

SOLGT!

Magasinet om salg, køb og udvikling af virksomhed

BAG KULISSEN HOS DANMARKS STØRSTE VIRKSOMHEDSMÆGLER

"Denne udgave af SOLGT! stiller skarpt på de bagvedliggende processer hos Danmarks største virksomhedsmægler og giver et unikt indblik i ejerlederens oplevelse af et formidlingsforløb."

Mød Steen, Peter, Claus og Jane, der alle har solgt deres virksomheder i 2020

Artiklerne giver et indblik i salgsprocessen, set med ejerlederens øjne.

Et CV er intet uden en stærk track-record, relevant erfaring og de rette kompetencer

Hvad er mæglerens forudsætninger og baggrund? Hvilke krav stilles der?

INDHOLD

Grafisk design:
Vizuall

Ansvarshavende redaktør:
Frank Jensen, M+A Group A/S

Fotograf:
Helle S. Andersen

Redaktionen:
Mikkeline Andersen, M+A Group A/S
Brian Feldsted, M+A Group A/S

Tekst:
Mikkeline Andersen, M+A Group A/S
© Copyright. Alle rettigheder forbeholdes

Kontorer:
Strevelinsvej 10, 7000 Fredericia
Naverland 1C, 2600 Glostrup

www.virksomhedsborsen.dk

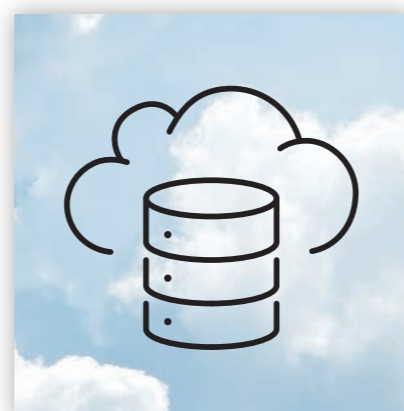
6



12



18



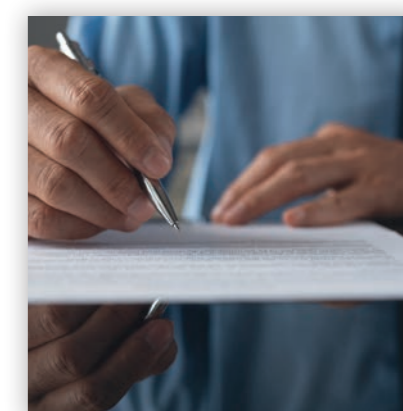
20



26



28



Branchens stærkeste varemærke

Siden 1997 har Virksomhedsbørsen as sat standarderne inden for virksomhedsformidling og har i mange år været det navn, som alle i branchen har sammenlignet sig med.

De ubetinget bedste forudsætninger

Det kræver ikke kun indsigt og forståelse, men også fokus, at formidle salget af en virksomhed. En tilstrækkelig stor organisation sikrer, at mægleren kan koncentrere sig fuldt ud om formidlingsprocessen.

Sikkerhed vægtes højt

Vigtigheden af at sende fortrolige dokumenter på en forsvarlig og sikker måde er ingen selvfølge i virksomhedsmæglerbranchen. Hos M+A Group A/S stilles et sikkert datarum til rådighed. Helt gratis.

Hvad er et flot CV?

Hos M+A Group A/S har vi ikke plads til kloge model-evangelister og smarte Excel-piloter.

Stil krav til din virksomhedsmægler

Hvor vigtigt er det for dig, at salgsprocessen varetages af en virksomhedsmægler med operationel erfaring med virksomhedsudvikling og -ledelse samt dyb brancheindsigt?

Ejerlederen er med i hele processen

Ikke to salgsprocesser er ens, men der er en række faser, som altid vil gå igen. Vi har samlet et udpluk af de mange virksomheder, vi har solgt i 2020, for at skitsere, hvordan en salgsproces kan foregå.

At mægle virksomheder kræver substans og den rette kultur

Hvorfor er forretningsforståelse, sparring og et stærkt Back Office afgørende aspekter, når din virksomhed skal sælges? I denne udgave af SOLGT! sætter vi fokus på de betingelser, virksomhedsmæglerbranchen har været underlagt gennem tiden. Betingelser som vi hos M+A Group A/S har gjort op med.

I virksomhedsmæglerbranchen er det oftest én og samme person, der skal tage sig af alle opgaver, når en virksomhed sættes til salg. Og det er selvsagt ikke hensigtsmæssigt.

Skal man sælge sin virksomhed, er man som udgangspunkt ikke sikret, at den enkelte opgave udføres af den person, der har de bedste forudsætninger for at løse den. Det kan skyldes manglende indsigt i den specifikke branche eller mangel på forudsætninger for og erfaring med at gennemføre en omfattende salgs- og forhandlingsproces i praksis.

Typisk resulterer mange bolde i luften, som følge af at mæglerne selv skal løse alle opgaver, i manglende fokus og overblik. Det kan i sidste ende føre til, at virksomheden ikke bliver solgt. Og i bedste fald en langtrukken proces.

Med en klar tro på, at man ikke kan være god til alting, har vi de seneste 4 år investeret kraftigt i en transformation af vores forretningsgrundlag og organisation. Vi har ganske enkelt ændret hele grundlaget for den måde, man formidler salg og køb af virksomheder på.

Det betyder, at virksomhedsmægleren i dag kan koncentrere sig om det vigtigste. At sælge din virksomhed.

Fokus på målet

Når man skal formidle en virksomhed, er det en fordel at have styr på regnskabstal og økonomi. Men det er langt fra alt. Formidling af virksomheder er

i høj grad en kommerciel og forretningsbetonet opgave.

Derfor lægger vi stor vægt på at have de rigtige virksomhedsmæglere i M+A Group A/S. Virksomhedsmæglere, der ved, hvad det kræver at drive og udvikle en virksomhed, fordi de enten selv har været ejerledere eller har haft krævende lederstillinger i erhvervslivet.

Evnen til at fremhæve de områder i en virksomhed, som gør den ekstra interessant og ikke mindst meningsfuld, og præsentere disse på den rigtige måde for relevante købere, er ikke noget, man lærer fra den ene dag til den anden. Det kræver kommerciel indsigt og indgående forretningsforståelse baseret på praktisk erfaring. Det er på ingen måde en Excel-øvelse.

Åbenhed, samarbejde og sparring er grundlaget for vores forretningskultur

Med effektivitet som et væsentligt parameter er det ikke kun strømlinede processer, der er vigtige. Tæt samarbejde og sparring med og gode råd fra kolleger er mindst lige så væsentligt. Alligevel er kulturen i virksomhedsmæglerbranchen i høj grad præget af en tro på, at man helst skal løse alle opgaver selv, så man ikke risikerer at skulle dele honoraret med andre mæglere.

Det er som nævnt ikke optimalt, men fordi det generelt er en meget krævende opgave at skaffe interessante formidlingsopgaver, fungerer virksomhedsmæglerbranchen oftest på

denne måde. Og derfor er det endnu et afgørende element, vi har valgt at gøre op med.

Derfor arbejder vi i dag ud fra en procesorienteret tilgang til virksomhedsformidling. Det betyder, at vi arbejder i teams og sparrer med hinanden for at opnå det bedste resultat. Nøjagtig på samme måde som man i enhver anden branche vil sparre med sine kolleger.

Med den nye tilgang til formidling af virksomheder har vi formået at skabe et bæredygtigt grundlag, som sikrer, at nye virksomhedsmæglere på kort tid kan etablere sig i branchen. Derved kan vi tiltrække de rette profiler til at udfylde den vigtige rolle, det er at formidle et godt salg. Så man som ejerleder får den værdi, man gennem mange år har opbygget.

Den procesorienterede tilgang og de fordele det har for dig som kunde samt vigtigheden af et stærkt fundament, en åben kultur og stor faglig ekspertise er bare nogle af de områder, vi sætter fokus på i denne udgave af SOLGT!

God læselyst.



Vi gør op med den traditionelle tilgang og gør forretningsmodellen bæredygtig for både mæglere og ejerledere.

LEDER:
Frank Jensen,
Chief Executive Officer

Markedets stærkeste varemærke inden for virksomhedsformidling bliver til den ultimative portal for salg og køb af virksomheder

Siden 1997 har Virksomhedsbørsen været det navn, som alle i branchen har sammenlignet sig med. Den værdi og dynamik gør vi nu til udstillingsvinduet for de mange virksomheder i SMV-segmentet, som vi repræsenterer gennem M+A Group A/S.



Siden etableringen af Virksomhedsbørsen as i 1997 har vi sat standarden for den måde, man formidler virksomheder på. Gennem årene har vi styrket vores position i markedet markant og er i dag ikke kun pioneren inden for virksomhedsformidling, men også den største aktør i markedet for formidling af virksomheder i SMV-segmentet. Succes er dog ingen selvfølge, men et resultat af en konstant fokus på udvikling og relevante investeringer.

Vi har i de seneste 4 år investeret massivt i en moderne og velfungerende infrastruktur og organisation, mens vi udadtil har styrket vores position med introduktionen af to nye brands, M+A SME og M+A Smallbiz A/S. Tilsammen udgør det M+A Group A/S, som hver dag arbejder med formidling af salg og køb af virksomheder i hele landet. Virksomheder, som markedsføres gennem www.virksomhedsborsen.dk.

Danmarks største virksomhedsbørs
Med det formål at skabe størst mulig værdi for både sælgere og købere har vi besluttet at lade www.virksomhedsborsen.dk fungere som den ultimative portal for salg og køb af virksomheder. Portalen sikrer det samlede overblik over de virksomheder, vi har til salg i M+A SME og M+A Smallbiz A/S, samt den overordnede information om disse. Uddybende information om virksomhederne finder man på sitet for hhv. M+A SME og M+A Smallbiz A/S.

Samtidig skal portalen være udgangspunktet for alle sælgere og købere, der søger viden og inspiration om de mange faser og aspekter i processen med både salg og køb af virksomhed.

M+A SME repræsenterer virksomheder med en minimumstransaktionsværdi fra 5 mio. kr. og op efter. Typisk er det virksomheder med maksimum 250 medarbejdere og en omsætning på typisk op til 250 mio. kr., mens M+A

Smallbiz A/S er dedikeret til formidlingen af de mindre virksomheder med en minimumstransaktionsværdi på op til højest 5 mio. kr.

Som følge af en konsekvent investering i videreudviklingen af vores forretningsgrundlag og deraf en styrkelse af vores position som det markant stærkeste brand i branchen, er man som sælger garanteret at få sin virksomhed eksponeret overfor den størst mulige gruppe af relevante, kapitalstærke og seriøse købere.

Tilsvarende er man som køber garanteret at blive præsenteret for virksomheder med substans og et stort potentiale, når man søger virksomhed gennem M+A Group A/S.

At sælge eller købe virksomhed er en stor beslutning, og derfor ønsker vi med et højt informationsniveau at sikre det optimale grundlag for igangsætningen af en vellykket og effektiv

proces. For alle parter. Derfor beskriver portalen detaljeret den proces, man gennemgår, når man ønsker at sælge eller købe en virksomhed gennem M+A Group A/S.

