

SOLGT!

Magasinet om salg, køb og udvikling af virksomhed

Læs om, hvordan du kommer bedst muligt i gang, og hvordan du sikrer et godt forløb med salg, køb eller udvikling af virksomhed

FORMIDLING AF VIRKSOMHEDER SIDEN 1997

VÆRDIANSÆTTELSE
VIRKSOMHEDSUDVIKLING
SALG AF DIN VIRKSOMHED
EXIT-STRATEGI
REKRUTTERING
SEMINARER
KAPITAL

Vi tager egen medicin:

Fra traditionel ejerledet virksomhed
til familieejet virksomhed med en
professionel direktion.

"Mød Danmarks stærkeste virksomhedsmæglerteam
i markedet for små og mellemstore virksomheder"

FIAG

Free · Initial · Advice & Guidance

F.I.A.G. er gratis sparring,
når du overvejer salg, køb og
udvikling af virksomhed

1. UDGAVE
1. MAJ 2018

INDHOLD

Grafisk design:
Kenneth Hansen, OAB-TRYK

Fotograf:
Helle S. Andersen

Skovdal Nordic

Ansvarshavende redaktør:
Frank Jensen, M+A

Tekst:
Mikkeline Andersen, M+A

virksomhedsborsen.dk
butiksborsen.dk

6

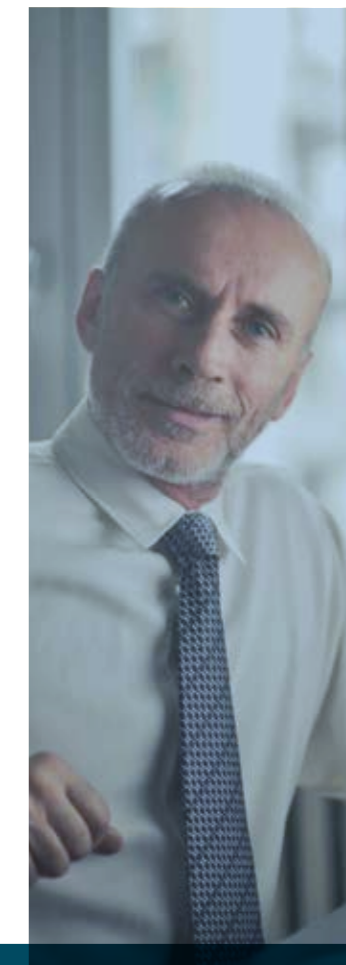
12

14

20

26

32



NYE EJERE MED ET KLART MÅL FOR FREMTIDEN

En stærk, veldefineret strategi og en klar rollefordeling med en professionel direktør i spidsen er opskriften på virksomhedens fremtidige succes.

STÆRKE KOMPETENCER SAMLET ET STED

Virksomhedsmæglerne ved M+A har et bredt og kompetent branchekendskab, som gør dem i stand til at sælge, købe og udvikle virksomheder på alle niveauer.

KOM GODT I GANG

F.I.A.G. er gratis, kompetent sparring, inden du går i gang med salg, køb eller udvikling af en virksomhed.

VÆRDIANSÆTTELSE, SALG, KØB OG UDVIKLING AF VIRKSOMHEDER ER ET HÅNDVÆRK

Strukturerede arbejdsprocesser, en stor database, et kæmpe netværk og en holistisk indgangsvinkel til det at sælge, købe og udvikle virksomheder afspejler M+A's arbejde med dit livsværk.

NÅR EJRLEDEREN SKAL SKIFTE IDENTITET

Et ejer- eller generationsskifte handler ikke blot om en overdragelse af virksomhedsansvaret til en ny ejerleder, men medfører også et nyt liv for den snart tidligere ejer.

SMÅ OG MELLESTORE VIRKSOMHEDER ER EN GOD INVESTERING

Gode afkast er blandt gevinsterne ved investering i landets små og mellemstore virksomheder.



“Kompetent rådgivning inden for salg, køb og udvikling af virksomheder baseret på ekspertviden og stor erfaring”

VELKOMMEN TIL SOLGT!

