

**ANDESLÅGET BRÄNDÖ KUMLINGE FIBER  
OCH BRÄNDÖ KOMMUN**

**OFFERT GÄLLANDE VÄRDERING FÖR EVENTUELL FÖRSÄLJNINGSPROCESS**

**KONFIDENTIELL**

Andelslaget Brändö Kumlinge fiber och Brändö kommun  
John Wrede  
kommundirektör

19 maj 2021

#### Försäljning av Brändö Kumlinge fibernätverket

Vi är glada att ni valt att vända er till BDO för en offert gällande professionellt bistånd vid försäljningen av fibernätverket ägt av Andelslaget Brändö Kumlinge fiber samt fibernätverket i Kumlinge och Brändö kommuners ägo.

Vi är mycket ivriga att erbjuda er en professionell försäljningsprocess samt exceptionellt god kundservice. Vi förbinder oss till en fast och genomskinlig prissättning, erbjudande av ett erfaret team samt en proaktiv och öppen kommunikation. På detta sätt försäkrar vi oss om en kvalitativ och kostnadseffektiv process inom överenskommen tidtabell.

Vi diskuterar gärna innehållet av vår offert och besvarar eventuella frågor som ni har.

Vi har strävat till att reflektera era önskemål i det bifogade dokumentet så noggrant som möjligt. Vi diskuterar gärna om detaljerna och kan smidigt bearbeta offerten enligt era önskemål.

Vi ser fram emot att få arbeta med er i detta projekt. Vårt team är klart att sätta igång med arbetet genast eller enligt ert behov.

Med vänlig hälsning

**BDO OY**

Jan Kovero



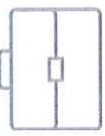
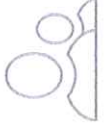


Partner

+358 50 370 3536

jan.kovero@bdo.fi

A.B. kv

# INNEHÅLL

	<b>UPPDRAGETS INNEHÅLL</b>		<b>UPPDRAGETS CENTRALA KLAUSULER</b> Arvode och förutsättningar	<b>8</b>
	<b>VÄRDERINGSPROCESSEN</b> Vårt tillvägagångssätt i värderingen och indikativ tidtabell		<b>BILAGA A</b> Presentation av projektansvarige Presentation av projektkoordinator	<b>9</b>
	<b>FÖRSÄLJPROCESSEN</b> Vårt tillvägagångssätt i värderingen och indikativ tidtabell		<b>BILAGA B</b> Om oss	<b>12</b>

# UPPDRAGETS INNEHÅLL

## Försäljningsprocessens faser

### 1. FÖRBEREDELSEFAS OCH INDIKATIVA ANBUD

4 - 8 veckor

- Projekt kick off
- Marknadsföringsmaterial och lista på potentiella köpare

- Val av potentiella köpare som man vill fortsätta med

- Val av bästa anbud

Ca. 4 månader

- Öppning av VDR

- Köpebrev / klausuler

- Signing

### 3. FÖRHANDLINGAR OCH CLOSING

#### FÖRBEREDELSE

- Insamling av material och analysering av bolaget
- Värdering av bolaget (balansvärde korrigerat med tekniskt nuvärde av nätverket)
- Förberedelse av Information Memorandum (IM) innehållande en beskrivning av bolaget samt finansiella prognoser
- Förberedelse av anonym Teaser för första kontakt med köparna
- Köparlista som görs tillsammans med säljaren
- Strategi för kontaktfas och individuella meddelanden åt köpar kandidaterna
- Processbrev och instruktioner
- Sekretessavtal (NDA)
- Första kontakt till potentiella köparna för att avgöra preliminärt intresse

#### INDIKATIVA ANBUD

- Utdelning och insamling av undertecknade NDA
- Distribution av marknadsföringsmaterial till potentiella köpare
- Hjälp med besvarande av frågor
- Koordinering av företagspresentationer samt hjälp med förberedelser
- Kontakt med potentiella köpare och påminnelser av tidsfrister
- Jämförelse av indikativa anbud (pris, villkor, intressenivå)