Portal med grene til et gigantisk netværk

Vores portal for salg og køb af virksomheder er ikke det eneste værktøj, vi benytter i vores arbejde. Gennem årene har vi opbygget et stort netværk, ikke kun nationalt, men også internationalt, hvor vi samarbejder med flere M&A-virksomheder i udlandet. Eksempelvis er vi den danske partner for det koreanske handelskammer KOTRA, der har et stort globalt netværk.

Internationale købere og ekspansion i udlandet præger i stigende grad vores opgaver inden for virksomhedsformidling, hvilket gør de internationale samarbejdsrelationer yderst værdifulde.



**DANMARKS
STØRSTE
VIRKSOMHEDSBØRS**



Online har vi på LinkedIn opbygget gruppen "Danske virksomheder til salg", som på nuværende tidspunkt består af mere end 4.500 potentielle købere og sælgere inden for en række brancher. Medlemmerne er ikke nødvendigvis en del af vores interne database, hvorfor vi via "Danske virksomheder til salg" eksponerer salgsvirksomhederne for en anden gren inden for den store målgruppe, som følger vores aktiviteter.



Vi gør nu et ikon inden for virksomhedsmægling til markedets stærkeste og største virksomhedsbørs.

Dermed "nøjes" vi ikke med at promovere sælgere og købere via vores portal, men også gennem internationale netværk og sociale medier. Det sikrer de bedste forudsætninger for at sammensætte det rette match mellem en sælger og en køber.

Og som rosinen i pølseenden, så garneres denne store snitflade over mod potentielle købere og sælgere med vores store database, der indeholder mere end 30.000 aktører inden for salg og køb af virksomheder.



Part of M+A Group
SMALLBIZ
Small Corporate Finance

Små seriøse virksomheder fortjener en professionel proces

Derfor har vi etableret M+A Smallbiz A/S, som specifikt er målrettet mindre virksomheder med en minimumstransaktionsværdi på højest 5 mio. kr. Slut med kantstensvurderinger og uhensigtsmæssige, ligegyldige salgsprocesser, hvor man som sælger stort set er overladt til sig selv, når først virksomheden er listet på en online salgsportal.

Den overordnede proces og de grundlæggende elementer, der danner grundlaget for arbejdet med formidlingen af en virksomhed, vil som udgangspunkt altid være de samme, hvad enten man skal sælge en lille eller stor virksomhed. Ingen forskel. Det er den grundlæggende holdning og tilgang i M+A Smallbiz A/S.

Et opgør med uigennemskuelige processer

Kantstensvurderinger, eller værdiansættelser som nogle kalder dem, primært baseret på offentligt tilgængelige informationer fra eksempelvis cvr.dk og en salgsproces uden en professionel virksomhedsmægler, men blot en annonce for virksomheden på en hjemmeside. Det har gennem årene kendetegnet den service, eller rettere mangel på samme, som små virksomheder har haft adgang til.

Som ejerleder, måske i særdeleshed i en lille virksomhed, er ens vigtigste opgave konstant at drive og udvikle virksomheden. Også efter den er sat til salg. Det er det, som skaber værdi og gør virksomheden interessant for køberne i markedet.

Derfor er det yderst problematisk, når man som ejerleder ikke kun skal varetage driften og udviklingen af sin virksomhed, men også besvare køberhenvendelser fra mere eller mindre useriøse købere – på alle tider af døgnet. Fordi ansvaret for faciliteringen af salgsprocessen er overladt til ejerlederen selv.

Hos M+A Smallbiz A/S skal du som ejerleder koncentrere dig om det, du er god til og som skaber værdi. At drive og udvikle din virksomhed. Alt imens sørger den tilknyttede virksomhedsmægler for at styre og drive en proaktiv salgsproces. Ikke kun i forbindelse med afsøgningen af markedet for relevante købere, men også i den afsluttende forhandlingsproces, hvor vi ikke alene udarbejder en professionel LOI-aftale, men også stiller et sikkert datarum til rådighed. Helt gratis.

Hos M+A Smallbiz A/S bliver du som sælger løbende orienteret om

fremdriften i processen, der bliver drevet og faciliteret af den tilknyttede mægler.

Ingen skjulte omkostninger

Når man sætter sin virksomhed til salg gennem M+A Smallbiz A/S, har man mulighed for at vælge mellem to opstartspakker. Elementerne i opstartspakkerne er de samme, men i varieret form.

Fællesnævneren for begge pakker er, at du som sælger ved, hvad du får. En værdiansættelse udarbejdet på baggrund af interne, normaliserede regnskaber og en proaktiv salgsproces styret af en fast tilknyttet virksomhedsmægler er blandt de grundlæggende dele i opstartspakkerne.

Som en del af M+A Group A/S bliver alle virksomheder i M+A Smallbiz A/S desuden eksponeret på landets største portal for salg og køb af virksomheder i SMV-segmentet, www.virksomhedsborsen.dk. Det største udstillingsvindue målrettet seriøse, kapitalstærke købere.

Vi skriver intet med småt og sender dig ingen ekstra regninger undervejs. Alle virksomheder – også de små – fortjener en professionel salgsproces.



”

Professionel virksomhedsformidling for små virksomheder baseret på seriøse værdiansættelser og en proces drevet af kompetente virksomhedsmæglere.



Mellemstore og større virksomheder kræver mæglere med erfaring

I M+A SME arbejder vi dedikeret med formidling af salg af mellemstore og større virksomheder med en minimumstransaktionsværdi på 5 mio. kr. og opefter.

Interne, normaliserede regnskaber sammenholdt med budgetter, kunde- og leverandørforhold, løsninger og produkter, IPR (patenter og mønsterskyttelse), produktions-setup, organisation og ledelse er blot nogle af de mange elementer, der danner grundlaget for udarbejdelsen af den professionelle værdiansættelse. En værdiansættelse, som med virksomhedens potentiale for øje afspejler den reelle markedsværdi. Kombineret med en struktureret og proaktiv salgsproces, som fra start til slut er faciliteret af den tilknyttede virksomhedsmægler, har man grundelementerne for en vellykket formidling.

Det er den grundlæggende tilgang til virksomhedsformidling i M+A SME.

Stigende kompleksitet skærper kravene

Vi oplever en støt stigende tilgang af formidlingsopgaver i M+A SME, som ikke kun kræver virksomhedsmæglere med forretningsforståelse og operationel erfaring med virksomhedsudvikling og -ledelse, men også dyb brancheindsigt og -forståelse.

Det medfører et øget behov for at have specialister som eksempelvis vores Valuation Validator, som har det overordnede ansvar for kvaliteten af alle de værdiansættelser, der udføres. Ikke alene har vores Valuation Validator en solid uddannelse som Cand. merc.aud. og en mangeårig erfaring som revisor, men også en kommerciel baggrund og stor erfaring med salg og køb af virksomheder.

Ligeledes stiller udviklingen nye krav til virksomhedsmæglerne og vores interne organisatoriske struktur i M+A SME. Den procesorienterede tilgang til virksomhedsformidling er et resultat af udviklingen.

Kendetegnende for den procesorienterede tilgang er, at virksomhedsmæglerne på et højere niveau end tidligere er specialiseret inden for specifikke brancher. Nye salgsemner tildeles de mæglere, der har den største brancheviden og dermed de bedste forudsætninger for at styre processen effektivt. I et tæt samarbejde med Process Lead, som har det overordnede kommercielle ansvar for alle procesopgaver.

Det tætte samarbejde mellem virksomhedsmægleren og Process Lead er en forudsætning for at sikre konstant fremdrift i salgsprocessen.

Sparring er og vil altid være et nøgleord i formidlingen af virksomheder. Det gør sig i særdeleshed gældende for store virksomheder med en høj grad af kompleksitet.

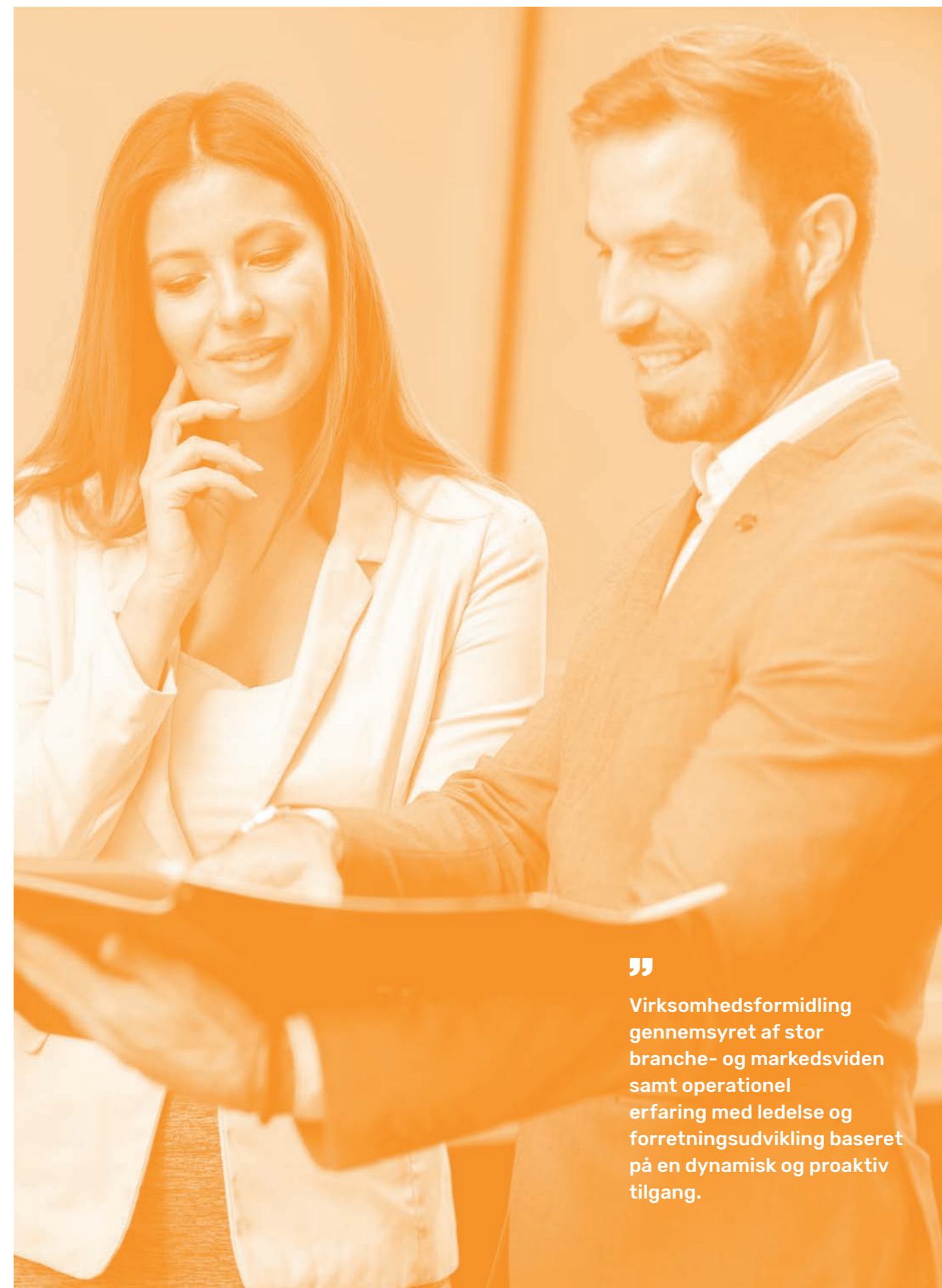
Den procesorienterede tilgang til virksomhedsformidling sikrer desuden, at der altid er to personer, som har et dybt og indgående kendskab til den enkelte virksomhed. Det sikrer redundans i processen.