Historien om en traditionsrig virksomhed, der er blevet transformeret og optimeret, om hvordan du opnår det bedste resultat, når du skal sælge, købe eller udvikle en virksomhed og meget mere.

Vi er en mindre virksomhed, som ved udgangen af marts 2017 selv gennemgik et ejerskifte, der har resulteret i en markant vækst og fremgang i antallet af opgaver inden for udvikling, salg og køb af virksomheder.

Den positive udvikling, som vi nu oplever, er resultatet af dels en ændret forretnings- og ledelsesfilosofi og dels en klar vækststrategi, som tager udgangspunkt i at styrke vores kunders forretningsgrundlag og resultater samt understøtte deres behov for sparring og udvikling.

Vi er kundens garanti for indsigt i og forståelse for problemstillingen

Vores arbejde med små og mellemstore virksomheder er dybt forankret i en filosofi og tilgang, der indebærer, at vi skal levere en individuel, professionel og kompetent service, som skaber reel værdi for den enkelte kunde. Afgørende for at lykkes med dette er, at mæglerteamet har hands-on erfaring med de opgaver og problemstillinger, ejerlederen står overfor.

Derfor består vores team af kompetente eksperter, som både besidder teoretisk viden og praktisk erfaring fra krævende lederstillinger i

erhvervslivet. Det gør dem i stand til at arbejde med alle former for problemstillinger ud fra et kommercielt perspektiv – og ikke blot en finansiell eller juridisk tilgang.

Som følge af vores mange års erfaring med salg og køb af virksomheder ved vi, at virksomhedsmæglerens succes med formidlingen af virksomheder afhænger af et solidt og godt grundlag at arbejde ud fra. Derfor har vi investeret i en omfattende supportfunktion, som varetager de tidskrævende opgaver som udarbejdelse af prospekter, salgsmateriale og annoncering. Så virksomhedsmæglerne kan koncentrere sig om det allervigtigste, din opgave.

Vælger du at samarbejde med os, når du vil sælge, købe eller udvikle en virksomhed, er du garanteret adgang til en organisation og struktur, der har kapaciteten og ressourcerne til at sikre dig de bedste forudsætninger for et kompetent, professionelt og effektivt forløb.

Vi tager dig med helt tæt på

Du er netop i gang med at læse i vores helt nye tiltag, magasinet SOLGT!

Med SOLGT! ønsker vi at tage dig med bag facaden hos en af Danmarks absolut stærkeste virksomhedsmæglerne, nemlig os, og give dig en optimal forståelse for den måde, som vi tænker og arbejder på, når vi skal maksimere værdien og udbyttet af din virksomhed, eller når vi skal matche dig med en virksomhed, som har potentiale for fremtiden. Med det bedste resultat til følge.

I denne første udgave kan du læse om vores eget ejerskifte, og den udvikling vi har gennemgået som følge af den strategiplan og udviklingsproces, der blev iværksat i samme forbindelse. Du vil også få lejlighed til at kigge dybere ind i de områder og de faktorer, der gør, at du sammen med os bedre kan udvikle din virksomhed og derved opnå bedre driftsresultater og en højere værdi.

Rigtig god læselyst.

Frank Jensen
Administrerende direktør



En stærk, veldefineret strategi og en klar rollefordeling med en professionel direktør i spidsen er opskriften på virksomhedens fremtidige succes.

NYE EJERE MED ET KLART MÅL FOR FREMTIDEN

Et år efter at generationsskiftet i Virksomhedsbørsen, Lederbørsen, Butiksbørsen og Firmahandel første gang blev diskuteret tilbage i 2016 overtog Julia og Thomas Egedgaard den 1. april 2017 ansvaret for virksomhederne. Fire virksomheder som parret ser frem til at videreudvikle.

"I 2016 ejede vi halvdelen af Butiksbørsen, og i 2017 endte vi med at købe den sidste del af Butiksbørsen og de øvrige virksomheder. Vi kan se, at der er et behov i markedet for de ydelser, vi tilbyder, og vi vil arbejde hårdt på at styrke og udvikle vores markedsposition ved at udnytte synergien mellem virksomhederne," fortæller Thomas Egedgaard.