#### SLUTLIGA ANBUD

- Hjälp med förberedelse av Virtuellt Datarum (VDR) och insamling av material
- Förberedelse av avsiktsförklaring (LOI)
- Hjälp med första utkast på köpebrevet (SPA) och möjligt aktieägaravtal
- Inbjudan till att ge slutliga anbud
- Hjälp med företagspresentationer och koordinering av besök i bolagets utrymmen
- Koordinering av Due Diligence
- Koordinering av VDR och Q&A
- Jämförelse av slutliga anbud samt kommentarer på SPA och aktieägaravtal

#### FÖRHANDLINGAR & CLOSING

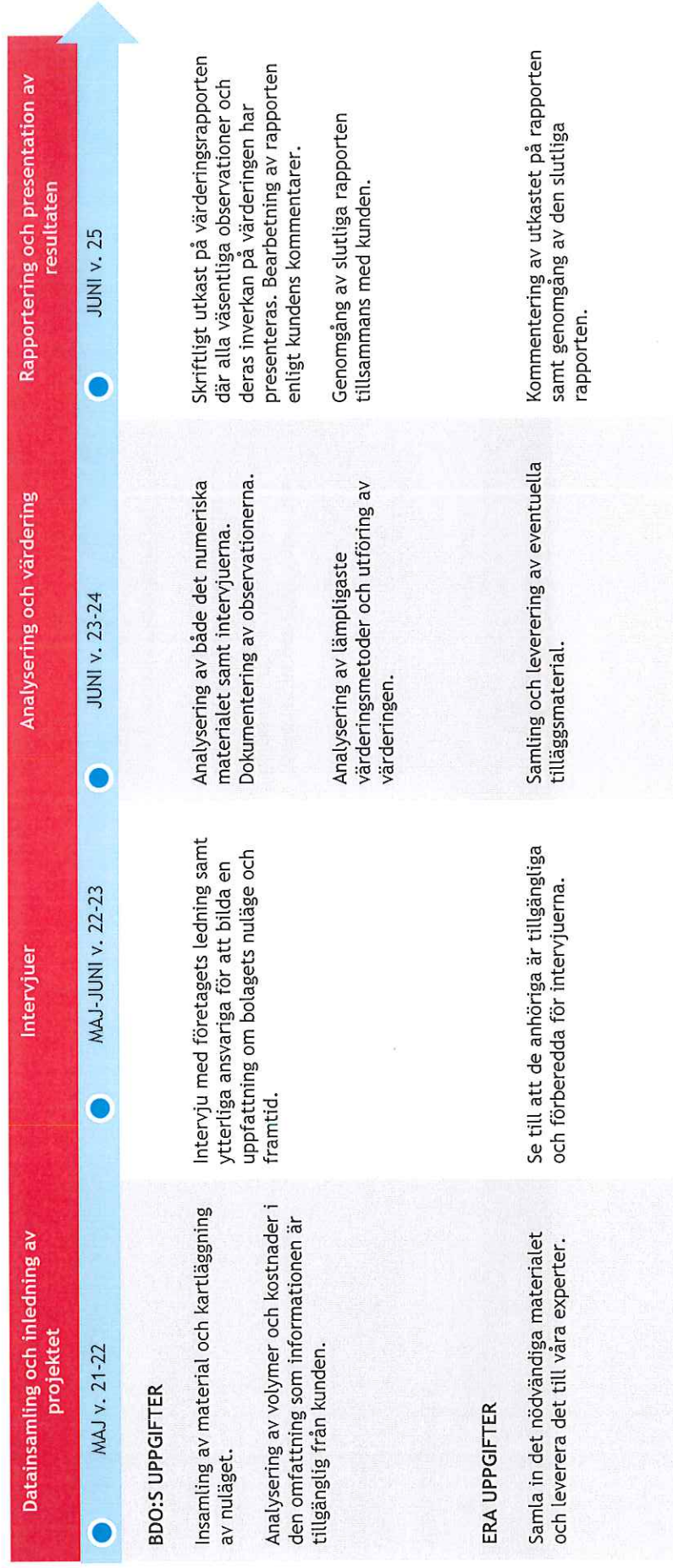
- Inbjudan till slutliga förhandlingar
- Hjälp med analysering av SPA klausuler
- Hjälp med identifiering av potentiella deal breakers
- Hjälp med förhandlingstaktik och definiering av strategi
- Hjälp med slutförhandlingar gällande pris, SPA och aktieägaravtal
- Hjälp med förberedelse av SPA och andra avtalsdokument