Virksomhedsformidling er en fælles opgave

Process Lead og den tilknyttede virksomhedsmægler er ikke de eneste parter i M+A SME, der har indsigt i og forståelse for den enkelte virksomhed.

Med en tværorganisatorisk tilgang til formidlingsopgaverne, hvor vi inddrager alle, som kan bidrage til en optimal opgaveløsning, sikrer vi en kontinuerlig vidensdeling på tværs af vores mæglerteams.

Det medfører, at vi hurtigt kan dedikere yderligere ressourcer til en formidlingsopgave, eksempelvis tilknytning af en ekstra virksomhedsmægler på en sag eller support fra Back Office til udarbejdelse af markedsanalyser.



”

Virksomhedsformidling gennemsyret af stor branche- og markedsviden samt operationel erfaring med ledelse og forretningsudvikling baseret på en dynamisk og proaktiv tilgang.



Bæredygtigt, solidt, sundt og relevant forretningsgrundlag

Med en stærk profil og markedsposition, der er opbygget siden 1997, samt et omfattende operationelt forretningsgrundlag er forudsætningerne for formidling af virksomheder ubetinget de bedste på markedet.

Som den absolutte pioner inden for virksomhedsmæglerbranchen og som den virksomhed, der har sat mange af normerne for den måde, branchen fungerer på i dag, har vi hos Virksomhedsbørsen as alligevel måttet indse, at tilgangen trængte til en kraftig overhaling. Knap 25 år efter vi stod fadder til modellen.

Forretningsgrundlaget hos en virksomhedsmægler er typisk baseret på én enkeltperson eller en lille gruppe af personer, der alle arbejder selvstændigt med hver sine opgaver. Det er der måske mange i branchen, som vil anfægte, men fakta er, at en virksomhedsmægler oftest selv er ansvarlig for at skaffe de virksomheder, der skal sælges eller opkøbes, og efterfølgende forestå formidlingen på egen hånd.

Formidlingen af en virksomhed er en omfattende og krævende proces, hvis man vel at mærke udfører opgaven

ordentligt. Og det er de færreste virksomhedsmæglere, som har en tilstrækkelig stor organisation til at supportere vedkommende med alle de opgaver, der er forbundet med formidlingen af salget eller opkøbet af en virksomhed.

Sidst, men på ingen måde mindst, må man ikke glemme den belastning, det er for virksomhedsmægleren selv at anskaffe sig formidlingsopgaver og formidle disse. Konstant og på en og samme tid. For når en virksomhed er formidlet, skal virksomhedsmægleren helst have en ny formidlingsopgave at gå i gang med.

Det har den konsekvens, at ressourcerne bliver spredt mellem en lang række forskellige opgaver, som ikke alle er direkte forbundet med at formidle den virksomhed, man arbejder med lige nu. Taget det faktum i betragtning, at virksomhedsmægleren typisk selv skal udføre alle administra-

tive opgaver, medfører det et voldsomt indhug i den tid, der reelt kan allokeres til at få solgt virksomheden, man repræsenterer.

Det er langt fra optimalt, og derfor arbejder vi ikke længere sådan hos M+A Group A/S.

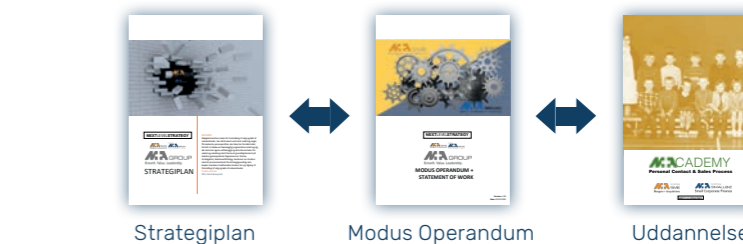
Veldefinerede processer og ansvarsområder

Man kan godt kalde vores nye og ændrede tilgang til formidling af virksomheder for version 2.0. De velfungerende elementer fra den traditionelle tilgang til formidling af virksomheder har vi udviklet yderligere og indarbejdet i vores nye procesorienterede tilgang til virksomhedsformidling. Det overordnede formål med den nye tilgang er at sikre, at virksomhedsmægleren kan koncentrere sig om det, vedkommende er bedst til. Udelukkende at koncentrere sig om selve salgsprocessen fra start til slut.

Formidlingen af en virksomhed er en kompleks proces, som kræver meget mere end blot evnen til at læse og forstå et regnskab samt udarbejde en salgsannonce. Det kræver i særlig høj grad forretningsforståelse, markedsindsigt, samarbejde og sparring med dygtige kolleger og specialister inden for hvert sit område.

Med vores procesbaserede tilgang og ansættelsen af specialister til alle væsentlige funktioner har vi skabt de ubetinget bedste forudsætninger for formidling af virksomheder.

Det betyder i praksis, at indhentning af nye kunder i dag er en opgave, som varetages af vores MCA-specialist. Udarbejdelse og kvalitetssikring af værdiansættelser foretages af vores Valuation Validator i samarbejde med den tilknyttede virksomhedsmægler. Kontraktuelle dokumenter, annoncering og udarbejdelse af salgsmateriale er bare nogle af de opgaver, som



Strategien danner grundlag for udviklingen. Arbejdsprocesser og -gange er beskrevet i Modus Operandum, der sammen med uddannelsesmateriale sikrer en høj kvalitet og ensartet håndtering af opgaver.

håndteres af vores Back Office. Derfor kan virksomhedsmægleren koncentrere sig om formidlingen af salget af din virksomhed.

”
Virksomhedsbørsen er den stærkest forankrede aktør inden for virksomhedsformidling og er referencepunktet for en hel branche.

Og selv i denne fase arbejder virksomhedsmægleren ikke alene, men i teams, hvor man hele tiden har adgang til sparring og support

gennem en Process Lead. Det sikrer desuden, at der altid som minimum er to kompetente virksomhedsmæglere, som har et indgående kendskab, ikke alene til virksomheden, men også til processen og de interessenter, der indgår i den.

Som sælger skal du føle dig i trygge og professionelle hænder. For det er en stor beslutning at sætte sin virksomhed til salg. Derfor har vi ikke kun ansat specialister, men også beskrevet alle roller og processer i et Modus Operandum.

Det er vores kunders garanti for en god og professionel proces. Hver gang.



Fra venstre virksomhedsmægler Helle Ghodt, virksomhedsmægler Troels Mathiesen, Brian Feldsted, COO, og virksomhedsmægler Peter Hald.



Det er ikke unormalt, at en virksomhedsmægler skal varetage alle opgaver forbundet med en formidlingsproces. Det er en stor belastning.

Fra tue til tue og en usikker indtjeningshorisont har altid været betingelserne for virksomhedsmægleren

Det er årsagen til, at mange professionelle forretningsfolk fravælger rollen som virksomhedsmægler som et karrierevalg. Med andre ord, så er det svært at tiltrække de rette profiler og kandidater, når det er vanskeligt at skabe et bæredygtigt grundlag som professionel virksomhedsmægler.

Med vores nye grundlag, der er opbygget over de seneste 4 år, har vi gjort op med denne situation.

Når beslutningen om at sætte din virksomhed til salg er truffet, har du brug for at få udarbejdet en værdiansættelse. Der skal også produceres salgsmateriale, og markedet skal afsøges for relevante potentielle købere. Senere skal virksomheden fremvises til de udvalgte køberemner, så forhandlingen til slut kan sikre dig den størst mulige værdi for dit livsværk. Gennem hele forløbet skal der selvfølgelig være styr på alle

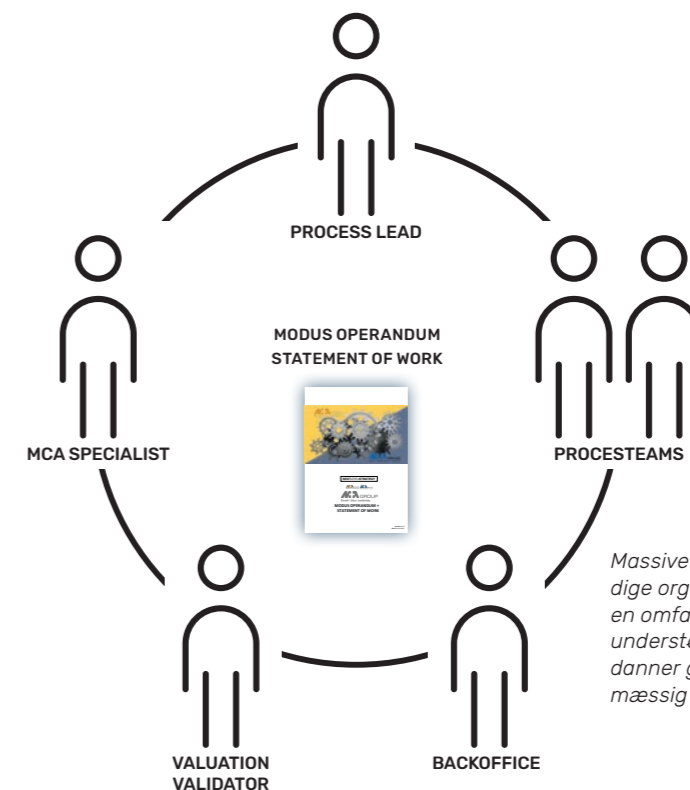
kontraktuelle dokumenter og forhold. Vidt forskellige opgaver, men med det tilfælles, at de i mange tilfælde bliver løst af én og samme person.

Og det er ikke unormalt, at en virksomhedsmægler har flere parallelle sager kørende, hvilket for alvor skaber et kapacitetsproblem. Det gør det svært for mægleren at løse opgaven tilfredsstillende for ejerlederen, der vil sælge sin virksomhed, og samtidig sikre,

at virksomhedsmægleren selv kan oppebære en bæredygtig indtjening, både på kort og lang sigt.

Specialister sikrer kvalitet og effektivitet

Vi tror ikke på, at man kan være lige god til alting. Under alle omstændigheder kan man som virksomhedsmægler ikke være lige fokuseret på alle opgaver, sætte sig grundigt ind i tingene og samtidig have en god



Massive investeringer i det nødvendige organisatoriske grundlag og en omfattende infrastruktur, som understøtter formidlingsprocessen, danner grundlag for en hensigtsmæssig og effektiv proces.

dialog med dig som sælger. Derfor har vi ansat specialister på alle nøglepositioner.

