

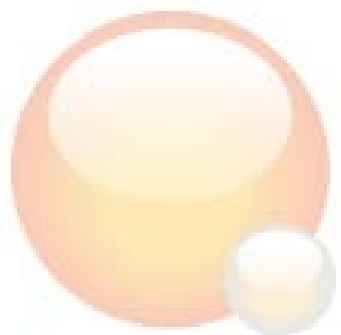


Private Placement

---

December 2017

# Innehållsförteckning



- 1. Introduktion till Teqnion**
- 2. Prissättningsunderlag**
- 3. Transaktionen**

## 1. Introduktion till Teqnion



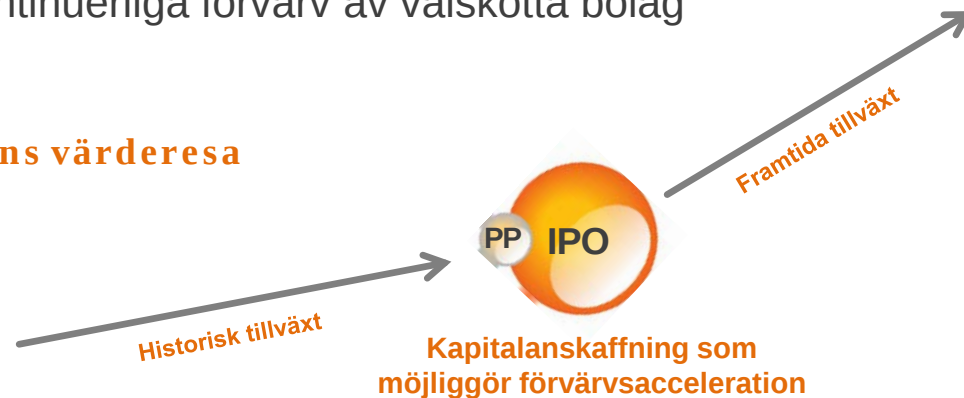
# Introduktion

## Private Placement

*Redeye agerar finansiell rådgivare till Teqnion och riktar sig till ett begränsat antal kvalificerade investerare*

- Teqnion AB är en svensk industrihandelskoncern som erbjuder ledande produkter och specialistkompetens inom utvalda marknadssegment
- Teqnion har framgångsrikt byggts upp genom en kombination av bolagsförvärv och organisk tillväxt sedan starten 2006
- Teqnion genomför nu en kapitalanskaffning på ca 20 MSEK i syfte att stärka och bredda investerarbasen inför en listning på en marknadsplats under 2018
- Genom tillgång till den publika kapitalmarknaden vill Teqnion accelerera sin tillväxt genom kontinuerliga förvärv av välskötta bolag

### Teqnions värderesa



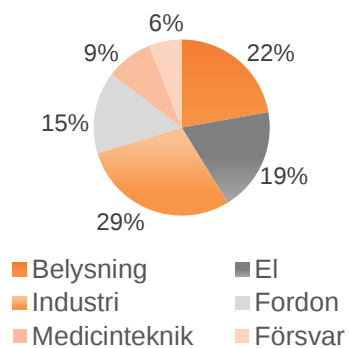
# Teqnion

## Översikt av koncernen

Teqnion eftersträvar tillväxt genom att befästa sin specialistposition inom utvalda produktområden och nisch-marknader.

Bolagets målsättning är att genom organisk tillväxt och förvärv bli en ledande industrihandelskoncern i Norden.

### Intäktsfördelning per segment



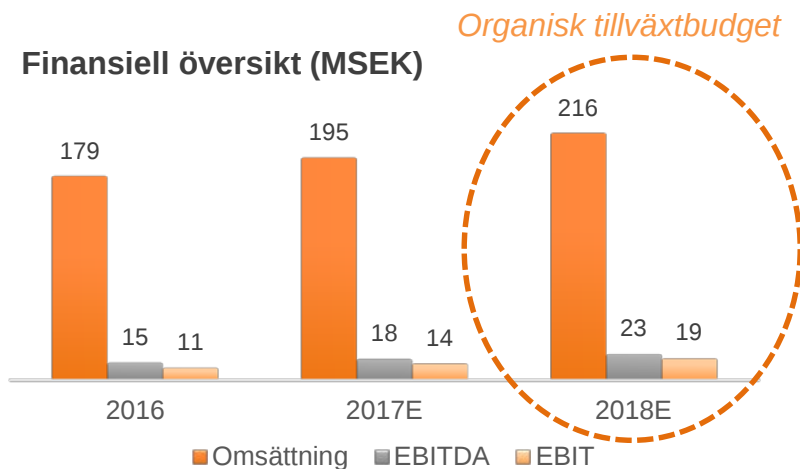
### Kort om bolaget

- **Grundat:** 2006 i Stockholm
- **Antal anställda i koncernen:** 64 personer
- **Antal dotterbolag:** 7
- **Sektor:** Industrihandelskoncern
- **Geografiskt fokus:** Sverige
- **Affärsmodell:** Tillväxt genom företagsförvärv och aktivt ägande med verksamhetsoptimering i dotterbolagen

