David ~~med~~ og Goliat!

2010

LMM PARTNERS
Corporate Finance

TCGCONSULT
Teknologisalg og værdiansættelser

David ~~mod~~ og Goliat

- Lad David tænke og Goliat spille med musklerne

- En succesfuld virksomhed går typisk igennem ovenstående faser - fra den gode idé til den profitable markedsspiller.
- Mange højteknologiske produkter når ikke markedet, fordi udviklerne ikke selv har mulighed for at skabe de salgskanaler der skal til, for at bringe en ny teknologi på markedet.
- Den nødvendige investeringskapital fra banker eller investorer er ikke til rådighed, hvilket forhindrer at virksomheden selv kan opbygge en passende organisation og velfungerende salgskanaler til at løfte virksomhedens salgspotentiale.
- Vi skaber værdi ved sætte nye banebrydende teknologier ind i allerede eksisterende salgskanaler og relationer.
- Det er lettere at få en ny teknologi på markedet via en anerkendt spiller, end fra en ukendt nystartet virksomhed.

David og Goliat

- Vi foreslår at David sælger teknologien til Goliat hvormed der skabes værdi for begge parter

- Frem for at konkurrere med den strategiske spiller kan den mindre opstartsvirksomhed med fordel sælges, efter at det er bevist at teknologien virker.
- Dermed gør hver især det de er bedst til:
  - Den lille videnstunge virksomhed udvikler innovativ og banebrydende teknologi
  - Den store strategiske spiller benytter sine salgskanaler til at sælge produktet
- Den markante værdiskabelse der ligger i at koble gode teknologier sammen med gode salgskanaler bevirker at der kan betales en pris som begge parter vil være tilfredse med.
- TCG Consult har erfaring med at identificere interessante teknologier, samt identificere hvilke industrielle købere der besidder vidensområder der matcher den patenterede teknologi der skal sælges. Ligeledes har TCG Consult et indgående kendskab til patentrettigheder og udvikling af videnstunge virksomheder.
- LMM PARTNERS har stor erfaring med køb og salg af virksomheder, herunder værdiansættelser og procesplanlægning af salgsforløbet for at opnå den bedst mulige pris.

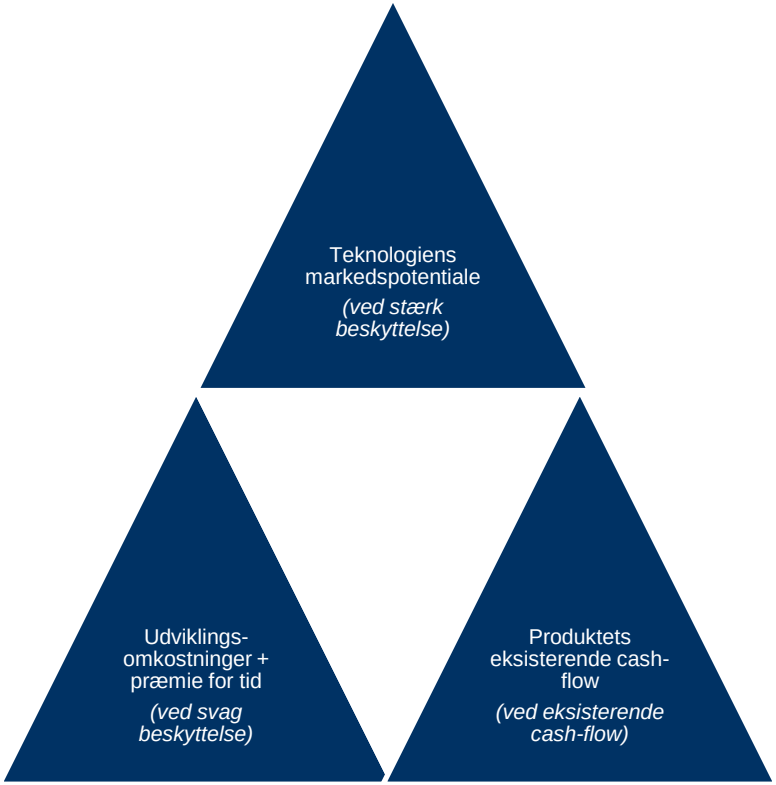
David og Goliat
- Hvad Goliat vil betale afhænger af flere faktorer

- Teknologiens eller produktets værdi afhænger af en lang række faktorer. Hvor der ved kendte og "gamle" produkter kan tages udgangspunkt i historiske pengestrømme genereret af det givne aktiv (teknologi / produkt), så gælder det samme selvsagt ikke ved nye teknologier og nye produkter.