Nye kunder hentes ind af vores MCA-specialist. Antallet af nye kunder er ikke det vigtigste, det er derimod substansen i de virksomheder, vi får til salg. Ved os skal din virksomhed ikke kun sættes til salg, men også sælges. MCA-specialisten deltager desuden i branchearrangementer og holder sig konstant opdateret om de nyeste tendenser inden for de forskellige brancher. Med fingeren på pulsen skaffer han nye kunder, så Process Lead kan tildele en ny kunde til den mægler med den største viden inden for den aktuelle branche. Den mægler, som har de bedste forudsætninger for at løse opgaven.

Process Lead har ansvaret for den overordnede styring af alle processer. Via samarbejde og sparring med mæglerne sikres konstant fremdrift, og de bedste resultater opnås. Det er ikke kun med til at sikre en effektiv salgsproces, men er også en stor fordel for nye mæglere, som fra begyndelsen indgår i en professionel og styret proces.

Denne proces sikrer, at formidlingsopgaverne kan allokeres til de procesmægler teams, der har en speciel god indsigt i de forskellige brancher og derfor med langt større succes og effektivitet kan drive en målrettet formidlingsproces.

Vores Valuation Validator udarbejder og kvalitetssikrer i samarbejde med virksomhedsmægleren og Process Lead alle værdiansættelser. En veldokumenteret værdiansættelse danner ikke kun grundlag for salgsprocessen og det beløb, som sælger kan sætte i banken efter et salg, men udgør også grundlaget for købers videre drift og udvikling af virksomheden.

Når værdien er beregnet, er der en række forudsætninger, som har indflydelse på det beløb, der til slut tilføres til sælgers holdingselskab eller sælger privat. Egenkapitalens størrelse, hvorvidt der skal udbetales mellemregninger til andre selskaber, samt om finansieringen er baseret på en earn-out eller sælgerfinansiering, er alle blandt disse forudsætninger. Derfor er det vigtigste ikke altid den pris, som virksomheden sættes til salg for, men det beløb som sælger kan sætte i banken.

Som mægler er man aldrig overladt til sig selv

Et væsentligt aspekt i den procesorienterede tilgang til virksomhedsformidling er samarbejde og sparring. Derfor arbejder Process Lead og virksomhedsmægleren tæt sammen om formidlingen af virksomheden. Ikke kun i den afsluttende fase af processen, hvor virksomheden vises frem til relevante købere, men også i den indledende fase, hvor de relevante potentielle købere udvælges og kontaktes.

” Vi sikrer, at mægleren kan koncentrere sig om det allervigtigste, nemlig at formidle din virksomhed til den helt rigtige køber.

Udover støtte og support fra vores specialister, har vores virksomhedsmæglere fuld opbakning fra vores Back Office, som varetager en lang række administrative opgaver. Hvad enten dette drejer sig om udarbejdelse eller gennemgang af juridiske dokumenter, udsendelse af salgsbreve eller -mails, udarbejdelse af salgsmateriale, telefonpasning, mødeklargøring m.v., så sørger vores Back Office for at håndtere dette.

Vores procesorienterede tilgang er derfor din garanti for, at vores virksomhedsmæglere er i stand til at fokusere 100 % på at formidle salget af din virksomhed. Denne tilgang udgør samtidig grundlaget for en høj succesrate, hvilket gør det muligt for den enkelte virksomhedsmægler at etablere sig i branchen på et bæredygtigt grundlag.

Derudover har det den effekt, at vi kan tiltrække de rette profiler til at løse opgaverne for de ejerledere, der vælger M+A Group A/S som sin virksomhedsmægler.

Back Office hos M+A Group A/S



Til venstre Ninna Rømer Andersen, Back Office, til højre Mikkeline Andersen, Back Office.

Intelligent brancheløsning og en stærk infrastruktur med høj sikkerhed

Udover at supportere mæglerteamet med de mange processer og opgaver, sikrer det operationelle grundlag, at man gennem hele processen lever op til de krævende retningslinjer i persondataloven.

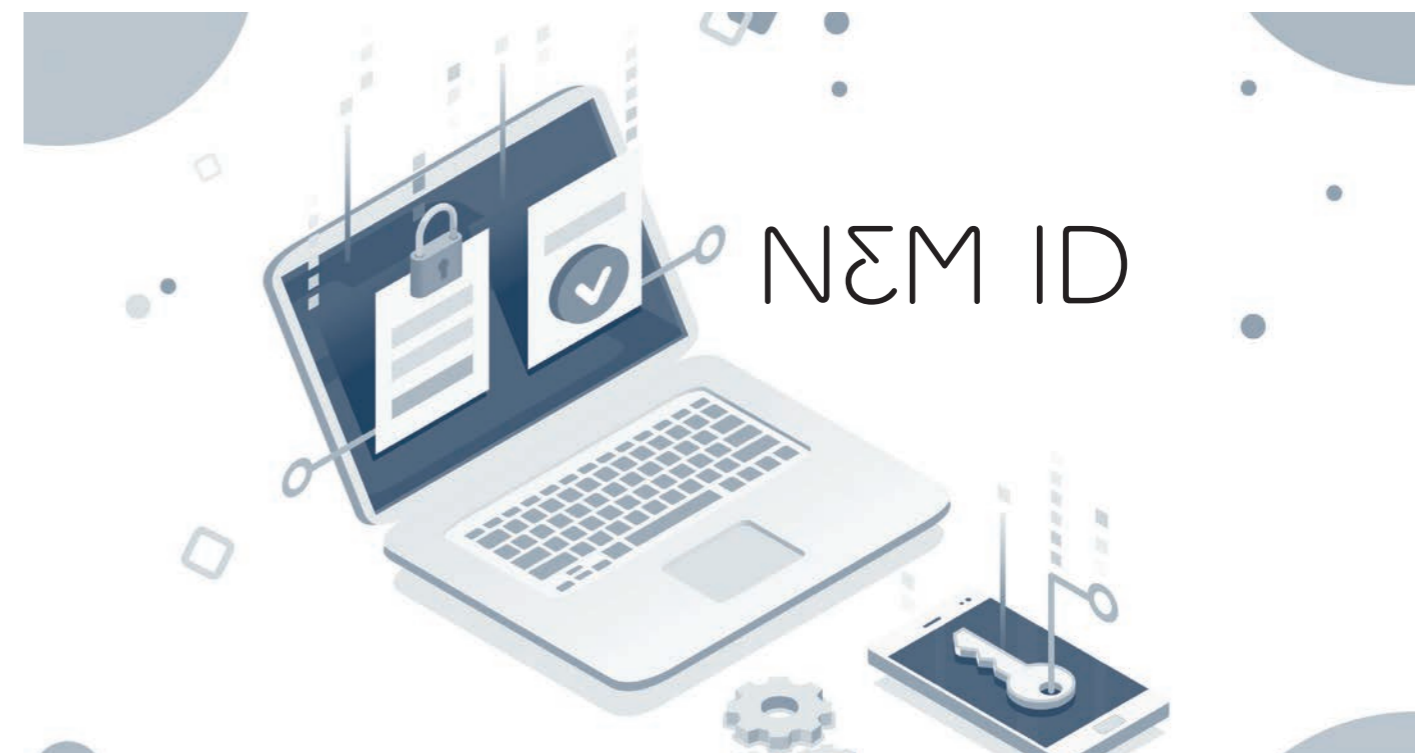
Virksomheder med substans. Validerede og kapitalstærke købere. Massive investeringer i en infrastruktur, som understøtter kravene til GDPR, og en målrettet tilgang til branchen. Det er nogle af de væsentligste elementer, der medvirker til, at du som både køber og sælger er garanteret en sikker og professionel proces hos M+A Group A/S.

For at blive registreret som køber i M+A Group A/S skal man underskrive en NDA (non-disclosure agreement)

samt udfylde relevant information vedrørende opkøbsønsker, herunder branche og geografi. Det sikrer fuld fortrolighed blandt alle parter og gør os i stand til at foretage målrettede søgninger i vores database.

Når en virksomhed sættes til salg gennem M+A Group A/S, sker det altid på et veldokumenteret grundlag. Det skyldes, at værdiansættelsen ikke kun udarbejdes på baggrund af interne, normaliserede regnskaber, men også under hensyntagen til alle

de forhold, som kan påvirke værdien af virksomheden, eksempelvis kontraktuelle forhold, markedsposition og potentiale. Det betyder, at man som sælger og køber har sikkerhed for, at alle relevante elementer er medtaget i vurderingen, og at værdiansættelsen afspejler den reelle markedsværdi. Den omfattende validering af købere og den dybdegående indsigt i salgsvirksomhederne sikrer de bedste forudsætninger for at sammensætte det helt rigtige match mellem en køber og en sælger.



Fortrolighed og sikkerhed skal være en selvfølge

Alle informationer bliver naturligvis behandlet fortroligt. Med fuld bevidsthed om, at omverdenen ikke må vide, at du har sat din virksomhed til salg. Ligesom det også er fortroligt, hvis du som køber er i markedet for at etablere dig som selvstændig eller udvide din eksisterende forretning.

Fortrolighed har naturligvis altid været en essentiel del af vores virksomhed, men den skærpede GDPR-lovgivning har medført, at vi igennem de seneste år har investeret massivt i en moderne IT-infrastruktur med et højt niveau af sikkerhed.

Alle fysiske person- og virksomhedsfølsomme dokumenter opbevares naturligvis i aflåste rum med begrænset og kontrolleret adgang. Print af fortrolige dokumenter foregår altid via en personlig udskriftsboks, der sikrer, at dokumenter ikke udskrives, før man står fysisk foran printeren og har indtastet sin personlige PIN-kode på printeren.

En moderne og skræddersyet IT Infrastruktur

Vores generelle IT-infrastruktur er en 100 % cloudbaseret løsning baseret

på Microsoft. Dette sikrer fuld gennemsigtighed med og styring af, hvilke ansatte der har adgang til hvilken type information i alle vores systemer. Desuden tages der dagligt backup af alt data, hvilket sikrer, at vi altid har mulighed for at genskabe dette. Er uheldet ude, kan vi slette data på vores computere og mobile enheder via fjernadgang.

Vores CRM-system er en branchetilpasset løsning baseret på Dynamics 365, der understøtter alle systemprocesserne forbundet med formidling af virksomheder, herunder sagsregistrering, søgning efter relevante køberemner og håndtering af dokumenter. CRM-systemet sikrer desuden, at opbevaring og sidenhen sletning af data foregår i henhold til den gældende lovgivning og vores interne, beskrevne retningslinjer for datahåndtering.