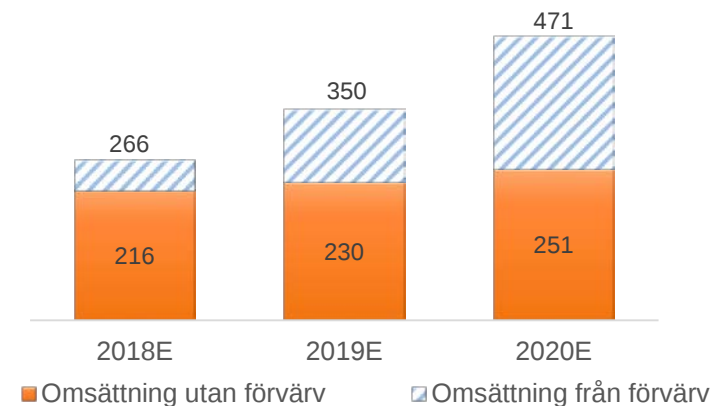
### Strategi



### Finansiell översikt (MSEK)



### Målbild 2018-2020 med planerade förvärv (MSEK)



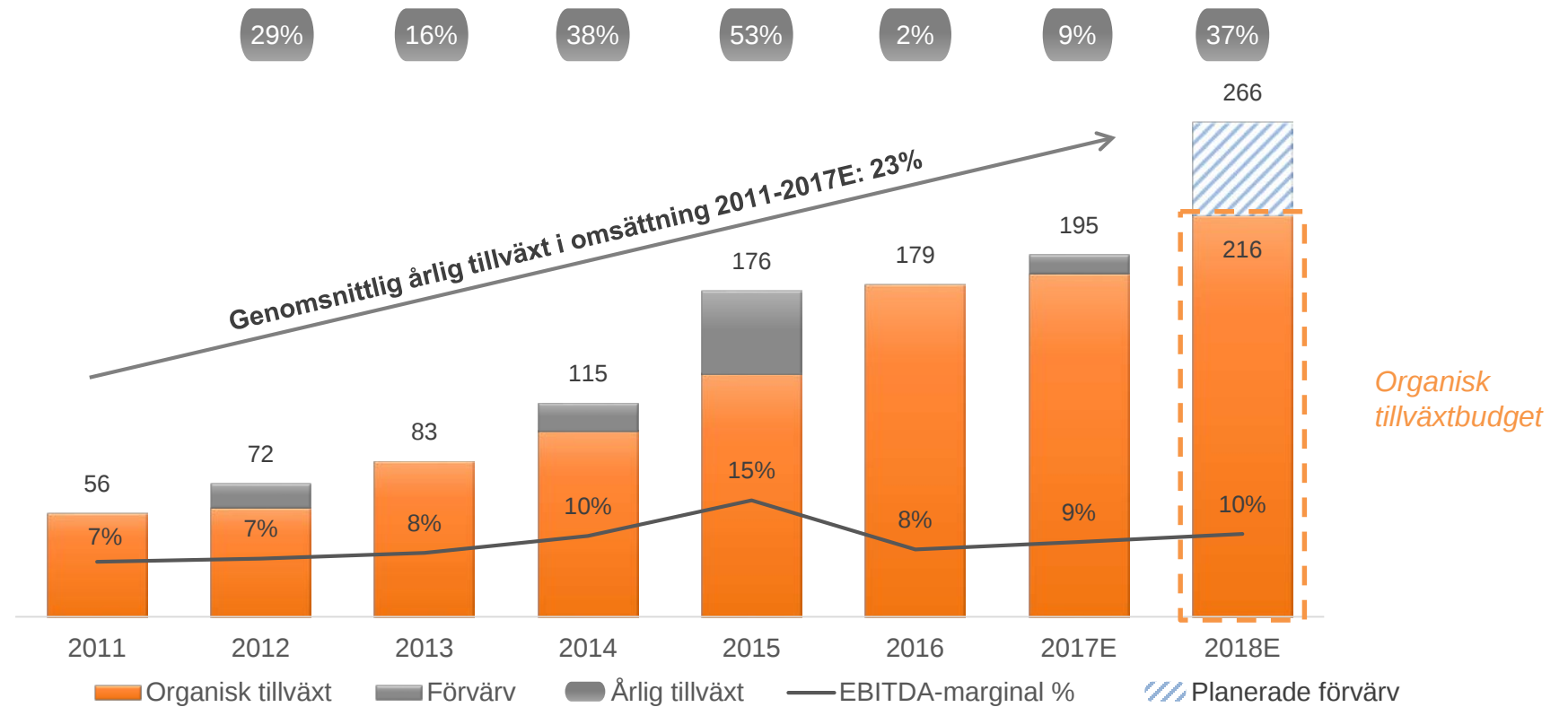
# Finansiell översikt

Hög tillväxt och stabila marginaler

Den historiska tillväxten är en kombination av organisk tillväxt och accelererad tillväxt genom förvärv.

Efter Private Placement och IPO planeras en ökad förvärvstakt.

Finansiell översikt 2011-2018E (MSEK)



# Dotterbolagen (1/2)

Lönsamma bolag med ytterligare potential

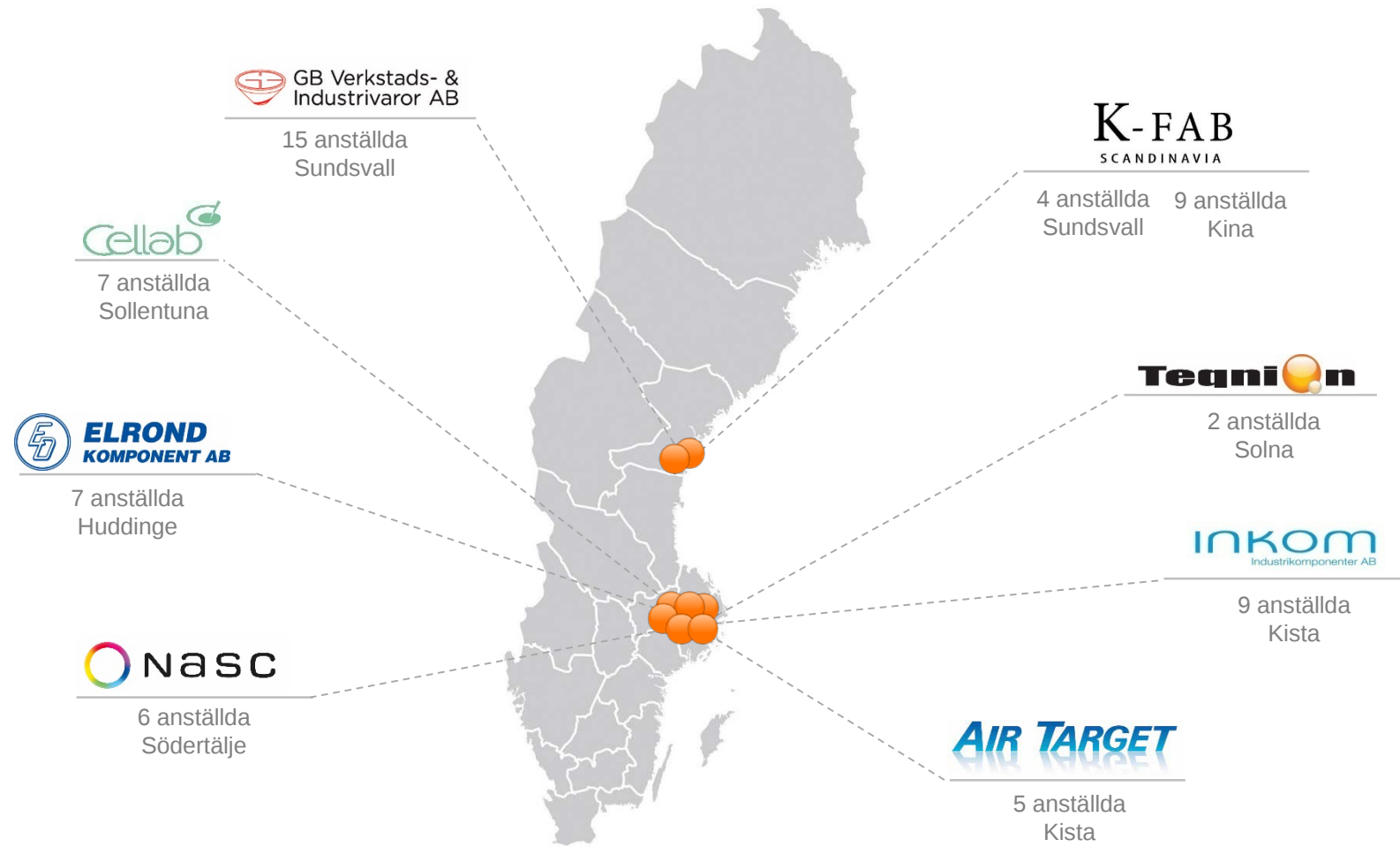
*Teqnions dotterbolag verkar som självständiga företag, men med fördelen av att tillhöra en bolagsgrupp med ett samlat kontaktnät och professionell ledning.*

| 2017E (MSEK)                                                                                                              |                                               |           |        |            |                   |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|-----------|--------|------------|-------------------|
| Dotterbolag                                                                                                               | Verksamhet                                    | Förvärvat | Ägande | Omsättning | EBIT <sup>1</sup> |
|  <b>Inkom</b><br>Industrikomponenter AB | Elektromekaniska komponenter                  | 2006      | 100%   | 50         | 8,7               |
|  <b>GB</b> Verkstads- & Industrivaror AB | Industrigrossist med skräddarsydda leveranser | 2014      | 100%   | 38         | 1,8               |
|  <b>K-FAB</b><br>SCANDINAVIA             | Heminredning och belysning                    | 2015      | 91%    | 25         | 4,2               |
|  <b>Nasc</b>                            | Ljuskällor och LED-system                     | 2012      | 91%    | 21         | 0,2               |
|  <b>AIR TARGET</b>                      | Målindikering/Militär övningsutrustning       | 2015      | 100%   | 12         | -3,1              |
|  <b>ELROND</b><br>KOMPONENT AB        | Elsäkerhet/Åskskydd                           | 2008      | 100%   | 38         | 7,2               |
|  <b>Cellab</b>                        | Instrument patologi, Sjukhus-/Labutrustning   | 2017      | 100%   | 17         | 1,1               |

