



AXCEL

NEWS 05

MARTS 2011 • WWW.AXCEL.DK

AXCELS SELSKABER NETVÆRKER

Axcel samlede i marts 2011 formænd og CEO's i vores 15 selskaber til et netværksarrangement. Se billeder fra arrangementet. – Side 3

NYE EJERE TIL NETCOMPANY

Axcel solgte i starten af januar sin majoritetsaktiepost i IT-selskabet Netcompany, der er en af Danmarks førende it-konsulentvirksomheder. – Side 4

TEMPERAMENT TIL KØB OG SALG AF VIRKSOMHEDER

Hanne B. Sørensen er ny i Axcel's bestyrelse. Hun fortæller hvad hun bringer til bordet, og hvorfor hun netop valgte Axcel. – Side 6

FRA TRADITIONEL TRYK TIL AVANCEREDE GRAFISKE LØSNINGER

Axcel solgte i januar 2011 EskoArtwork til Amerikanske Danaher. Det blev til en god handel for Axcel's investorer. – Side 8

AXCEL SKABER NY TAGDÆKNINGSAKTØR

Med købet af to tagdækningsvirksomheder i henholdsvis Sverige og Finland har Axcel skabt Nordic Waterproofing. Læs mere om ambitionerne. – Side 9

HVOR VIL SF'S ERHVERVSPOLITIK FØRE DANMARK HEN?

Vi nærmer os et valg, der kan medføre store ændringer. Skal der satses på bestemte brancher, og hvordan vil det påvirke det øvrige erhvervsliv? – Side 10

FORÅRET VARSLER FLERE VIRKSOMHEDS- HANDLER

I løbet af de sidste 5 måneder har Axcel tjent godt 7 mia. kr. til sine ejere. I rede penge vel at mærke. Først gik Pandora på børsen i hvad der nu viser sig at være verdens største børsnotering af et kapitalfondsejet selskab i 2010. Siden fulgte salget af Netcompany og kort efter solgte vi også den dansk/belgiske virksomhed EskoArtwork. Dermed er salget af virksomheder i Axcel III godt i gang, og vi ser frem til at flere vil følge efter i den kommende tid.

Mindst lige så interessant er det, at Axcel IV nu er fuldt operativ og allerede har foretaget sin første investering. Det blev et come-back til tagdækningsindustrien, som Axcel kender så godt fra det succesfulde engagement i Icopal. Vores nye virksomhed hedder Nordic Waterproofing, og er en sammenlægning af to virksomheder, som vi har købt ud af henholdsvis svenske Trelleborg og den finske virksomhed Lemminkäinen. Læs mere om hvad vi forventer af den nye virksomhed længere inde i Axcel News.

2011 blev også året hvor Axcel fik en repræsentant fra A.P. Møller Mærsk ind i bestyrelsen. Det blev Hanne B. Sørensen, som er COO i Mærsk Line, og dermed ansvarlig for rederiets kommercielle aktiviteter. Vi har talt med Hanne B. Sørensen om hvorfor hun valgte Axcel, og hvad hun bringer til bordet.

Valgrygterne har længe luret i Danmark, men nu ser det ud til at statsministeren venter til efteråret med at trykke på knappen. Hvad sker der, hvis vi får en ny regering? Hvilken erhvervs politik vil S-SF føre, og hvad kan det betyde for investeringsklimaet herhjemme, spørger Christian Frigast.

Alt i alt er der mange positive vækstsignaler, men det er klart, at der skal hejses et advarselsflag i lyset af det tragiske jordskælv i Japan og de voldsomme begivenheder i Nordafrika. Usikkerhed, som følge af regionale begivenheder ser ud til at være blevet et basisvilkår, som også investorer må tage bestik af.