Vores onlineløsning i M+A Smallbiz A/S er ligeledes baseret på en høj grad af sikkerhed. Det indebærer, at man ved oprettelse som både sælger og køber bliver bedt om at oprette sig med NemID. Ønsker man at sætte sin virksomhed til salg, gennemføres en CVR-validering som en del af oprettelsen. Dermed sikrer vi, at det

kun er tegningsberettigede personer, der kan gennemføre processen. Hvis en privatperson vil oprette sig som køber, gennemføres tilsvarende et CPR-tjek. Dermed er vi i stand til sikre det nødvendige sikkerhedsgrundlag for alle parter.

Desuden underskrives udvalgte fortrolige dokumenter i dag med den digitale NemID-baserede løsning esignatur. Det er hverken hensigtsmæssigt eller sikkerhedsmæssigt forsvarligt at håndtere fortrolige dokumenter fysisk eller via e-mail.

”**Modsat de fleste andre i branchen, investerer vi tungt i infrastruktur og kompetente medarbejdere i vigtige supportfunktioner, som understøtter en krævende og kompleks formidlingsproces.**”

Datarum hos M+A Group A/S

Professionelt datarum stilles gratis til rådighed ved transaktionen



Juridiske dokumenter

Økonomiske dokumenter

Kommercielle dokumenter



Sælger og rådgivere

Køber og rådgivere

Det koster hurtigt mange tusinde kroner at få adgang til et sikkert online datarum til deling af fortrolige dokumenter i den afsluttende fase af forhandlingsprocessen med gennemgang og audit af dokumentation i Due diligence-processen. Et datarum som man sjældent vil have brug for i mere end 2 måneder.

I nogle tilfælde vælger man at benytte sig af en alternativ løsning. Enten for at spare pengene til et datarum, eller fordi man er uvidende om de konsekvenser, det kan have at sende de dybt fortrolige dokumenter via mail eller diverse fildelingstjenester.

Hos M+A Group A/S ved vi, hvor vigtigt det er at dele fortrolige dokumenter på en forsvarlig og sikker måde. Derfor stiller vi vores online datarum VIRBORO til rådighed. Helt gratis.

VIRBORO indfrier alle GDPR-kravene på området og er baseret på en Microsoft løsning, hvor der ikke er begrænsninger i forhold til antal brugere eller datamængde.

En sikker og styret proces

Vi stiller vores online datarum til rådighed, når formidlingsprocessen har nået det punkt, hvor en sælger og en køber har underskrevet LOI'en, og der er enighed om at igangsætte realitetsforhandlingerne.

”
Fordi vi har gennemført mange closings forstår vi vigtigheden af at kunne få hurtig adgang til et sikkert datarum, der faciliterer LOI- og forhandlingsprocessen. Derfor stiller vi selvfølgelig et gratis datarum til rådighed for vores kunder.

Vi sørger derefter for oprettelsen af datarummet, tilføjelse af brugere og håndtering af deres rettigheder samt nedlukning af datarummet, når salgsprocessen er gennemført. Derfor er du som sælger og køber sikret en proces, hvor udveksling af fortrolige dokumenter foregår med kendte parter i et lukket og sikkert miljø.

Dokumenterne i forhandlingsprocessen indeholder som oftest information om juridiske, økonomiske og kommercielle forhold. Dybt fortrolige

dokumenter, der danner grundlag for at kunne gennemføre en professionel og effektiv Due diligence.

Dokumenter, der under ingen omstændigheder skal deles med ukendte parter. Derfor stiller vi VIRBORO til rådighed. Uden ekstra omkostninger for hverken sælger eller køber.

Vi er ligeglade med et flot CV, hvis rådgiverens track-record og erfaring ikke holder vand

Alt for mange af de rådgivere, som forsøger sig med formidling af salg og køb af virksomheder, har ikke tilstrækkelig reel og relevant praktisk erfaring med udvikling, ledelse og drift af en kommerciel forretning på et højt professionelt niveau.

Når man i flere år har arbejdet og haft stor succes i en yderst konkurrencepræget industri med en af de absolut højeste klokfrekvenser, når det gælder udvikling og omstilling, så har man et rigtig godt udgangspunkt for at evaluere og sammensætte en kommerciel stærk organisation.

Gennem mere end et årti har Brian Feldsted og Frank Jensen udgjort et stærkt kommercielt makkerpar med markeds- og kanaludvikling på internationalt niveau inden for telekommunikation. I spidsen for multinationale og -kulturelle organisationer.

Med stærke kompetencer inden for alle operationelle og kommercielle områder har de med en målrettet indsats og udvikling altid formået at sætte nye standarder i den branche, de har været en del af.

I dag danner de et stærkt makkerpar i spidsen for Danmarks ubetinget største virksomhedsmægler M+A Group A/S, der omfatter M+A SME, M+A Smallbiz A/S og www.virksomhedsborsen.dk.

Dokumenteret track-record og "no bull shit"

Hvis man kan "Talk the Talk", skal man også være i stand til at "Walk the Walk".

I 2007 blev Brian Feldsted og Frank Jensen tildelt titlen som landsvinder af Årets Gazelle i Børsen, da de sammen stod i spidsen for Dangaard Telecom Corporate Smartphone Division A/S. En omsætning på 1,5 mia. kr. og en vækst på næsten 3000 procent vidner om og understreger den mentalitet, tankegang og ikke mindst tilgang, de to mangeårige kollegaer har til det at lede og udvikle en forretning.

Ledelsen sætter standarden

På baggrund af ikke blot en udvikling, men en total reformation af forretningsgrundlaget hos M+A Group A/S, stod det hurtigt klart, at det var nødvendigt at gøre op med størstedelen af de eksisterende standarder, eller mangel på samme, i branchen såvel som adgangskravene for dem, der vil arbejde som virksomhedsmæglere.



Hos M+A Group A/S har vi ikke plads til kloge model-evangelister og smarte Excel-piloter.

”Når man kommer fra et amerikansk Fortune 500 selskab, en verden domineret af compliance krav og krævende earnings release-processer, og træder ind i en branche, hvor ingen på tværs af virksomhederne har en dialog og fælles forståelse for krav til kompetencer, baggrund og ekspertise, så er det ikke kun lidt af en overraskelse. Det er et stort kulturchok,” udtaler Frank Jensen og fortsætter:

”Derfor skulle der som det første etableres et stærkt operationelt fundament, hvorefter vi kunne afdække behovene i branchen og på det grundlag definere de krav, der skulle stilles til de virksomhedsmæglere, som fremadrettet skulle løse opgaver for vores kunder.”

Det var startskuddet til en omfattende udviklings- og omstillingsproces, der indebar store investeringer i IT-infrastruktur og -systemer samt nye, optimerede forretningsprocesser.

Og en helt ny organisation og virksomhedskultur.

Den omfattende opgave blev varetaget og løst af Brian Feldsted, som med et klart sigte nåede i mål med et meget stærkt operationelt grundlag. Et grundlag, der gør M+A Group A/S i stand til at eksekvere den banebrydende strategi for fremtidens virksomhedsformidling.

”Da jeg påbegyndte planlægningen og designet af vores nye operationelle grundlag, var det desværre ikke muligt at kigge på de andre aktører i markedet for på det grundlag at etablere en best practice. Vi var derfor tvunget til at definere et helt nyt referencesæt fra bunden. Med afsæt i det stramme regelsæt, vi var vant til at arbejde under i det amerikanske NASDAQ-selskab, vi kom fra, lykkedes det os at skabe en best practice og dermed sætte helt nye standarder for branchen,” forklarer Brian Feldsted.

Med etableringen af et operationelt grundlag baseret på kommercielle krav har det været muligt at skabe det optimale udgangspunkt for at kunne etablere et bæredygtigt og procesdrevet forretningskoncept for professionelle virksomhedsmæglere. Et koncept, hvor virksomhedsformidling er et karrierevalg, ikke en retrætepost.

Et CV med relevant baggrund og dokumenterede resultater vinder altid

De nye standarder for virksomhedsformidling betyder, at M+A Group A/S har skabt forudsætningerne for, at dygtige branchefolk kan få mulighed for at omsætte deres ekspertise og kompetencer i et bæredygtigt miljø. Et miljø, hvor man ikke er overladt til sig selv, men arbejder i fagligt velfunderede teams understøttet af strukturerede processer og et stærkt kommercielt grundlag.

Det sikrer landets ejerledere adgang til en professionel proces ved formidling af salg og køb af virksomheder. Udført af teams, som har den nødvendige praktiske erfaring fra erhvervslivet, og ikke blot baserer arbejdet på teoretisk tilegnet viden.

Netop derfor lægger M+A Group A/S altid mest vægt på, om man som ressource har gjort en reel forskel, der har ført til gode og veldokumenterede resultater.

”Vi lægger ikke vægt på fine titler og lange uddannelser, hvis man ikke kan gøre en forskel i praksis. Det handler om evnen til at kunne skabe resultater,” fastslår Brian Feldsted og Frank Jensen samstemmende.



◀ Til venstre Frank Jensen, CEO.
Til højre Brian Feldsted, COO.

Virksomhedsmægler hos M+A Group A/S

Virksomhedsmæglerne hos M+A Group A/S er professionelle erhvervsfolk med en stærk track-record

Mæglerne arbejder tæt sammen i procesteam for at sikre en optimal udnyttelse af teamets kombinerede brancheerfaring, dybe vertikalindsigt og omfattende netværk. Det er ejerlederens garanti for en god formidlingsproces.

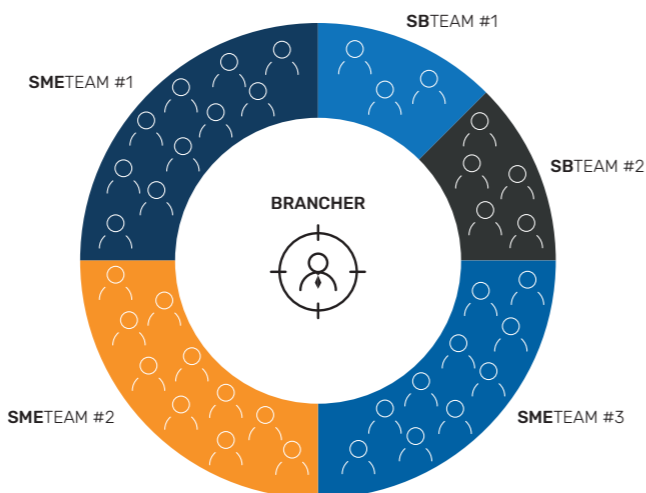
Et flot CV prydet med høje lederstillinger og kompetencer er intet værd, hvis man ikke kan fremhæve vellykkede gennemførte projekter og dokumenterede gode resultater. I hvert fald ikke, hvis man vil være virksomhedsmægler ved M+A Group A/S.

En succesfuld erhvervs karriere og hands on-erfaring med de mange processer, der er forbundet med det at drive og udvikle en virksomhed, er afgørende parametre for at komme i betragtning som virksomhedsmægler hos os.

