



## Private Placement

---

Januari 2018

# Introduktion till VD Johan Steene

Grundare och VD för Teqnon AB sedan 2009

*Grundade Teqnon 2006  
tillsammans med Jonas Häggqvist  
med stöd av huvudägare.  
VD sedan 2009.*

*44år gift med två barn.  
Bor på Södermalm.*

*Hobby - Ultramaratonlöpare:*

<i>6 dagars</i>	<i>870 915 m</i>
<i>48 timmars</i>	<i>384 936 m</i>
<i>24 timmars</i>	<i>266 515 m</i>

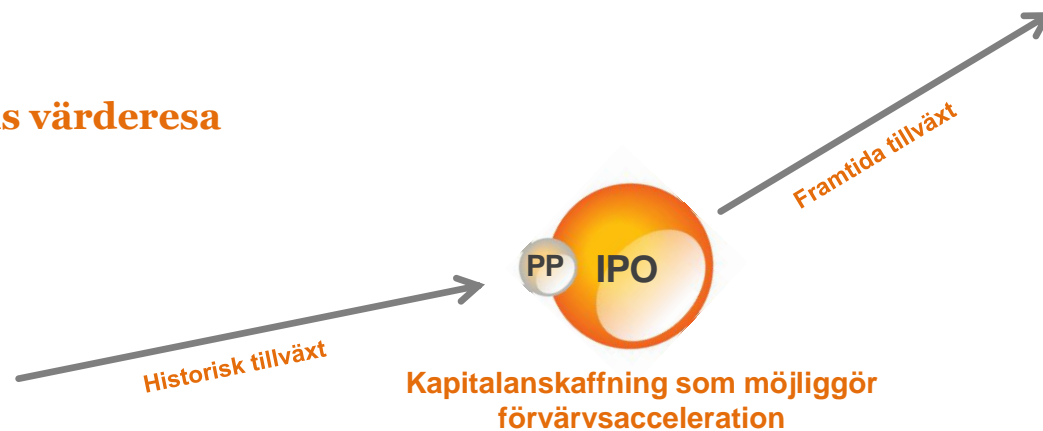


# Introduktion till Teqniön

## Private Placement

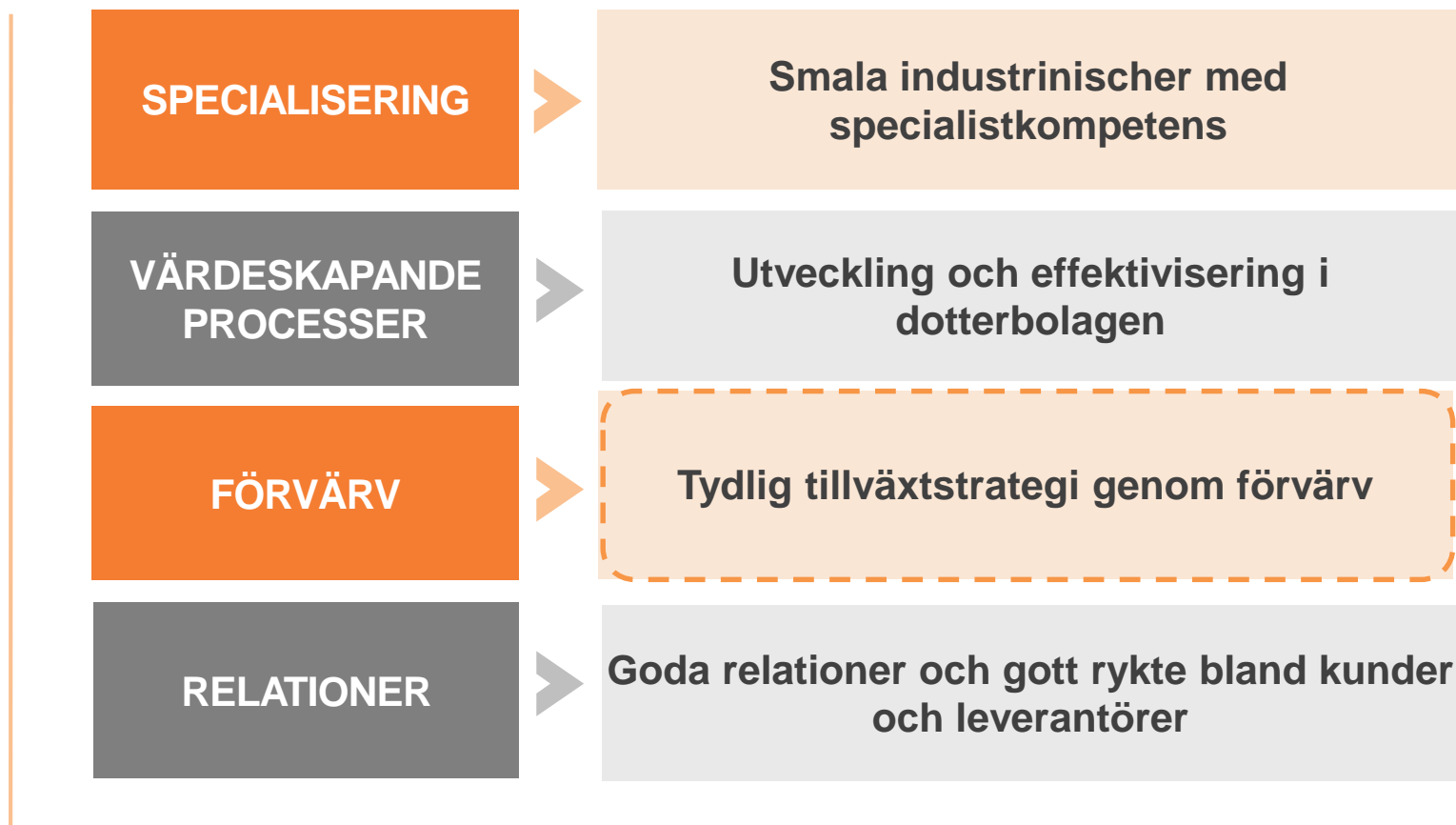
- Teqniön AB är en svensk industrihandelskoncern grundad 2006
- 7 dotterbolag med god tillväxtpotential
- Bred pipeline med intressanta förvärvskandidater
- Teqniön genomför nu en kapitalanskaffning i syfte att stärka och bredda investerarsbasen inför en listning på en marknadsplats under 2018
- Genom tillgång till den publika kapitalmarknaden vill Teqniön accelerera sin tillväxt genom kontinuerliga förvärv av välskötta bolag