De nye ejere overtog de fire virksomheder efter Julia Egedgaards far, Ole Pedersen, der etablerede Virksomhedsbørsen tilbage i 1997 og gennem årene udvidede med yderligere tre virksomheder.

Både Julia og Thomas Egedgaard har været en del af Ole Pedersens virksomhed i 15 år. I 2003 begyndte de begge at skrive prospekter for Virksomhedsbørsen ved siden af deres økonomistudie, og fem år senere i 2008 købte parret halvdelen af Butiksbørsen, der var startet op fire år forinden.

Administrerende direktør skal sætte kursen og videreudvikle forretningen

Formålet med Julia og Thomas Egedgaards overtagelse af Virksomhedsbørsen, Lederbørsen, Butiksbørsen og Firmahandel er klar.

"Vi skal være landets førende og stærkeste virksomhedsmægler med internationale relationer," slår Thomas Egedgaard fast.

Fordi Julia og Thomas Egedgaard har store ambitioner for virksomhederne, men ikke har de nødvendige kompetencer inden for virksomhedsudvikling, HR og ledelse, vidste de allerede i 2016, at de ville ansætte en leder med erfaring inden for disse områder til at videreudvikle og realisere ambitionerne. Derfor tiltrådte Frank Jensen som administrerende direktør i midten af marts 2017.

Frank Jensen er en stærk, kommerciel lederprofil med international erfaring, og han skal udvikle og eksekvere den strategi, der skal positionere virksomheden som landets største og foretrukne

virksomhedsmægler. Processen er allerede i gang og har givet mærkbar vækst og positive resultater.

Større samhørighed og forståelse for din virksomhed

Som en del af virksomhedsstrategien bliver Virksomhedsbørsen, Butiksbørsen, Lederbørsen og Firmahandel samlet i et brand under navnet M+A SME, og derudover vil ydelserne i højere grad afspejle en fokus på udvikling af den enkelte virksomhed kombineret med et menneskeligt aspekt i processen. Så M+A kan levere den bedste service til dig som kunde.

"Vi skal tænke nyt, følge udviklingen og være på forkant i forhold til vores konkurrenter, så du får det bedst mulige udbytte af samarbejdet med os. På den måde sikrer vi ikke kun vores egen position på markedet, men også din, fordi vi leverer ydelser, der understøtter udviklingen af netop din virksomhed," forklarer Thomas Egedgaard.



"Vi skal være landets førende og stærkeste virksomhedsmægler med internationale relationer," slår Thomas Egedgaard fast.

FULL SERVICE UNDER SAMME BRAND

DET NYE 4-I-1
BRAND GØR DET
NEMMERE AT
FORMIDLE DE
MANGE FORDELE,
M+A KAN TILBYDE
EJERLEDERE OG
VIRKSOMHEDER.

M+A SME samler de fire virksomheder i en enhed, hvilket giver kunderne en stærk, holistisk service, der på et højt niveau er i stand til at arbejde med alle typer virksomheder.

Formidlingen af salg og køb af små og mellemstore virksomheder er i dag adskilt i fire forskellige virksomheder: Virksomhedsbørsen, ButiksBørsen, LederBørsen og Firmahandel. Det er ikke hensigtsmæssigt, fordi det forhindrer en samling af virksomhedernes kvaliteter i et målrettet samarbejde med dig.

Det er besluttet at ændre dette, og derfor samles de fire virksomheder i et samlet brand under navnet M+A SME.

M+A står for 'Mergers & Acquisitions', hvilket oversat til dansk betyder fusion og opkøb, mens SME er den engelske forkortelse for små og mellemstore virksomheder.