AXCELS SELSKABER NETVÆRKER



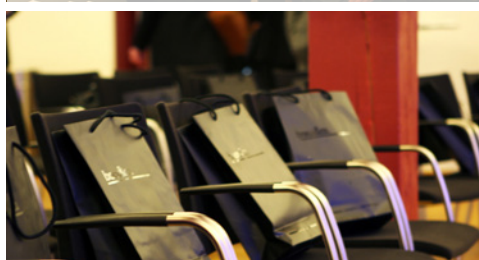
JP/Politikens adm. direktør Lars Munch vil fra 2012 indtræde i Axcel's bestyrelse



Partner Søren Lindberg, Axcel i samtale med Ole Lund Andersen fra TCM



DVCA's formand Ole Steen Andersen taler med Ball Groups formand Torsten Erik Rasmussen



Goodiebags fra Booz, bl.a. med bogen 'The Essential Advantage – How to Win with a Capabilities-Driven Strategy'



Axcel's Casper Lykke Pedersen taler med Agner Mark



Lars Nørby Johansen talte om hvorfor mellemstore virksomheder også skal arbejde med CSR



Christian Frigast giver en opdatering på resultaterne for 2010



Godt 50 personer var samlet til CEO/formandsmødet – også Axcel's svenske partner Vilhelm Sundström



CEO Mads Ryder fra Royal Copenhagen i samtale med partner Nikolaj Vejlsgaard, Axcel

Axcel samlede den 10. marts formænd og CEO's i vores 15 selskaber for blandt andet at diskutere CSR og de økonomiske fremtidsudsigter oven på årets resultater.

Axcel har i 2010 tilsluttet sig Global Compact, og på mødet fortalte Lars Nørby Johansen, Claus Teilmann fra Pandora og Axcel's Jacob Thygesen om hvilke fordele selskaberne kan få ved at tilslutte sig Global Compact.

Carsten Knudsen, der er CEO i EskoArtwork fortalte om salget til Danaher og endelig redegjorde Richard Rawlison fra BOOZ & Co. om hvordan man kan identificere virksomhedernes styrker og agere ud fra det.

Godt 30 direktører og formænd var samlet med Axcel's partnerkreds og enkelte eksterne gæster til arrangementet i Heeringsgård på Christianshavn.

NYE EJERE TIL NETCOMPANY

Axcel solgte i starten af januar sin majoritetsaktiepost i IT-selskabet Netcompany, der er en af Danmarks førende it-konsulentvirksomheder. Investeringen lever i høj grad op til Axcel's forventninger, da afkastet udgør mere end 50% p.a. Køberen er ledelsen i Netcompany.

”Netcompany er gået fra at løse mindre og mellemstore opgaver til i dag at være blandt de foretrukne leverandører til større IT-konsulentopgaver, og selskabet har oplevet betydelig vækst selv under finanskrisen. Da vi traf beslutning om at købe Netcompany i første halvår 2006 var omsætningen i seneste regnskab på ca. 77 mio. kr. og EBIT på knap 15 mio. kr. Siden er omsætningen tredoblet og indtjeningen har også udviklet sig flot, og derfor fandt vi, at tiden var inde til et salg”, siger Jacob Thygesen, der er partner hos Axcel og ansvarlig for investeringen i Netcompany.

Aktionærerne har med denne løsning ikke kun skelet til prisen, men også til hvad der er bedst for Netcompany. Fokus har været på at fastholde og videreudvikle ikke bare de flotte finansielle resultater, men også den stærke kultur og karrieremodel hos Netcompany.

”Der er i Netcompany en betydelig talentmasse, som vil kunne drive selskabet frem i mange år fremover, og også på den baggrund var det naturligt at sælge vores aktiepost til ledelsen, selvom der også var andre interesserede købere”, fortsætter Jacob Thygesen. Vi kan se tilbage på et yderst tilfredsstillende forløb, hvor investeringen allerede efter knap to års ejerskab var fuldt tilbagebetalt, og med en årlig forrentning af vores investering (IRR) på over 50% kan vi i dag konstatere, at Netcompany på alle måder har levet op til de forventninger vi oprindeligt havde, da vi overtog aktiemajoriteten i 2006”, slutter Jacob Thygesen.

Også hos Netcompany er der stor tilfredshed med aftalen med Axcel.

”Netcompany er i dag en betydelig leverandør af forretningskritiske IT-løsninger til en række store private virksomheder samt

til det offentlige. Derudover har Netcompany åbnet kontorer i både Aalborg og Aarhus samt udvidet løsningspaletten til også at omfatte CRM og Business Intelligence. Axcel har i den proces været en professionel, konstruktiv og behagelig samarbejdspartner”, siger Carsten Gomard, der er CEO hos Netcompany.”