### Teqniöns värderesa



# Teqniön

Strategi



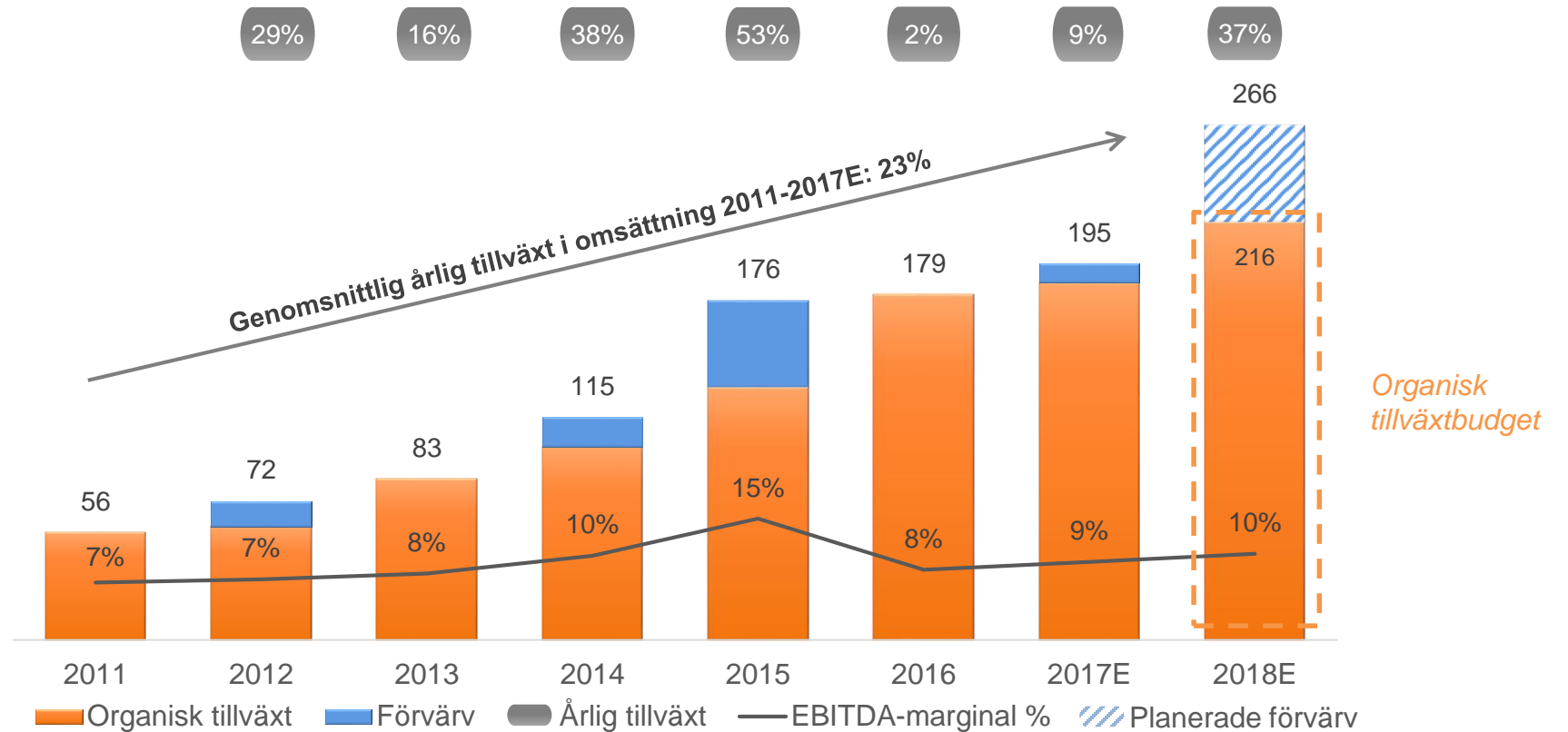
# Finansiell översikt (1/2)

Hög tillväxt och stabila marginaler

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

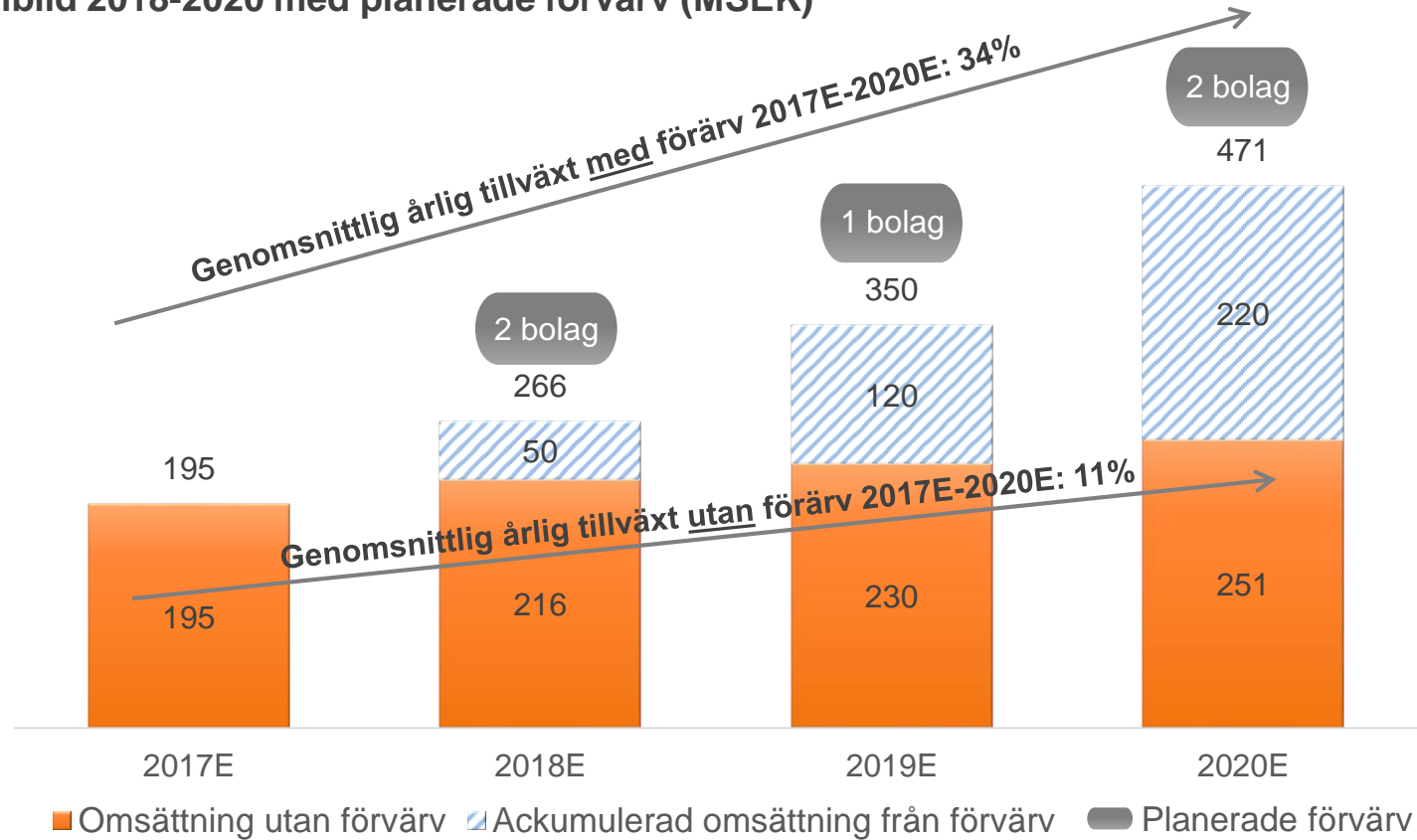
Efter Private Placement och IPO planeras för en ökad förvärvstakt.