Effektiv og værdiskabende service

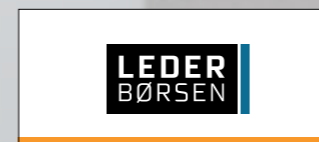
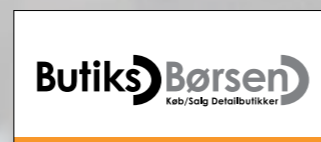
Det er værd at understrege, at M+A ikke erstatter de fire virksomheder, men forener dem. Det betyder, at når du henvender dig til M+A for at sælge din virksomhed, er de ikke tvunget til at kategorisere den under enten Virksomhedsbørsen, ButiksBørsen, LederBørsen eller Firmahandel, fordi de udnytter

samspillet mellem disse i M+A. Dermed er de i stand til at anvende deres samlede ekspertise og kendskab fra eksempelvis Virksomhedsbørsen og LederBørsen til at sikre dig den bedste og størst mulige positionering overfor potentielle købere.

Det engelskklingende brand afspejler desuden den stigning i antallet af udenlandske aktiviteter, som M+A oplever, og bevirker, at de kan sparre med dig og skabe relevante kontakter, hvis du ønsker at vurdere mulighederne for at ekspandere uden for landets grænser, eller give dig adgang til internationale sælgere og købere.

Med en optimal udnyttelse af synergien mellem virksomhederne og de udenlandske aktiviteter udgør M+A de bedste forudsætninger for, at du får succes med din virksomhed.

M+A SME
Mergers + Acquisitions



ALLE BRANDS
BIBEHOLDES,
MEN NU UNDER
M+A PARAPLYEN

HELHEDEN ER AFGØRENDE

En videreudvikling af produkter og serviceydelser skaber forudsætningerne for, at du opnår et helhedsorienteret samarbejde med M+A, som udvikler og skaber værdi for din virksomhed.

I mere end 20 år har M+A formidlet salg og køb af små og mellemstore virksomheder i hele landet og opbygget et stærkt fundament, som positionerer dem som den største og mest aktive aktør inden for salg og køb af virksomheder i dette segment.

Udgangspunktet for M+A's arbejde blev skabt i 1997 med etableringen af Virksomhedsbørsen, og igennem årene er det primære fokus blevet udvidet med Butiksbørsen, Lederbørsen og Firmahandel. Det stærke fundament, som arbejdet er baseret på, bibeholder M+A, men fordi de ønsker at levere landets bedste service i segmentet, er der områder, de justerer og optimerer.

M+A har valgt at udvikle ydelserne salgsmønstre, kapitalfremskaffelse, exit-strategi og virksomhedsudvikling, fordi det er

Udvikling og sparring skaber værdi for kunderne

de områder, som giver størst mulig værdi for dig som kunde.

For exit-strategien gælder det, at den er et overset, men yderst vigtigt element for dig at arbejde med i forhold til virksomheden, fordi den skaber de bedste forudsætninger for den dag, hvor du ikke længere skal fungere som ejerleder i virksomheden – men virksomheden skal fortsætte driften og udviklingen.

Selvom en exit-strategi dermed ikke behøver at have relevans inden for de næste 10 år, arbejder M+A alligevel med at udvikle din exit-strategi, fordi de medtænker fremtiden i deres arbejde og ønsker, at din virksomhed kan drives optimalt af dig såvel som af en kommende

Ny ledelsesstil skaber plads til organisationens styrker

ejerleder. Både i dag og om 10 år – selvom markedet ændrer sig, og der skal tages stilling til uforudsete situationer.

Som følge af M+A's ejerskifte i 2017 har de i et åbent og aktivt dokument udviklet og beskrevet deres egen virksomhedsstrategi.

Strategien er tilgængelig for samtlige medarbejdere og giver alle indsigt i, hvad M+A arbejder henimod, hvordan de gør det og naturligvis også hvorfor. I den forbindelse har den nye, professionelle direktion indført en ledelsesstil, der former en kultur, hvor den enkelte medarbejder kan bidrage med sin ekspertise og kompetencer, så det kommer kunden til gode.

For virksomhedsmæglerens vedkommende betyder det, at de, når de er i dialog med dig om specifikke processer, er i stand til at træffe de beslutninger, som er nødvendige for fremaddriften i samarbejdet mellem jer. Fordi de ved, hvordan M+A arbejder, hvorfor og endeligt har de accepten til at eksekvere det i arbejdet med udviklingen af din virksomhed.

