



**Beskrivelse af
rådgivningsforløbet**

Formål med rådgivning

Hos techwave tror vi på, at succesfulde investeringer starter med indsigt, strategi og vedholdenhed. Vores rådgivning har til formål at placere fonden optimalt i en portefølje af teknologivirksomheder med højt vækstpotentiale og stærke konkurrencepositioner. Fonden vil have en porteføljestørrelse på mellem 20 og 30 aktier.

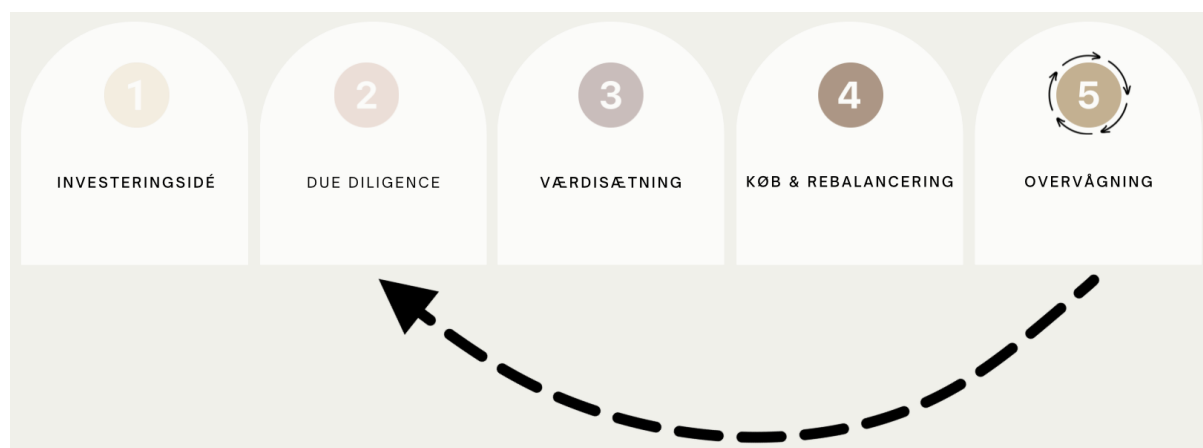
Formålet med techwaves investeringsrådgivning er at sikre, at fonden investerer i de mest banebrydende teknologier og skabe et solidt, langsigtet afkast til investorerne.

Dette sikrer vi gennem en struktureret og dybdegående rådgivningsproces, hvor vi konstant evaluerer og optimerer vores investeringsbeslutninger baseret på markedsanalyser, due diligence og værdisætning.

Rådgivningsforløbet

Rådgivningsforløbet har 5 faser, som har til formål at sikre, at Fundmarket serviceres med den bedste rådgivning i relation til at positionere sig langsigtet i en portefølje med 20 til 30 globale techaktier.

Nedenfor er processen illustreret og beskrevet:



Investeringsidé (Step 1)

Den indledende fase er grundlæggende for vores investeringsstrategi. Vi fokuserer på globale vækstaktier inden for teknologi, der forventes at give betydelige langsigtede afkast. Vi udnytter en bred vifte af informationskilder for at identificere nye investeringsidéer, der

ellers kunne forblive uopdagede. Det skaber et diversificeret mix af potentielle investeringer og sikrer en stærk pipeline af muligheder.

Rådgivningsforløbet begynder med, at techwave kontinuerligt scanner det globale marked for tech-virksomheder med markant vækstpotentiale. Vi fokuserer på virksomheder, der demonstrerer evnen til at levere en høj årlig vækst over de næste mange år. Hver investeringsidé vurderes ud fra en kombination af fundamentale analyser og kvantitative modeller for at sikre, at vi identificerer de mest lovende muligheder.

For at opretholde en dynamisk og opdateret pipeline anvender vi avancerede analyseværktøjer og databaser som Koyfin og FinChat, der leverer dybdegående dataindsigter. Disse værktøjer danner grundlaget for at udvælge og validere investeringsidéer, som kan blive en del af vores videre due diligence-proces.

I techwave arbejder vi løbende på at opretholde en watchliste med potentielle investeringer, hvor vi overvåger spændende virksomheder og nye muligheder, der kan udvikle sig til stærke investeringscases.