Finansiell översikt 2011-2018E (MSEK)



# Finansiell översikt (2/2)

Målbild 2018-2020 med planerade förvärv (MSEK)



# Konkurrensfördelar i dotterbolagen

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

- Utvalda nischområden med något unikt
- Lokal marknadskännedom och applikationskunskap
- Långa relationer med leverantörer och kunder
- Glad kvalificerad försäljningspersonal
- Strukturerat tillvägagångssätt
- Samlad erfarenhet

# Vision i dotterbolagen

Vår syn på existensberättigande

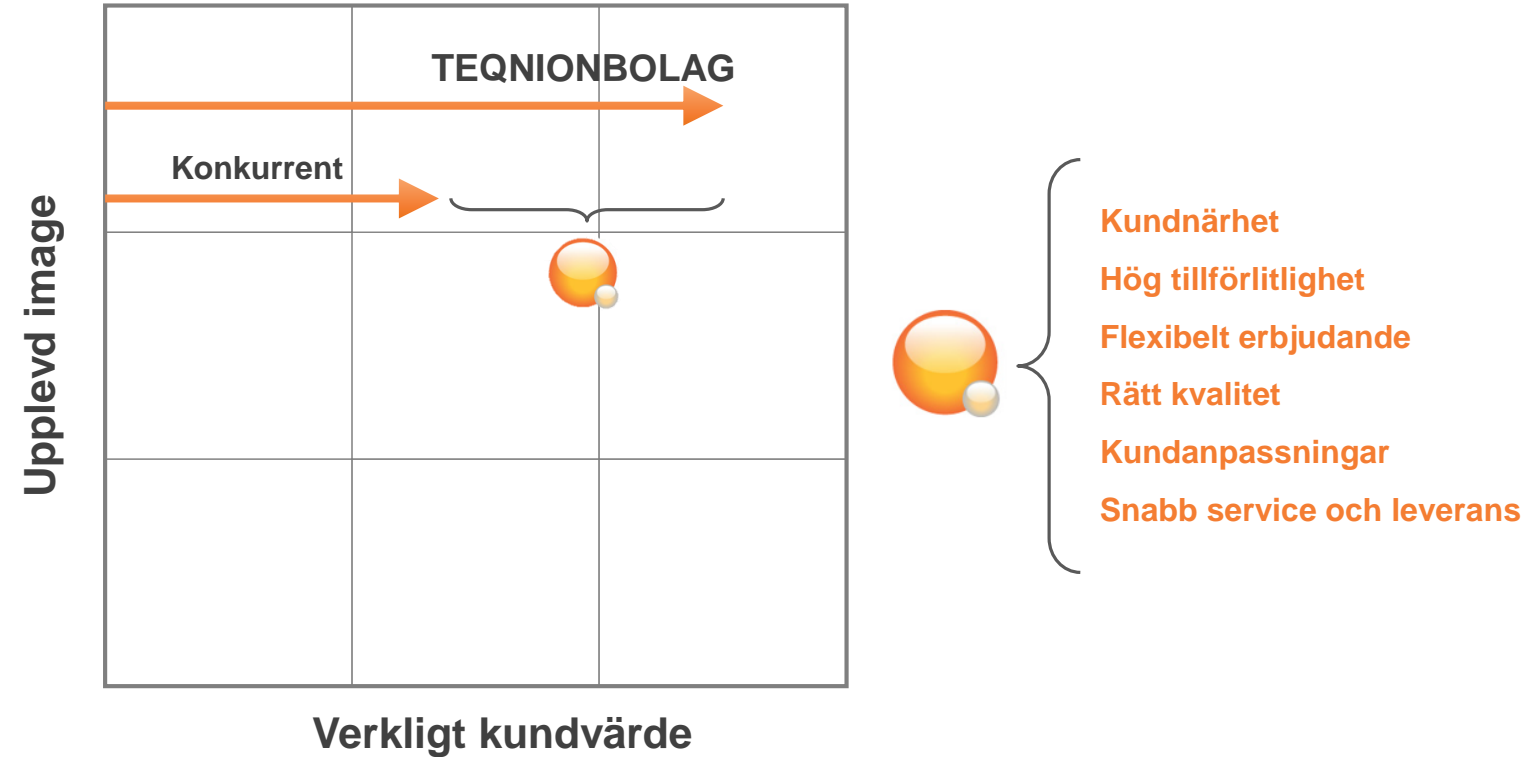
*Nischat erbjudande*

*Ledande produkter*

*Anpassade lösningar*

*Lyhördhet*

*Inställning*





# Översikt av dotterbolagen

Lönsamma bolag med ytterligare potential

*Teqniions 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>
 Inkom Industrikomponenter AB	Elektromekaniska komponenter	2006	100%	50	8,7
 GB Verkstads- & Industrivaror AB	Industrigrossist med skräddarsydda leveranser	2014	100%	38	1,8
 K-FAB SCANDINAVIA	Heminredning och belysning	2015	91%	25	4,2
 NASC	Ljuskällor och LED-system	2012	91%	21	0,2
 AIR TARGET	Målindikering/Militär övningsutrustning	2015	100%	12	-3,1
 ELROND KOMPLEMENT AB	Elsäkerhet/Åskskydd	2008	100%	38	7,2
 Cellab	Instrument patologi, Sjukhus- /Labutrustning	2017	100%	17	1,1

# Industrikomponenter – INKOM (1/2)

Världsledande komponenter till krävande industrikunder

*Tillhandahåller världsledande komponenter till krävande industrikunder genom att marknadsföra ett brett sortiment av industrikomponenter speciellt inriktat mot elektromekaniska och elektriska produkter från nordeuropeiska tillverkare.*

*Inkom erbjuder djup kunskap, heltäckande service och kompletta lösningar inom smala nischer.*



## 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
- **Kunder:** Bombardier Transportation, Icomera, Consilium Marine & Safety
- **Konkurrenter:** Stigab AB, Milleteknik AB, Pulsteknik AB

# Industrikomponenter – INKOM (2/2)

Världsledande komponenter till krävande industrikunder

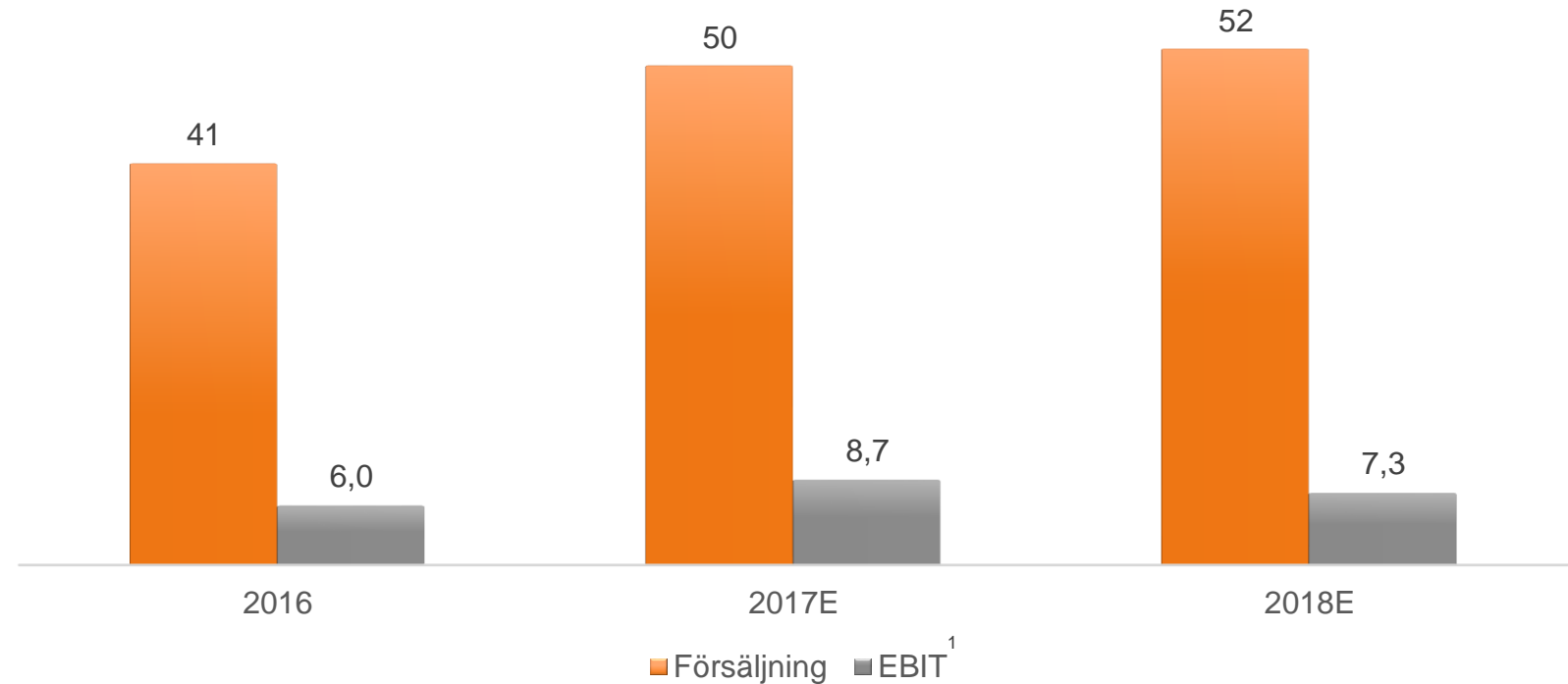
*Inkom har kontinuerligt visat på god omsättningstillväxt och förbättrade marginaler.*

