

SALG, KØB OG UDVIKLING AF VIRKSOMHED

MIN VIRKSOMHED



Stærk, sund og solidt forankret

Informations- og
inspirationskatalog

MA SME
Mergers + Acquisitions



Vi deler gerne vores erfaringer og indsigt med dig, så du kan få den bedst mulige start på den proces, du står overfor

Først og fremmest skal du være afklaret og have det nødvendige overblik.

At skulle sælge sin virksomhed eller starte som selvstændig ved at købe en eksisterende virksomhed, er en af de helt store beslutninger, man kommer ud for at skulle træffe.

Dette katalog er et informativt værktøj baseret på praktisk erfaring fra utallige virksomhedstransaktioner, som guider dig til at få overblikket over alle de forhold, der er afgørende for, at du kan træffe den rigtige beslutning og komme stærkt igennem processen.

Er der efterfølgende uafklarede spørgsmål, eller har du brug for sparring i beslutningsforløbet, kan du benytte dig af FIAG, der er et gratis tilbud, hvor du i dialog med den professionelle uvildige rådgiver kan få afklaret dine spørgsmål.

En af de helt vigtige regler

Rettidig omhu er et velkendt begreb. God planlægning afspejles direkte i resultatet, uanset hvilken proces du står overfor.



Kom ikke for sent i gang

En altafgørende faktor

Personligt skal man være afklaret og have det nødvendige overblik. Forudsætningen for det bedste resultat skabes gennem en afstemning med de nærmeste i familien samt alle øvrige relevante personer og partnere.



Support skaber overskud

Det overordnede formål

Fastsæt dit mål med processen og det der skal ske, når processen er gennemført. En præcis og klar målsætning er basis for en operationel og struktureret proces.



Hvad vil du gerne opnå?

Dette gælder, uanset om du vil sælge, købe eller udvikle

Det er vigtigt at forstå, at ejerskifteprocessen ikke er der, man skaber værdien, men processen, hvor de opnåede værdier forankres og sikres.

Værdierne skabes gennem den daglige drift og udvikling.

Mit optimale rådgiverteam

En god investering

Et rådgiverteam består i reglen af mægler, revisor, advokat og pengeinstitut, der på hver deres fagområde bidrager til, at processen gennemføres med succes.

Mægleren er den drivende kraft i formidlingen, der, ud over at positionere virksomheden overfor det størst mulige udvalg af relevante og validerede sælger- eller køberemner, også har det store overblik og samler trådene under procesforløbet. Revisoren tager sig af den økonomiske struktur, budgetter og skatteforhold. Advokaten tager sig af alle de juridiske dokumenter, bl.a. kunde- og leverandøraftaler, produktrettigheder og overdragelsesaftale. Pengeinstituttet bidrager med finansieringsmodeller og -muligheder.

Advokaten Revisoren Pengeinstituttet Virksomhedsmægleren

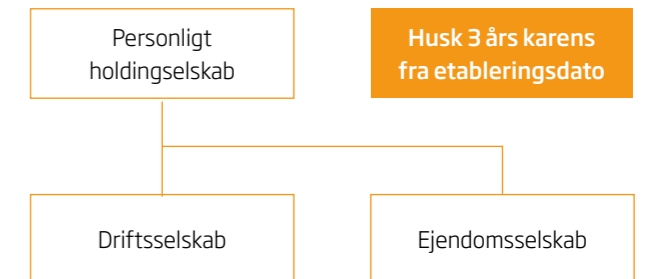


Vælg kun rådgivere, som har en god indsigt i og en reel erfaring med salg og køb af virksomhed. Alt andet kan blive meget dyrt og decideret ødelægge forløbet og dermed også handlen.

Min selskabsstruktur

Det rette grundlag

Det er en god øvelse at gå sin selskabsstruktur efter i sømmene, når du overvejer et ejerskifte. Vil den nuværende selskabsform give udfordringer i forbindelse med salg og overdragelse? Er der f.eks. tale om en personligt drevet virksomhed eller et selskab uden holdingselskab, skal skatteforholdene vurderes. Den rette selskabsstruktur er ofte med til at forenkle overdragelsen, hvilket dels vil begrænse købers omkostninger og dels vil sikre sælger det bedst mulige afkast. Samtidig opnår du også den bedst mulige udgangsposition, hvis du enten vil foretage investeringer eller opkøbe nye virksomheder.



