



# LINDE & PARTNERS

Kapitalrådgivning A/S



STÆRK RÅDGIVNING BYGGET PÅ  
VALUE OG KØBMANDSKAB

# INDHOLD



3 PRÆSENTATION



4 OM  
LINDE & PARTNERS



6 PORTRÆT AF  
CLAUS LINDE



9 STRATEGI



10 PORTRÆT AF  
TORBEN ARNTH

TEKST OG PRODUKTION:  
Stine Schou Kvistgaard, stine@feelcompany.dk, tel. 23424216

GRAFISK DESIGN:  
Mette Lind, mette@modkant.dk, tel. 2246 0042

Linde & Partners Kapitalrådgivning A/S  
FT-nr. 34-119 af 4. september 2014  
CVR. nr. 3603 2103  
Direktør Claus Linde, mobil 40787050





## KOM INDENFOR

Det er en stor fornøjelse at kunne byde velkommen til alle vores kunder og give jer et lille indblik ind i vores virksomhed.

Linde & Partners Kapitalrådgivning A/S er stiftet af dygtige erhvervsfolk med stor erfaring i investering på de finansielle markeder og med flotte afkastmæssige resultater bag sig. Gamle dyder som godt købmandsskab og snusfornuft ligger bag vores rådgivning, og vores vigtigste drivkraft er helt enkel:

Når vores kunder er tilfredse, så er vi glade.

Et godt samarbejde starter altid med en god relation. For os er det vigtigt at kende vores kunder godt. Men lige så vigtigt er det, at I ved, hvem vi er, og hvad vi står for. I denne profilbrochure vil vi derfor gerne invitere jer indenfor og fortælle om, hvem vi er – både som virksomhed og som mennesker.

De bedste hilsner

Claus Linde





# OM LINDE OG PARTNERS

Linde & Partners Kapitalrådgivning A/S er en stærk, uafhængig investeringsrådgiver. Vi tilbyder en konservativ tilgang til rådgivning om aktier og obligationer. Dette betyder bl.a., at vi undgår højt belånte selskaber og foretrækker stabile value-aktier, der leverer et højt udbytte.



” Vi sigter efter selskaber, der har en solid egenkapital, og som udlodder en stor del af deres årlige overskud til deres aktionærer.

Vores virksomhed er stiftet af dygtige erhvervsfolk med stor erfaring i investering på de finansielle markeder og med flotte afkastmæssige resultater bag sig. De erfarne finansfolk tæller Torben Arnth Nielsen, Claus Linde, Ole Neve Nielsen og John Jensen.



Ole Neve Nielsen og John Jensen har tidligere stiftet selskabet ValueInvest sammen med Claus Linde – og i samarbejde med Torben Arnth Nielsen, daværende bankdirektør i Sydbank. Ud af de 4 bestyrelsesmedlemmer i virksomheden er det alene Torben og Claus, der varetager rådgivning af kunder fra adressen i Aalborg samt i Esbjergærde.

Styringen af vores modelportefølje sker i samarbejde med Tom Kristensen via hans virksomhed i London. Tom er tidligere aktiehandler og portefølje manager og har før arbejdet sammen med Claus Linde, da de begge var ansat i Sydbank.



Tom Kristensen

#### Hvem er vores kunder?

Vores kunder ønsker en langsigtet investeringsrådgivning, der over tid giver stabile og rimeligt sikre afkast. Tidshorisonten er mindst 3 år, når vi foretager en afkast- og risikovurdering af en portefølje. Vi servicerer udelukkende danske kunder med opsparing og formue i selskaber, pensions- og frie midler.

#### Vores investeringsstrategi

Hos Linde & Partners Kapitalrådgivning A/S går vores rådgivning på at levere sikre afkast, snarere end de højeste afkast. Vi rådgiver kun om stabile lav-risiko investeringer via investeringer i value-aktier, som udbetaler høje udbytter. For os betyder value stærke og stabilt indtjenende sel-

skaber med en forståelig og gennemprøvet forretningsmodel.

Vi sigter efter selskaber der har en solid egenkapital, og som udlodder en stor del af deres årlige overskud til deres aktionærer. Det drejer sig typisk om selskaber, der handler med produkter, som der altid er behov for, uanset om der er tale om høj- eller lavkonjunktur. Varer, såsom øl, mad og medicin, som ikke pludselig går af mode.

For vores kunder medfører det en høj grad af sikkerhed. Disse selskaber forsvinder ikke fra den ene dag til den anden, og selskaberne har med mange års eksistens opbygget en solid kapitalbase at udbetale udbytter fra.