# Dotterbolagen (2/2)

## Geografisk översikt

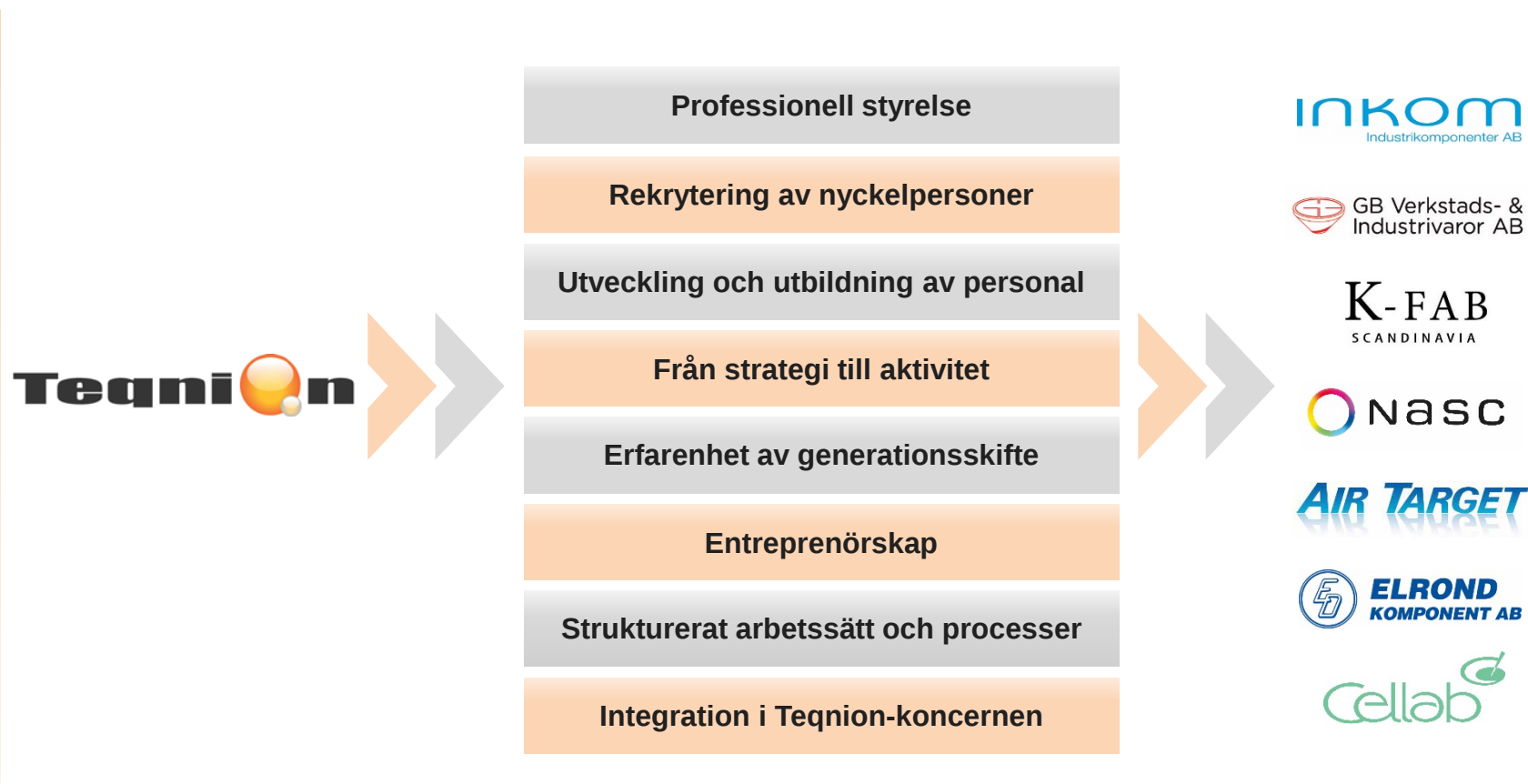
*Koncernen expanderar  
kontinuerligt och får därmed en  
större geografisk och industriell  
spridning, samtidigt som  
bolagsgruppens samlade  
kunskapsbas och erfarenhet växer.*



# Värdeskapande process i dotterbolagen

Aktivt förbättringsarbete

*Teqnion har en strukturerad process för att integrera dotterbolagen i koncernen och implementera positiva förändringar i bolagen.*

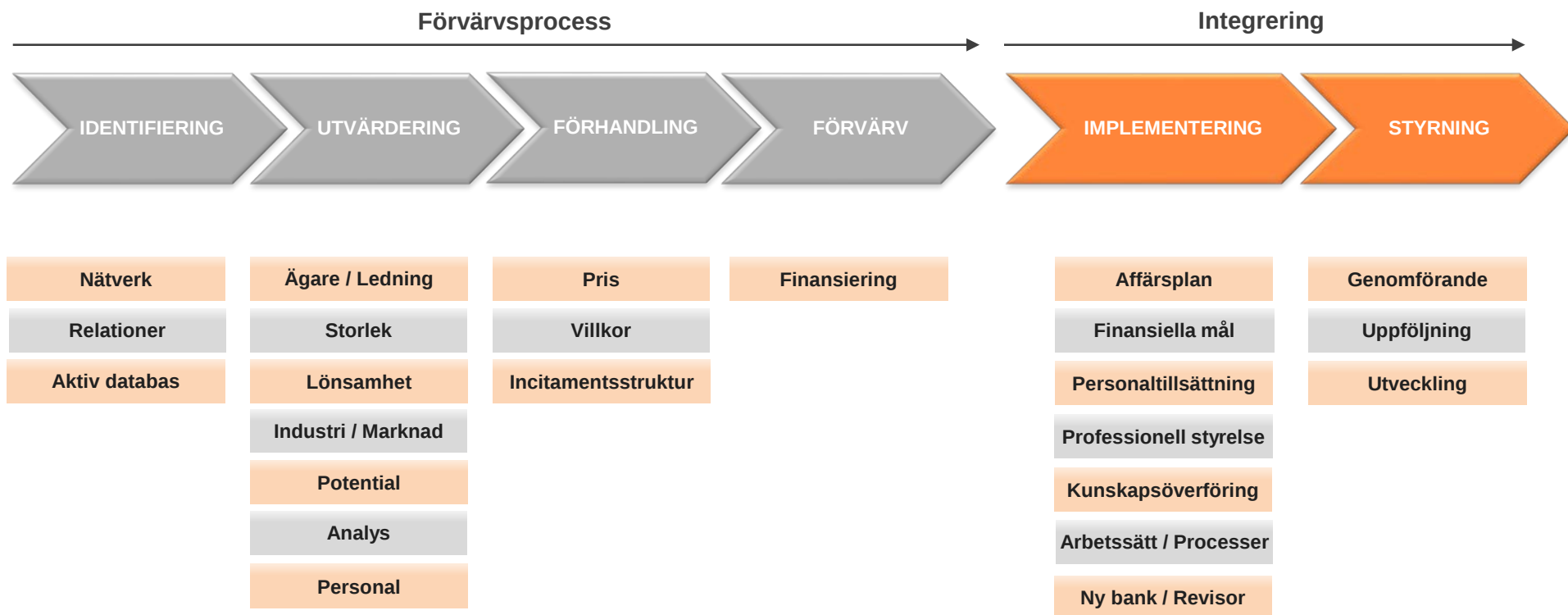


# En strukturerad förvärvsprocess

*Förmåga att hitta unika verksamheter*

*Ingjuter mod och vilja hos säljaren att lämna över ett livsverk*

*Genuina relationer som sträcker sig långt efter tillträde*



# Attraktiva förvärv i närtid och framöver

Lönsamma bolag med ytterligare potential

*Teqnion har en lång lista med potentiella förvärv som uppdateras och följs upp kontinuerligt.*