- En af de væsentligste value drivers for den nye teknologi eller det nye produkt, er graden af beskyttelse – enten ved patent eller ved proces.

- Er det svagt beskyttet, vil værdiansættelsen ligge på et niveau der svarer til, hvad det ville koste at udvikle det igen, tillagt en præmie for vunden tid.

- Såfremt den nye teknologi eller det nye produkt er stærkt beskyttet, så vil værdien kunne udregnes ud fra potentialet for den større industrielle spiller.



David og Goliat

- Et tidligere eksempel på Goliat der købte David

9.5 Pre-Revenue Companies

At the very earliest stages, companies may not even have revenue. In these cases they are being sold entirely for the perceived future value of their intellectual property (IP). A good case study for this type of exit transaction is Brightside, a Vancouver company that developed technology to increase the brightness of large liquid crystal displays. In this case, the company had effectively zero revenues, but was nevertheless sold to Dolby Labs for $28 million in cash. This was entirely based on Dolby's belief that the company's patents and IP would enable them to build a future stream of licensing revenues that would more than justify the $28-million purchase price. Brightside is one of the case studies in the appendix.

BRIGHTSIDE™

DOLBY

David og Goliat

- Vi er ikke de eneste i verden der synes at det er en god idé

"*Vi er altid på udkig efter spændende projekter og teknologier …[der] passer med vores forretning*"
John Raabo Nielsen,Senior Vice President for Global R&D hos Coloplast.

"The main reason the M&A market is so active is company acquisitions are now the best way for large companies to grow. This is summed up nicely in a quote from Vivek Mehra: "Big companies stink at innovation, and they know it."
Vivek Mehra, general partner at the venture capital fund August Capital in Silicon Valley.

"This is a very good time to sell your technology business – so good you might want to accelerate your exit strategy. Acquiring works so well that many big companies are now spending more on company acquisitions than R&D. Take Microsoft for example there is seeking 20 companies, worth $50 million to $1 billion, and will spend more on acquisitions in fiscal 2008 than on R&D for the first time in its history"
Tom Stein, Microsoft Corporation.

"While the change in value of mergers and acquisitions in 'all sectors' is down 51% in 2008, compared to last year, the value of 'high technology' M&A is actually up 132%."
***Ravenous for Small Tech* published in Business Week, 04/2008**

"It's also a great time to sell a business because large companies are sitting on loads of cash. So much it's actually a problem for company management because shareholders want them to either invest the capital to create growth or distribute it to the shareholders as dividends. Distributing cash is considered an admission of defeat for tech company management because it shows they don't have any ideas on how to invest cash to increase shareholder value."
Basil Peters, Angel blog.net, 2009

"*Big companies are also trying desperately to re-energize the entrepreneurial cultures that got them started in the first place."*
Basil Peters, Angel blog.net, 2009

Kort introduktion til LMM PARTNERS

- LMM PARTNERS øger værdiskabelsen for kunden

- LMM PARTNERS er etableret med en vision om at levere corporate finance ydelser der er:
  - ✓ ***Løsningsorienterede***
  - ✓ Udført med ***integritet, engagement og kompromisløs kvalitet***
  - ✓ Med ***fokus på værdiskabelse*** gennem stærke finansielle kompetencer, analytiske ressourcer og innovativ tænkning
- Derigennem vil LMM PARTNERS være den mest ***værdiskabende rådgiver*** for sine kunder i segmentet for mindre og mellemstore virksomheder og kapitalfonde.
- LMM yder rådgivning i forbindelse med ***køb, salg og børsnotering af virksomheder***, samt ved udarbejdelse af ***værdiansættelser***.
- Partnerne i LMM PARTNERS har en ”track record” der dokumenterer ***stor erfaring indenfor rådgivning*** i segmentet for mellemstore virksomheder.
- LMM PARTNERS er beliggende i Vedbæk, og er ejet af to partnere samt to yderligere investorer.