Virksomhedsmæglerne værdsætter det professionelle arbejdsmiljø, hvor de kan udfolde deres kompetencer, og det er afgørende for, at M+A har de nødvendige ressourcer og kompetencer til rådighed for at kunne arbejde med den strategiske udvikling af din virksomhed.

M+A er førende inden for formidling af virksomheder, og derfor er de et oplagt samarbejdsvalg, når du vil have et effektivt og kompetent forløb ved salg, køb eller udvikling af virksomhed.

Danmarks stærkeste udstillingsvindue for virksomheder

Udover kompetent rådgivning og sparring får du i et samarbejde med M+A adgang til Danmarks største database bestående af mere end 10.000 potentielle sælgere, købere og investorer, ugentlig annoncering i de største landsdækkende medier og et omfattende netværk af professionelle rådgivere, herunder advokater, revisorer, pengeinstitutter og kapitalfonde. M+A er din adgang til den største mulige snitflade over mod potentielle sælgere og købere.



STÆRKE KOMPETENCER SAMLET ET STED

Virksomhedsmæglerne ved M+A har et bredt og kompetent branchekendskab, som gør dem i stand til at sælge, købe og udvikle virksomheder på alle niveauer.



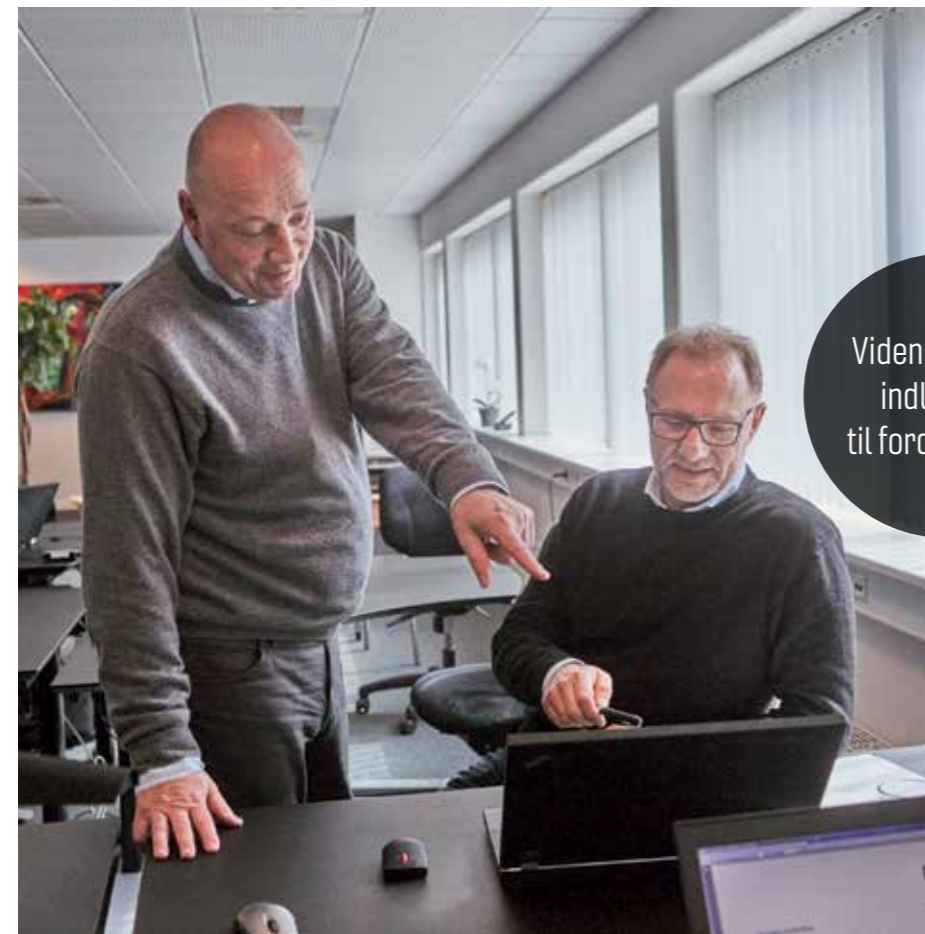
Udgangspunktet, for at M+A kan skabe de bedste resultater med din virksomhed, er en tæt dialog og videndeling i mæglerteamet.

markedsføringsarbejdet," lyder det fra virksomhedsmægleren Niels Vilhelm Nielsen, som også værdsætter den positive og professionelle kultur og frihed, man som medarbejder og kollega arbejder ud fra i M+A.