- = kundens beslutsfattande

A.B. An

# VÄRDERINGSPROCESSEN

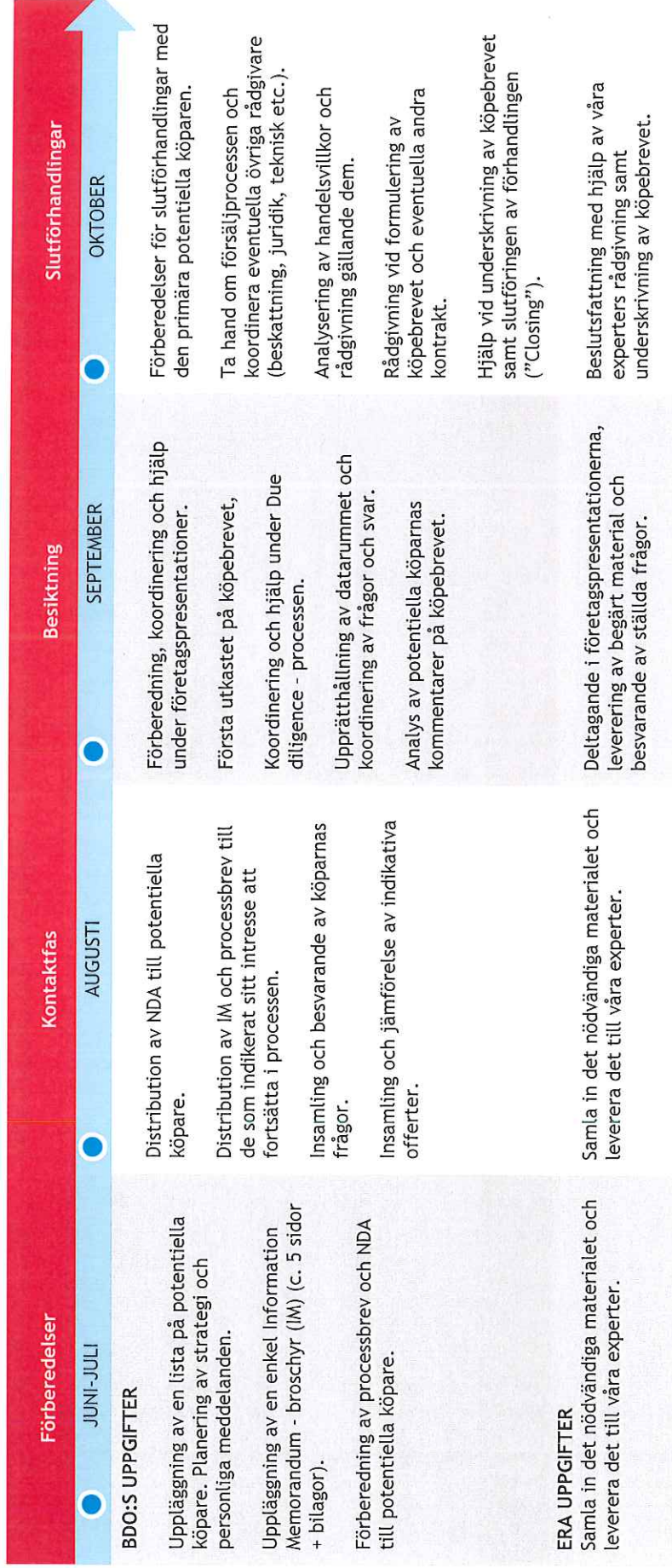
Vårt tillvägagångssätt i värderingen och indikativ tidtabell