Hvis man ikke som virksomhedsmægler selv har arbejdet med ledelse,

”**De gode resultater kommer fra en veldrevet forretning. Forstår man dette, er det nemmere at formidle budskabet om det potentiale og de muligheder, en virksomhed indeholder, til andre professionelle fagfolk**

forretningsudvikling, budgettering og eksekvering af handlings- og forretningsplaner i praksis, så tror vi



ikke på, at man er i stand til at sætte sig i ejerlederens sted og facilitere en vellykket formidlingsproces. Her kommer model-evangelister og Excel-piloter til kort, når den kommercielle formidlingsproces skal planlægges og afvikles. Og derfor køber vi ikke ind på den præmis, at man som rådgiver kan opnå den nødvendige ekspertise og kompetence.

Gode resultater og erfaring står aldrig alene
 Trods stor forretningsforståelse og mange år med opnåelse af gode resultater inden for virksomhedsudvikling og -ledelse råder man ikke nødvendigvis over alle de kompetencer, det kræver at formidle en virksomhed. Un-

der alle omstændigheder er man ikke eksperten inden for alle de aspekter, der er forbundet med en salgsproces.

Derfor har vi specialister, der supporterer eksempelvis værdiansættelsesprocessen, ligesom vi arbejder i procesteam bestående af Process Lead og en til to virksomhedsmæglere. Et fælles grundlag for udførelsen af opgaven kombineret med individuelle spidskompetencer og branchespecifkviden sikrer en høj kvalitet og understøtter en konstant fremdrift i arbejdet.

Og sikrer det optimale udgangspunkt for en effektiv og vellykket formidlingsproces.

”Det faktum, at mægleren kan fremvise et ”imponerende” CV med roller, er ikke ensbetydende med, at vedkommende også har skabt eller kan skabe resultater på det rigtige niveau.”

Frank Jensen, CEO, M+A Group A/S



”**Når virksomheden skal sælges, så er det hensigtsmæssigt, at den person, der skal varetage opgaven, kan forstå selve forretningen. Det kræver den rigtige baggrund med gode dokumenterede resultater.**

Virksomhedsmægler hos M+A Group A/S

A.P. Møller Mærsk, Danfoss, ESAB og Jensen Group er nogle af de virksomheder, hvor Troels har opbygget sin erfaring

Med en maskiningeniøruddannelse og mange års erfaring fra store nationale og internationale koncerner har Troels Mathiesen tilegnet sig et solidt grundlag for at formidle virksomheder. Med høj effektivitet og stor succes.

Salg af industrielle produkter, virksomhedsudvikling og -ledelse. Det er bare nogle af de områder, som Troels gennem mange år har haft ansvar for. I både nationale og internationale koncerner. Kombineret med en enorm grundighed er Troels en af de markante profiler hos M+A Group A/S.

Dyb brancheindsigt og stor teknisk forståelse gør, at Troels ikke kun kan snakke med, når ejerlederne fortæller om alle de tekniske processer, der hver dag finder sted i virksomheden, men rent faktisk også er i stand til at forstå disse.

Ansvarsområderne, de situationer han har stået i, og ikke mindst de resultater han har skabt, bevirker, at Troels har alle forudsætninger for at forstå en sælgers virksomhed. Det gælder hele forretningsgrundlaget, produkterne, markederne og de kunder, virksomheden henvender sig til.

Virksomheden og ejerlederen er omdrejningspunktet

At overlade ansvaret for salget af sin virksomhed til en person, man ikke kender, kræver tillid. Derfor bruger Troels megen tid på de ejerledere og virksomheder, han arbejder med. Og derfor lægger vi hos M+A Group A/S stor vægt på den baggrund og tilgang



til virksomhedsformidling, vores mæglere har, og vi undervurderer ikke vigtigheden af, at mægleren kun skal have ét fokus. At formidle salget af ejerlederens virksomhed.

"Det er vigtigt at forstå virksomheden, ejerlederen og ikke mindst den situation vedkommende befinder sig i," slår Troels fast.

Evnen til at sætte sig i ejerlederens sted er, som nævnt, ikke en evne, man tillærer sig fra den ene dag til den anden. Et succesfuldt erfaringsgrundlag og en solid ledelsesmæssig baggrund er afgørende. For det handler i bund og grund om at forstå ejerlederens situation og kunne vurdere, hvordan formidlingsopgaven løses bedst muligt.

Hos LEGO og som ejerleder har Helle skabt det optimale grundlag for succesfuld virksomhedsformidling

Stor forretningsforståelse og et godt kendskab til hele værdikæden er en del af Helle Ghodts grundlæggende tilgang til virksomhedsformidling. Og så har hun som tidligere ejerleder stået i nøjagtig den situation, som vores kunder befinder sig i.

Evnen til at sætte sig i ejerlederens sted og forstå vedkommendes virksomhed bestrider Helle fuldt ud.

Hvad skal man som sælger være opmærksom på, når man sætter sin virksomhed til salg? Er der områder i virksomheden, man med fordel kan optimere for at maksimere virksomhedens værdi? Det er bare nogle af de aspekter, som Helle formår at skabe forståelse og klarhed omkring. Og derfor er hun en af de markante profiler hos M+A Group A/S.

I 16 år har Helle drevet egen virksomhed og herigennem oparbejdet et godt kendskab til hele værdikæden. Lige fra strategiudvikling til implementeringen af denne, produktudvikling, prissætning og kommunikation. Det betyder, at hun hurtigt er i stand til at skabe det nødvendige overblik over en virksomhed og de områder, der er væsentlige at fokusere på i formidlingsprocessen.

Samarbejde og en god dialog er afgørende

Fordi det er en stor beslutning at sætte sin virksomhed til salg, er det som sælger yderst vigtigt at føle sig i trykke og professionelle hænder. Med betegnelsen "Tidligere ejerleder" på CV'et undervurderer Helle aldrig det



faktum, at man som sælger løbende skal opdateres om fremdriften i processen.

"Man kommer utrolig tæt på alle parter i processen. Og det er vigtigt, fordi der er mennesker involveret. Det gælder i høj grad om at kunne samarbejde, lytte, afkode og facilitere en struktureret proces baseret på tillid," fortæller

Helle.

At sikre en tryk og effektiv formidlingsproces kræver fokus. Det understreger endnu engang vigtigheden af, at mægleren udelukkende skal koncentrere sig om én ting. At formidle salget af ejerlederens virksomhed.



Stil høje krav og de rigtige spørgsmål, når der skal vælges virksomhedsmægler

Der er mange bevægelige dele i formidlingen af salget af en virksomhed, og som ejerleder er det af afgørende betydning, at de alle er forankrede i processer med den nødvendige sikkerhed og backup.

Derfor kan du med fordel stille dig selv en række spørgsmål, inden du beslutter, hvem du overlader ansvaret for formidlingen af din virksomhed til.

Er mæglerteamet og vinklen på formidlingen den rigtige?

Har mæglerteamet erfaring med og kendskab til branchen og den type virksomhed, der skal sælges? Hos nogle virksomhedsmæglere fordeler man ikke opgaverne efter branchekendskab, med den konsekvens at man ikke kan udnytte den viden og det store netværk, en branchekendt mægler vil have, optimalt.

Hos M+A Group A/S allokeres opgaven efter kendskab og ekspertise.

Er der sikkerhed for processen fra start til closing?

Sørg for, at der til enhver tid er mere end en mægler koblet på din opgave.

Hos M+A Group A/S er der altid minimum to mæglere tilknyttet en opgave. Denne indbyggede redundans har til formål at sikre, udover ekstra sparring, at viden ikke går tabt, opgaver ikke falder mellem stolene, og at vi altid kan sikre fremdrift på vores sager. Uanset hvor mange opgaver vi skal håndtere samtidig.

Har virksomhedsmægleren en høj kendskabsgrad og en stærk profil i markedet?

Hver uge har M+A Group A/S helseannoncer med i landsdækkende

dagblade. Dette kombineret med Danmarks bedst kendte hjemmeside for virksomhedshandler www.virksomhedsborsen.dk med tusinder af besøgende. Besøgende, som alle søger information om formidling af virksomheder eller ønsker at få overblikket over salgsvirksomheder og potentielle købere i markedet.

Er der overskud til at fokusere på salget af virksomheden?

Hos M+A Group A/S indgår virksomhedsmægleren altid i teams, hvor det eneste fokus er at formidle salget af den virksomhed, de repræsenterer. De skal ikke bekymre sig om at skulle skaffe sig selv nye formidlingsopgaver. Kort sagt, intet distraherer formidlingsprocessen.

Hvordan sikrer man høj kvalitet i udarbejdelsen af værdiansættelser?

Udarbejdelse og kvalitetssikring af værdiansættelser foretages hos M+A Group A/S af en Valuation Validator. Det er med til at sikre, at grundlaget for hele formidlingsprocessen er baseret på et yderst gennemarbejdet og veldokumenteret grundlag.

Er der tilknyttet et Back Office til at varetage de tidskrævende administrative opgaver?

Hos M+A Group A/S er det Back Office, som sørger for udarbejdelse og håndtering af kontraktuelle dokumenter, udarbejdelse af salgsmateriale og annoncering. For blot at nævne nogle af de mange opgaver, der er forbundet med formidlingen af en virksomhed. Det sikrer, at virksomhedsmæglerne kan koncentrere sig fuldt ud om at sikre fremdrift i salgsprocessen.

Er der styr på persondataloven og tilstrækkelig fokus på GDPR?

Hos M+A Group A/S er der investeret massivt i IT-infrastruktur og -løsninger, der sikrer, at vi kan håndtere alle personlige og selskabsrelaterede

oplysninger forsvarligt og sikkert. På vores lokation tager vi alle de nødvendige foranstaltninger, hvilket betyder, at den fysiske adgang til dokumenter med personfølsomme informationer er begrænset og kontrolleret.

Er der dokumentation for databasen med købere og sælgere?

Alle salgs-, køber- og investoremner i M+A Group A/S' database er baseret på dokumentation og bekræftelse, så de mere end 30.000 aktive emner kan modtage relevant information. Alle køberemner har indgået en fortrolighedsaftale, der sikrer, at vi kan dele fortrolig information med dem.

Intet er overladt til tilfældighederne.

Er der risiko for interessekonflikt?

M+A Group A/S yder hverken rådgivning på det juridiske, økonomiske eller finansielle område, men er en uafhængig virksomhedsmægler, der ikke har andre interesser investeret i de kunder, vi arbejder med. Udover at opnå det bedst mulige resultat med den enkelte opgave.

”

Kritiske spørgsmål kræver afklarende svar. Og i dette tilfælde vil svarene have afgørende indflydelse på det resultat og udbytte, ejerlederen har med sig fra et salg af sin virksomhed.