Due diligence (Step 2)

Nye investeringsmuligheder vurderes gennem en grundig due diligence screening. Denne analyserer virksomhederne ud fra et teknisk og kommercielt perspektiv, for at sikre, at de lever op til vores investeringskriterier.

- Teknisk due diligence
- Kommerciel due diligence

Teknisk due diligence:

I den tekniske due diligence vurderer vi, om virksomhedens teknologi og produkter er konkurrencedygtige, differentierede og skalerbare. Vi analyserer, om løsningen adresserer et klart behov, har en stærk markedsposition og understøttes af langsigtede megatrends. Derudover ser vi på udviklingsstrategi og risikofaktorer. Konkret undersøger vi, om virksomheden efterlever:

- **Problemløsning:** Løser produktet et klart defineret problem, som målgruppen er villig til at betale for at få løst?

- **Konkurrencedygtighed:** Er produktet overlegent i forhold til næstbedste alternativer på markedet?
- **Differentiering:** Er teknologien unik og vanskelig for konkurrenter at kopiere eller udkonkurrere?
- **Udviklingsplan:** Har virksomheden en klar vision og strategi for, hvordan produktet vil blive videreudviklet?
- **Megatrends:** Understøttes produktets rejse af en eller flere strukturelle megatrends, som sikrer langsigtet relevans?
- **Kunderisiko:** Er virksomhedens omsætning spredt over mange kunder, eller er der en lav koncentrationsrisiko?

Kommercielle due diligence

I den kommercielle due diligence vurderer vi virksomhedens vækstpotentiale, finansielle robusthed og strategiske position for at sikre en attraktiv og skalerbar forretningsmodel. Vi analyserer nøglefaktorer som markedsmuligheder, cash flow, innovationskraft og ledelsens evne til at drive langsigtet succes. Konkret undersøger vi, om virksomheden efterlever:

- **Vækstpotentiale:** Er virksomheden i en vækstfase, hvor omsætningen forventes at stige de næste mange år?
- **Skalerbarhed:** Har virksomheden en skalerbar forretningsmodel, hvor væksten i omsætning ikke er afhængig af en tilsvarende stigning i omkostningerne?
- **Cash flow:** Genererer virksomheden allerede positivt cash flow, eller har den potentiale til at gøre det inden for kort tid, hvis strategien ændres?
- **Finansiell stabilitet:** Besidder virksomheden en stærk balance uden betydelig gældsbyrde, hvilket sikrer modstandsdygtighed i turbulente tider?
- **Innovationskraft:** Har virksomheden en kultur og strategi, der fremmer innovation, og kan den kontinuerligt udvikle nye produkter eller tjenester?
- **Ledelsens kvalitet:** Er virksomhedens ledelse visionær, kompetent og dygtig til at eksekvere strategier? Har topledelsen desuden en personlig interesse i virksomhedens succes gennem en væsentlig ejerandel?

Værdisætning (Step 3)

Når en investeringsidé har gennemgået vores due diligence og vurderes investeringsværdig, er næste skridt at vurdere dens værdisætning. Hvis prisen vurderes at være for høj, placeres aktien på vores observationsliste, hvor vi afventer et bedre indgangspunkt, der passer til

vores risikoprofil. Hvis værdisætningen derimod ser attraktiv ud, anbefaler vi at investere i selskabet.

I techwave fokuserer vi på et langsigtet investeringsperspektiv og vurderer altid værdisætningen med mindst tre års horisont. Vi kombinerer klassiske nøgletal som price/earnings, price/sales, price/gross profit og price/free cash flow med mere dynamiske indikatorer som PEG-ratio (pris/indtjening i forhold til vækst) og Rule of 40, der måler balancen mellem vækst og rentabilitet i tech-virksomheder.

Derudover inddrager vi enterprise value/EBITDA for at få en mere holistisk vurdering af virksomhedens værdisætning i forhold til dens indtjeningsevne. Ved at anvende disse metrics får vi et dybere indblik i, om en aktie er attraktivt prissat både i forhold til historiske benchmark-indeks og de forventede vækstmuligheder.