A.B. h

# FÖRSÄLJPROCESSEN

Vårt tillvägagångssätt i försäljprocessen och en indikativ tidtabell



# UPPDRAGETS CENTRALA KLAUSULER

Arvode	EUR (MOMS 0 %)
Fas I	12.000
Fas II	35.000

## Arvode

- ▶ Fas I faktureras efter förberedelsefas, Fas II efter closing. Fas II faktureras endast i fall slutligt köpebrev gällande verksamheten undertecknas med en investerare / köpare.
- ▶ Förutom ovan presenterade uppskattade arvoden kommer resekostnader och övriga kostnader samt mervärdesskatt att faktureras skilt.
- ▶ Eventuella möten hos kunden inklusive resetider kommer att faktureras skilt för timpris 110 euro / timme.
- ▶ Anskaffning och uppläggning av möjligt datarum hör inte till det beräknade arvodet, men vi hjälper gärna till med upplägget och upprätthållandet av datarummet.

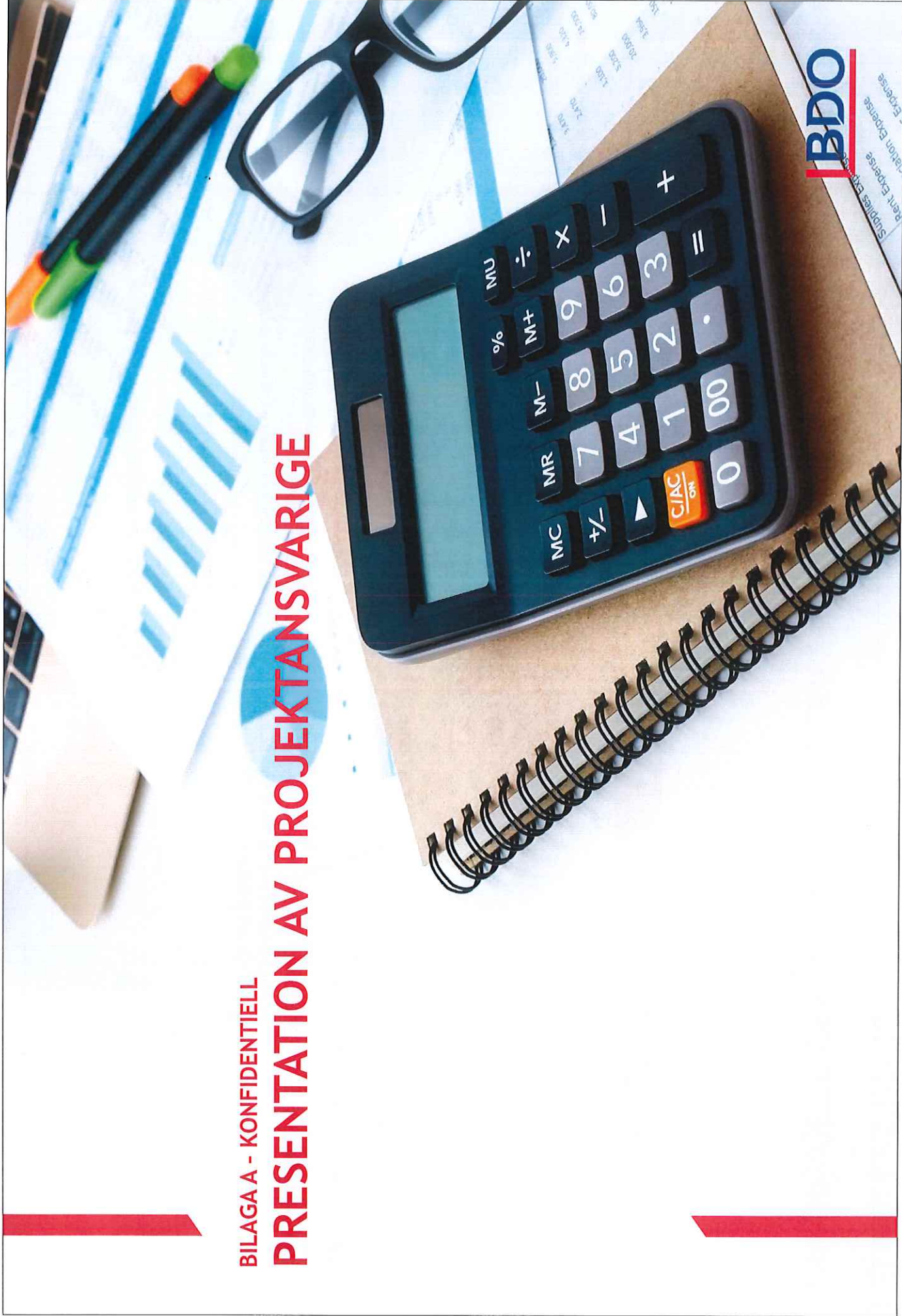
## Förutsättningar

- ▶ Fas I grundar sig på den ovan presenterade försäljningsprocessens faser och innehåller följande huvud faser:
  - Värdering av bolaget (balansvärde korrigerat med tekniskt nuvärde av nätverket)
  - Förberedelse av marknadsföringsmaterial, köparlista, processbrev och sekretessavtal
  - Kontaktning av potentiella köpare
  - Insamling och analysering av indikativa anbud
- ▶ Fas II grundar sig på den ovan presenterade försäljningsprocessens faser och innehåller följande huvud faser:
  - Hjälp med förberedelse av VDR (virtuellt datarum)
  - Hjälp med förberedelse av avsiktsförklaring
  - Koordinering av Due Diligence och Q&A
  - Hjälp med slutförhandlingar
  - Uppgörandet av ett köpebrev (uppgörandet av möjliga andra avtal ingår inte i arvodet)