#### Sådan arbejder vi

Før man investerer i aktier på de globale markeder, bør man finde en pålidelig rådgiver og afstemme sin risiko. Resultatet er, at man som kunde får det afkast og den tabsrisiko, man forventer. Vores erfaringer siger os, at de fleste investorer køber i stigende markeder eller investerer i aktier på en kasino-lignende facon. Vi søger derimod at købe aktier, der ubegrundet er prissat for lavt eller faldet for meget.

Hos Linde & Partners afdækker vi altid din risikotolerance og -profil ved et indledende møde, hvor risiko og anbefalinger dokumenteres skriftligt. Denne dokumentation danner fremadrettet ramme for vores rådgivning overfor dig som kunde. Mindst to gange årligt gennemgår vi vores anbefalinger og følger op med justeringer på den valgte portefølje.

Vores rådgivning følger de rammer og regelsæt, der er fastsat af Finanstilsynet.





## PORTRÆT AF CLAUS LINDE

Hist hvor vejen slår en bugt, på en landejendom i det ydre Hasseris, bor Claus Linde og hans hustru Hanna Westergaard. Man venter ikke al denne landidyl, når man drejer væk fra byen og den trafikerede vej og få sekunder senere befinder sig i, hvad der minder om en lille landsby fra en Morten Korch-film. Men præcis sådan giver det mening, at Hanna og Claus skal bo.

” Vi har altid sagt til hinanden, at det er som om, vi er fra en anden tid”, fortæller Claus Linde, mens han går hen over den brostensbelagte gård hen imod stalden. På vejen stopper han ved det store lindetræ, som familien fik sænket ned med en kran og plantet midt på gårdspladsen. Lige så vel som det er vigtigt at have begge ben solidt forankret i den jyske muld, så er det også vigtigt at kunne få ting til at ske.

I stalden vidner det gamle ur om samme tidslømme. Skønt der leves et travlt liv på gården, er urets visere gået i stå, og tiden er skruet tilbage til en tid, hvor værdierne som ordentlighed og det at hjælpe hinanden var mere i fokus.

### Det er godt at vide, hvor man har hinanden

De gode gamle værdier er ikke kun et stabilt fundament for Claus og Hannas liv, men også for Linde & Partners Kapitalrådgivning A/S. De 4 blade i Linde & Partners logo – firkløveren – repræsenterer netop værdierne ærlighed, loyalitet, flittighed og respekt.

” Vi sætter en ære i, at vores kunder ved, hvor de har os. Vi lefler ikke for modefænomener på markedet, men holder os til det, som vil gavne vores kunder bedst på sigt.”

For Claus er det meget vigtigt, at kunderne føler sig trygge. Når man spørger ham, hvad der gør, at hans kunder har tillid til ham, er svaret klart, at kunder handler ud fra gode relationer og tryghed.

” Min egen pension er placeret i de samme ting som kundernes, og jeg er helt overbevist om, at vi gør det rigtige. Det kan kunderne mærke.”

### Man gambler ikke med andres formue

Claus' karriere startede i Spar Nord Bank i 1986, hvor han handlede med aktier for kunderne.

” Som ung i starten af 80'erne kunne jeg ikke gennemskue, hvorfor en aktie steg eller faldt. Det var ganske enkelt min store nysgerrighed, der fik mig til at søge ind til centralfunktionerne som aktierådgiver”

Det var præcis denne undren og videbegærlighed, som blev startskuddet til Claus' karriere, og som kombineret med hans ihærdighed og markedsforståelse bragte ham hurtigt frem. Efterfølgende blev han investeringsrådgiver i Sydbank Aalborg, hvor han var med til at starte en helt ny afdeling op, fra 6 ansatte i 1989 til over 30 ansatte i 1996.

” Jeg lærte hurtigt, at folk vil købe, når aktierne stiger. Når der er en succes, vil folk gerne nå at være med, endda på stigende priser. Og når en aktie faldt efter deres køb, så fortrød de. Den adfærd prøver vi at argumentere imod ved at købe til fornuftige priser.”

Aktiemarkedet er et sted, hvor man udover de økonomiske resultater, sætter værdi efter stemning og spekulation. Her fandt Claus den stabile investeringsstrategi, som har sikret hans kunder et gennemsnitligt årligt afkast på 8% over de sidste 17 år: en langsigtet og konservativ investeringsstrategi med lav risiko – med investering i konservative value aktier.