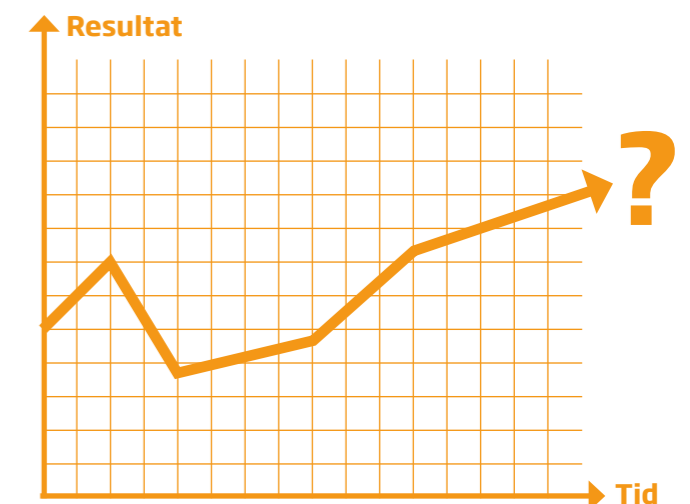
Ovenstående er grundmodellen for den måde, man med fordel kan strukturere sin virksomhed på rent selskabsmæssigt. Andre og mere komplekse modeller kan defineres for at skabe det rette grundlag.

Min strategi

Koncept, udvikling og exit

Før man når til en beslutning om at sælge eller købe en virksomhed, har man som regel haft det i tankerne i en kortere eller længere periode. Er ønsket f.eks. at sælge virksomheden på grund af alder eller som led i en personlig strategi, er det vigtigt at udarbejde en strategi for processen.

Vurder virksomhedens forretningsgrundlag og koncept med fokus på potentielle købers strategiske vurdering og den betydning et opkøb kan have for deres virksomhed. Dette kan også være et strategisk grundlag for en langsigtet udvikling og ekspansion for din egen virksomhed baseret på akquisition og/eller organisk vækst. Den strategiske udvikling stopper aldrig og skal starte den dag, du overtager eller starter virksomheden.



Hvis du vil have gratis indledende sparring, ring 24 42 79 18



Min virksomhed

Uanset om du skal købe en virksomhed, sælge en virksomhed eller investere i en virksomhed, så skal man basere sin vurdering og foretage sine valg ud fra de nøjagtigt samme kriterier.

De vigtige faktorer udgør grundlaget, strukturen og forudsætningerne for virksomhedens potentiale.



Hvad er virksomheden værd, hvad må jeg betale for den, eller hvad kan jeg forlange for den?

Værdiansættelse

Udgangspunktet for en realistisk og korrekt værdiansættelse er en vurdering baseret på alle virksomhedens faktorer, der hver især er med til at præcisere virksomhedens position, potentiale og muligheder for udvikling.

Vurderingen, der i sin grundform er objektiv, bygger på virksomhedens historiske tal, herunder omsætningsudvikling og indtjeningsniveau i kombination med alle "vigtige faktorer", bl.a. organisation, kapacitet, produkter, medarbejdere, marked, kunder og leverandører, og på basis heraf en vurdering af potentialet i forhold til både en stand alone overtagelse og en strategisk overtagelse.

På den følgende side kan du beskrive de "vigtige faktorer" i din virksomhed eller dine krav til den virksomhed, du vil købe.



I det virkelige liv er det virksomhedens evne til at eksekvere og levere og dermed udnytte potentialet, der afgør den reelle værdi af virksomheden, ikke en eller anden formel og model.



Dynamikken omkring prissætningen afgøres af en række faktorer, herunder eventuelle synergier og strategiske elementer og selvfølgelig efterspørgslen og det deraf følgende forhandlingsgrundlag.

Human Resources

Nøglemedarbejdere kan være væsentlige for virksomhedens drift efter en overtagelse. Kan man fastholde disse i forbindelse med en overtagelse eller overdragelse af virksomheden? Er det muligt at rekruttere fagressourcer, og er der en plan for efteruddannelse af organisationen?

Kunder, leverandører og partnere

Hvorledes er kundekredsen sammensat? Er der en fornuftig fordeling på kunderne i forhold til omsætningsmæssig størrelse? Hvorledes er fordelingen mellem kontraktsalg og ad hoc salg, og befinder disse sig i et markedsområde med udsigt til vækst eller minimum status quo?