*Under 2018 förväntas tillväxt inom samtliga kundsegment.*

*En stor enskild affär pressar tillfälligt marginalen.*

*Kostnaderna ökar då bolaget genomför en rekrytering av 1-2 personer.*

## Finansiell översikt (MSEK)



# GB Verkstads- och Industrivaror (1/2)

Ett komplett industrisortiment – kundanpassande lösningar och leveranser

*Erbjuder ett komplett industrisortiment med ett mycket brett urval av fästelement, svetsutrustningar, lyftredskap, lager, ventiler, hydraulslang och verktyg från eget lager.*

*Levererar högkvalitativa produkter enligt kundens särskilda önskemål (GB+).*

*Kundanpassade montagekit.*



## 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
- **Kunder:** Valmet, Sund Birsta, SCA
- **Konkurrenter:** Ahlsell AB, Würth AG, Bufab AB

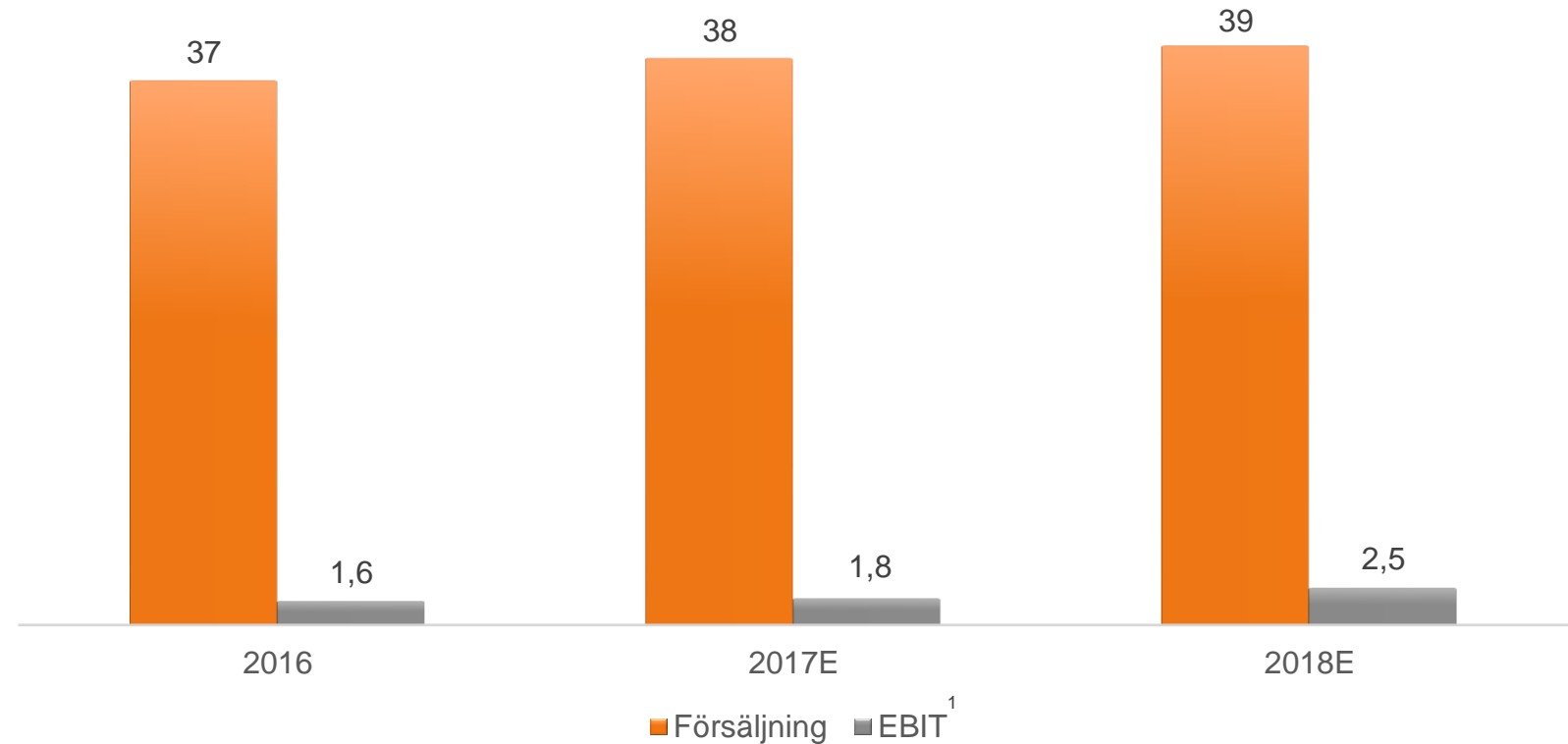
# GB Verkstads- och Industrivaror (2/2)

Ett komplett industrisortiment – kundanpassande lösningar och leveranser

*GB redovisar en stabil tillväxt.*

*Under 2018 förväntas skalbar försäljning på nuvarande kostnadsmassa, fler kunder som ser fördelar med GB+ samt en större satsning på hydraulslangtillverkning.*

## Finansiell översikt (MSEK)



# K-FAB (1/2)

Belysning med Skandinavisk stil och design

*K-FAB är en kunnig och flexibel importör med ett brett sortiment av både modern och klassisk belysning tillverkade i Kina med skandinavisk design.*

*Kunderna involveras i designprocessen och förses sedan med säkra leveranser av certifierade produkter för både hem och offentlig miljö.*



## 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
- **Kunder:** Gekås, Ellos, Jula
- **Konkurrenter:** Watt & Veke AB, Markslöjd AB, By Rydéns AB

