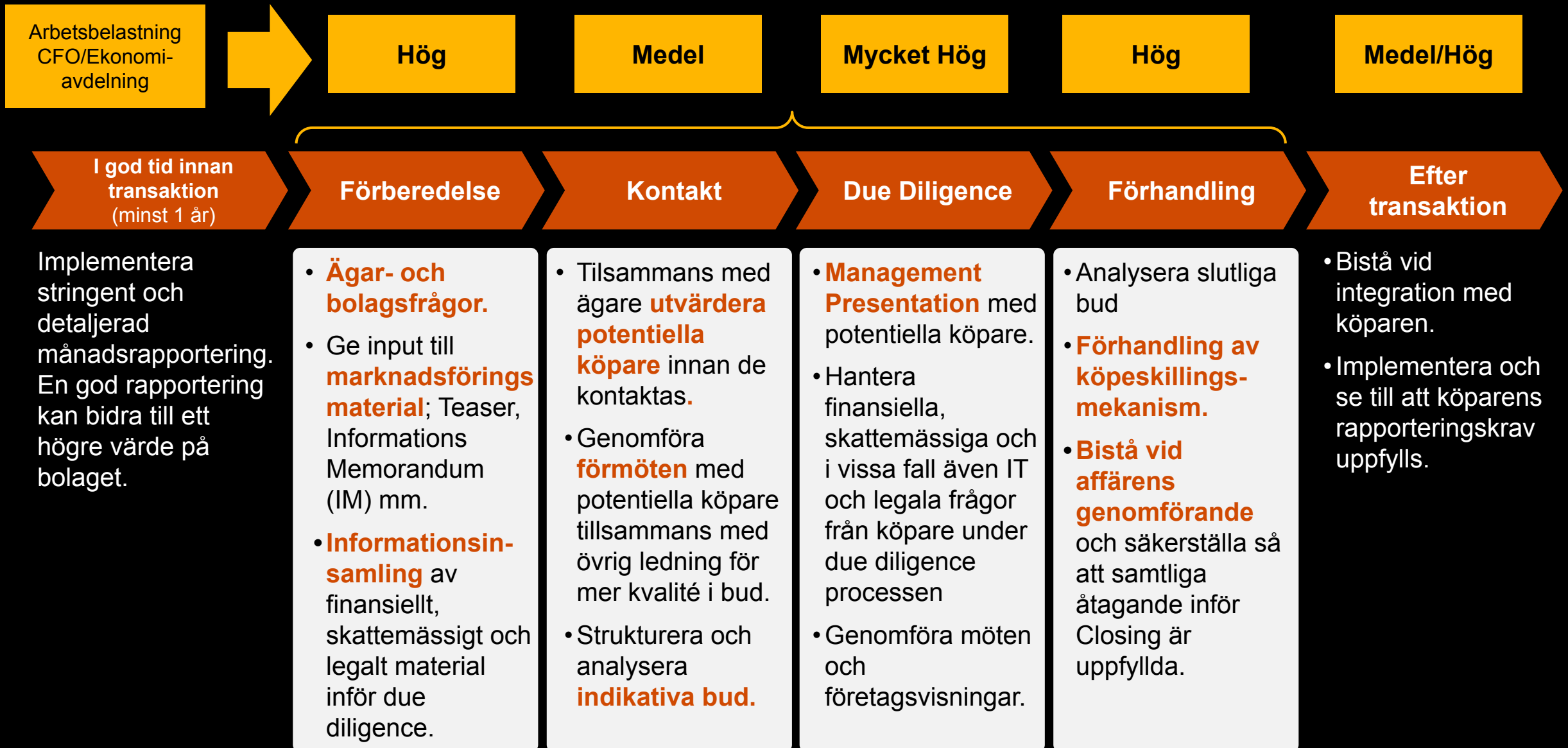
Minimera risker i egen balansräkning efter förvärvet genom skrivningar i SPA

- Closing accounts upprättas på samma sätt som årsbokslutet
- Lagerinkurans skall bokas i Closing Accounts enligt följande principer..
- Kundfordringsreserv skall bokas enligt följande princip...

Säkerställa rapportering – har target resurser och kompetens att rapportera till den nya ägaren.