Vurder leverandørkredsen og beskriv om råvarer, produkter/brands og løsninger kan sources fra anden side, eller om disse er kritiske for virksomheden. Baseret på konklusionen vurderes de kontraktuelle samarbejdsforhold, og alternative planer beskrives.

Økonomi, resultater og udvikling

Hvorledes er virksomhedens økonomiske situation, både i forhold til egenkapital og den daglige likviditet i forhold til driften.

Vurder på baggrund af virksomhedens regnskabsmæssige resultater og aktuelle kunde- og ordretilgang, mulighederne for den fremtidige vækst og det deraf følgende kapitalbehov.

Produkter, ydelser og produktionsapparat

Er alle virksomhedens produkter eller ydelser tidssvarende? Findes der produkter i sortimentet, hvis livscyklus er i nedgangsfasen? Eller er der nye produkter på vej? Hvad er mulighederne for komplementære eller substituerende produkter? (Synergier) Er maskinparken up to date, eller står virksomheden overfor at skulle investere i den nærmeste fremtid? Hvorledes adskiller produktionsapparatet sig i forhold til andre aktører på markedet.

Potentiale, markeder, kanaler og kunder

Foruden virksomhedens historik er potentialet afgørende for værdisætningen og købers muligheder for at kunne realisere sine mål med investeringen. Analyser den aktuelle kundekreds i forhold til den enkelte kundes omsætningsstørrelse, lønsomhed, kundefølsomhed, særlige forhold samt skriftlige og mundtlige aftaler. Valider eventuelle kundeemner og kategoriser dem med hensyn til ordresandsynlighed og vækstpotentiale.

Beskriv de aktuelle markeder og vurder de potentielle muligheder for at udvide de eksisterende markeder samt mulighederne for at erhverve nye markeder. Vurder ligeledes de aktuelle afsætningskanaler og værdikæder med henblik på mulige justeringer eller udvidelser.

Mine noter:

Mine noter:

Mine noter:

Mine noter:

Mine noter:

Min tjekliste

Oversigten med de vigtige punkter der skal tages stilling til, når man skal købe, sælge eller udvikle en virksomhed.

Tjeklisten er et værktøj, der giver et godt overblik over alle de områder og dokumenter, der danner grundlag for, at processen kan gennemføres succesfuldt. Kryds af og tilføj eventuelt yderligere specifikke punkter.

Mine noter:

Juridiske dokumenter

Saml alle juridiske dokumenter i et fælles juridisk katalog og gå dem igennem med en dygtig advokat. I skal ud fra dokumentgrundlaget vurdere, om det enkelte dokument er korrekt, og om der måtte være andre områder, der skal dækkes af med juridiske dokumenter.

- Medarbejderkontrakter
- Leverandørkontrakter
- Kundecontrakter
- Forretningspartnere/samarbejdskontrakter
- Lejekontrakter
- Leasingkontrakter
- IPR dokumenter
- Andet:

Direktion og bestyrelse

Organisationen skal være bæredygtig og selvkvørende og ikke afhængig af bare en enkelt person samt være gearet til at kunne følge med udviklingen, ud fra deisen, det er bedre at agere end reagere.

- Ejerledelse
- Professionel direktion
- Bestyrelse og sammensætning
- Kompetence og erfaring
- Bæredygtig ledelsesstruktur
- Andet:

Organisation

Har man den rette struktur og medarbejdere, der kan sikre virksomhedens evne til at skabe og levere de ydelser og eller produkter, virksomhedens fundament er baseret på?

- Mellemlidelse
- Faglige kompetencer
- Nøglepersoner
- Efteruddannelse
- Rekruttering
- Andet:

Økonomi

Der skal først og fremmest skabes et overblik over virksomhedens status, niveau og udviklingsforløb. Dernæst skal der skabes et klart billede af forventningerne til den fremtidige udvikling samt de forudsætninger, der skal være på plads for, at denne kan realiseres og gennemføres.

Denne indsigt vil danne grundlag for beregningen af den overordnede kapital, der skal være tilstede, og kan sammen med den øvrige dokumentation anvendes over for pengeinstitutter, investorer, Vækstfonden med flere.

Ligeledes vil dette materiale også indgå som en vigtig del af selve værdiansættelsen af virksomheden.

Vi anbefaler, at man konsulterer en kompetent revisor til at sikre det rette arbejds- og dokumentationsgrundlag for de økonomiske beregninger.