Det betyder bl.a., at Linde & Partners holder sig fra at investere i virksomheder, der kan være udsat for meget ustabil indtjening. Et eksempel herpå er investering i bankaktier, som selskabet anser for at være for risikofyldte. Banker har store op og nedture, der, som følge af konjunkturerne og bankers forretningsmodel, bygger på for lille egenkapital. Af samme grund anbefaler Linde og Partners ikke deres investorer at købe bankaktier.

” Jeg har stor respekt for, at det er folks egen hårdt tjente opsparing eller formue, som ikke skal gambles med. De skal derimod yngle stille og roligt uden den store risiko.”

Således investerer virksomheden udelukkende i daglige forbrugsvarer som øl, mad og medicin - Varer som der altid vil være efterspørgsel på. Det giver lav risiko for at tabe pengene permanent.

#### **Familieværdierne**

I 1996 flyttede Claus til Sydbank i Luxembourg, hvor familien endte med at bosætte sig i 9 år. Det var hensyn til familiens

yngste, som gjorde, at Hanna og Claus besluttede at rykke teltpælene op. Michelle havde luftvejsproblemer som 2-årig, og et klimaskifte blev anbefalet for at imødekomme dette.

Udover hurtig bedring til deres datter bød Luxembourg på en helt anden tilværelse, end den de kom fra, fordi man her kunne leve af én ægtefælles indkomst.

I Luxembourg var systemet helt anderledes familievenligt, så Hanna havde nu mulighed for at være hjemmegående hausfrau med deres to børn.

” Det var måske lidt gammeldags, ligesom i 60'erne, men det skabte meget mere ro omkring børnene og hele familien.”

Mens Hannas job i Luxembourg var at have styr på hjemmefronten, startede Claus efter et par år virksomheden Valuelinvest, bl.a. i samarbejde med likviditetschef i Sydbank, Torben Arnth Nielsen, som i dag er partner i Linde & Partners.

Virksomheden fik hurtigt luft under vingerne og blev solgt til et konsortium af 23 danske banker i 2006. På det tidspunkt var familien flyttet tilbage til Nordjylland.

” Det var i sidste ende danskheden og længslen efter det nære, der trak os hjem i 2006”, fortæller Hanna.

Det var et must for familien at have mulighed for heste og hunde, da udlandsopholdet i det Luxembourgiske rækkehus skulle udskiftes. Selv om Hanna og Claus har haft deres tid på de bonede gulve, er der ingen tvivl om, hvor de hører hjemme.

” Vi er nok mere tilpasse med gummistøvler end med laksko,” siger Claus.

*Fortsættes på næste side...*





### Køkkenbordet

På hverdage såvel som weekender sidder Hanna og Claus gerne i deres eget hyggelige køkken frem for på restaurant i Aalborg. Ligesom køkkenbordet har været et vigtigt samlingspunkt for deres liv sammen med børnene Michelle og Isabella, har kundernes køkkenbord også været et betydningsfuldt sted, når Claus har besøgt sine kunder. Her føler han sig tilpas og hjemmevant.

” Jeg elsker at høre de historier, folk fortæller mig, når vi sidder der ved køkkenbordet. Det er en stor tillids erklæring, når de fortæller om deres børn eller deres private udfordringer. På den måde lærer jeg også rigtig meget om kunden og forstår deres hensigter med formuen bedre.”

### Relationer er en drivkraft

At Claus er menneskekender og har en god fornemmelse for, hvad folk har brug for, kommer bl.a. til udtryk i de mange personlige relationer, han har opbygget til sine kunder gennem årene. Med over 4.000 kundemøder bag sig har Claus i dag et kæmpe netværk.

Fra tid til anden har Claus hjulpet sine kunder med andet og mere end blot investeringer, som da han i 2015 fandt den rette køber til en nordjysk virksomhed i sin eget netværk, fordi han mente, der var den rette kemi. Resultatet blev et match, og virksomheden blev hurtigt solgt.

” Jeg kan godt lide at føre mennesker sammen. Det gør mig glad, når nogle af mine anbefalinger til en kunde kaster noget positivt af sig. Selv om det ikke direkte vedrører vores forretning, er det en stor fornøjelse at se mine kunder tilfredse, og det tror jeg, at mine kunder kan mærke.”