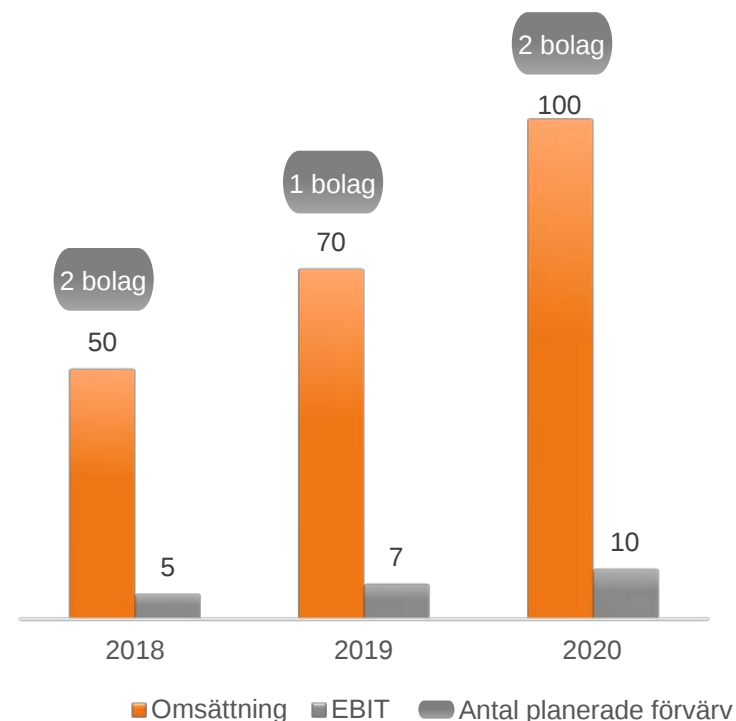
*Teqnion har identifierat ett antal intressanta förvärv att genomföra inom närtid och har målsättning att genomföra ett flertal förvärv under 2018-2020.*

*Till höger listas två potentiella förvärv där förhandlingar pågår, samt en indikativ storleksordning på planerade förvärv under 2018-2020.*

## Potentiella förvärv under förhandling

|                               | Förvärvskandidat 1                                                                                             | Förvärvskandidat 2                                                                                    |
|-------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Förvärvsbelopp</b>         | ~ 20-22 MSEK                                                                                                   | ~ 20-25 MSEK                                                                                          |
| <b>Omsättning</b>             | ~ 22 MSEK                                                                                                      | ~ 54 MSEK                                                                                             |
| <b>Nettomarginal</b>          | ~ 7%                                                                                                           | ~ 11%                                                                                                 |
| <b>Verksamhet</b>             | Laboratorieutrustning, höghastighetstester                                                                     | Tung industri                                                                                         |
| <b>Förbättrings-potential</b> | Fortsatt tillväxt. Generationsskifte och rekrytering av ny VD.                                                 | Automatisering av tillverkningsprocessen för ökad kapacitet. Skalbar tillväxt med stabila marginaler. |
| <b>Teqnions mervärde</b>      | Erfarenhet av entreprenörskap och strategiskt tillväxtarbete samt rekrytering av nyckelpersoner genom nätverk. | Professionell erfaren styrelse och utveckling av ny affärs- och investeringsplan.                     |

## Planerade förvärv 2018-2020 (MSEK)



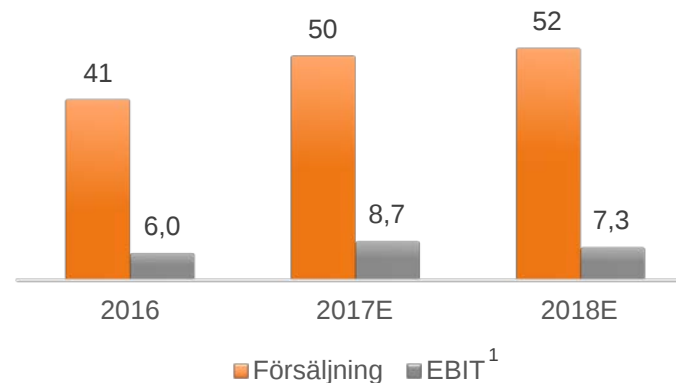
# Industrikomponenter - INKOM

Världsledande komponenter till krävande industrikunder

## Kort om bolaget

- **Grundat:** 1967 i Stockholm
- **Förvärvat:** 2006
- **Sektor:** Industri
- **Produkter:** Elektromekaniska- och elektroniska komponenter för krävande industriapplikationer, rolling stock och säkerhetssystem
- **Antal anställda:** 9
- **Geografiskt fokus:** Norden - övervägande försäljning i Sverige
- **Typ av bolag:** Agenturförsäljning inom industri och transport
- **Konkurrenter:** Stigab AB, Milleteknik AB, Pulsteknik AB

## Finansiell översikt (MSEK)



## Verksamhet

|                   |                                                                                                                                                                                                          |
|-------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| STRATEGI          | <ul style="list-style-type: none"><li>• Agenturverksamhet inom industriapplikationer</li><li>• Marknadskännedom inom smala tekniska nischer</li><li>• Goda relationer med ledande leverantörer</li></ul> |
| MARKNADS-POSITION | <ul style="list-style-type: none"><li>• Varierande beroende på industrin</li><li>• Ledande inom flera av de nischer där vi verkar</li><li>• Kraftigt växande inom tåg och säkerhet</li></ul>             |
| HÄNDELSER 2017    | <ul style="list-style-type: none"><li>• God omsättningstillväxt</li><li>• Förbättrade marginaler på stora projekt</li><li>• Utökad säljorganisation</li></ul>                                            |
| AFFÄRSPLAN 2018   | <ul style="list-style-type: none"><li>• Fortsatt tillväxt inom samtliga kundsegment</li><li>• Rekrytering av 1-2 personer</li><li>• Enskild stor affär pressar marginalen något</li></ul>                |