”Med en årlig forrentning af vores investering (IRR) på over 50% kan vi i dag konstatere, at Netcompany på alle måder har levet op til de forventninger vi oprindeligt havde, da vi overtog aktiemajoriteten i 2006.”



TEMPERAMENT TIL KØB OG SALG AF VIRKSOMHEDER

Hanne B. Sørensen er kommerciel direktør i Maersk Line, der er verdens største containerrederi, og en vigtig del af Danmarks største koncern – A.P. Møller Mærsk. Og så er hun ny i Axcel's bestyrelse. Det var ikke nogen enkel beslutning for Hanne B. Sørensen at vælge – mange poster har været i spil, og overvejelserne tog sin tid. For i A.P. Møller Mærsk koncernen er det normalt kun muligt for topchefer at vælge én ekstern bestyrelsespost. Hvad lå bag Hanne B. Sørensens valg, og hvad bringer hun til bordet?

“Der var flere grunde til at jeg valgte Axcel. Først og fremmest træffer kapitalfonde deres beslutninger på baggrund af godt købmandsskab, som jeg også er vant til fra Maersk Line, men til forskel for vores forretning er der mange flere beslutninger om køb og salg af virksomheder, og det var et ekstra plus. Vores sidste store akquisition var i 2006, hvor vi købte P&O Nedlloyd, og jeg tror roligt jeg kan sige, at vi ikke kommer til at vokse i rederiet ved at foretage opkøb i nærmeste fremtid. Men ved at gå ind i en kapitalfonds bestyrelse får jeg mulighed for at påvirke beslutningen om køb og salg virksomheder, og det ligger godt til mit temperament, for jeg kan godt lide at træffe beslutninger, der rækker langt ud i fremtiden.”

Men hvorfor så lige Axcel?

“Axcel har igennem mange år vist sig som en ansvarlig ejer, med en flot track-record for at udvikle virksomheder. Sammen med ledelsen i Axcel har jeg været igennem alle investeringer og frasalg og har set det grundige materiale, der har ligget til grund for beslutningerne.

Det var også vigtigt for mig, at den øvrige bestyrelse har stærke kompetencer, for det betyder, at beslutningerne i bestyrelsen bliver truffet på det mest oplyste og gennemanalyserede grundlag. Allerede efter første møde kunne jeg fornemme, at der hersker en sund forretningsmæssig atmosfære i bestyrelsen, og for mig er det den bedst tænkelige måde at bruge den sparsomme arbejdstid, der nu er til rådighed uden for rederiet.

”Allerede efter første møde kunne jeg fornemme, at der hersker en sund forretningsmæssig atmosfære i bestyrelsen.”

Desuden er timingen god, for nu er Axcel IV fuldt funktionsduelig, og det betyder, at mange overordnede beslutninger om investeringer skal træffes i løbet af de næste år. Dem ser jeg meget frem til at være med til at påvirke.”

Hvad bringer du til bordet?

“Jeg har været medansvarlig for at lægge linjerne og eksekvere Maersk Lines strategi over de sidste tre år. Resultatet er, at vi i dag er en meget stærkere og mere lønsom virksomhed. Det har været et omfattende projekt, som har været hårdt, men givtigt. Det giver mig et godt udgangspunkt for at bidrage til diskussionerne om hvor Axcel skal hen, for selv om det er i mindre skala, er mange



af overvejelserne de samme i Axcel's selskaber og i de selskaber Axcel overvejer at investere i. Det handler om at øge lønsomheden og styrke organisationen på én og samme tid.

I Maersk Line har vi desuden et godt overblik over udviklingen i verdenshandelen, for det er os, der flytter en stor del af verdenshandelen rundt. Vores seneste investering i vores flåde bliver af mange regnet for stor og væsentlig – hvilket den også er – men den er nødvendig for at fastholde vores nuværende markedsandel, for verdenshandelen udvikler sig ret markant, navnlig i BRIK-landene. Jeg ser frem til at dele min viden på det område, for det er afgørende for nordiske virksomheders udvikling, at de er internationalt orienteret og forstår deres kunder og leverandører til bunds. Nordiske virksomheder er nødt til at skærpe deres forretningssans for at overleve, og desværre er det ikke alle virksomhederne, der har en holdbar forretningsmodel på længere sigt. Det skyldes den internationale arbejdsdeling og globaliseringen, der har tvunget os til hele tiden at overveje hvor vi bedst og billigst får produceret vores varer og tjenesteydelser.