- 3 sidste års resultatopgørelser
- 3 års salgsbudgetter
- 3 års driftsbudgetter
- 3 års likviditetsbudgetter
- 3 års investeringsbudgetter
- Andet:

Struktur og finansielt grundlag

Uanset om man skal købe, sælge eller tage nye partnere ombord, skal strukturen være forberedt til at kunne gennemføre dette i en fleksibel proces. Ligeledes vil der i denne proces også være skatterelaterede emner, som skal adresseres.

- Personligt holdingselskab
- Mellemholdingselskab
- Driftsselskab
- Datterselskab
- Investorer og partnere
- Finansiering
- Finansieringskilder og partnere
- Infrastruktur og forretningsystemer
- Andet:

Forretningskoncept- og grundlag

Alle disse emner skal afdækkes og beskrives. Er der endnu ikke taget stilling til disse, skal de være en del af processen, så de kan beskrives og indgå i det samlede grundlag.

- Branche og produktområder
- Branding, profit og position
- Vision og mission
- Innovation
- Forretningsstrategi
- Udviklingsstrategi
- Exit strategi
- Immaterielle rettigheder
- Rutiner og procedurer
- Andet:

Produkter og serviceydelser

Beskriv de produkter og serviceydelser, som tilbydes, og hvordan de tilvirkes. Hertil skal der også indgå transparente og kortfattede beskrivelser af garanti, holdbarhed og logistisk grundlag samt produkternes alder, relevans og livscyklus.

- Produkter / serviceydelser
- Ren distribution / forhandling
- Forædling inden videresalg
- Egen produktion
- Egen udvikling
- Eventuel holdbarhed og krav til opbevaring
- Produktgaranti
- Logistik og returpolitik
- Andet:

Forretningspotentiale

Hvordan ser udsigterne og mulighederne for udvikling af virksomheden ud? Selvfølgelig skal forudsætningerne være tilstede for at udnytte potentialet, men udviklingsprognoserne vil altid være afhængige af potentialet på enten eksisterende og/eller nye forretningsområder, der vil opstå på baggrund af den overordnede udvikling. Dels samfunds- eller teknologisk baserede processer.

- Udviklingstrenden
- Paradigmer
- Teknologier (levetid)
- Markedsstørrelse
- Forventninger til salg fordelt pr. marked og/eller kanal
- Andet:

Produktionsapparatet

Om man har outsourcet eller arbejder med en inhouse-baseret produktion, så skal dette område beskrives, så man kan sikre den rette forståelse af muligheder, kapacitet og omkostninger i forbindelse med produktionen.

- Udviklings- og testfaciliteter
- Proceslinjer
- Kapacitet
- Kvalitetsniveau
- Øvrig maskinpark
- Logistkløsning
- Råvarelagring
- Færdigvarelagring
- Flere lokationer
- Andet:

Leverandører/partnere og øvrige eksterne faktorer

Alle faktorer skal tages med i betragtningen, når man beskriver virksomheden. Herved opnår man et holistisk syn, der omfatter alle områder, og man kan derved bedre forstå virksomhedens grundlag og dynamik. Dette er meget nyttigt, når man skal vurdere udviklings- og optimeringspotentialet.

- Varemærkeproducenter
- Råvareproducenter
- Teknologi- og produktionspartnere
- Pengeinstitutter / långivere
- Service- og outsourcing partnere
- Teknologisk udvikling og paradigmer
- Geopolitiske forhold
- Ressourcer
- Lovgivning
- Andet:

Markeder og kunder

Hele afsætningsgrundlaget og værdikæden skal beskrives, så forretningen fremstår transparent på markeds- og kundesiden.

- Markeder pr. land
- Markeder pr. region
- Markeder pr. værdikanal
- Kontraktkunder
- Ad hoc kunder
- Andet:



Sælgerens proces

Som ejerleder er der altid 2 processer, man skal være opmærksom på i forbindelse med salget af sin virksomhed.

Den ene proces drejer sig om de private forhold, og den anden proces er fokuseret på virksomheden.

VÆRD AT VÆRE OPMÆRKSOM PÅ!