- ▶ Vår uppskattning grundar sig på följande antaganden:
  - Det nödvändiga materialet är klart, logiskt och levereras med en gång.
  - De nödvändiga nyckelpersonerna svarar på våra frågor behörigt och utan fördröjningar.
  - Uppdragets omfattning och innehåll förändras inte väsentligt.
  - Det uppstår inga förseningar som är oberoende av BDO.

A.B. hu

BILAGA A - KONFIDENTIELL

# PRESENTATION AV PROJEKTANSVARIGE





# PROJEKTANSVARIG

## Jan Kovero

Partner, Valuation & Corporate Finance  
AKA / Authorized Property Valuer  
+358 50 370 35 36  
[jan.kovero@bdo.fi](mailto:jan.kovero@bdo.fi)



Jan Kovero har i sin nuvarande roll samlat erfarenhet om strategiska Due Diligence -utredningar, samt rådgivning vid företagsförvärv och -värderingar.

Jan har över 20 års erfarenhet av värderingar, företagsförvärv, marknadsanalyser och strategikonsultering.

Jan har tidigare arbetat som partner i ett ledande konsultbolag inom strategisk marknadsinformation, Global Intelligence Alliance Group, där han ansvarade för affärsverksamheterna analysering och konsultering.

Jan är magister i samhällsvetenskaper (Pol Mag), nationalekonomi, Åbo Akademi.

### ARBETSERFARENHET

- ▶ BDO Ab, partner, 2015 -
- ▶ Senior Vice President, Global Intelligence Alliance Group Oy
  - Helsinki 2013 - 2014
  - Amsterdam 2011 - 2013
  - Helsinki 2008 - 2010
- ▶ Vice President, Novintel Inc, Toronto, 2005 - 2007
- ▶ Manager, Novintel Oy, Helsinki 2003 - 2004
- ▶ Senior Analyst & Scenario Consultant, Viva Business Intelligence Oy 2000-2002
- ▶ Analyst & Marketing Manager, Human Capital Investment Oy, 1998-2000
- ▶ Jaakko Pöyry Consulting Oy, 1997