Maersk Line er en global virksomhed, og da jeg har ansvaret for udviklingen i vores internationale operation betyder det, at jeg bevæger mig rundt mange forskellige steder i verden, og ser hvordan man gør ting forskelligt. Det giver mig et overblik, som jeg gerne vil bruge i andre sammenhænge, og jeg kan godt lide ideen om at udvikle virksomheder, så de forstår deres marked er bedre og bliver mere lønsomme. Det har Axcel demonstreret tidligere med LOGSTOR, EskoArtwork og PANDORA, for blot

Kort om Hanne B. Sørensen

Hanne B. Sørensen er kommerciel direktør (CCO) i Maersk Line, som er verdens største containerrederi. Hun har tidligere arbejdet som finansdirektør i både Europa og Fjernøsten, og i 2008 kom udnævnelsen til Senior Vice President og Chief Commercial Officer, hvor hun har ansvaret for rederiets kommercielle drift. Axcel's bestyrelse består nu af formand Niels B. Christiansen, næstformand Bent Pedersen, Johannes Poulsen, Peter Damgaard Jensen, Lars Johansen, Jens Moberg og Hanne B. Sørensen.

at tage tre eksempler, og det er jeg sikker på at Axcel kommer til at gøre igen i regi af Axcel IV.”

A.P. Møller Mærsk er et konglomerat, og minder dermed lidt om en kapitalfond. Hvordan ser du lighederne?

“Vi er hos A.P. Møller Mærsk meget fokuseret på at udvikle vores lønsomhed i de enkelte selskaber så det er bestemt en lighed. Men ellers må man sige, at A.P. Møller Mærsk's ejerskab af forskellige virksomheder nok mere er historisk betinget – og udviklet over mange, mange år – i forhold til, hvad der gælder hos Axcel, hvor man jo ikke er født til at eje bestemte virksomheder. Så ja, der er ligheder, men bestemt også forskelle, og det er en del af charmen ved min nye post hos Axcel.”

FRA TRADITIONEL TRYK TIL AVANCEREREDE GRAFISKE LØSNINGER

ESKO omsatte for knap 900 mio. kr., da Axcel købte selskabet i 2005. I 2007 kom Artwork Systems til, hvorefter EskoArtwork var en realitet. I 2010 var omsætningen steget til 1,4 mia. kr. og indtjeningen femdoblet. Det gjorde selskabet klar til salg.

I januar 2011 solgte Axcel EskoArtwork for 2,6 mia kr. til den amerikanske industrikoncern Danaher, der i forvejen ejer danske Radiometer. Danaher omsætter for ca. 62 mia. kr og er en af USA's 500 største børsnoterede virksomheder.

EskoArtwork kommer ud af den traditionelle off-setbranche og har rødder tilbage til 1918. Da Axcel overtog selskabet havde det igennem en længere periode været tabsgivende. Siden har EskoArtwork bevæget sig over i et lukrativt nicheområde inden for emballageløsninger til forskellige industrier, og i dag har 88% af alle produkter man som kunde finder i et supermarked været berørt af et produkt eller en service fra EskoArtwork. EskoArtworks speciale er at sørge for, at vi kan se hvad der står på de produkter vi køber i supermarkedet, for man kan eksempelvis ikke printe på en dunk vaskemiddel uden helt specielle trykmaskiner.

EskoArtwork laver både hardware og software til brug for emballageindustrien, og har dermed fulgt samme strategi som Apple, der også er kendt for at samordne computere og styresystemer for at skabe den bedst mulige brugeroplevelse. Det er noget af den samme strategi, der har gjort EskoArtwork til en unik virksomhed.

Axcel har været med til at udtænke strategien med at få tilført softwaredelen, og det har medført en klart bedre indtjening, fordi EskoArtwork nu kan sælge løsninger baseret på intelligent software og specialudstyr. EskoArtwork har under Axcel's ejerskab næsten femdoblet sin indtjening.

