

IT Due Diligence

I samband med alla slags strukturaffärer görs värderingar av företag och deras möjligheter att utvecklas på marknaden. Dessa värderingar omfattar de flesta delarna av bolagens verksamhet, finansiella och legala frågor, dess marknadsposition, kunder och produkter, men tyvärr sällan en strukturell syn på IT:s roll i företaget. Därmed underskattas IT – både som möjlighet och som hot.

Inför investeringen

Advince har hjälpt flera PE-bolag, andra investerare och M&A-rådgivare med en verksamhetsorienterad analys av IT-situationen i det aktuella investeringsobjektet. Man kan se detta från två perspektiv:

- **Möjligheten** – i jämförelse med liknande bolag och deras användning av IT, hur stor är potentialen i resultatförbättring genom att utveckla stödet för verksamheten? Detta har gett Advinces kunder en mer korrekt värdering av bolaget jämfört med sina konkurrenter vilket i sin tur ger bättre affärer.
- **Hotet** – vilka dolda kostnader, investeringsbehov och effektivitetsproblem finns gömda i en föråldrad IT-struktur som ger dåligt stöd för verksamheten? Problem som kan påverka den förväntade avkastningen? Advince är inte främmande för att rekommendera att man avstår från investeringen på grund av sådana strukturella risker.

IT-relaterad DD utförs för sällan och när den utförs görs den på en för ytlig nivå. En Advince IT Due Diligence går djupare och ger besked om:

- Från ett helikopterperspektiv: Hur väl mappar affärsprocesserna och IT? Fungerar företaget tack vare, eller trots, sitt IT-stöd? Jämfört med branschen, hur stora är IT-kostnaderna och vad är upplevd IT-nytta?
- I vad mån kommer IT att kräva stora investeringar och Management Attention, under de första 100 dagarna samt på längre sikt?

- Är IT-situationen anpassad för den position på marknaden som köparen planerar på 3 – 5 års sikt? Är den skalbar, så att tillväxt- och förändringsplaner kan genomföras? Kan tilläggförvärv integreras in?

Speciellt bör också nämnas att det vid en så kallad ”carve-out” blir än viktigare med en analys av IT:s roll. Det utköpta företaget måste ju bygga upp, alternativt köpa som en tjänst, ett eget IT-stöd och en teknisk infrastruktur. Ofta måste detta arbete ske snabbt med tillgång till Contingency Planning, samtidigt som erfarenheten kring detta ofta sitter hos säljaren, motparten i affären. Å andra sidan – vilket många av Advinces carve-out case kan bevittna – kan det vara en stor fördel att ”ta ett vitt papper” och bygga en ny, kostnadseffektiv, ändamålsenlig och lättanvänd IT-plattform.

För mer information:

Måns Fajerson

+46 739 212 515

mans.fajerson@advince.se

Carlolof Borgudd

+46 708 421 425

carlolof.borgudd@advince.se