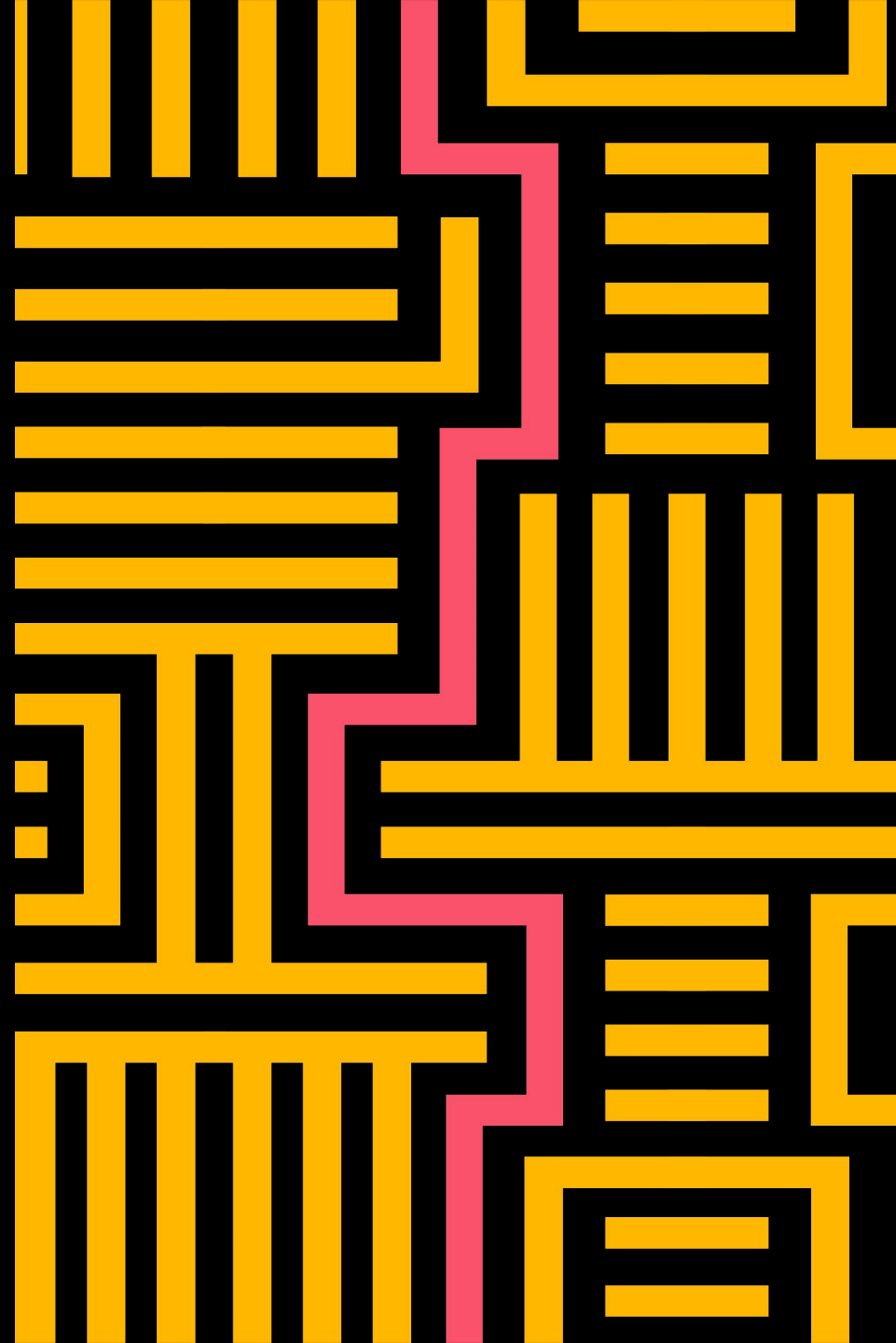
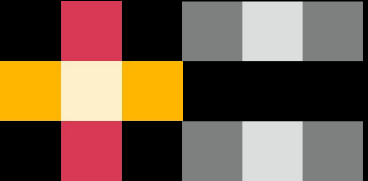
Integration – finns det synergier i business caset? Vem/hur skall dessa realiseras?

Transaktionsprocessen för en CFO



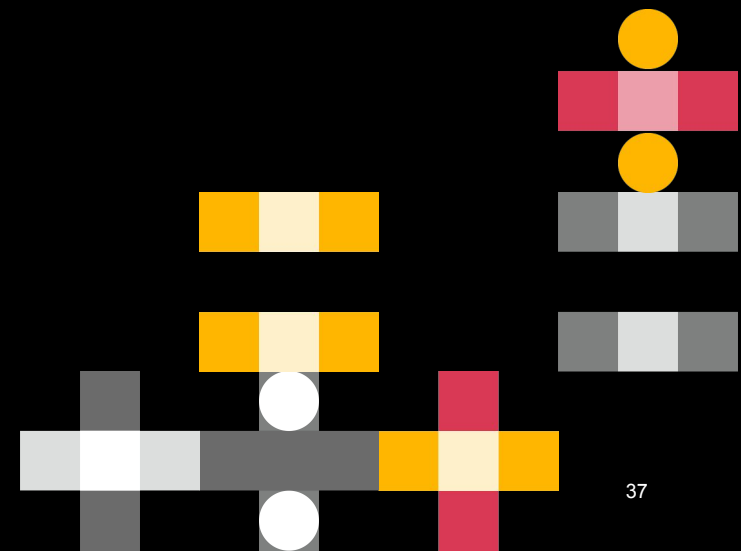
Trender i nuvarande M&A marknad

- Fasade och längre processer
- Köpare söker exklusivitet tidigt i processerna.
- Större fokus på aktuell intjäning, känslighet samt estimerat helårsresultat.
- Större fokus på kassaflöde (Cash EBITDA)
- Rörlighet i kostnadsmassan
 - Run rate analys
 - Dynamiken i kostnadsmassan
- FX exponering, constant currency analysis.