“Under Axcel's ejerskab, har EskoArtwork udviklet sig til en af verdens førende virksomheder inden for sit felt. Det skyldes ikke

kun fusionen med Artwork Systems, men også betydelige investeringer i forskning og udvikling, der har bragt selskabet helt i front i sin branche. EskoArtworks evne til at skabe innovative løsninger har medvirket til den imponerende indtjeningsvækst under Axcel's ejerskab og det meget vellykkede salg til Danaher”, siger Sigurd Lilienfeldt, der er partner og Axcel og ansvarlig for salgsprocessen.

“For Danaher er denne handel et vigtigt skridt ind i et nyt forretningsområde,” siger Vice President Matt Trerotola. “EskoArtwork har et stærkt og engageret team, som vi ønsker fortsætter med at udvikle selskabet og dets forretningsstrategi. Vi tror på fremtidig vækst for dette forretningsområde.”

EskoArtwork kommer ud af det gamle Purup-Eskofot, samt en spin-off af den Belgiske virksomhed Barco.

”Under Axcel's ejerskab,
har EskoArtwork udviklet sig
til en af verdens førende
virksomheder inden for sit felt.”

AXCEL SKABER NY TAGDÆKNINGSAKTØR

Axcel købte i januar tagdækningsvirksomheden Katto af den finske børsnoterede bygge- og anlægskoncern Lemminkäinen, som omsætter for ca. 15 mia. kr. Måned før blev Trelleborg Waterproofing købt af svenske Trelleborg AB, og Axcel har nu lagt de to virksomheder sammen med ambitionen om at skabe en stærk nordisk tagdækningsaktør. Det nye selskab vil have en omsætning på ca. 1,1 mia. kr. og markedsledende positioner i Sverige, Danmark og Finland.

Katto er markedsledende inden for tagdækning i Finland og producerer bitumen-baserede produkter til forsegling og fugtløsninger til industriel brug og til ”gør-det-selv” markedet, og har derudover en betydelig enterpriseafdeling, der leverer komplette tagdækningsløsninger til det finske marked.

Trelleborg Waterproofing er en innovativ producent af polymer og bitumen-baserede produkter til forsegling og fugtløsninger til industriel brug og til ”gør-det-selv” markedet. Trelleborg markedsfører velkendte mærker som Matak, Trebolit, Trelleborg Phoenix, Hetag Tagmaterialer, Elastoseal og Superseal. Virksomheden havde i 2009 en omsætning på cirka 84 mio. EUR og har omkring 230 medarbejdere. Forretningen har hovedkontor i Höganäs, og har produktionsfaciliteter på tre steder i Skandinavien.

“Vi tror på, at tagdækningsmarkedet har nået sit lavpunkt, og vi er overbeviste om, at der vil komme en pæn vækst fremover”, siger Vilhelm Sundström, partner hos Axcel og ansvarlig for opkøbet. “Vores primære fokus vil være på at realisere driftsmæssige forbedringer og vækstpotentiale samt forfølge konsolideringsmuligheder for derved at skabe en ledende aktør i den Nordiske tagdækningsbranche”.

“Med kombinationen af Katto og Trelleborg Waterproofing skaber vi en solid Nordisk aktør med en stærk position i Sverige, Danmark and Finland. Dermed kan vi tilbyde kunder og samarbejdspartnere en bedre service via større produktudbud og bredere geografisk dækning.” Vi forventer, at væksten i branchen vil komme tilbage i de kommende år i takt med, at der kommer gang i økonomien og byggeriet igen i Norden. Desuden vil købet skabe både

NORDIC WATERPROOFING

salg- og omkostningssynergier mellem Trelleborg Waterproofing og Katto”, slutter Vilhelm Sundström.

Katto havde i 2009 en omsætning på cirka 450 mio. kr. og har ca. 400 medarbejdere. Virksomheden har hovedkontor i Helsingfors samt 14 regionale salgskontorer i Finland.

“Katto er en stærk aktør i Finland og har en bred produktportefølje inden for tagdækning og tilhørende serviceydelser. Vi har potentialet til at vokse yderligere, og jeg ser nu frem til arbejde sammen med en fokuseret ejer som Axcel og vores nye kollegaer fra Trelleborg Waterproofing”, siger Jaakko Tuominen, der står i spidsen for Katto. Jeg er overbevist om, at vi med denne Nordiske konstellation og Axcel som ejer, kan udvikle virksomheden, og jeg ser frem til de nye udfordringer”, slutter Jaakko Tuominen.