Risikoen ved ikke at etablere og gennemføre processen i et sikret og struktureret miljø med support og assistance fra kompetente og erfarne virksomhedsmæglere er, at du ikke ved, om de interesserede købere også har købekraften, reelle hensigter og den nødvendige baggrund. Ligeledes risikerer du at bruge masser af tid på etablering af hemmeligholdelsesaftaler med alle, som skal modtage materiale om din virksomhed, da emnerne ikke er visiterede og validerede af professionelle specialister. Du risikerer derfor at flytte fokus væk fra din kerneforretning og dermed påvirke resultatet negativt.

Der er også en risiko for, at din virksomhed ikke bliver eksponeret over for et tilstrækkeligt stort udvalg af potentielle købere, hvilket vil betyde, at færre relevante kandidater vil se, at din virksomhed er til salg.

Du risikerer også, at din virksomhed ikke får en realistisk værdiansættelse, hvilket igen vil have stor indflydelse på, om de rette køberemner henvender sig, og du slutteligt får den rigtige pris for din virksomhed.

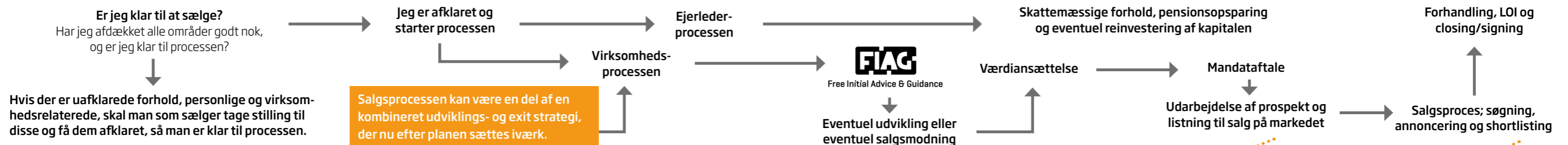
I det følgende tager vi ikke stilling til, om der er tale om et salg af aktiver eller selskab, men mere den overordnede proces.

Ejerlederprocessen handler om alle de personlige forhold og ønsker for tiden efter salget af virksomheden.

Det er vigtigt, at man i denne forbindelse bruger sine rådgivere, herunder revisor, advokat og pengeinstitut.

Den proaktive og målrettede proces vil skabe grundlaget for en tæt dialog, der vil munde ud i konkrete forhandlinger omkring salget af virksomheden. I denne fase supporterer og koordinerer mægleren processen, så det rette fokus og overblik bevares, til handlen kan afsluttes, og virksomheden overdrages.

Processen



Med udgangspunkt i dine ønsker og forudsætninger skal du beskrive det ønskescenarie, du gerne vil opnå og dermed også de tiltag, der er nødvendige for at opnå dette.

Vær opmærksom på, at en større indsats omkring virksomhedens struktur og forretningsgrundlag ikke klares gennem en salgsmodning, men kræver en decideret og mere tidskrævende udviklingsproces.

Ligesom man ikke begrænser sit markedsområde og derved adgangen til potentielle og relevante kunder, når man skal sælge sine produkter, så gælder det samme, når man skal præsentere og sælge selve virksomheden. Prospektet er et afgørende element, når der skal skabes seriøs interesse hos potentielle købere.

Der sættes en omfattende salgsproces i gang, hvor der målrettet og proaktivt søges efter relevante køberemner. Inden disse præsenteres for sagen, vil de være visiteret og valideret, så man ved, at de har den fornødne kapital og baggrund, samt at de vil være underlagt en hemmeligholdelsesaftale.

Mine personlige mål og forhold:

Mål for virksomheden:

Strategisk tilgang og grundlag for processen:

Mine tiltag og tidsplan:

Ordforklaring:

Prospekt:

Præsentation af og redegørelse for et firmas, en institutions eller en virksomheds opbygning, status, funktioner m.m., ofte i forbindelse med udstedelse af aktier/obligationer eller ved transaktioner.

Hemmeligholdelsesaftale / Fortrolighedserklæring på engelsk; NDA - Non Disclosure Agreement:

En hemmeligholdelsesaftale er en aftale mellem to parter, eksempelvis en virksomhed og en ekstern samarbejdspartner, der ønsker at sikre deres fortrolige oplysninger. Med en hemmeligholdelsesaftale kan man altså sikre, at ens fortrolige oplysninger ikke offentliggøres.

Due diligence:

Due diligence er engelsk og betyder oversat til dansk behørig omhu / rettidig omhu. I praksis er due diligence de undersøgelser, der gennemføres i forbindelse med fusion og virksomhedsovertagelser ved gennemgangen af juridiske, økonomiske og andre forhold i den virksomhed, der enten skal investeres i eller overtages.



