

NY M&A-AKTÖR MED HELHETSSYN

listérus & partners Capital Advisors gör bedömningen att många bolag idag värderas och säljs utifrån principer som inte alltid speglar bolagets verkliga värdepotential.

Företaget har därför i strategiska samarbeten utvecklat en värdeskapande plattform för riskkapital- och entreprenörs-ägda bolag som ska avyttras.

Många företag betraktar processen i samband med en avyttring eller finansiering isolerat från den dagliga verksamheten. listérus & partners är övertygade om att den fulla potentialen först kan realiseras om man tar ett helhetsgrepp, som omfattar både verksamhetsutveckling och transaktionsprocessen. Det är ett komplext åtagande i bredd och djup vad gäller såväl finansiellt som operationellt kunnande över tiden.

- Vi hjälper kunden att identifiera, skapa och kapitalisera sitt företags verkliga värde, säger Björn Serving, Partner och medgrundare, listérus & partners Capital Advisors

För att säkerställa genomförandet arbetar listérus & partners i en selekterad partnerkonstellation med Bearingpoint, Mannheimer Swartling, PwC och den amerikanska investmentbanken Headwaters Merchant Bank. Samarbetet med kunder bygger på att parterna är överens om att delad risk och uppsida skapar förutsättningar för ett maximalt resultat. listérus & partners process styrs utifrån en avstämd agenda, där alla parter delar samma målbild. Kunderna får alla tjänster från en leverantör med skräddarsydda team för varje specifik utmaning.

- Vi är entusiastiska över detta samarbete, som kommer att stärka vår position i norra Europa och bredda våra internationella aktiviteter samt öka vårt fokus på att leverera tjänster med högt värdeinnehåll till våra kunder, menar Gary Moon, Managing Director, Headwaters MB

Patrick Palmgren, VD för BearingPoint Sverige, påpekar: - I en allt mer komplex global marknad med ökande konkurrens krävs det nya och innovativa samarbeten som kan tillhandahålla den bästa spetskompetensen inom M&A och agera som partner till ägare för att realisera maximala värden i varje steg av transaktionen.

Det finns många innovativa småföretag i Sverige som är intressanta uppköpskandidater för multinationella bolag. Ett exempel är den nyligen genomförda försäljningen av Kista-baserade TranSiC till amerikanska Fairchild Semiconductors.

TranSiC utvecklar transistorer i kiselkarbid, som bl.a. används i elektriska fordon och hybridbilar. listérus & partners påbörjade sitt engagemang i bolaget med strategisk affärsrådgivning och blev därefter verksamma som finansiell rådgivare och market-maker åt ägarna. Bland dessa återfanns jämte grundarna bl.a. riskkapitalbolagen Industrifonden, Midroc New Technology och Volvo Technology Transfer.

- Vi är mycket nöjda med samarbetet med listérus & partners och resultatet av affären, säger Göran Linder, VD för Midroc New Technology.

PwC medverkade som skatterådgivare till grundarna. Håkan Behmer, skattepartner, PwC, säger att framgången i just denna transaktion i mångt och mycket berodde på det öppna samarbetet och klimatet som rådde mellan de olika rådgivarna. - Samspelet skapade definitivt ett mervärde, avslutar han.

- Det är glädjande att notera hur vår kombination av industrikompetens, transaktionskunnande och en skalbar partnermodell har möjliggjort ett strålande resultat både för TranSiC, som nu når en global marknad, dess grundare och dess investerare, konstaterar Christian Listérus, VD för listérus & partners.