Kort introduktion til folkene bag LMM PARTNERS

- Sammenlagt involveret i mere end 20 virksomhedstransaktioner

Thomas la Cour
Partner

Erfaring:	Har tidligere arbejdet for Advizer. Har medvirket i adskillige transaktioner såvel nationale som internationale. Har i sit tidligere virke bl.a. haft stort fokus på børsnoteringer. Har udgivet en artikel omhandlende værdiansættelse af unoterede selskaber ved brug af DCF-modellen sammen med professor, Thomas Plenborg. .
Specielle kompetencer:	Salg af virksomheder Køb af virksomheder Værdiansættelse Børsnoteringer
Uddannelse:	Cand.Merc.Fir fra CBS

Christian Swane Mourier
Partner

Erfaring:	Har tidligere arbejdet for DanskeCapital, KPMG og Advizer. Har medvirket i adskillige transaktioner såvel nationale som internationale. Har i sit tidligere virke bl.a. haft stort fokus på finansiel og strategisk analyse.
Specielle kompetencer:	Salg af virksomheder Køb af virksomheder Strategisk og finansiel analyse Regnskabsmæssig indsigt
Uddannelse:	Cand.Merc.Aud fra CBS

Kort introduktion til TCG Consult

- Vi forstår videnstunge virksomheder

- TCG Consult er konsulentarmen af virksomheden The Capital Gateway A/S. Vi arbejder med at rejse investeringskapital til videnstunge virksomheder. Følgende elementer kendetegner TCG Consult:

  - ✓ ***Skaber værdi for videnstunge virksomheder***
  - ✓ Identificerer køberfelt ud fra virksomhedens patenter og disses IPC-koder.
  - ✓ Gør virksomheder bedre i stand til at ***tiltrække*** og modtage investor kapital

- Vi rådgiver om optimering med henblik på at rejse investeringskapital eller sælge teknologien til en større industriel spiller.
- Ved salg af teknologi, identificerer vi bl.a. køberfeltet ud fra virksomheds patenter og de tilhørende IPC-koder.
- TCG Consult har stor erfaring med rådgivning af virksomheder indenfor ***Cleantech, Biotech og Medico*** fra opstarts- til vækstfasen.
- TCG Consult er beliggende på Amager i København og er ejet af fire partnere.

TCGCONSULT

Kort introduktion til TCG Consult

- Vi forstår videnstunge virksomheder

Filip Poulsen
CEO, Partner

Erfaring:	Har tidligere arbejdet for bl.a. Dansk Industri og Research Centre on biotech Business .
Specielle kompetencer:	Patenter Strategiudvikling Strukturoptimering Venturekapitalmarkedet
Uddannelse:	Cand.Merc. MIB fra CBS

Martin Arno Mathiesen
Partner

Erfaring:	Har tidligere arbejdet med konceptudvikling og med porteføljepleje hos flere private investorer. Har deltaget i opstart af flere virksomheder.
Specielle kompetencer:	Opstart af virksomhed Strategiudvikling Venturekapital
Uddannelse:	Cand.Merc. MIB fra CBS

TCGCONSULT

Kontaktoplysninger

Thomas la Cour, Partner

Mail: lacour@lmmpartners.dk
Mobil: 26 28 69 49

LMM PARTNERS
Sandbjergvej 35
2950 Vedbæk
www.LMMpartners.dk

Filip Poulsen, Partner

Mail: filip@tcgconsult.dk
Mobil: 40 54 66 22

The Capital Gateway A/S
Norgesgade 2, 1. tv.
2300 København S
www.tcgconsult.dk