Hvis du vil have gratis indledende sparring, ring 24 42 79 16



Køberens proces

Købsprocessen kan være baseret på et strategisk køb foretaget af en virksomhed eller en stand alone køber.

De 2 forskellige tilgange vil have betydning for processen, og typisk også den prissætning man opererer med.

I det følgende tager vi udgangspunkt i en stand alone købers proces og skelner mellem en ad hoc baseret proces sammenlignet med den virksomhedsmægler supporterede proces.

Ejerlederprocessen handler om at være forberedt på livet som selvstændig både som leder, udvikler og forhandler samt faglig indsigt og forståelse.

Det er vigtigt, at man i denne forbindelse bruger sine rådgivere, herunder revisor, advokat og pengeinstitut.

Gennem den ad hoc baserede tilgang kan man risikere ikke at have et tilstrækkelig stort og nødvendigt sammenligningsgrundlag, som sikrer den rette forståelse for potentiale og prisniveau ud fra et bredere perspektiv, der sikrer den rette forståelse for den enkelte business case, man vil opleve med de individuelle købsemner.

Som oprettet potentiel køber med NDA og screening* i M+A's køberkartotek vil man modtage notifikation om emner, der modsvarer de søgekriterier, man har opgivet for den virksomhedsprofil, man ønsker at købe. Ovenstående fordele opnås ikke gennem en ad hoc baseret proces.

*Baggrund, kompetencer og kapitalgrundlag.

Den endelige forhandling sker i tæt dialog mellem køber, rådgivere og sælger, og netop her er dokumentation, indsigt og forhandlingsevne altid afgørende for et godt resultat.

Processen

Er jeg klar til at købe?
Har jeg forberedt mig grundigt nok, og har jeg alle ting på plads?

Med udgangspunkt i en stand alone købers situation skal man have styr på alle private forhold samt være i en økonomisk situation, der gør, at man kan skabe det nødvendige finansielle grundlag.



Jeg er afklaret og starter processen

Ejerlederprocessen

Løn- og skattemæssige forhold, pensionsopsparing og holding- og selskabsstruktur

Forhandling og sikring af transparent aftalegrundlag

Virksomhedsprocessen

Målsætning, investeringsramme og strategiske overvejelser

Ad hoc baseret søgningsproces
Købsproces uden opkøbsaftale

Søgeresultat

Afdækning af struktur og interne forhold

LOI, aftalegrundlag, due diligence, forhandling og closing

Købsprocessen kan også være en virksomhed, der baseret på strategiske opkøb ønsker at skabe vækst og ekspandere.

Struktureret søgningsproces gennem virksomhedsmægler
Købsproces baseret på opkøbsaftale gennem virksomhedsmægler

Søgeresultat

Afdækning af struktur og interne forhold

Forhandling og sikring af transparent aftalegrundlag gennem virksomhedsmægler

Med udgangspunkt i dine ønsker og forudsætninger skal du beskrive det ønskescenarie, du gerne vil opnå og dermed også de tiltag, der er nødvendige for at opnå dette.

Som køber er man gennem denne struktur sikret at have en fokuseret repræsentant, der målrettet kan søge både internt og eksternt efter de virksomheder, som befinder sig i de ønskede brancher med de specifikke karakteristika, man som køber ønsker sig. Ligeledes sikres man anonymitet og de fordele, der følger med denne i en afdækkende forhandlingssituation.

Denne fase understøttes af det indgående kendskab, den store erfaring og det omfattende setup hos virksomhedsmægleren, som sikrer et stærkt sammenligningsgrundlag med tilsvarende virksomheder for værdi og position.

Gennem hele forhandlingsprocessen vil man som køber have adgang til rådgivning og support hos virksomhedsmægleren, der i det omfang, det måtte ønskes, kan deltage aktivt i forhandlingsprocessen, og alle de komplekse områder denne del af forløbet består af. I denne fase vil de øvrige rådgivere også være dybt involverede i processen for at dække køberen af på alle områder.

Mine personlige mål og forhold:

Mål for virksomheden:

Strategisk tilgang og grundlag for processen:

Mine tiltag og tidsplan:

Ordforklaring:

Mandataftale:

I aftaleretten afgives et mandat oftest ved en fuldmagt, men andre former for repræsentation kan også rubriceres under mandataftaler, f.eks. kommissionsaftaler og agents aftaler. Mandataftalen giver M+A SME fuldmagt til at formidle sælgers virksomhed.