CHRISTIAN FRIGAST: HVOR VIL SF'S ERHVERVSPOLITIK FØRE DANMARK HEN?

Kan SF's fokus på grøn energi og velfærdsteknologi blive en fordel for Danmark? Eller vil den ende med at udmarve den øvrige industri?

“Energi- og klimapolitik er et politisk brandvarmt emne, og mange virksomheder har skabt nye forretningsmodeller på grund de udfordringer klimaet stiller os overfor. Senest har katastrofen i Japan gjort sit til at vi på globalt plan må overveje hvordan vi bedst muligt indretter vores energiforsyning, og i Danmark har vi virksomheder, der er helt i front. Tænk bare på Vestas, Novozymes, Danfoss, Grundfos og Danisco. Spørgsmålet er om vi kan komme endnu længere. Senest har SF i deres erhvervsudspil fremført det synspunkt, at det er realistisk at skaffe 75.000 jobs bl.a. ved at satse mere på energi- og klimavirksomheder. Hvordan skal man som professionel investor forholde sig til det?”

Er det godt at blande erhvervspolitik og klimapolitik sammen, som SF foreslår?

“Jeg ser flere udfordringer. For det første er det slet ikke sikkert, at det er i Danmark vi er bedst til at fremstille de teknologier, som SF forestiller sig skal skabe arbejdspladser. Måske kan de importeres fra Kina langt billigere, og så vil det jo være dumt at opkræve skattekroner for at støtte en industri, der ikke er konkurrencedygtig.”

Lad os så bare sige, at de statslige milliarder skal bruges til netop at gøre industrien mere konkurrencedygtig. Kan det lade sig gøre?

“Jeg vil tillade mig at tvivle. Vi har i de senere år set, at afkastet fra venturefonde har været meget begrænset, og det er ikke fordi fondene er udygtige, men fordi det er utroligt svært at skabe ny vækst gennem investeringer i usikre teknologier.”

Kan det så gøres på andre måder, eksempelvis ved hjælp af særlige fradragsordninger, tilskud og regulering, som SF foreslår?

“Jeg vil ikke afvise det fuldstændig, men ved at give disse fradrag, må man nødvendigvis beskutte hårdere andre steder for at finan-

siere det hul der opstår. Og det vil gå udover alle de andre virksomheder, som Danmark rent faktisk lever af nu og her.

Lad os så bare sige, at vi får skabt de 75.000 ekstra arbejdspladser. Så kommer vi ned under 100.000 ledige, og så er det at S og SF mener, at vi skal arbejde 12 minutter mere for at få råd til at fastholde væksten i den offentlige sektor. Jeg tror ikke det er et holdbart svar på vores økonomiske udfordringer.”

Men hvad så? Hvordan får vi skabt flere arbejdspladser?

“I SF's oplæg indgår ord som innovation, teknologi og investeringer nærmest i hver anden sætning. Det er også nøgleord i vores hverdag, for de ord bruger vi, når vi planlægger hvordan vores virksomheder skal vokse. Men som forretningsmand bliver jeg nødt til at se på hvad der kan betale sig, og det kan overinvesteringer i nicheteknologier kun i særlige tilfælde. Det der holder hjulene i gang er investeringer i helt almindelige virksomheder inden for traditionelle erhverv som industri, fødevarer og håndværk. Der er vi stærke nu, og intet tyder på, at det ikke også vil være sådan fremover. Men naturligvis skal disse industrier også fornyes og gøres endnu stærkere, bl.a. ved hjælp af nogle de tanker som SF også peger på.

Et godt eksempel: Axcel købte smykkevirksomheden Pandora i 2008. Næsten ingen kendte virksomheden, der omsatte for godt 1 mia. kr. og basalt set er en håndværksvirksomhed, der betjener sig af forholdsvis simple teknologier. I dag – ca. tre år senere omsætter Pandora for over 6 mia. kroner og er blevet en global børsnoteret virksomhed med en markedsværdi på over 30 mia. kr. I præcis samme periode har vindmøllevirksomheden Vestas mistet over halvdelen af sin markedsværdi og har flyttet tusindvis af arbejdspladser væk fra Danmark på grund af ændringer i de globale konkurrencevilkår. Hvem kunne have forudset det? Moralen er, at

det ikke er muligt at forudsige hvilke virksomheder, der er fremtidens vindere, og hvor arbejdspladserne vil opstå.”