Et stort antal virksomheder formidles hvert år af det stærke mægler-team hos M+A

I forbindelse med salg og køb af virksomheder skelner man som hovedregel mellem to typer af transaktioner: Den ene, finansielle transaktioner, der typisk omfatter store koncerner og varetages af personer med finansiell baggrund. Den anden, kommercielle transaktioner, som indebærer salg og køb af små og mellemstore virksomheder med fokus på produktion, distribution og udvikling af værdikanaler og markeder. Altså kort sagt, transaktioner, hvor den primære fokus er på selve kerneydelsen og ikke på omfattende due diligence processer af en kompliceret intern finansiell struktur.

Salg og køb af små og mellemstore virksomheder udgør langt størstedelen af de transaktioner, der gennemføres i Danmark, og M+A er en afgørende aktør i den sammenhæng.



Videndeling og indlevelse til fordel for dig

Ledelses-, forretnings- og strategisk udvikling i store virksomheder som Carlsberg, TDC og Schur Gruppen såvel som flere år som selvstændig kendetegner den sammensætning af virksomhedsmæglerne, som du finder hos M+A. Virksomhedsmæglerens erfaringer drager de hver dag fordel af, når de finder det rette match mellem sælger og køber.

"Jeg sætter mig ind i den branche, som salgsvirksomheden er en del af – både i et historisk og i et fremtidigt perspektiv – ligesom jeg naturligvis også sætter mig ind i køberen som privatperson eller køberens virksomhed, hvis vedkommende allerede er ejerleder, for at udlede den rette synergi mellem virksomheden og køberen," forklarer senior virksomhedsmægler ved M+A, Jørn Andersen.

Udover at skabe kontakten mellem sælger og køber er virksomhedsmæglerens rolle at klarlægge mulighederne for finansieringen af virksomheden.

Fleere år som selvstændig kendetegner virksomhedsmæglerne ved M+A. Det giver dem de bedste forudsætninger for at sætte sig ind i kundens problemstilling.

Fleere af M+A's virksomhedsmæglerne er selv tidligere ejerledere, og derfor er de i stand til at forstå den verden, du lever i, og de forventninger, der er til dig. Den evne værdsætter de i deres daglige arbejde.

"Jeg har selv været selvstændig inden for ejendomsudvikling, og det er motiverende, at jeg kan bidrage med mine erfaringer fra livet som selvstændig og mine kompetencer inden for virksomhedsledelse i mit daglige arbejde," fortæller Per Grøndal, virksomhedsmægler ved M+A, og uddyber, at det er yderst motiverende at møde ejerledere fra alle typer af virksomheder.

Virksomhedsmæglerens arbejde er præget af en høj grad af selvstændighed, men det betyder ikke, at dit samarbejde med M+A er begrænset til den pågældende virksomhedsmæglerens viden og indsigt. Hver uge mødes virksomhedsmæglerne nemlig for at drøfte aktuelle sager, ligesom de også drager nytte af hinandens viden i dagligdagen.

Virksomhedsmæglerens arbejde er at formidle salg og køb af virksomheder, og det er en proces, som indebærer meget mere end selve salgsprocessen.

Kompetente eksperter skaber succes og værdi

Udarbejdelse af prospekter, salgsmateriale, annoncering og søgninger er blot nogle af de aspekter, der også skal tages hånd om i forbindelse med salg og køb af virksomheder. M+A ønsker, at dit samarbejde med dem forløber effektivt og professionelt, og derfor består deres setup ikke blot af virksomhedsmæglerne, men også af en kompetent supportfunktion, som tager sig af de opgaver, der ikke har med selve salgsprocessen at gøre, men er afgørende for forløbet. Det frigiver ressourcer til M+A's virksomhedsmæglerne.