CFO-rollen och ekonomifunktionen i förändring - Paneldiskussion



Paneldiskussion



Christian Bergflo
Group CFO, Abdon Food



Peter Olby
PwC, Tech and
Alliances



Patrick Karlsson
PwC, Affärsrådgivare
CFO Support

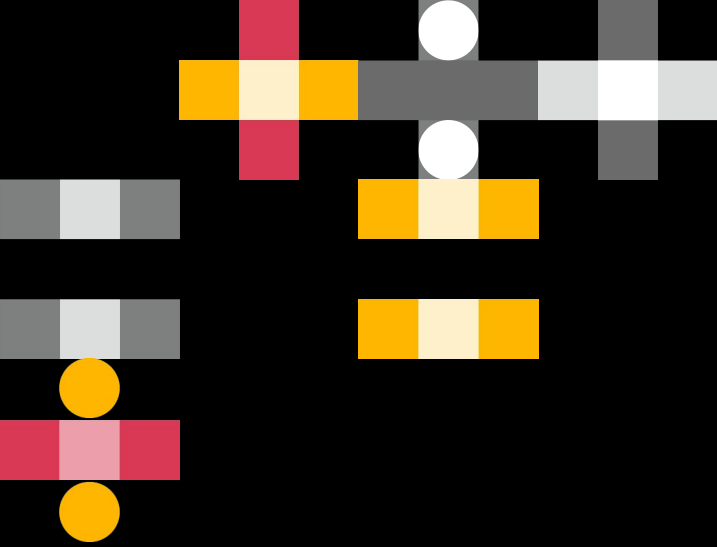


Trine Bø-Pedersen
PwC, People &
Organisation



Bensträckare - 15 min

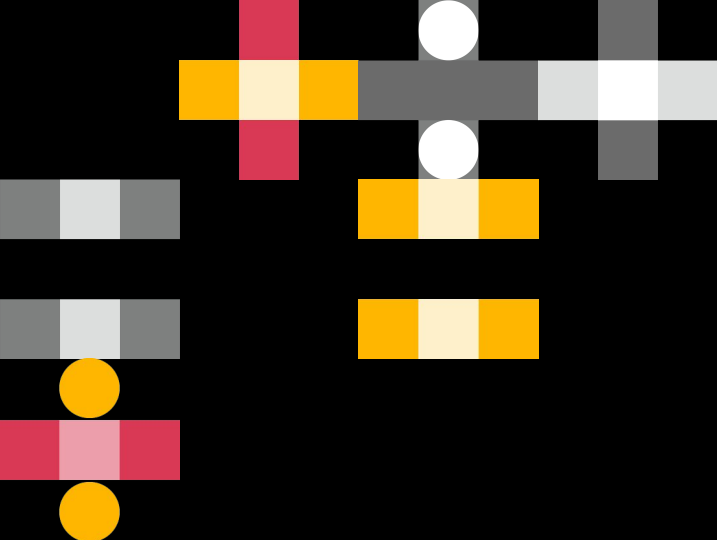
Start igen 14.15



VIRTUAL: Disrupt or Die

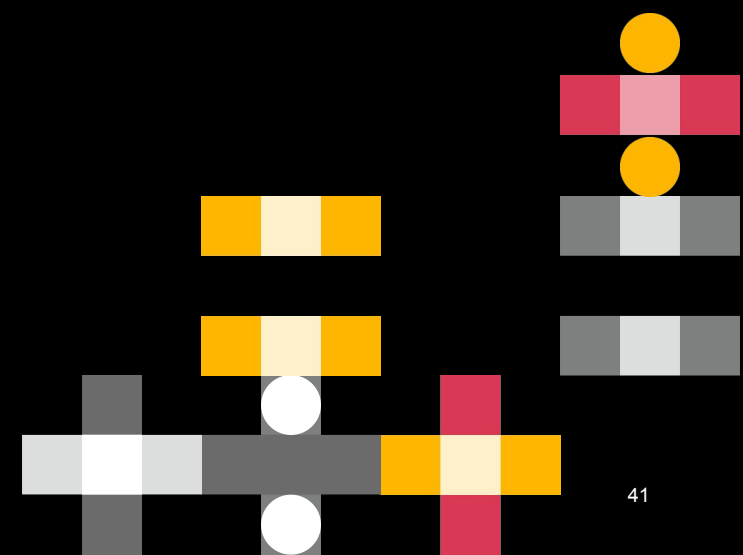
Per Sundin - Pophouse

Sändning från Stockholm



<https://www.pwc.se/sv/cfo/cfo-entreprenor.html>

Ta tempen på din
ekonomifunktion





Kontakta oss!