Men hvad gør vi så for at få vækst og beskæftigelse?

“Det er klart, at man skal understøtte de brancher, hvor Danmark i forvejen har etablerede styrkepositioner og klarer sig godt i den internationale konkurrence. Danmark står stærkt inden for fødevarer, medicinalindustri, shipping, olieindustri og grøn teknologi, og de positioner skal naturligvis styrkes, og det kan også ske politisk ved hjælp af forskellige initiativer som SF og andre har peget på.

Men når det er sagt, så er det nødvendigt at gøre det nemmere at investere. I øjeblikket er det investeringerne i erhvervslivet, der halter bagefter. Svenskerne investerer derimod på livet løs i den private sektor, mens vi i Danmark er gået helt i stå. I Danmark forestrækker vi vækst i den offentlige sektor, mens man i Sverige holder igen, og så frigøres der ressourcer, der kan investeres i virksomheder. Hvad enten man kan lide det eller ej, er det sådan tingene hænger sammen.

Erfaringsmæssigt ved vi, at når investeringsaktiviteten stiger, så kommer der også flere arbejdspladser på sigt. Men gør man det ved hjælp af at øge det offentlige forbrug som SF ønsker, risikerer vi at havne i kategori med Grækenland og Irland. Investeringerne skal

foretages i det private erhvervsliv, hvis vi skal bevare vores velstand. Det skaber ikke jobs med det samme, men det skaber holdbar vækst, som også skaber holdbare arbejdspladser.

Axcel er parat til over de næste 3-4 år sammen med medinvestorer og banker at investere over 10 mia. kr. i danske og svenske virksomheder. Hvis de investeringer også skal skabe flere arbejdspladser her i Danmark er forudsætningen, at en ny regering ikke brandbeskatter Danmark, for at sætte gang i dårlige investeringer, der på sigt vil gøre Danmark til et fattigere land.”

”Axcel er parat til over de næste 3-4 år sammen med medinvestorer og banker at investere over 10 mia. kr. i danske og svenske virksomheder.”





AXCEL MANAGEMENT A/S
SANKT ANNÆ PLADS 10
1250 KØBENHAVN K
DANMARK

TELEFON 33 36 69 99
TELEFAX 33 36 69 98
E-MAIL: AXCEL@AXCEL.DK
WWW.AXCEL.DK



AXCEL MANAGEMENT AB
STRANDVÄGEN 5B, 5TR.
S-114 51 STOCKHOLM
SVERIGE

TELEFON (+46) 8 44 253 90
TELEFAX (+46) 8 44 253 91
E-MAIL: AXCEL@AXCEL.DK
WWW.AXCEL.DK

AXCEL ER EN INTERNATIONALT ORIENTERET, NORDISK KAPITALFOND, HVIS MÅL ER AT SKABE STÆRKE OG VÆRDIFULDE VIRKSOMHEDER

Axcel blev grundlagt i 1994 af en gruppe investorer fra Danmarks største finansielle og industrielle organisationer. De ønskede muligheden for at foretage investeringer i en toneangivende dansk kapitalfond med et stærkt, uafhængigt ledelsesteam. Axcel's investeringsfokus og investorbase er sidenhen blevet udvidet, således at Axcel i dag fokuserer på mellemstore virksomheder i Danmark og Sverige og har en bred kreds af danske og internationale investorer.

Axcel har rejst fire fonde med sammenlagt ca. 10 mia. kr. i kapitaltilsagn. Axcel har hidtil gennemført 35 investeringer og mere end 45 større tilkøb, og er blandt de fonde i Norden, som har foretaget flest investeringer. Foreløbig er 22 af de virksomheder, som Axcel har investeret i, blevet solgt eller børsnoteret. Axcel's investeringer omfatter i dag 15 virksomheder i vidt forskellige sektorer med en samlet omsætning på ca. 13 mia. kr.

Axcel's investeringsteam omfatter 27 medarbejdere, heraf 20 investeringsansvarlige med bred erfaring med udvikling af virksomheder, såvel fra ledelsesposter i industrien, som fra management consulting og corporate finance.

På Axcel's hjemmeside www.axcel.dk findes mere information om Axcel, vores virksomheder osv., ligesom de seneste regnskaber kan downloades her.