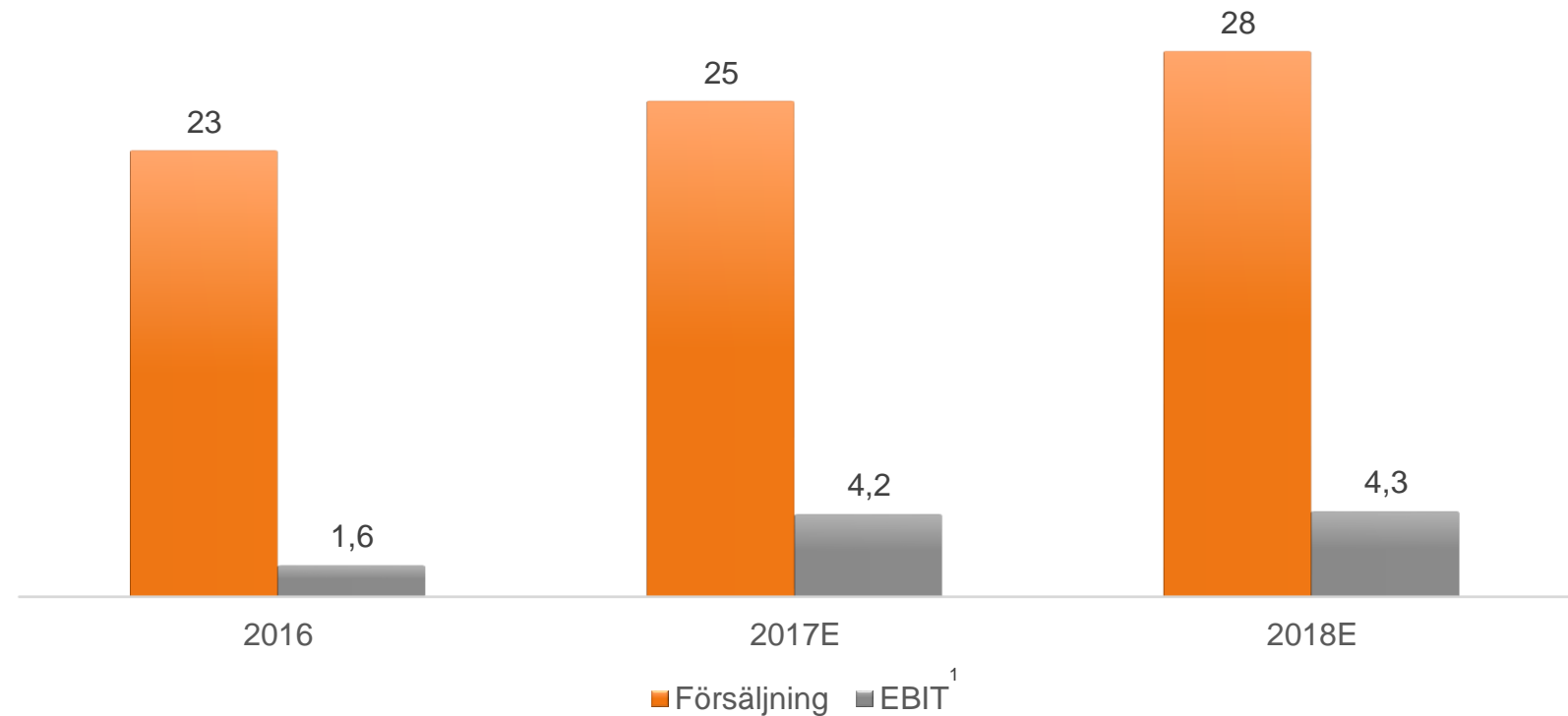
# K-FAB (2/2)

Belysning med Skandinavisk stil och design

*K-FAB har historiskt sett visat en god tillväxt och goda marginaler. På grund utav ett sämre marknadsklimat för kunderna tappade K-FAB ett antal viktiga och har därför engagerat en senior rådgivare samt aktivt arbetat mot att nå nya kundsegment.*

*Under 2018 kommer tidigare ägare att ersättas med ny säljresurs samt implementera ytterligare expensionsplaner mot den globala marknaden inom el-säkra certifierade produkter.*

## Finansiell översikt (MSEK)



# Narva Scandinavia – NASC (1/2)

Alla dina ljuskällor – Allmänbelysning



*Levererar ljuskällor för de flesta applikationer till den nordiska marknaden från eget lager i Södertälje.*

*NASC verkar både som eget varumärke samt agenturverksamhet till industri- och fastighetsbranschen.*

*Erbjuder belysningsteknik till smala applikationsområden som främst riktas mot grossister och återförsäljare.*



## 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
- **Kunder:** Ahlsell, Clas Ohlson, Elektroskandia
- **Konkurrenter:** Philips AB, Osram AB, Star Trading AB