Henrik Clerselius
CFO Support
Mobil: 0709 29 14 08
henrik.clerselius@pwc.com



Malin Knutsson
CFO Support
Mobil: 0709 29 54 30
malin.knutsson@pwc.com



Cecilia Sjögren
Financial Reporting and Risk
Services
Mobil: 0768 51 41 77
cecilia.sjogren@pwc.com



Peter Olby
Tech and Alliances
Mobil: 0709 29 29 24
peter.olby@pwc.com



Trine Bø-Pedersen
People & Organisation
Mobil: 0728 80 93 90
trine.bo-pedersen@pwc.com



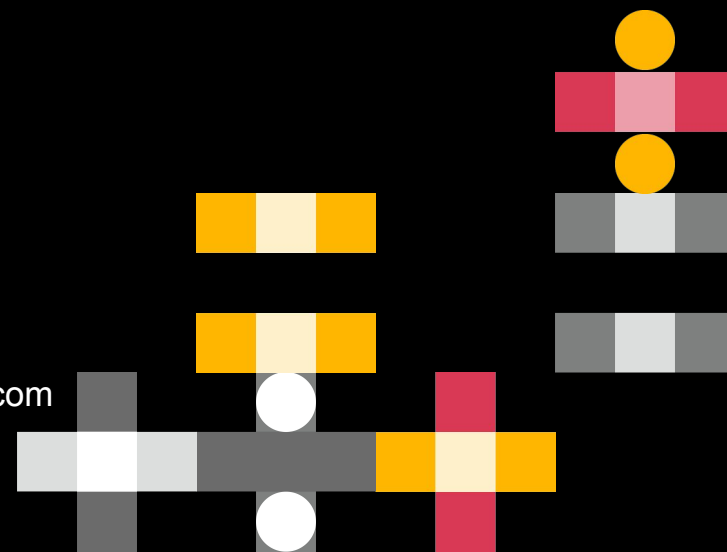
Patrick Karlsson
CFO Support
Mobil: 0723 53 09 65
patrick.karlsson@pwc.com

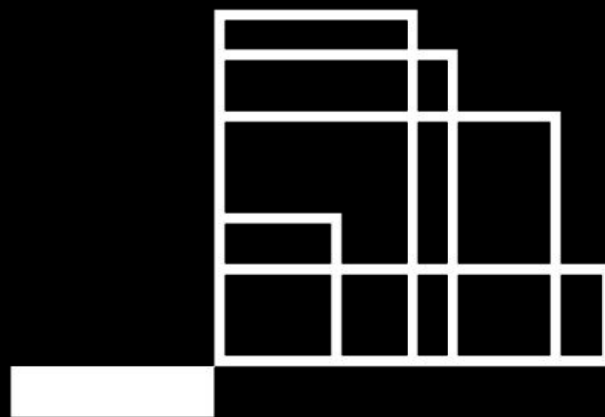


Johan Strandberg
Head of Deals
Mobil: 0709 29 27 97
johan.strandberg@pwc.com



Victor Svensson
Tech and Alliances
Mobil: 0725 84 99 79
victor.svensson@pwc.com





pwc

Tack!

[pwc.se](https://www.pwc.se)

Denna presentation har tagits fram endast som allmän information och/eller generell vägledning. Den utgör således inte någon professionell rådgivning. Du bör därför inte förlita dig på presentationen eller vidta några åtgärder på grundval av den utan att dessförinnan ha gjort avstämmningar med en professionell rådgivare utifrån de förutsättningar som gäller i din situation. Med hänsyn härtill lämnar Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB/PricewaterhouseCoopers AB ingen utfästelse eller garanti (uttrycklig eller underförstådd) för att informationen i presentationen är korrekt och/eller fullständig för dina syften och ändamål. Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB/PricewaterhouseCoopers AB tar således inte något som helst ansvar för eventuella konsekvenser av att du väljer att förlita dig på eller agera utifrån informationen i denna presentation.

© 2024 PricewaterhouseCoopers i Sverige AB. All rights reserved. In this document, “PwC” refers to Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB or PricewaterhouseCoopers AB which is a member firm of PricewaterhouseCoopers International Limited, each member firm of which is a separate legal entity.