Det er ikke kun blandt kunderne, Claus' relationer går langt tilbage. Aktionærerne John Peter Jensen og Ole Neve Nielsen, som var med til at stifte Linde Partners i 1998, har været med Claus hele vejen. Begge er at finde på billederne fra Hanna og Claus' bryllupsfest i 1992 og på bestyrelsesbillederne fra ValueInvest i Luxembourg. Torben Arnth Nielsen har ligeledes arbejdet sammen med Claus lige fra 1989, hvor de begge arbejdede i Sydbank.

### Hvor kuglen skal sættes

Claus jager ikke kun de gode investeringer men er også bidt af selve det at gå på jagt. Han jager primært i Danmark, hvor han hjælper med at tynde ud i vildtet, men så bidt er han, at familien har købt sig en lille andel af et safaristed i Sydafrika.

Det er ikke så meget selve trofæet, Claus går efter, men derimod hele oplevelsen.

” Det er en helt fantastisk oplevelse at gå på et bjerg i 8 timer i regnvejr og pludselig stå foran et ekstremt vildt dyr. Man står helt stille og beundrer endnu engang vores fantastiske natur.”

Jagt kræver lige dele tålmodighed og præcision, hvis kuglen skal sættes rigtigt.

Hvis ikke jeg er sikker på, at kuglen rammer, så lader jeg være med at skyde. Det er den samme måde, jeg tænker om investeringer. Det skal være sikkert.”





# STRATEGI DER GIVER LANGSIGTET KURSPOTENTIALE

Vores strategi er at investere i undervurderede selskaber, der med en stærk egenkapital har bevist stærk og stabil indtjening i mange år. Således har vi positivt fravalgt selskaber, som udviser ustabil eller stærkt cyklisk indtjening. Vi ønsker en rolig og sikker udvikling i de valgte selskaber.

Som det fremgår af det viste udsnit af porteføljen, beregner vi en fair værdi af hvert eneste selskab, som vi anbefaler til vores kunders porteføljer. Denne værdi danner grundlag for, hvor meget potentiale, der

findes for hvert selskab. Eksempelvis har vi en fair værdi på Disney aktien på 182,9 med en dagskurs på 94,42. Det giver en værdistigning på 94%. Tidshorizonten for dette kan eksempelvis være 5 år. I sidste ende vil det resultere i et godt afkast pro anno.

Som det fremgår af modellerne, ønsker vi en god spredning på vores kundeporteføljer. Vi spreder os over 30-50 aktier, og i 2016 er der 42 selskaber i porteføljen. Vi spreder os også over lande og sektorer. Hvis en aktie ikke præsterer som forventet, hvilket kan ske, berører afvigelsen kun en

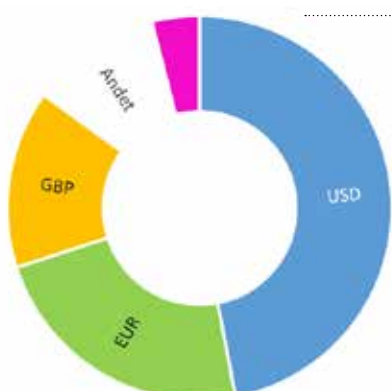
lille portion af vores kapital, så dette ikke forstyrrer resten af porteføljens udvikling. Vi opnår dermed en god spredning.

Vi har de fleste aktier i USA, hvor vi i øjeblikket finder mest "value", hvor sektorerne er overrepræsenteret af forbrugsaktier og medico-selskaber. Mad, medicin, toilet-papir og sæbe er forbrugsvarer, vi skal bruge hver dag, som der altid vil være efterspørgsel på.