# Narva Scandinavia – NASC (2/2)

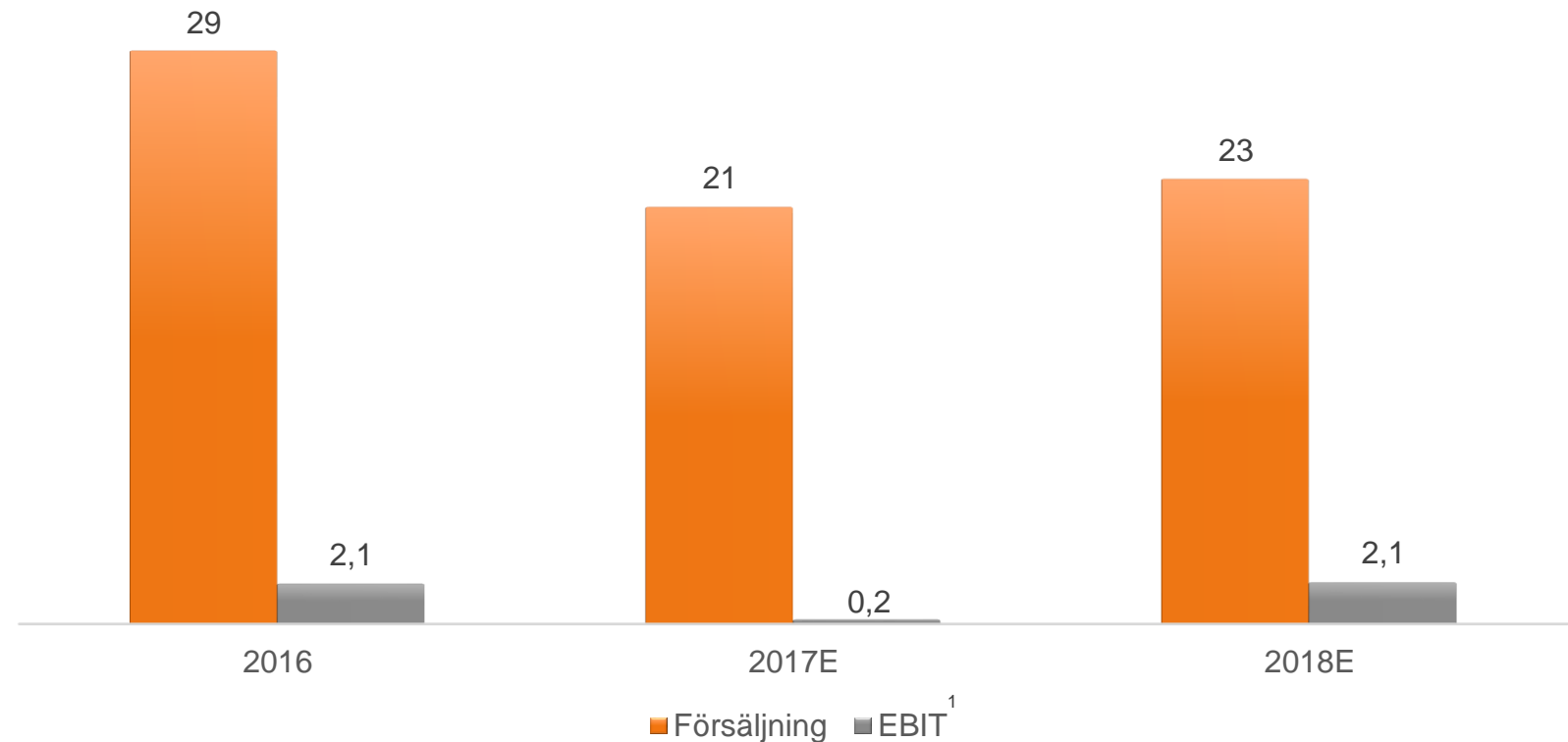
Alla dina ljuskällor – Allmänbelysning



*Under 2016 och 2017 tappade NASC ett antal stora kunder på grund av hög konkurrens inom standardsortimentet. Därför har bolaget åter riktat in sig på att leverera nischade ljuskällor samt genomfört kostnadsbesparingar så som mindre lageryta och mindre personal.*

*Under 2018 kommer fokus att fortsätta ligga på nischade produkter och på att ta marknadsandelar inom smala applikationsområden.*

## Finansiell översikt (MSEK)



# Air Target Sweden (1/2)

## Akustiska målindikeringsystem



*Air Target har levererat akustiska system för indikering av överljusprojektiler i över 50 år till mer än 30 länder spridda över hela världen.*

*Systemen registrerar och presenterar i realtid avståndet mellan ett tänkt mål och en projektil eller missil som färdas i överljuds fart.*



### 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
- **Kunder:** Japan MoD, FMV, Saab Support and Services
- **Konkurrenter:** Secapem SA (konkurrent inom akustisk målindikering)

# Air Target Sweden (2/2)

## Akustiska målindikeringsystem

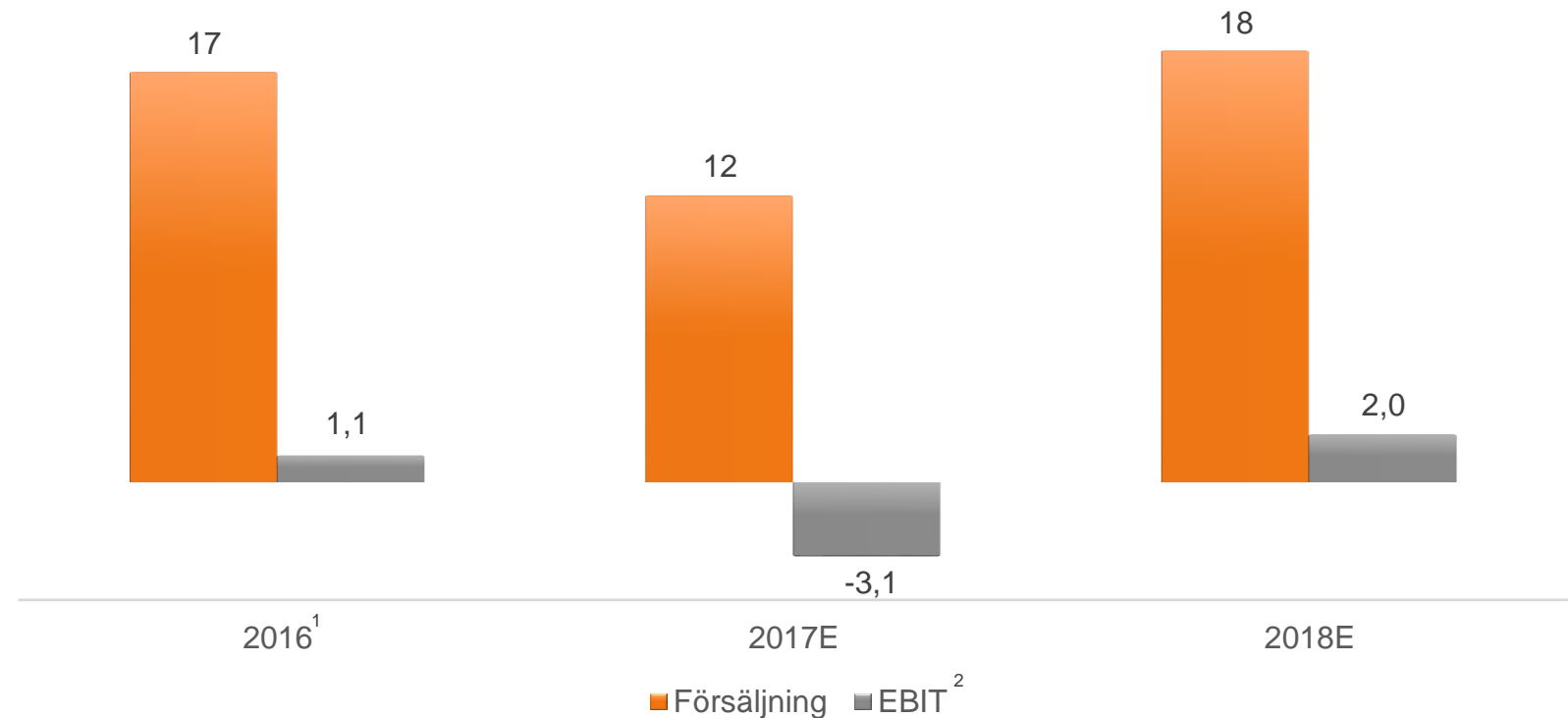


När Air Target förvärvades 2015 räknade man med vissa omstrukturings- och utvecklingskostnader för att bygga en ny organisation med moderna produkter. Dessa kostnader reflekterades i den låga köpeskillingen.

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.

### Finansiell översikt (MSEK)



# Elrond Komponent (1/2)

Produkter för säker elmiljö



*Ledande leverantör av åskledarsystem och potentialutjämningsmateriel som tillhandahåller produkter för en säker elmiljö.*

*Elrond är verksamt inom fyra huvudsakliga produktgrupper; Överspänningsskydd, UPS/avbrottsfri kraft, potentialutjämning och åskskydd samt strömförsörjning och DC-system. Utöver dessa erbjuder bolaget även installation och service av UPS-anläggningar.*



## 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
- **Kunder:** Rexel, Elektroskandia, Solar
- **Konkurrenter:** Eaton Power Quality AB, Obo Bettermann GmbH & Co. KG, Eurotech AB