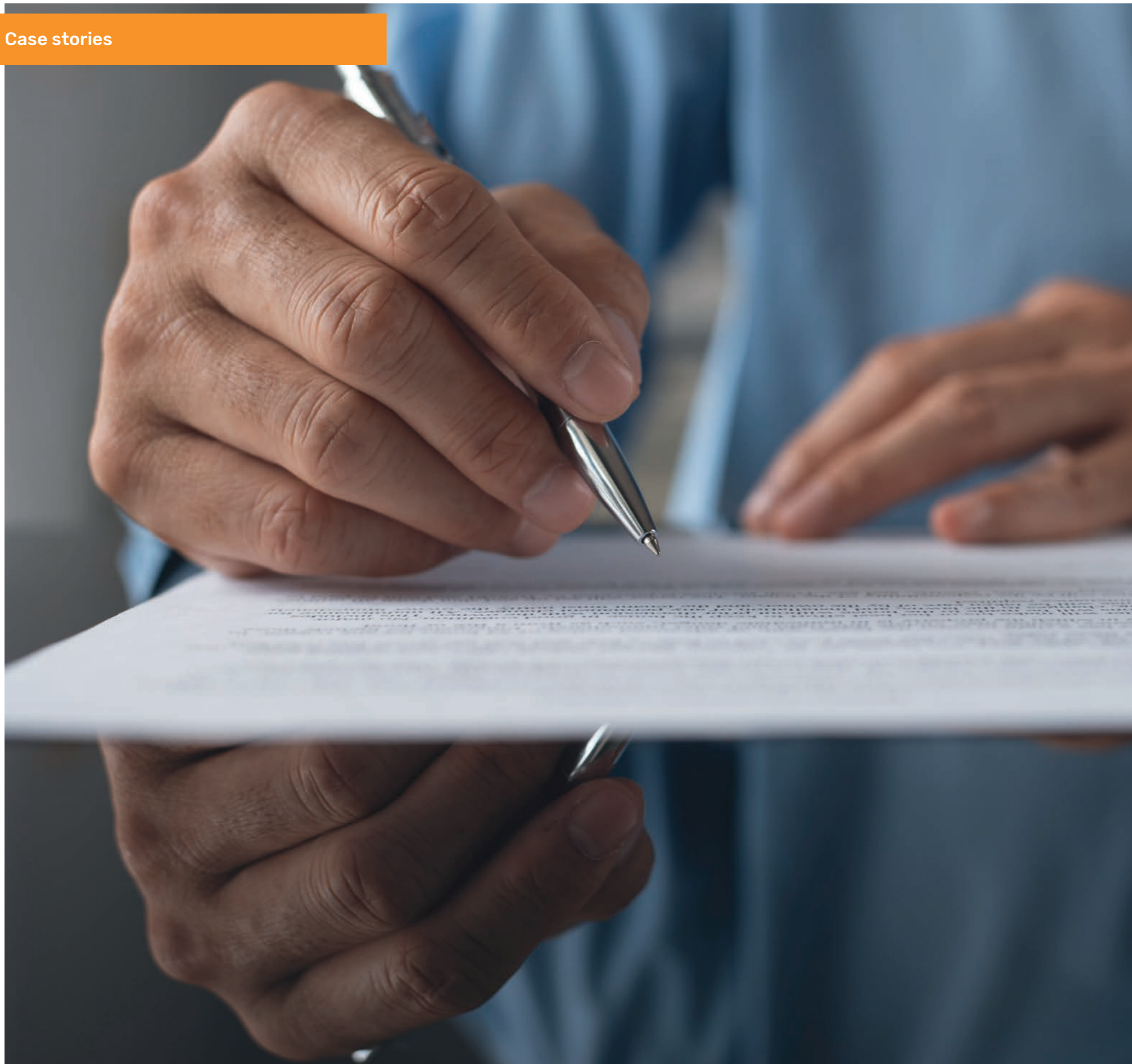
Vi udfører heller ikke opgaver, eksempelvis varetagelse af bestyrelsesposter, for de kunder, vi formidler salget af virksomheden for.

M+A Group A/S er på alle områder en dedikeret og uafhængig virksomhedsmægler.

Har mæglerteamet relevant kommerciel og operationel erfaring?

Det er ikke unormalt, at virksomheder, der tilbyder formidling af salg af virksomheder, ikke har relevant kommerciel erfaring med hverken ledelse, drift, afsætning eller kommunikation. Men kun en teoretisk baggrund inden for enten juridiske, økonomiske eller finansielle områder.

Hos M+A Group A/S har alle virksomhedsmæglerne praktisk erfaring med både ledelse, drift, forretningsudvikling og en dokumenteret track-record.



Ejerlederen er med i hele processen, fordi det nære samarbejde er afgørende for salget

Som ejerleder er den vigtigste opgave at drive og udvikle sin virksomhed. Også når den er sat til salg. Det betyder dog ikke, at du som sælger overlader ansvaret for salget af din virksomhed til virksomhedsmægleren, som først inddrager dig, når køberen står klar til at overtage virksomheden. Tværtimod.

Som sælger er du en yderst vigtig del af processen fra start til slut, men det er virksomhedsmæglerens opgave at facilitere processen og sikre konstant fremdrift. Løbende statusopdateringer og aktiv involvering, når det er nødvendigt, skal sikre, at du som sælger aldrig stiller spørgsmålstegn ved, hvad næste fase i processen indebærer.

Den relevante involvering skal desuden sikre, at der er enighed om, at de beslutninger, som træffes, også er de rigtige. Så formidlingsopgaven i sidste ende løses med en høj grad af tilfredshed hos alle parter.

Beslutninger med væsentlig betydning for fremtiden

Afhængigt af den rolle du fremover skal have i forhold til virksomheden, kan der være aspekter i den afsluttende del af salgsprocessen, som kan have større eller mindre betydning for dig.

Skal du fortsætte som medarbejder i virksomheden, er det afgørende at

have en god kemi med den nye ejer. Er der eksempelvis flere relevante, potentielle købere i den sidste del af salgsprocessen, og har du en bedre kemi med en af disse, er det muligt at vægte denne relation, når de sidste forhandlinger indledes.

Hvis du omvendt forlader virksomheden, når den er solgt, vil omdrejningspunktet være at overdrage virksomheden til den køber, som har de bedste forudsætninger for at vidredrive virksomheden og som samtidig sikrer dig den maksimale værdi.

Ikke to processer er ens

Selvom en formidlingsproces altid indeholder en række faste elementer, så er hver enkelt formidlingsopgave altid speciel. Det skyldes, at det handler om mennesker, der har det til fælles, at de ønsker at sælge deres virksomhed, men alligevel går ind til processen med hvert sit udgangspunkt.

I det følgende har vi samlet nogle af de virksomheder, som vi har solgt i 2020, og beskrevet den proces, ejerlederen gennemgik.

Se vores hjemmeside for flere referencer og kontakt os gerne, hvis der skulle være behov for yderligere uddybning.

Case story: P.T. Teknik



Nu har Peter solgt virksomheden

Peter Trans har gennem 30 år drevet en lille "tech"-virksomhed i Espergærde. I dag er virksomheden verdensledende inden for registrering og måling af personlig klimakomfort med kunder fra førende universiteter og store globale koncerner over hele verden.

Kan man sælge en virksomhed, hvor alle tanker og ideer er i hovedet på en person? Det spørgsmål havde Peter og hans hustru flere gange snakket om, inden han en dag besluttede, at nu ville han give det et forsøg. Efter at have været i dialog med en virksomhedsmægler, som han hurtigt affærdigede, kontaktede han Virksomhedsbørsen as.

"Efter at have talt med Frank (Jensen, adm. direktør) var jeg overbevist om, at min virksomhed kunne sælges. Og at jeg skulle sætte den til salg," fortæller Peter.

P.T. Teknik, som virksomheden har heddet de seneste 30 år, er en af verdens førende virksomheder inden for sit område. Testdukker, der bruges til diverse test af personlig komfort, bliver anvendt af forskere fra universiteter og R&D-divisjoner i store globale koncerner inden for automotive-, klima- og transportvirksomheder over hele verden.

Indtil nu har virksomheden været drevet af en person, Peter.

Dyb kommerciel forståelse og stor begejstring gjorde forskellen

Den første del af processen med at formidle salget af P.T. Teknik blev indledningsvis varetaget af en mægler med en konventionel tilgang til det at sælge virksomheder, men det var ikke hensigtsmæssigt og optimalt. Derfor blev det besluttet at sætte et andet team på sagen, der har stor praktisk erfaring med international ledelse og forretningsudvikling samt en indgående forståelse for "tech"-området. Teamet bestod af Frank Jensen og

virksomhedsmægler Troels Mathiesen, og den beslutning satte for alvor gang i sagen.

"Det ændrede hele processen. Franks kommercielle tilgang og begejstring over virksomheden smittede virkelig af på kunderne. Frank og Troels sammen, det er perfekt," slår Peter fast.

Der er ingen tvivl om, at P. T. Teknik differentierer sig fra de fleste andre virksomheder, og derfor vidste det specialiserede tech-team fra begyndelsen, at forudsætningerne for et salg skulle tilpasses og fastlægges, inden det videre arbejde kunne fortsætte. Det indebar, enighed om at Peter skal være en del af virksomheden i en mindre årrække i forbindelse med overlevering af viden, at køber skal være dansk samt udarbejdelsen af et nyt prospekt med en supplerende Business Case, der understøttede det globale vækstpotentiale inden for dette højtspecialiserede forretningsområde.

Herefter kunne en ny og målrettet afsering af markedet efter potentielle købere igangsættes.

"Frank og Troels har været gode til at afdække markedspotentialet og formidle de relevante og afgørende forhold omkring virksomheden og se det omfattende udviklingspotentiale, virksomheden rummer for den rigtige køber. Det er en anderledes virksomhed, fordi der ingen maskiner eller bygninger er, men kun mine ideer og løsninger, som jeg har oppe i hovedet. Jeg synes, det er flot, de har været i stand til at formidle det til køber," forklarer Peter.



Tidligere ejer af P.T. Teknik, Peter Trans.

Fra udenlandsk til dansk køber

Da P. T. Tekniks kunder er meget store aktører på de internationale markeder, havde man fra begyndelsen en ide om, at en ny ejer med fordel kunne være udenlandsk. Denne strategi ændrede sig som nævnt undervejs.

"Jeg vil gerne have, at virksomheden skal forblive på danske hænder. Jeg kan ikke lide tanken om, at alle "tech"-virksomheder partout skal sælges til udenlandske købere," forklarer Peter og fortsætter, "hvilket var årsagen til, at jeg bad Virksomhedsbørsen om udelukkende at fokusere på danske købere, også selvom de fra begyndelsen af processen havde været langt i dialogen med en udenlandsk køber, men det føltes bare ikke rigtigt. Vi

skal have lov til at være stolte over de virksomheder, vi har her i landet, som kan give os vækst og relevans på den internationale scene."

Rigtig mange udviste interesse for virksomheden og mange kvalificerede købere bad om at få tilsendt prospektet, hvoraf flere valgte at afgive tilbud på virksomheden.

Med mange interesserede købere var der tilsvarende mange tilbagemeldinger at forholde sig til.

"Jeg synes generelt, at folk har været positive overfor en virksomhed, der ligner en rodebutik, men som har

I og med Peter skal fortsætte i virksomheden som partner, har det fra begyndelsen været vigtigt at finde en køber, som ikke kun kunne se det enorme potentiale, P. T. Teknik indeholder, men også har en god kemi med Peter.

