



Nyhedsbrev - april

Schrøder • Lucas & Partnere

1. Velkommen
 2. Prisen for IT-virksomheder er stadig højere end for traditionelle virksomheder.
 3. eHuset, SystemForum, i-data - dårlige regnskaber – Læs citater fra pressen, og hvad vi mener!
 4. Spørgsmål fra dig – vi svarer!
 5. Ønsker du fortsat at modtage dette nyhedsbrev
- Bilag: Vurdering af internetvirksomheder

Kontakt John Lucas eller Henrik Schrøder på e-mail:

- Lucas@buy-and-sell.IT &
- Schrøder@buy-and-sell.IT

1 Velkommen

Kære læser. Velkommen! Virksomhedsmæglerne Schrøder • Lucas & Partnere introducerer dette nyhedsbrev, som handler om køb og salg af små og mellemstore virksomheder i IT-, tele- og konsulentområdet. Så er du virksomhedsejer, der på et tidspunkt gerne vil købe eller sælge; privat investor eller professionel rådgiver, håber vi, at du afsættid til at læse dette nyhedsbrev. Vi modtager gerne ros og ris.

2 Prisen for IT-virksomheder er stadig højere end for traditionelle virksomheder

På trods af at kurserne på IT-aktier generelt set er mere end halveret i de seneste 12 måneder, og på trods af at det endnu er for tidligt at sige, om uroen på IT-aktiemarkedet er overstået, så er prisen for IT-virksomheder stadigvæk højere end for traditionelle virksomheder. Denne artikel kommer ganske kort ind på baggrunden for dette.

Sammenlignet med traditionelle virksomheder er der fortsat meget høj vækst i mange segmenter i IT-sektoren. Der er ingen tvivl om, at væksten i e-handel, IT-sikkerhed, registrering af domænenavne, visse lagermedier mv. vil opleve vækstprocenter på over 50% i de kommende 12 måneder. Desuden er det fortsat en kendsgerning, at globaliseringen i IT-branchen går hurtigere end i andre brancher. Derfor kan IT-virksomheder med kompetencer på ovennævnte områder ekspandere væsentligt hurtigere.

Det betyder, på trods af de generelle tilbageslag i IT-aktierne, at der fortsat er mange virksomheder i IT-branchen, der kommer til at opleve høje vækstrater. Det gør IT-virksomhederne mere interessante end andre virksomheder. Men der vil på den anden side også være mange IT-virksomheder, der ikke klarer skærene.

IT-virksomheder stadig interessante

Set med potentielle investors øjne vil IT-virksomheder også være interessante. Følgende stærkt forenklet regneeksempel illustrerer dette. Skal en given investor investere i ti IT-virksomheder, der på investeringstidspunktet hver er 1 mill. kr. værd, vil de ti virksomheder



tre år senere måske have følgende værdi: 1 er 15 mill. kr. værd, 1 er 7 mill. kr. værd, 1 er 2 mill. kr. værd og 7 er intet værd. Værdi efter tre år: I alt 24 mill. kr.

Skulle samme investor investere i ti traditionelle virksomheder, der også hver havde en værdi i udgangspunktet på 1 mill. kr., ville de måske have følgende værdi efter tre år: 1 er 5 mill. kr. værd, 1 er 3 mill. kr. værd, 2 er 2 mill. kr., 2 er 1 mill. kr. og 4 er 0 mill. kr. værd, i alt 14 mill. kr.

Det ses, at på trods af, der er flere ”fejlskud” blandt IT-virksomhederne, opnår investoren alligevel et højere afkast ved IT-investeringerne. Derfor vil investorer – både strategiske investorer (branchens virksomheder, der kan opnå synergifordele) og finansielle investorer (investeringsforeninger, ventureselskaber mv.) fortsat have større interesse i at investere i IT-virksomheder. Derfor er prisen også højere end for traditionelle virksomheder, fordi gevinsten for at finde de rigtige er så meget højere.

3 eHuset, SystemForum og i-data - Det skrev pressen:

”eHuset, tidligere Dansk Data Elektronik, fik i første halvår et underskud på ni millioner kroner. Dermed er selskabet tilbage ved de røde tal, der tidligere har præget dets regnskaber. Selv tror de på et godt efterår med overskud.” *13. december 2000 Computerworld.*

”IT-koncernen i-data kom som ventet ud af 2000 med et underskud på 51 millioner kroner. Alligevel fastholdes forventningerne om et trecifret millionoverskud næste år.” *17. april 2001 Computerworld.*

”Dermed er der ikke ret meget tilbage i SystemForum og virksomhedens datterselskab eConsult. Resterne af virksomheden, der i sin storhedstid havde 500 ansatte, udgøres nu af en administrativ stab på en halv snes medarbejdere samt det softwaremæssige flagskib, eFaktura udviklet til Danske Bank, Unibank samt resten af de danske banker.” *Dagbladet Børsen 6. april 2001.*

Det mener Schrøder • Lucas & Partnere: At læse danskejede IT-virksomheders regnskaber er en sørgelig saga. De tre ovenstående er kun eksempler på en generel udvikling. Danske IT-virksomheder klarer sig dårligt, når der er bare den mindste modgang. Det er helt afgørende, for nye, kommende danske IT-iværksættere, at de meget tidligt i deres virksomheds liv lægger en strategi, der baserer sig på alliancer og netværk frem for at gå efter at bygge store virksomheder op udelukkende ved egen kraft.

Nyere dansk IT-historie viser, at enkeltstående danske virksomheder med fra omkring 30-50 ansatte er særdeles sårbare og i perioder med lavere vækstrater får behov for tilførsel af kapital – typisk gennem udenlandske IT-koncerners overtagelse. Derfor er det vigtigt, at ambitiøse mindre eller mellemstore IT-virksomheder tidligt forbereder virksomheden til overtagelse af en strategisk partner, således at de kan komme en svagkonjunktur i forkøbet eller gøre sig interessante til salg i en højkonjunktur. Herved sikres den videre vækst og værdiskabelse.

Mærsk Data er tilsyneladende den eneste, rene danske koncern, der kan absorbere og udnytte de stadige strukturændringer i IT-branchen. Kommunedata kunne også spille en rolle, men dens tilknytning til det offentlige er en stærk hæmsko. Så der er stort set kun udenlandsk ejede IT-virksomheder tilbage.



4 Spørgsmål fra dig – vi svarer!

Hvis du har spørgsmål til ovenstående artikler eller kommentarer, er du naturligvis velkommen til at kontakte os på e-mail. Har du spørgsmål af mere generel karakter til køb og salg af virksomheder, er du ligeledes velkommen til at skrive til: Lucas@buy-and-sell.IT & Schröder@buy-and-sell.IT

5 Ønsker du fortsat at modtage dette nyhedsbrev!

Nyhedsbrevet fra Schröder • Lucas & Partnere udsendes frit og kvit ca. hver anden måned til de abonnenter, der ønsker at modtage det. Hvis du ikke ønsker at modtage nyhedsbrevet pr. e-post, så giv besked på: Afmeld@buy-and-sell.IT.

For ros og ris samt øvrige henvendelser til Schröder • Lucas & Partnere, skriv på følgende adresse: Nyhedsbrev@buy-and-sell.IT.

Tilmelding til modtagelse af nyhedsbrevet med oplysning om e-postadresse kan altid ske til: Tilmeld@buy-and-sell.IT.