Term sheet - rammeaftale:

Et term sheet er et dokument, der beskriver de væsentlige vilkår og betingelser for en forretningsaftale. Efter at et term sheet er blevet "udført", fungerer det som en guide for den juridiske rådgiver i udarbejdelsen af en foreslået "endelig aftale". Et term sheet er som udgangspunkt ikke et juridisk bindende dokument, men bruges som grundlag for den igangværende forhandling og ved udarbejdelsen af det endelige og bindende juridiske dokument. Et term sheet minder meget om en hensigtserklæring (LOI - Letter of Intent), der heller ikke er et juridisk bindende dokument.

Letter of intent (LOI) - Hensigtserklæring:

Et dokument, der har til formål at beskrive hensigten med processen og fastholde rammerne for et forhandlingsgrundlag ved salg af aktier og anpartar samt virksomhedstransaktion og -fusion.

Request list - anmodningsoversigt, -liste:

En oversigt og/eller liste over ønskede dokumenter, tal eller værdier i forbindelse med en due diligence.

Stand alone køber:

En privat køber, der ikke medbringer nogen synergier fra eksisterende virksomhed.

Strategisk køber:

En virksomhed eller kapitalfond, som potentielt kan medbringe synergier fra eksisterende virksomhed.



Hvis du vil have gratis indledende sparring, ring 24 42 79 16

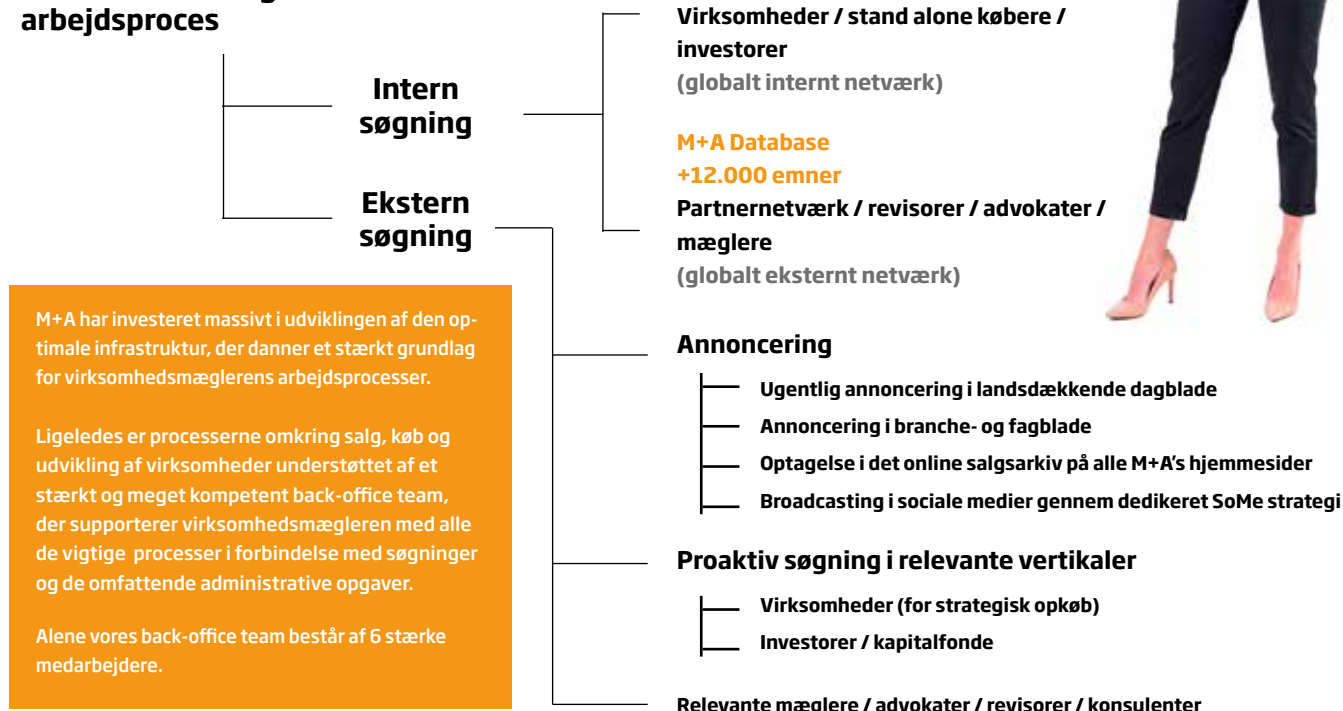


Markedets stærkeste organisation og løsning, når du skal sælge, søge kapital, finde en ny partner eller købe virksomhed



Den dygtige virksomhedsmægler har en solid erfaring fra drift, produktion, ledelse og forretningsudvikling og er i stand til at drive en proaktiv kontakt- og søgningsproces, når man skal lokalisere, visitere og validere de relevante sælger-, partner- eller køberemner.