### EXEMPEL PÅ UPPDRAG

- ▶ Fredrikshamn stad, utredning gällande finansiering av Haminan Energia Oys investeringsprogram, 2020.
- ▶ Helsingfors stad, värdering av Pääkaupunkiseudun Junakalusto Oy, 2020.
- ▶ Raseborgs stad, värdering av gatubelysningsnätverket, 2020.
- ▶ EKSOTE, värdering av sjukhusområde, 2020.
- ▶ Malax kommun, värdering och försäljning av Bothnia Broadband Ab, 2020.
- ▶ Kaskö stad, värdering av Kaskö energi Ab, 2019.
- ▶ Kaskö stad, värdering av Kaskö Hamn Ab samt hamnområdet, 2019.
- ▶ EKSOTE, projektansvarig vid försäljning av Etelä-Karjalan Työkunto Oy till Terveystalo Oyj, 2019.
- ▶ Riihimäki stad, projektansvarig vid försäljning av 50% av Riihimäen Kaukolämpö Oy till Aberdeen Standard Investment, 2019.

# PROJEKTKOORDINATOR

## Nora Ritala

Senior Associate  
Valuation & Corporate Finance  
+358 50 555 6268  
[nora.ritala@bdo.fi](mailto:nora.ritala@bdo.fi)



Nora Ritala har deltagit i flera företagsförvärv både på den offentliga och privata sektorn. Nora har ansvarat för dagliga koordineringen av både större och mindre projekt och fått erfarenhet av bl.a. företagsförsäljning och -köp, värderingar, finansiella modelleringar, turn around samt rekonstruktion.

Nora är ekonomie magister (M.Sc. Economics), Hanken Svenska Handelshögskolan.

### ARBETSERFARENHET

- ▶ BDO Ab, senior associate, 2021 -
- ▶ BDO Ab, analyst 2018-2020
- ▶ Logentia Oy, sales manager 2017-2018

### EXEMPEL PÅ UPPDRAG

- ▶ Helsingfors stad, värdering av Pääkaupunkiseudun Junakalusto Oy, 2020.
- ▶ Raseborgs stad, värdering av gatubelysningsnätverket, 2020.
- ▶ Malax kommun, värdering och försäljning av Bothnia Broadband Ab, 2020.
- ▶ Kaskö stad, värdering av Kaskö energi Ab, 2019.
- ▶ Kaskö stad, värdering av Kaskö Hamn Ab samt hamnområdet, 2019.
- ▶ EKSOITE, försäljning av Etelä-Karjalan Työkunto Oy till Terveystalo Oyj, 2019.
- ▶ Riihimäki stad, försäljning av 50% av Riihimäen Kaukolämpö Oy till Aberdeen Standard Investment, 2019.