# Elrond Komponent (2/2)

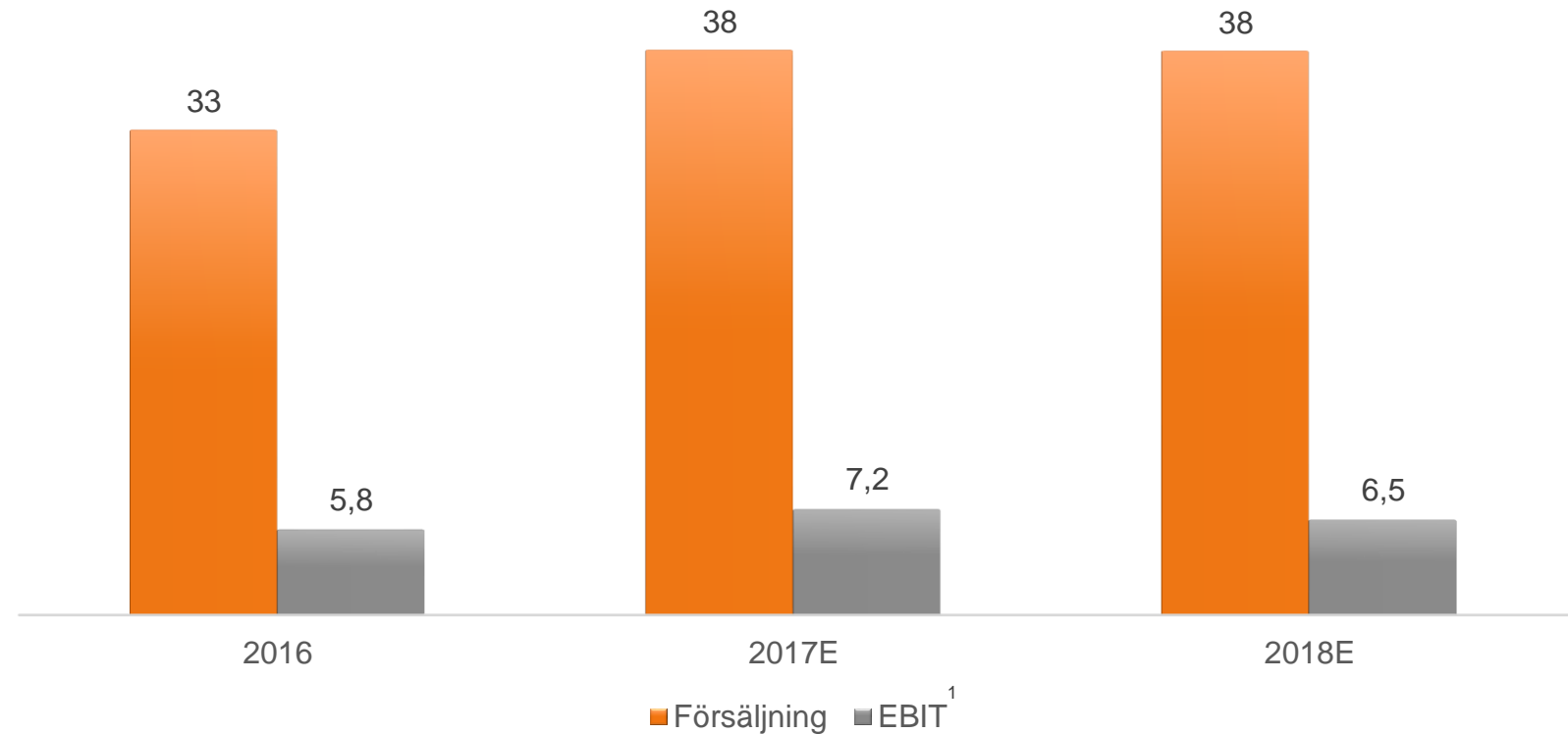
Produkter för säker elmiljö



*Elrond visar på stabil tillväxt och förbättrande marginaler.*

*Under 2018 förväntas tillväxten vara fortsatt god. Ytterligare en säljare kommer att rekryteras.*

## Finansiell översikt (MSEK)



# Cellab Nordia (1/2)

Laboratorieutrustning – Histologi och Cytologi



*Cellab marknadsför instrument och förbrukningsartiklar till patologiska laboratorier i Sverige.*

*Bolaget representerar världsledande tillverkare av utrustning och instrument inom patologi, histologi, cytologi, cell- och molekylärbiologi samt erbjuder även installation, utbildning och återkommande service på produkterna.*



## 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
- **Kunder:** Landsting, Rättsmedicinalverket, Karolinska
- **Konkurrenter:** HistoLab Products AB, TrioLab AB

# Cellab Nordia (2/2)

Laboratorieutrustning – Histologi och Cytologi

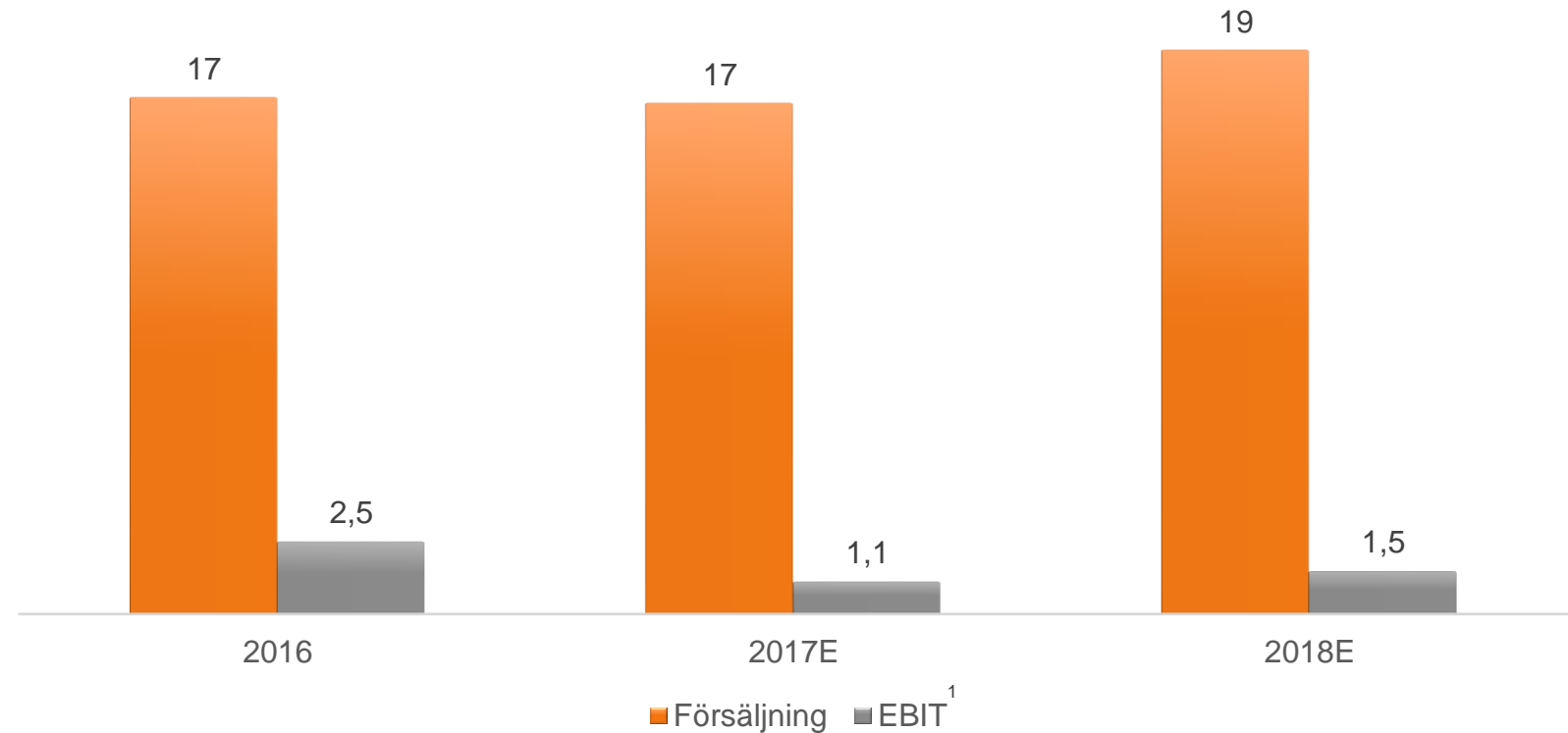


Cellab har historiskt visat på en stabil omsättning och goda marginaler. Under 2017 initierades ett skifte i ledningen som påverkade resultatet. Det anställdes även ny applikationsspecialist.