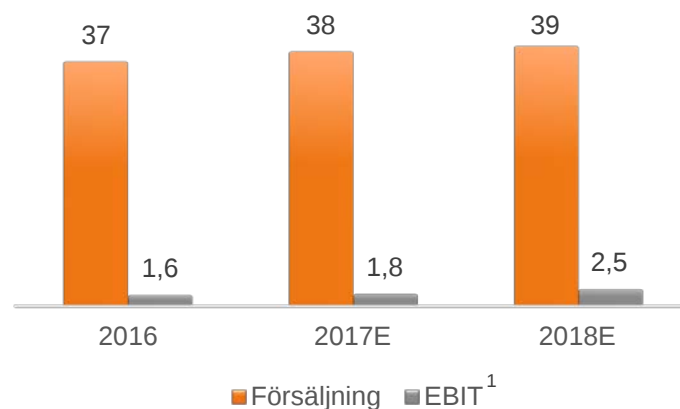
# GB Verkstads- och Industrivaror

Ett komplett industrisortiment – kundanpassande lösningar och leveranser

## Kort om bolaget

- **Grundat:** 1981 i Sundsvall
- **Förvärvat:** 2014
- **Sektor:** Industri
- **Produkter:** Fästelement, lyftredskap, hydraulkomponenter, rullningslager
- **Antal anställda:** 15
- **Geografiskt fokus:** Sverige - Norrlandskusten
- **Typ av bolag:** Industrigrossist med kundspecifika anpassningar
- **Konkurrenter:** Ahlsell AB, Würth AG, Bufab AB

## Finansiell översikt (MSEK)



## Verksamhet

### STRATEGI

- Brett urval av industriprodukter från eget lager
- Kundanpassade leveranser av montagekit GB+
- Närhet och flexibilitet i kunderbudandet

### MARKNADS- POSITION

- Ingen konkurrens på servicesidan GB+
- Ännu liten inom hydraulslangstillverkning
- Mycket gott rykte på lokala marknaden

### HÄNDELSER 2017

- Ny VD med lokal industrierfarenhet
- Uppskalad hydraulslangsproduktion
- Marginalförbättrande åtgärder

### AFFÄRSPLAN 2018

- Skalbart på nuvarande kostnadsmassa
- Fler kunder inom GB+
- Ytterligare satsning på hydraulslangstillverkning

# K-FAB Scandinavia

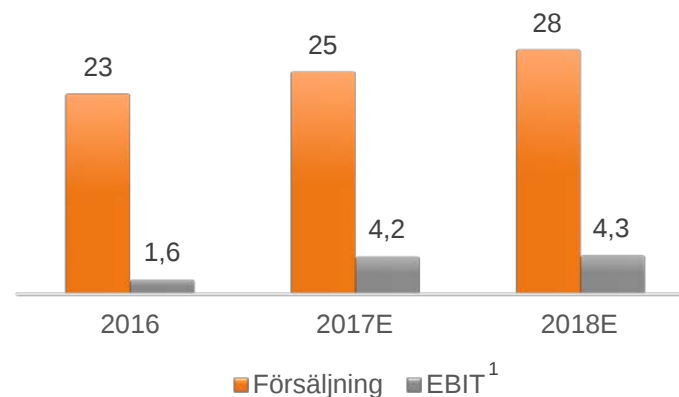
Belysning med Skandinavisk stil och design

K-FAB  
SCANDINAVIA

## Kort om bolaget

- **Grundat:** 2002 i Sundsvall
- **Förvärvat:** 2015
- **Sektor:** Belysning
- **Produkter:** Lampdesign. Belysning och inredning för hemmiljö
- **Antal anställda:** 13
- **Geografiskt fokus:** Internationellt - störst försäljning i Norden
- **Typ av bolag:** Förser varuhus och varuhuskedjor med designade lampor
- **Konkurrenter:** Watt & Veke AB, Markslöjd AB, By Rydén AB

## Finansiell översikt (MSEK)



## Verksamhet



# Narva Scandinavia - NASC

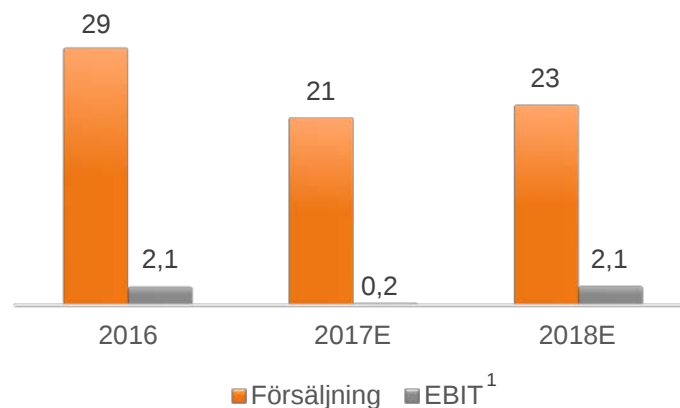
Alla dina ljuskällor – Allmänbelysning



## Kort om bolaget

- **Grundat:** 1991 i Stockholm
- **Förvärvat:** 2012
- **Sektor:** Belysning
- **Produkter:** Ljuskällor för allmänbelysning och professionella applikationer
- **Antal anställda:** 6
- **Geografiskt fokus:** Norden - övervägande försäljning i Sverige
- **Typ av bolag:** Eget varumärke samt viss agenturverksamhet
- **Konkurrenter:** Philips AB, Osram AB, Star Trading AB

## Finansiell översikt (MSEK)



## Verksamhet

|                   |                                                                                                                                                                                                  |
|-------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| STRATEGI          | <ul style="list-style-type: none"><li>• Belysningsteknik till smala applikationer</li><li>• Snabba och kundanpassade leveranser</li><li>• Anpassningsbart produktsortiment</li></ul>             |
| MARKNADS-POSITION | <ul style="list-style-type: none"><li>• Estimerat 5% av proffsmarknaden</li><li>• Svenska marknaden är värd över 1 miljard kr</li><li>• Bolaget är känd leverantör till elgrossisterna</li></ul> |
| HÄNDELSER 2017    | <ul style="list-style-type: none"><li>• Stor konkurrens inom standardsortimentet</li><li>• Ny profil - leverantör av nischade ljuskällor</li><li>• Genomfört kostnadsbesparingar</li></ul>       |
| AFFÄRSPLAN 2018   | <ul style="list-style-type: none"><li>• Utveckling av sortiment - nischade produkter</li><li>• Ta marknadsandelar på proffsmarknaden</li><li>• Rekrytering av nya säljresurser</li></ul>         |

# Air Target Sweden

## Akustiska målindikeringsystem

När Air Target förvärvades 2015 räknade man med omstrukturings- och utvecklingskostnader för att bygga en ny organisation med moderna produkter. Dessa kostnader reflekterades i den låga köpeskillingen.

Bolaget har under 2016-2017 medvetet tagit dessa kostnader för att utveckla bolaget. Under denna period har försäljning och bruttomarginaler varit stabila.

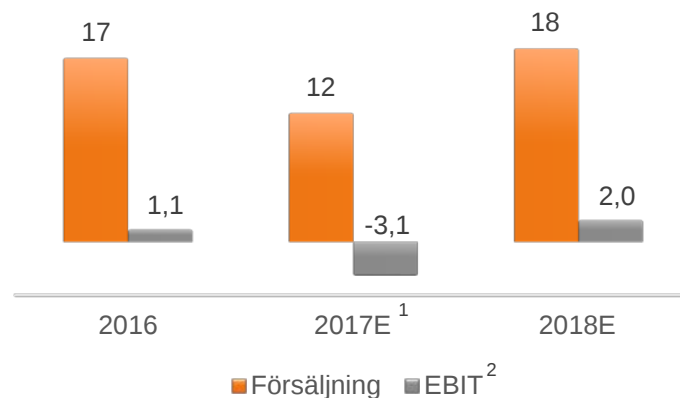
Omstruktureringen beräknas ge positiva resultat från 2018 och framåt. Bolaget planerar att försätta att investera i produktutveckling under 2018 för att bygga en skalbar verksamhet.