Udsnit af porteføljen, efterår 2016

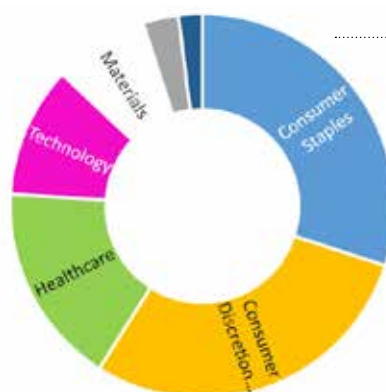


Company	Continent	Sector	Upside Fair Value	Pris	Vægt	P/E (F)	Debt/EBITDA	Beta	DIVEND	Yield%	
Next PLC	Great Britain	Consumer Discretionary	85%	104,71	56,5	1,34%	12,95	0,86	1,59	2,81%	
Novo Nordisk A/S	Denmark	Health Care	70%	522,46	306,7	2,01%	20,93	-0,33	1,23	6,4	2,09%
Pact Group Holdings Ltd	Australia	Materials	68%	10,55	6,27	1,00%	18,89	2,45	1,07	0,2	3,19%
Pepsico	USA	Consumer Staples	32%	142,75	107,87	2,10%	22,54	2,06	0,53	2,76	2,56%
Pfizer Inc	USA	Health Care	48%	51,33	34,77	2,85%	14,27	3,09	0,85	1,12	3,22%
Samsung Electronics - GDR 1 Asia		Technology	187%	2067,95	721,5	1,15%	9,01	-0,89	0,61	5,66	0,78%
Sysco Corp	USA	Consumer Staples	25%	66,34	53,24	3,21%	25,65	-1,5	0,54	1,19	2,24%
Truworths International Ltd. Africa		Consumer Discretionary	84%	141,4	76,87	1,36%	10,83	-0,62	0,76	4,05	5,27%
Unilever PLC	Great Britain	Consumer Staples	99%	72,97	36,65	3,76%	23,67	0,81	0,58	1,02	2,78%
UPM-Kymmene	Europe	Materials	79%	33,54	18,78	1,82%	12,43	1,75	1,45	0,75	3,99%
Walt Disney Co	USA	Consumer Discretionary	94%	182,9	94,42	1,66%	16,22	0,86	1,4	1,81	1,92%



### Valutafordeling

USD	47%
GBP	15%
EUR	23%
DKK	4%
Andet	11%



### Sektorfordeling

Consumer Staples	30%
Consumer Discretionary	29%
Healthcare	17%
Technology	11%
Materials	8%
Utilities	3%
Other	2%





## PORTRÆT AF TORBEN ARNTH

Torben Arnth Nielsen er arbejdende bestyrelsesformand og den ene af de to aktive partnere i Linde & Partners Kapitalrådgivning A/S. Torben har en lang karriere bag sig, bl.a. som bankdirektør i Sydbank og Adm.dir i Bankinvest Holding A/S. I dag arbejder han med kunder for Linde & Partners, mens han ved siden af bestrider flere bestyrelsesposter og hjælper sin kone og datter med at drive designvare-virksomheden Cahetu ApS.

### **Du har en lang karriere bag dig. Hvad var det, der oprindeligt motiverede dig til at gøre karriere?**

Jeg er vokset op i en klassisk arbejderfamilie i Randers. Det var trygt og godt, men jeg ville lidt mere med mit liv, end mine forældre havde haft mulighed for. Jeg var den første i min familie, der fik en studentereksamen. Der er jeg vel det, man kalder en mønsterbryder. Jeg var også den første i min familie, der virkelig fik brug for mit pas. Mens mine studiekammerater blev i Randers, var jeg den første, der rejste udenlands.

Som 25-årig blev jeg udstationeret i New York for Provinsbanken. Det var en meget spændende og udfordrende tid, dér i slutningen af 1980'erne. Jeg handlede med renter og valuta for banken og følte virkelig jeg havde fået en kæmpe mulighed i en meget ung alder. Vi arbejdede ekstremt meget, og det gik jo desværre ud over min hustru og lille datter derhjemme. De så mig ikke ret meget til mig i de 4 år, vi boede i New York.

Turen gik senere videre over London og tilbage til Danmark i starten af 1990'erne,

hvor jeg startede i Sydbank som afdelingschef i bankens arbitrageafdeling. Det tempo og den intensitet, jeg oplevede i årene i udlandet, har præget mit arbejdsliv lige siden.

### **Hvorfor var det Claus, du valgte at indgå partnerskab med?**

Jeg har kendt Claus i mange år. Det er meget sjældent, man møder folk, man kan holde ved i så mange år, uden at man bevæger sig i forskellige retninger. Men uanset om du mødte Claus for 25 år siden, eller om du mødte ham i går, så er han nøjagtig den samme. Og det er positivt ment. Jeg er tryk ved hans tilgang til tingene, så da han kom og sagde "skal vi lave noget sammen?", var det ikke svært.

Vi har begge opnået en masse gode ting gennem vores karrierer. Vi har ikke længere brug for at bevise, hvad vi kan. Folk ved godt, at vi har gjort en positiv forskel. Det gør, at vi er mere rolige omkring det vi laver, og hviler mere i det. Det tror jeg folk kan mærke. Vi er ikke typerne, der når det dobbelte på den halve tid – det er som oftest også spil for galleriet.

### **Hvordan startede jeres samarbejde?**

Vores relation har faktisk sølvbryllup i år. Vi mødtes første gang i 1991, hvor Claus arbejdede som investeringsrådgiver i Sydbank, Aalborg. Senere fik han job i Sydbank, Luxembourg, og det er faktisk først i 1997-98, hvor Claus forlader Sydbank og stifter selskabet Valueinvest i Luxembourg, at vores egentlige samarbejde starter.