A.3 hu

**BILAGA B - KONFIDENTIELL**  
**OM OSS**



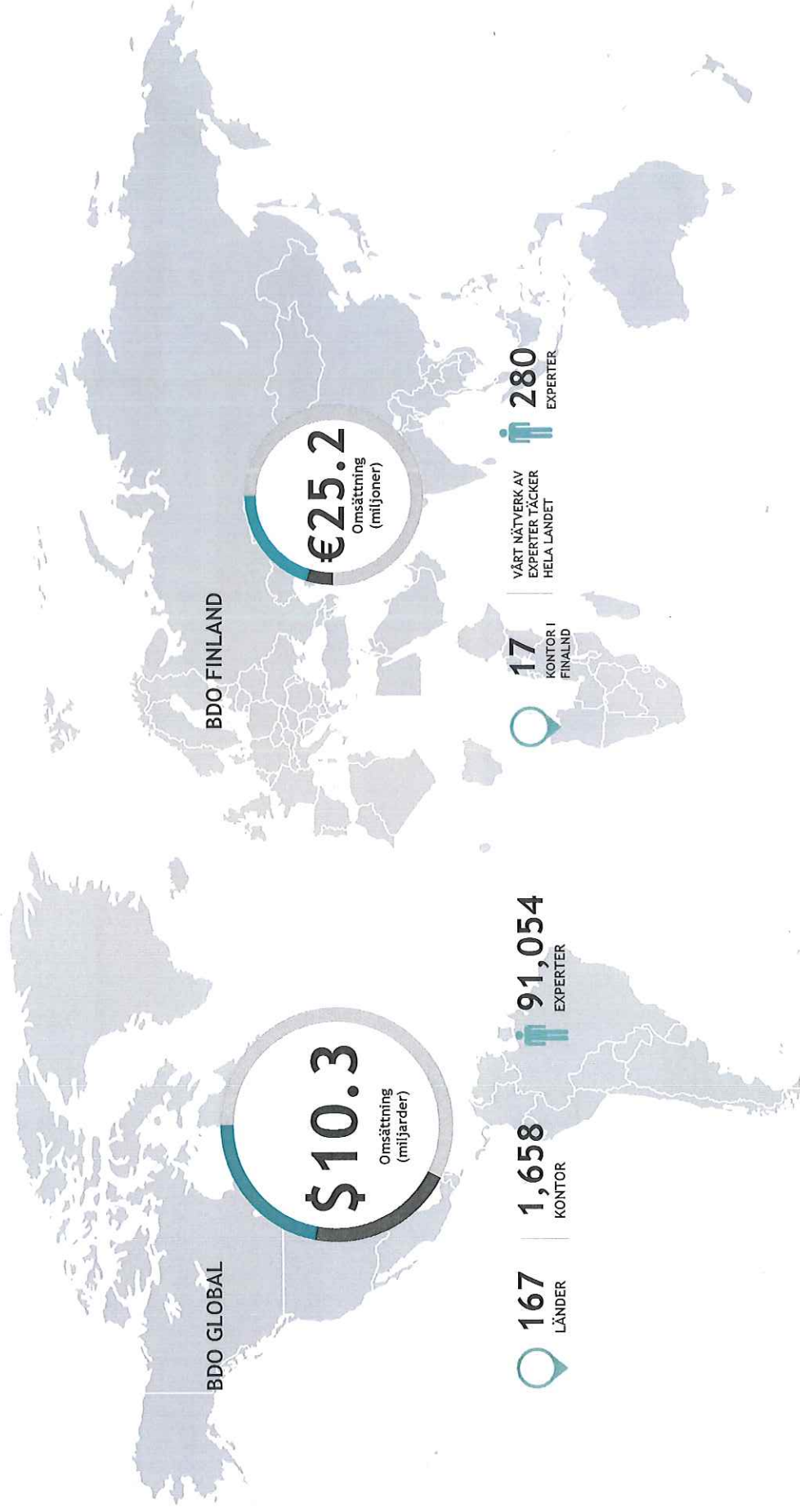
**BDO**

Supplies Expense  
Rent Expense  
Education Expense

A.B. Pw

# INFORMATION OM OSS

BDO i siffror



TILLÄGGSUPPGIFTER:

JAN KOVERO

+358 50 370 35 36  
jan.kovero@bdo.fi

BDO Oy (y-tunnus 2776089-4) on suomalainen osakeyhtiö ja itsenäinen jäsenyhtiö BDO International Limitedissä, joka on Yhdistyneen kuningaskunnan lakien mukainen yhtiö (company limited by guarantee). BDO Auditor Oy (y-tunnus 0904285-6) ja BDO Consulting Oy (y-tunnus 1101610-4) ovat BDO Oy:n tytäryhtiöitä. BDO Oy on osa kansainvälistä, itsenäisesti jäsenyrityksistä koostuvaa BDO verkostoa. BDO on tavaramerkki BDO verkostolle ja yhteinen nimi sekä kansainväliselle jäsenyritysten verkostolle, että kunkin maan jäsenyritykselle.

[www.bdo.fi](http://www.bdo.fi)

A.B. Ru