### Kort om bolaget

- **Grundat:** 1956 i Stockholm
- **Förvärvat:** 2015
- **Sektor:** Försvar
- **Produkter:** Akustiska system för övnings-skjutning mot luft- och markmål
- **Antal anställda:** 5
- **Geografiskt fokus:** Internationell
- **Typ av bolag:** Produktbolag med försvarsmakter som slutanvändare
- **Konkurrenter:** Secapem SA (konkurrent akustisk målindikering)

### Finansiell översikt (MSEK)



### Verksamhet



# Elrond Komponent

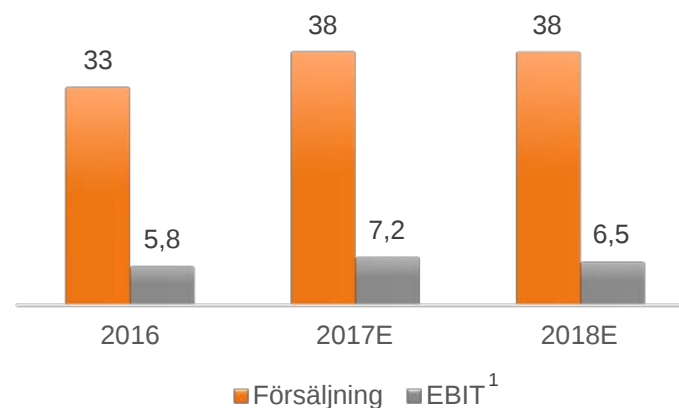
Produkter för säker elmiljö



## Kort om bolaget

- **Grundat:** 1965 i Stockholm
- **Förvärvat:** 2008
- **Sektor:** Elsäkerhet
- **Produkter:** Överspänningsskydd, UPS/avbrottsfri kraft, potentialutjämning och åskskydd, strömförsörjning och DC-system
- **Antal anställda:** 7
- **Geografiskt fokus:** Norden - övervägande försäljning i Sverige
- **Typ av bolag:** Eget varumärke samt agenturverksamhet
- **Konkurrenter:** Eaton Power Quality AB, Obo Bettermann GmbH & Co. KG, Eurotech AB

## Finansiell översikt (MSEK)



## Verksamhet

### STRATEGI

- Kompletta lösningar för säker el-miljö
- Tidigt engagemang i utvecklings- byggprojekt
- Utbildning för installatörer

### MARKNADS- POSITION

- Marknadsledande på överspänningsskydd
- Unik ställning inom åskledarsystem.
- Hård konkurrens inom avbrottsfri kraft (UPS)

### HÄNDELSER 2017

- Stark tillväxt och förbättrade marginaler
- Stärkt position inom avbrottsfri kraft
- Nytt samarbetsavtal med huvudleverantör

### AFFÄRSPLAN 2018

- Ökad försäljning av servicekontrakt UPS
- Rekrytera ytterligare säljresurs
- Riktad försäljning mot OEM-kunder

# Cellab Nordia

## Laboratorieutrustning – Histologi och Cytologi



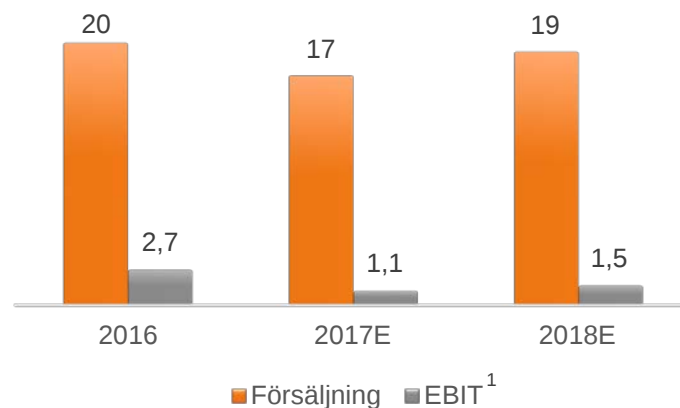
När Cellab förvärvades 2017 räknade man med omstruktureringskostnader för att bygga en ny organisation. Dessa kostnader kommer att belasta bolaget även under halva 2018.



### Kort om bolaget

- **Grundat:** 2006 i Stockholm
- **Förvärvat:** 2017
- **Sektor:** Medicinteknik
- **Produkter:** Patologiska instrument inom histologi och cytologi
- **Antal anställda:** 7
- **Geografiskt fokus:** Sverige
- **Typ av bolag:** Agenturverksamhet till svenska sjukhus och laboratorier
- **Konkurrenter:** HistoLab Products AB, TrioLab AB

### Finansiell översikt (MSEK)



### Verksamhet

|                   |                                                                                                                                                                                                 |
|-------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| STRATEGI          | <ul style="list-style-type: none"><li>• Representerar världsledande tillverkare</li><li>• Erbjuder installation och utbildning</li><li>• Avhjälpande och återkommande service</li></ul>         |
| MARKNADS-POSITION | <ul style="list-style-type: none"><li>• 85% av marknaden inom histologiberedning</li><li>• Stabila marknadsandelar trots ökad konkurrens</li><li>• Ledande på service och kundsupport</li></ul> |
| HÄNDELSER 2017    | <ul style="list-style-type: none"><li>• Anställt en ny applikationsspecialist</li><li>• Initierat ett positivt skifte i ledningen</li><li>• Kontakter med nya leverantörer</li></ul>            |
| AFFÄRSPLAN 2018   | <ul style="list-style-type: none"><li>• Bredda produktutbudet</li><li>• Införa förbrukningsmaterial i erbjudandet</li><li>• Potentiellt kompletteringsförvärv</li></ul>                         |

# Ägarstruktur

Tabellen motsvarar Tegnions nuvarande aktieägare med ett innehav på totalt 5 555 555 aktier.

| Ägare                              | Roll i koncernen                                       | Ägarandel (%) |
|------------------------------------|--------------------------------------------------------|---------------|
| Vixar AB <sup>1</sup>              | -                                                      | 53,57%        |
| Erik Surén                         | VD Industrikomponenter AB, Styrelseledarmot Tegnion AB | 10,44%        |
| Jonas Häggqvist                    | Grundare och styrelseledarmot Tegnion AB               | 8,49%         |
| Johan Steene                       | VD Tegnion AB                                          | 8,34%         |
| Ingegerd Häggqvist                 | -                                                      | 6,99%         |
| Rockefeller Invest AB <sup>2</sup> | -                                                      | 5,12%         |
| Kent Söderberg                     | Tidigare VD i Industrikomponenter AB                   | 3,68%         |
| Jan Häggqvist                      | -                                                      | 2,34%         |
| Stefan Bengtsson                   | Marknadschef Elrond Komponent AB                       | 0,50%         |
| Mikael Rockhammar                  | VD Elrond Komponent AB                                 | 0,45%         |
| Maria Johansson                    | Ekonomichef Tegnion AB                                 | 0,06%         |
| <b>Total</b>                       |                                                        | <b>100%</b>   |

# Teqnions ledning

Djup och relevant branschkunskap

## **Johan Steene, CEO** (Sedan juni 2009)

Födelseår: 1973

Utbildning: Civilingenjör Maskin KTH

Yrkeslivserfarenhet:

- COO; Teqnion AB
- Business Development Manager; EssNet Interactive AB
- Byrådirektör; Arbetsmiljöverket