Under 2018 kommer en ny ledning att vara på plats. Det planeras även att bredda produktutbudet för att bl.a. kunna öka försäljningen till nuvarande kunder.



## Finansiell översikt (MSEK)

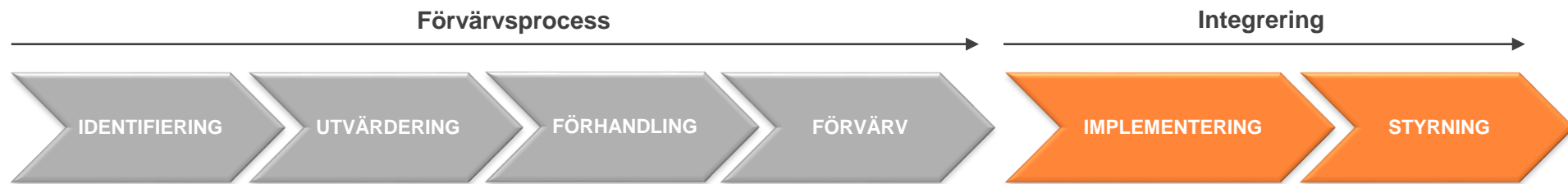


# En strukturerad förvärvsprocess

*Förmåga att hitta unika verksamheter*

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

*Genuina relationer som sträcker sig långt efter tillträde*





# Förvärvskriterier

Låg risk i förvävsstrategin

*Teqniön investerar i välskötta vinstbolag med verifierad intjäningsförmåga, positiva kassaflöden och god framtidspotential.*

*Teqniön ser vikten av en god relation till bolagets ledning som en förutsättning för en lyckad förvävsprocess.*

LÖNSAMHET	➤	Lönsamhet med vinst som tål omstrukturering och integration
OMSÄTTNING	➤	Stabilt 25-50 MSEK
PRIS	➤	P/E < 5x
BETALNINGSSTRUKTUR	➤	Kontant + Tilläggsköpeskilling upp till 36 månader
FINANSIERING	➤	100% kontant eller upp till 70% banklån
STRATEGI	➤	Både expansions- och tilläggsförvärv
TYP AV BOLAG	➤	Produktbolag, kan finnas kompletterande tjänster

# Attraktiva förvärv i närtid och framöver

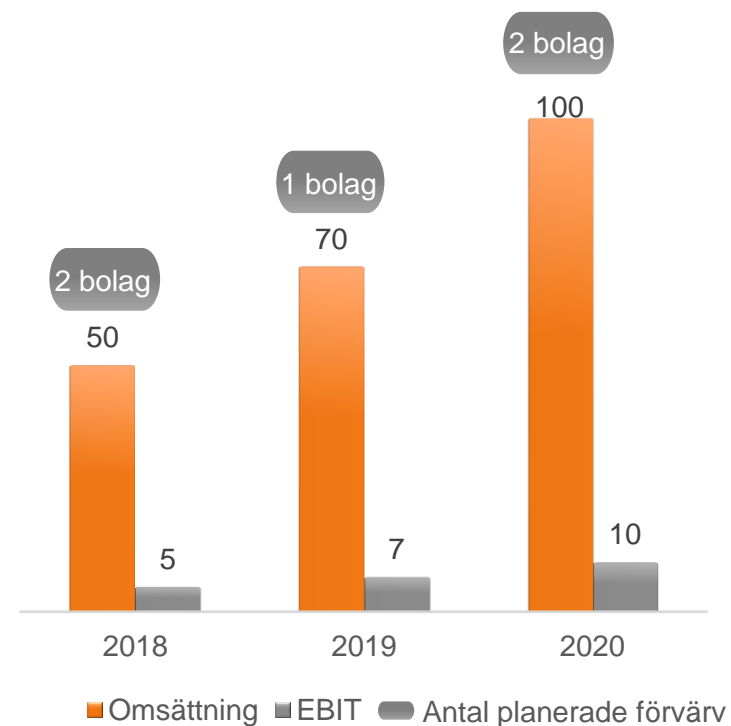
Lönsamma bolag med ytterligare potential

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

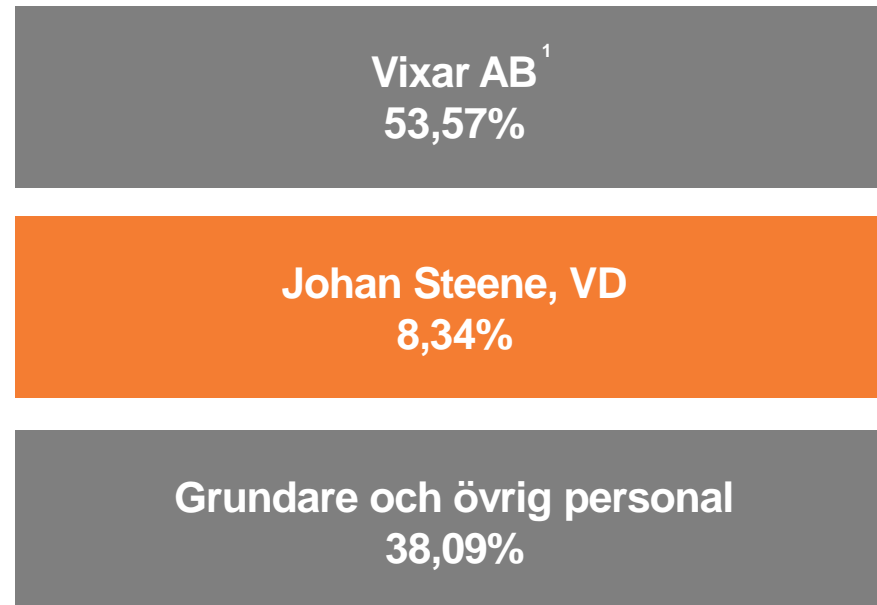
## Potentiella förvärv under förhandling

	Förvärvskandidat 1	Förvärvskandidat 2
<b>Förvärvsbelopp</b>	~ 20-22 MSEK	~ 30-35 MSEK
<b>Omsättning</b>	~ 22 MSEK	~ 70 MSEK
<b>Nettomarginal</b>	~ 7%	~ 12%
<b>Verksamhet</b>	Laboratorieutrustning, höghastighetstester	Träindustri
<b>Förbättringspotential</b>	Fortsatt tillväxt. Generationsskifte och rekrytering av ny VD.	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)



# Ägarstruktur



# Teqnions ledning

Glada och uthålliga

Johan Steene, VD

Maria Johansson, Ekonomichef

Mona Klein, Operativ chef  
(Tillträder Q1 2018)



# 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 och fin förvävshistorik
- Planerad listning på marknadsplats under 2018

# Frågor

Run far... Be nice...

*johan@teqniion.se*

*Tel: 073-333 57 33*