"Da jeg satte virksomheden til salg, tænkte jeg over, hvordan det vil være, at en anden ejer den, mens jeg selv arbejder i den. Men nu kan det ikke være meget bedre. Vi har en god kemi og har aftalt, at vi skal være ærlige overfor hinanden," forklarer han.

"Nu skal jeg gøre det, som jeg helst vil, nemlig udvikle, og så undgår jeg papirarbejde. Min plan er at blive i virksomheden de næste år, hvorefter jeg trækker mig som medarbejder, men fortsætter som rådgiver og sparringspartner i virksomheden," fortæller Peter.

Begejstringen over det nye samarbejde deler Thomas.

"Peter er udvikleren, jeg er forretningsudvikleren. Vores udgangspunkt er meget forskelligt, men kombinationen giver mening. Der er meget, der skal sættes i gang og gøres, men min forventning er, at virksomheden kan



en interessant og stor international kundekreds og en attraktiv årlig indtjening," lyder det fra Peter.

God kemi med en seriøs dansk køber

En køber skilte sig ud fra mængden. Thomas Hvitved. Thomas, der har en relevant faglig og kommerciel baggrund, tvivler absolut ikke på virksomhedens potentiale, der er baseret på et unikt, videnstungt produkt, der har opnået bred anerkendelse inden for den akademiske verden.

"Salget rummer gode muligheder for større geografisk udbredelse. Hvis det lykkes os at udbrede løsningerne til industrien, er markedet virkelig stort," udtaler Thomas.

Store forventninger til fremtiden

Hverken Peter eller Thomas har været begejstrede for den afsluttende forhandlingsfase, der "har været langstrakt og med flere snubletråde", som Thomas udtrykker det, men samtidig understreger han, at Virksomhedsbørsen as gennem processen har været en professionel facilitator og løbende sikret konsensus og fremdrift under forhandlingerne.

For Peters vedkommende var det omfanget af de finansielle og juridiske processer samt kompleksiteten af disse, der har efterladt ham med en mindre god oplevelse af det at sælge sin virksomhed. Men trods det fik processen et resultat, der betød, at virksomheden blev solgt til udbudsprisen.

vokse betydeligt inden for en periode på 3-5 år," lyder det fra Thomas.



Case story: PAM A/S



Efter dårlige erfaringer og en manglende tro på virksomhedens værdi, tøvede Steen Madsen med at sætte PAM A/S til salg

I dag er virksomheden solgt til udbudsprisen til professionelle branchefolk.

"Der blev lavet en god salgsindsats, hvor I virkelig gik efter at få ordren ind. Og det kunne jeg egentligt godt lide," fortæller Steen Madsen, der har solgt virksomheden PAM A/S gennem Virksomhedsbørsen as. Selvom Steens tro på virksomhedens værdi ikke var stor.

Steens manglende tro på virksomhedens værdi kombineret med en manglende tro på rådgivere og en manglende lyst til at fortsætte i virksomheden, udgjorde fundamentet for salget af PAM A/S. Et salg, der blev sat i gang samtidig med nedlukningen af landet som følge af Covid-19.

PAM A/S tilbyder produkter og systemløsninger inden for transport og håndtering af bulkvarer, som kan bruges i energisektoren og fødevarerindustrien.

En del af processen fra start til slut

Efter aftaleindgåelsen gik Frank Jensen, administrerende direktør ved Virksomhedsbørsen as, og virksomhedsmægler Troels Mathiesen i gang med at afsøge markedet for potentielle købere. Det viste sig, at interessen for PAM A/S var stor.

"Selvom der har været mange interesserede købere, så har jeg ikke på noget tidspunkt følt mig sat ud af spil, idet der hele tiden har været en god tilbagemelding fra Frank og Troels. Jeg har hele tiden vidst, hvad der foregik," slår Steen fast.

Hver eneste af de potentielle købere blev kontaktet af Frank eller Troels, som tilegnede sig en forståelse for køberens forudsætninger for at drive

virksomheden såvel som forventningerne til virksomheden. Interesserede købere fik efterfølgende tilsendt prospekt.

Flere af disse kunne se den store værdi, som PAM A/S skaber for sine kunder, og det store potentiale virksomheden indeholder. Det førte til flere fremvisninger til købere med relevante branche- og ledelsesmæssige

baggrunde.

"De mange fremvisninger har været en positiv oplevelse. Frank og Troels har været til stede ved fremvisningerne, men holdt sig i baggrunden. Jeg kunne søge støtte hos dem, når jeg havde behov for hjælp til at svare på spørgsmål," fortæller Steen.



Den ideelle køber manglede kapital
Blandt de mange interesserede købere var Joakim Haulrik. Joakim er uddannet civilingeniør og har gennem årene tilegnet sig solide ledelsesmæssige erfaringer og kompetencer. Kort sagt, Joakim var den ideelle køber af PAM A/S.

"Jeg havde en del dialog med Troels i løbet af sommeren. Den gode dialog og de svar, jeg fik, overbeviste mig om, at jeg gerne ville købe PAM A/S. Men



som privatperson kan det være svært at løfte opgaven økonomisk," forklarer Joakim.

Med erkendelsen af at Joakim manglede kapital, fortsatte søgningen efter en køber til PAM A/S. Lachenmeier Monsun A/S skilte sig ud fra mængden, og det viste sig hurtigt, at de stod i en helt anden situation end Joakim. De havde nemlig de økonomiske ressourcer, men manglede den person, som kunne drive og vækste virksomheden.

Ville det være en mulighed at sammensætte Lachenmeier Monsun A/S og Joakim?

Matchmaking på højeste niveau

Troels kontaktede Joakim og fortalte, at de havde fundet en potentiel løsning, så Joakim – sammen med Lachenmeier Monsun A/S – kunne købe virksomheden.

"I første omgang sagde jeg til Troels, at det var jeg ikke interesseret i, fordi jeg selv ville drive virksomheden. Men jeg blev sat i kontakt med Lars fra

Lachenmeier Monsun og fandt hurtigt ud af, hvad hans planer er. Og det viste sig at være yderst positivt for mig," slår Joakim fast og fortsætter:

"Jeg kommer til at være direktør i virksomheden og drive den selvstændigt. Lachenmeier Monsun kommer til at være med på sidelinjen, hvor jeg kan bruge dem som sparringspartner. Dette setup er langt stærkere, end hvis jeg selv havde købt virksomheden." Herefter skulle det gå stærkt, da der



også ville komme bud fra en anden køber. Det betød, at Joakim og Lachenmeier Monsun A/S afgav et bud på blot en uge. En vigtig aktør i denne proces var Vækstfonden, som kom med en løsning til at sikre det økonomiske grundlag for Joakim.

"Det, der er superfedt ved denne case, er løsningen. Det, at man på den ene side har haft en industriel køber, som manglede direktøren, og på den anden side haft direktøren i form af Joakim, som manglede kapitalen. I (Virksomhedsbørsen) har formået at sammensætte det helt rette købermatch," forklarer Torben Mejdahl fra Vækstfonden.

Positive forventninger til fremtiden

Sammensætningen af Lachenmeier Monsun A/S og Joakim skabte ikke kun glæde hos køberparret, men også hos sælger Steen.

"Det har været vigtigt for mig, at det er branchefolk, der overtager virksomheden, da grundlaget for at drive virksomheden videre dermed er på plads. Samtidig har det stor betydning,

da jeg skal fortsætte i virksomheden," fortæller Steen.

Steens lyst til at være en del af virksomheden har ændret sig væsentligt gennem forløbet.

"Jeg har hele tiden vidst, at jeg skulle fortsætte i virksomheden i en periode. Med Joakim og Lachenmeier Monsun har det aldrig været et spørgsmål om, hvor lang tid, men i stedet har jeg en kontrakt uden udløb," lyder det fra



Steen, der har store forventninger til PAM A/S' fremtid:

"Jeg har en klar forventning om, at jeg med Joakim får velkvalificeret ledelse ind i butikken, mens samarbejdet med Lachenmeier bliver en win-win, hvor vi kan støtte hinanden fagligt, produktions- og produktmæssigt samt udveksle erfaringer."

Joakim ser det som en kæmpe fordel, at Steen fortsat er en del af PAM A/S, blandt andet grundet hans store viden om kunderne, produkterne, samarbejdspartnerne og medarbejderne.

"Steen er guld værd i den forbindelse, fordi han er med til at bygge bro," fastslår Joakim.



www.pam.dk
www.lachenmeier-monsun.com



Case story: P.L. Montage Kolding ApS



P.L. Montage Kolding ApS blev solgt til en strategisk køber



De nu tidligere ejere af P.L. Montage Kolding ApS, Jane Iversen (th.) og Claus Iversen (tv.).

De nu tidligere ejere af P.L. Montage Kolding ApS – Jane og Claus Iversen – besluttede at sætte virksomheden til salg for at beskæftige sig med andre aktiviteter.

P.L. Montage Kolding ApS er som autoriseret 3M-forhandler specialiseret inden for produkter relateret til solfilm. Virksomheden er anerkendt som en yderst kompetent samarbejdspartner, som altid har fokus på god kvalitet. Virksomhedsbørsen as har bistået sælger gennem hele formidlingsprocessen.

“Vi har oplevet Virksomhedsbørsen som en kompetent partner, der har bragt os sikkert og effektivt i mål. Gennem hele processen har vi følt os i gode hænder og fået den sparring og information, som har gjort os trygge,” fortæller sælger Jane og Claus Iversen.

Som en del af formidlingsprocessen har Virksomhedsbørsen as afsøgt markedet for potentielle købere. Blandt de interesserede købere var BBN Nordic ApS, som besluttede at opkøbe P.L. Montage Kolding ApS som led i en strategisk udviklingsproces.

“Vi har i længere tid arbejdet med mulighederne for at udvide vores aktiviteter i Jylland. Undervejs i processen blev vi kontaktet af Virksomhedsbørsen og informeret om, at der var et emne til salg, som kunne passe ind i vores forretning. Det var tydeligt, at der var et godt match, og der gik ikke lang tid, før vi havde forhandlet os frem til en aftale,” forklarer Frank l’Anglois-Nordgren, administrerende direktør i BBN Nordic ApS, og tilføjer:

“Vi har haft en meget positiv proces hvor Virksomhedsbørsen har været medvirkende til at sikre en god proces, som endte med en professionel handel.”



www.pl-montage.dk
www.bbnnordic.dk



Interesse i partnerskaber, køb af virksomhed eller salg til købere i Asien?

- **Salg af virksomhed**
- **Køb af virksomhed**
- **Partnerskab**

Vi søger seriøse danske virksomheder med potentiale for salg til eller partnerskab med koreanske virksomheder.

Kontakt os og hør mere om de spændende koreanske virksomheder, der er til salg, og de muligheder der er for at etablere sig som virksomhedsejer i Korea.

kotra

Korea Trade-Investment
Promotion Agency

M+A Group A/S er officiel partner med Kotra i Danmark