Andra pågående uppdrag:

- Styrelseledamot; Teqnion AB
- Styrelseordförande i Teqnion ABs samtliga dotterbolag

## **Mona Klein, COO** (Tillträder i mars 2018)

Födelseår: 1973

Utbildning: Civilingenjör Kemi LTH

Yrkeslivserfarenhet:

- Projektkontorschef, Konstruktionschef; Alfa Laval Tumba AB
- Global inköpschef, Projektledning, R&D; Gambro AB
- Strategiskt inköp, Projektledning; Pergo AB

Andra pågående uppdrag: Inga

## **Maria Johansson, CFO** (Sedan januari 2011)

Födelseår: 1976

Utbildning: Ekonomikurser, Diplomerad Controller

Yrkeslivserfarenhet:

- Ekonomiansvarig Storebro Energy Systems
- Diverse ekonomitjänster

Andra pågående uppdrag: Inga

# Teqnions styrelse

Kompletterande erfarenhet av både mindre och större organisationer

*Styrelsen består av ledamöter med lång erfarenhet av bolagsaffärer, produkt och tjänstebolag och försäljning av industriförnödenheter och deltar aktivt i det strategiska arbetet i koncernen.*

*Ett arbete har initierats för att identifiera en lämplig extern styrelseordförande.*

## **Per Berggren, Styrelseordförande**

Födelseår: 1968

Utbildning: Civilekonom Stockholms Universitet

Yrkeslivserfarenhet:

- Ekonomichef, VD X-Change in Sweden AB
- VD Vixar AB

Andra pågående uppdrag:

- Styrelseordförande AlphaCE Coaching AB, Pricka AB
- Styrelseledamot Cedergruppen AB, Elrond Komponent AB, Industrikomponenter AB, Cellab Nordia AB, Kunskapccompaniet Ankaret AB, Vixar AB

## **Carl-Johan Ahlström, Styrelseledamot**

Födelseår: 1969

Utbildning: Ekonomi och marknadsföring i Genève

Yrkeslivserfarenhet:

- Grundare, Styrelseordförande X-Change in Sweden AB
- Grundare Travelflow AB, Wallit AB, SportCamp AB, Cedergruppen AB, Eco2 Energy Europe AB, Pricka AB m.fl.

Andra pågående uppdrag:

- Medgrundare, styrelseordförande Vixar AB
- Styrelseledamot AlphaCE Coaching AB, Pricka AB, Cedergruppen AB, Kunskapccompaniet Ankaret AB, Tripod Energy AB

## **Jonas Häggqvist, Styrelseledamot**

Födelseår: 1973

Utbildning: Teknologie Magister, Energiteknik

Yrkeslivserfarenhet:

- Grundare, VD Teqnion AB
- Grundare, VD Eco2 Energy Europe AB
- Affärsområdeschef, Country Manager Adven Sweden AB

Andra pågående uppdrag: Inga

## **Anna-Karin Karlsson, Styrelseledamot**

Födelseår: 1973

Utbildning: Maskiningenjör KTH, 120 hp

Yrkeslivserfarenhet:

- Konstruktör, Teknisk Produktansvarig, Chef Produktvård. Utvecklingschef, Programch, Alfa Laval AB
- Utvecklings-, produktionschef Northcone AB

Andra pågående uppdrag: Inga

## **Johan Steene, Styrelseledamot**

Se föregående sida

## **Erik Surén, Styrelseledamot**

Se nästa sida

# Dotterbolagens ledning

*Dotterbolagsgruppen drivs på ett kostnadseffektivt sätt av ett erfaret och dedikerat team.*

## **Niklas Eriksson, VD GB Verkstads- och Industrivaror AB**

Födelseår: 1981

Utbildning: Ekonomie Magister

Yrkeslivserfarenhet:

- Projektinköpare, Inköpschef Kubikenborg Aluminium AB

Andra pågående uppdrag: Inga

## **Patrik Forsell, VD Narva Scandinavia AB**

Födelseår: 1968

Utbildning: El-tele teknisk, Sälj- och ledarskap

Yrkeslivserfarenhet:

- Distriksansvarig MP bolagen
- Teamleader, Försäljningschef Osram

Andra pågående uppdrag: Inga

## **Navid Khosravi, VD Cellab Nordia AB**

Födelseår: 1978

Utbildning: BSc Electronic, Industrial Mgmt, MSc Logistics

Yrkeslivserfarenhet:

- Lean Leader, Logistic Manager GE Healthcare
- CEO TQ Sweden

Andra pågående uppdrag: Inga

## **Martin Normark, VD Air Target Sweden AB**

Födelseår: 1973

Utbildning: Yrkesofficer, Civilingenjör

Yrkeslivserfarenhet:

- Fabrikschef Sectra Medical systems
- VP Operations Reformtech Heating Technologies

Andra pågående uppdrag: Inga

## **Mikael Rockhammar, VD Elrond Komponent AB**

Födelseår: 1971

Utbildning: Elektroingenjör, Företagsekonomi

Yrkeslivserfarenhet:

- Styrelseuppdrag Nordic Growth Market m.fl.

Andra pågående uppdrag:

- Styrelseledamot Hammarudden Finans AB, Rockfellow Invest AB, Narva Scandinavia AB, Vredet Estate AB, Industrikomponenter AB
- Suppleant Teqnion AB, Storebro Systems AB

## **Helene Romby, VD K-FAB Sverige AB**

Födelseår: 1966

Utbildning: Produktutformning

Yrkeslivserfarenhet:

- Produktionsansvarig Ewa I Walla AB
- Inköpare Indiska Magasinet

Andra pågående uppdrag: Inga

## **Erik Surén, VD Industrikomponenter AB**

Födelseår: 1971

Utbildning: Ekonomi/Marknadsföring/Försäljning 60 hp

Yrkeslivserfarenhet:

- Regional Sales Manager SanDisk Corporation
- Vice VD Teqnion AB

Andra pågående uppdrag:

- Styrelseledamot Teqnion AB, Air Target Sweden AB, GB Verkstad & Industrivaror AB, Elrond Komponent AB, Cellab Nordia AB, K-FAB Sverige AB