Virksomhedsmæglerens arbejdsproces



M+A har investeret massivt i udviklingen af den optimale infrastruktur, der danner et stærkt grundlag for virksomhedsmæglerens arbejdsprocesser.

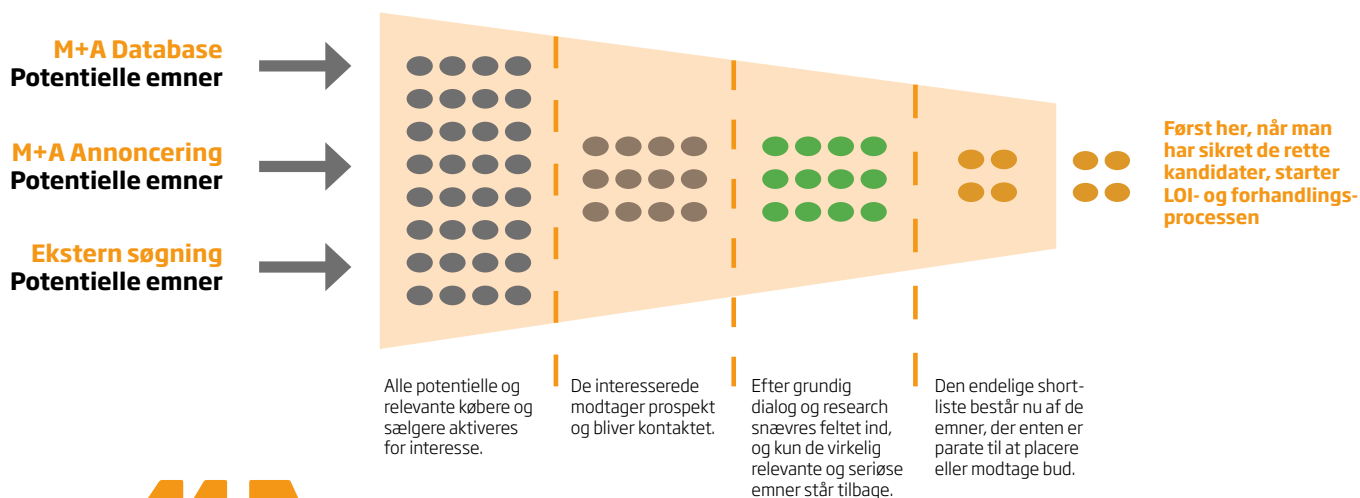
Ligeledes er processerne omkring salg, køb og udvikling af virksomheder understøttet af et stærkt og meget kompetent back-office team, der supporterer virksomhedsmægleren med alle de vigtige processer i forbindelse med søgninger og de omfattende administrative opgaver.

Alene vores back-office team består af 6 stærke medarbejdere.

En struktureret proces fra start til slut

Uanset om man skal sælge virksomhed, købe virksomhed, søge ny partner eller kapital, så er det den samme omfattende proces, der leder frem til de relevante kandidater. Store dele af denne proces kan direkte sammenlignes med en avanceret og kompleks salgsproces, hvor man gennem pipeline- og funnel-princippet, når frem til et godt resultat.

Denne proces kombineres med en dyb og indgående ekspertviden og indsigt i de enkelte branchevertikaler, hvorved virksomhedsmægleren bliver i stand til at selekttere de rette emner for videre bearbejdning, så man når i mål med det bedst mulige resultat.



M+A SME
Mergers + Acquisitions



Strevelinsvej 10, 1. sal,
7000 Fredericia
Naverland 1C,
2600 Glostrup

Virksomhedsbørsen
Telefon: 70 20 04 16
www.virksomhedsborsen.dk

ButiksBørsen
Telefon: 70 20 58 16
www.butiksboersen.dk