For at en investering skal give mening, skal den forventede price/earnings om tre år være fair i forhold til historiske gennemsnit for relevante benchmark-indeks. Samtidig skal virksomheden fortsat have solidt vækstpotentiale tre år efter denne periode. Da markedet er uforudsigeligt, arbejder vi med en margin of safety for at sikre, at en aktie forbliver attraktiv, selv under mindre gunstige scenarier. Vi tester, hvordan værdisætningen påvirkes, hvis omsætning, indtjening og andre nøglefaktorer afviger mere end konsensusforventningerne, og vurderer, om der stadig er tilstrækkelig sikkerhed i investeringscasen.

Til at validere vores investeringshypoteser bruger vi databaser som Koyfin, hvor vi har adgang til analytikerestimer, kursmål og andre kritiske data. Hele processen håndteres af techwave med fokus på en metodisk og dataunderbygget tilgang.

Køb & rebalancering (Step 4)

Efter en ny investeringsidé har gennemgået og bestået vores strukturerede due diligence-proces og er blevet vurderet som attraktiv i værdisætningsfasen, viderefører vi processen ved at anbefale et køb til Fundmarket. Vores anbefaling og tilgang sigter mod at balancere porteføljen i overensstemmelse med vores risikotolerance, mens vi samtidig har fokus på at opnå høje afkast.

Det er Fundmarkets beslutning, om de vil følge og eksekvere anbefalingen fra techwave.

Rebalancering af eksisterende positioner:

Rebalancering sikrer, at porteføljen holdes balanceret og i overensstemmelse med vores langsigtede strategi. Baseret på performance og vægtning i porteføljen kan vi anbefale følgende handlinger:

Denne kombination af køb og rebalancering muliggør en dynamisk tilgang, der tilpasser porteføljen til både markedets bevægelser og fondens strategiske mål.

Baseret på denne løbende due diligence, kan vi anbefale følgende handlinger:

1. **Øge positionen:** Hvis virksomheden præsterer bedre end forventet, og vi fortsat ser stærkt vækstpotentiale.
2. **Reducere eksponeringen:** Hvis en aktie er blevet for dominerende i porteføljen eller har mistet noget af sin forventede langsigtede værdi.
3. **Sælge positionen:** hvis ændrede fundamentale forhold har forringet investeringscasen, eller hvis en bedre investeringsmulighed opstår.

Anbefalinger om justeringer i porteføljen vil blive kommunikeret skriftligt til Fundmarket. Det er dog alene Fundmarkets beslutning, om de ønsker at følge og eksekvere anbefalingerne.

Overvågning (Step 5)

Overvågning og monitorer en kontinuerlig proces, der sikrer, at porteføljen forbliver robust og i overensstemmelse med vores investeringsstrategi. Mindst én gang i kvartalet vil vi gennemgå virksomhederne og genbesøge due diligence-processen, og løbende vurdere, om de enkelte investeringscases stadig er intakte, og om de fylder for meget i forhold til deres potentiale og den øvrige porteføljesammensætning. Dette indebærer at evaluere, om de fortsat bidrager til en diversificeret portefølje, der maksimerer afkast og minimerer risiko.

Ved hver gennemgang analyserer vi nøje, hvordan de anbefalede aktier har udviklet sig i forhold til de oprindelige forventninger. Vi vurderer vækstpotentiale, markedsforhold og virksomhedens fundamentale præstationer for at afgøre, om investeringscasen stadig er stærk. Derudover tester vi, om risikoen ved investeringen er steget, og om eventuelle ændringer i markedet har gjort aktien mindre attraktiv.

Vi anvender avancerede analyseværktøjer som Koyfin og Finchat til at monitorere markedsudviklingen og virksomhedernes performance i realtid. Dette sikrer, at vi hurtigt kan identificere ændringer, der kan påvirke investeringscasen og porteføljens sammensætning.

Overvågningen danner grundlag for eventuelle justeringer i porteføljen og sikrer, at investeringerne fortsat understøtter vores overordnede strategi.

Udarbejdet af:

Benjamin Bjerre

Investeringschef

28 oktober. 2025