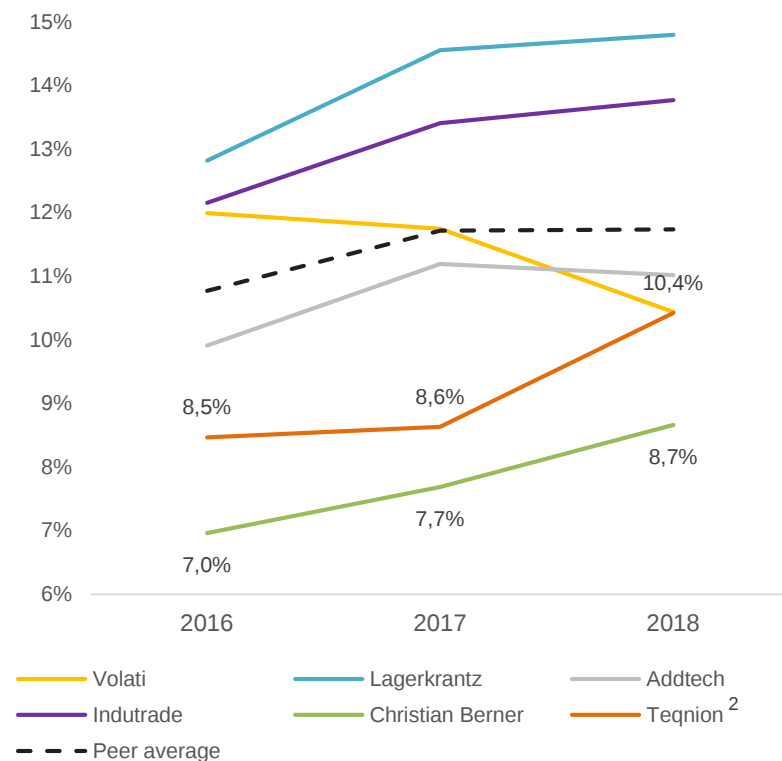
## 2. Prissättningsunderlag



# Jämförelse med noterade bolag i sektorn

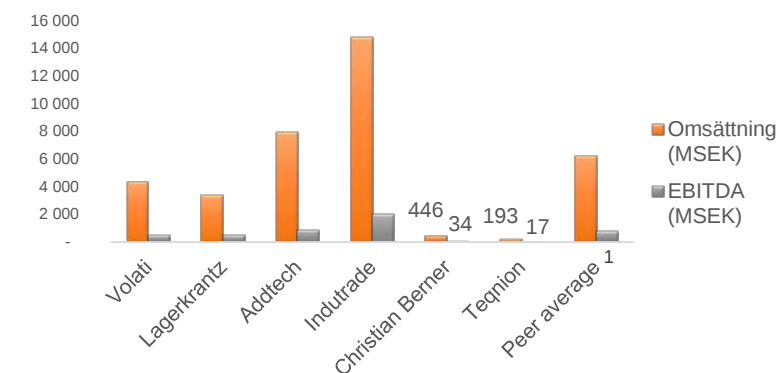
*Teqnion växer procentuellt snabbare än andra bolag i sektorn och har stor potential i framtida förvärv och förbättrade marginaler.*

## EBITDA-marginal 2016-2018E

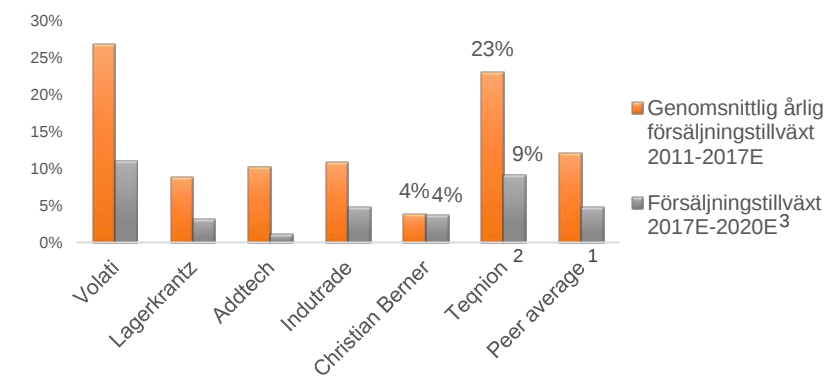


Källa: Bloomberg, 6 december 2017

## Omsättning och EBITDA 2017E



## Årlig tillväxt 2017E-2020E



# Värdering av noterade bolag i sektorn

6 december 2017

|                  | Market Cap<br>(MSEK) | EV/EBITDA<br>2017E (x) | EV/EBITDA<br>2018E (x) | EV/EBIT<br>2017E (x) | EV/EBIT<br>2018E (x) | P/E<br>2017E (x) | P/E<br>2018E (x) |
|------------------|----------------------|------------------------|------------------------|----------------------|----------------------|------------------|------------------|
| Volati           | 5 106                | 12.9                   | 11.1                   | 16.8                 | 14.4                 | 20.4             | 18.0             |
| Lagercrantz      | 5 423                | 10.8                   | 9.8                    | 13.6                 | 12.1                 | 17.5             | 15.3             |
| Addtech          | 12 855               | 15.8                   | 15.1                   | 19.6                 | 18.5                 | 21.6             | 20.1             |
| Indutrade        | 26 636               | 15.3                   | 13.8                   | 19.7                 | 17.5                 | 20.8             | 18.4             |
| Christian Berner | 336                  | 8.6                    | 7.3                    | 9.9                  | 8.6                  | 17.9             | 12.4             |
| <b>Min</b>       | <b>336</b>           | <b>8.6</b>             | <b>7.3</b>             | <b>9.9</b>           | <b>8.6</b>           | <b>17.5</b>      | <b>12.4</b>      |
| <b>Medel</b>     | <b>10 880</b>        | <b>12.7</b>            | <b>11.4</b>            | <b>15.9</b>          | <b>14.2</b>          | <b>19.6</b>      | <b>16.9</b>      |
| <b>Max</b>       | <b>26 636</b>        | <b>15.8</b>            | <b>15.1</b>            | <b>19.7</b>          | <b>18.5</b>          | <b>21.6</b>      | <b>20.1</b>      |

Källa: Bloomberg, 6 december 2017

### 3. Transaktionen



# Motiv till nyemissionen

Finansiera framtida förvärv och främja fortsatt tillväxt

- Teqnion har som målsättning att genom tillgång till den publika kapitalmarknaden fortsätta sin strategi med accelererad tillväxt genom förvärv
- Teqnion har för närvarande diskussioner med flera intressanta förvärvskandidater
- För att stärka och bredda investerarbasen inför en listning på en marknadsplats under 2018 och för att finansiera förvärv i närtid avser Teqnion i detta skede ta in ca 20 MSEK genom förestående nyemission
- Teqnion vänder sig därför i denna finansieringsrunda till ett fåtal utvalda kvalificerade och långsiktiga investerare
- Bolaget avser att ta in ytterligare kapital i samband med en planerad listning på en marknadsplats under 2018 och investerare i denna finansieringsrunda förväntas därför även delta i kommande nyemission under 2018 i samband med listning

# Investment case

- Möjlighet att investera i en snabbt växande onoterad industrihandelskoncern
- Exponering mot en stabil och mogen sektor
- Specialiserad industrihandelskoncern med kontinuerliga förbättringsåtgärder i dotterbolagen
- Bevisad affärsmodell som används av större framgångsrika bolag
- En kombination av skalbar organisk tillväxt och accelererad tillväxt genom förvärv
- Ledning med lång erfarenhet från branschen
- Planerad listning på marknadsplats under 2018

# Kontaktinformation



**Johan Steene**  
*CEO*

Tel +46 (0)73-333 57 33  
Johan.steene@tegnion.se

**Maria Johansson**  
*CFO*

Tel +46 (0)70-595 76 86  
maria.johansson@tegnion.se



**Finansiell rådgivare**

**Richard Goldman**  
*Corporate Finance*

Tel +46 (0)76-184 11 11  
richard.goldman@redeye.se

**Erik Kramming**  
*Corporate Broking*

Tel +46 (0)70-917 22 36  
erik.kramming@redeye.se

**Johan Rosberg**  
*Corporate Finance*

Tel +46 (0)72-333 38 24  
johan.rosberg@redeye.se

**Marika Eskilsson**  
*Corporate Finance*

Tel +46 (0)73-539 30 06  
marika.eskilsson@redeye.se



**Legal rådgivare**

**Niklas Larsson**  
*Advokat/Partner*

Tel +46 (0)70-950 72 62  
niklas.larsson@wistrand.se

**Lars Hasp**  
*Advokat/Partner*

Tel +46 (0)70-950 72 50  
lars.hasp@wistrand.se