På et tidspunkt i 1998 fik jeg en opringning fra Claus. Han ville gerne komme forbi til en kop kaffe. Som nystartet virksomhed gik det lidt trægt med salget, og måske kunne Sydbank hjælpe. Claus var overbevisende, og jeg så med det samme spændende perspektiver for Sydbank i et tættere samarbejde. Så jeg sagde ja til at investere lidt af bankens egne penge i Valueinvest fondene. Desuden betingede jeg, at Sydbank blev medejer af selskabet med en ejerandel på 10%. Det skulle Claus lige tygge lidt på, og det var desuden en ide, jeg ikke helt havde fået stemt af med bankens direktion. Men det hele faldt i hak og resulterede i et for begge parter, særdeles frugtbart samarbejde, der stadig består – dog uden Claus og jeg.





Vi har gennem årene holdt en løbende tæt kontakt. I 2011 opsagde jeg, lidt kontroversielt, mit job som Adm.dir i Bankinvest Holding A/S. Mine bevæggrunde var både personlige og faglige. Der var alvorlig sygdom i den allernærmeste familie, og det pinte mig, at jeg ikke kunne være tættere på. Det viste sig også, at bestyrelsen og jeg ikke længere var enige om den fremtidige retning for virksomheden. Det var tid til at komme videre!

På dette tidspunkt ringede Claus igen med forslaget om at drikke kaffe. Den kop blev så starten på Linde & Partners Kapitalrådgivning A/S. Og det er vi begge ganske fornøjede med.

#### **Hvilken rolle spiller familien i dit liv?**

Min familie betyder rigtig meget. For vi har jo kun hinanden. Jeg har haft det tæt inde på livet, at man kan risikere at miste dem, man har kær. Inden for et år har jeg mistet begge mine forældre, og jeg mistede min søster i en tragisk trafikulykke, da hun var 17, og jeg var 20.

Jeg har altid selv savnet at have søskende og går derfor meget op i, at vores børn

skal have det godt sammen. Jeg synes, det er trist ikke at have nogen at dele tingene med. For at styrke fællesskabet mellem vores børn, inviterer Helle og jeg ofte alle vores børn, deres kærestes og vores børnebørn med på ferie. Det er måske lidt dyrt, men det er rigtig vigtigt for mig, at vi har det godt sammen.

#### **Hvad betyder relationer i dit arbejde?**

Relationer betyder alt i denne type forretninger. Mange af vores kunder har kendt os i mange år og ved, hvad vi står for. De er tæt på os og ved, at de kan være trygge. Så mange af dem går automatisk ud og gør reklame for os i deres netværk. På den måde er vores kunder ofte vores relationsrelationer.

#### **Hvad gør I for at sikre jeres kunder?**

Det er jo en selvfølge at ens produkt skal være konkurrencedygtigt. Tingene skal være i orden, og der skal være høj kvalitet i det, vi laver. Vi skal altid kunne dokumentere præcis, hvorfor vi har gjort, som vi har gjort. Og der er vi jo heldigvis nogle talnørder.

Det er også helt essentielt at sikre trygheden hos vores kunder. Og der skal vi

hjælpe med at finde den rette risikoprofil. Nogle kunder har en livsfilosofi, som gør, at de er villige til at løbe for store risici i forhold til deres reelle behov. Men det vigtige er ikke at se på din risikovillighed. Det er vigtigere at forholde sig til, hvad din risikoevne er. Hvad kan du de facto tåle at tabe, så du ikke skal ændre din levestandard for meget?

Er der noget, der er vigtigt i vores branche, så er det, at man er ordentlig. Når man har set andre, der ikke er det, så lærer man at sætte pris på at lave forretning med nogen, som sætter overliggeren meget højt, når det drejer sig om forretningsetik. Det er derfor, jeg har valgt at arbejde sammen med Claus.





EN STÆRK RÅDGIVER  
DER SKABER TRYGHED OG  
ATTRAKTIVE AFKAST



LINDE &  
PARTNERS

Linde & Partners Kapitalrådgivning A/S  
Råens Palæ, Råensvej 1 • DK-9000 Aalborg • +45 9818 7030  
Strandvejen 157 B, DK-3060 Espergærde, +45 20 44 90 31  
info@lindepartners.dk

[www.lindepartners.dk](http://www.lindepartners.dk)