Ligeledes er tilgangen til de enkelte opgaver og kunder struktureret på en hensigtsmæssig måde, der sikrer, at hvis en virksomhedsmægler har specielle forudsætninger inden for en branche, et stort netværk eller specialviden, vil en opgave inden for området have vedkommende for at maksimere processen og udbyttet for dig som kunde.

"Det er en rigtig god fornemmelse at kunne koncentrere sig om kunderne og fokuseret skabe de optimale løsninger, der bringer den størst mulige værdi for deres virksomhed, og samtidig vide, at der er en stærk supportfunktion, der hjælper med at udføre alt det tidskrævende arbejde omkring salgs- og

"Når det kommer til kommercielle transaktioner, har vi det ubetinget stærkeste virksomhedsmægler-team på det danske marked. Det er der slet ingen tvivl om. Det er nemlig her, at den store erfaring fra et aktivt og succesrigt erhvervsliv for alvor kommer til udtryk og gør den afgørende forskel, når en virksomhed skal vurderes og sælges," udtaler Frank Jensen.

Frank Jensen har stor erfaring fra internationale koncerner inden for ledelse og forretningsudvikling, og i 2007 modtog han som administrerende direktør i et selskab i Dangaard Telecom koncernen prisen som landsvinder af Børsens Gazelle efter at have stået i spidsen for et team, der omsatte for 1,5 milliarder kroner om året og havde en vækst på næsten 3000 procent.

"Når alt kommer til alt, så handler resultater og udvikling om mennesker. Den viden, den erfaring og ikke mindst den empati og indlevelsessevne vores virksomhedsmæglerne besidder, er afgørende for resultatet. Det kan godt være, at nye teknologier som for eksempel portaler på internettet giver os nye muligheder, men det er og bliver blot hjælpemidler og vil aldrig kunne erstatte den værdi, man får af et samarbejde med dygtige, erfarne og kompetente specialister, som hele mit team består af," slår Frank Jensen fast.

KOM GODT I GANG

F.I.A.G. er gratis, kompetent sparring, inden du går i gang med salg, køb eller udvikling af en virksomhed.

Overvejer du at sælge eller købe en virksomhed, men lader du overvejelserne forblive overvejelser, fordi du er i tvivl om, hvad du skal vide, hvor du skal begynde og samtidig frygter at ende i en fakturafælde, hvis du søger hjælp til at afklare dine spørgsmål?

Hos M+A ønsker de at undgå, at du ender i en sådan situation, og derfor tilbyder de F.I.A.G., der er deres kompetente og gratis sparring til dig forud for salg, køb og udvikling af en virksomhed. En lignende ydelse finder du ingen andre steder.

“Vi ved, at der er mange forhold at tage stilling til, når du vil sælge, købe eller udvikle en virksomhed. Med F.I.A.G. ønsker vi at skabe de bedste forudsætninger for, at du har den viden, som er afgørende for, at du kan påbegynde processen, du bevæger dig mod – uden at du ender i en utilsigtet fakturafælde,” fortæller Frank Jensen.



En telefonsamtale
væk fra overblik
og indsigt

F.I.A.G. står for 'Free Initial Advice & Guidance' og henvender sig til både eksisterende og vordende ejerledere, som ønsker klarhed over de processer, der skal tages stilling til i forbindelse med salg, køb og udvikling af en virksomhed.

Når du henvender dig til M+A for at modtage en indledende, kompetent og gratis sparring, tager de en dialog med dig om de overvejelser, du har gjort dig.

“Vores mål er altid at skabe det overblik og den indsigt, der er nødvendig for at komme godt i gang med salget eller købet af en virksomhed,” slår Frank Jensen fast.

Med F.I.A.G. får du den viden, og dermed har du de bedste forudsætninger forud for det kommende forløb.



FIAG

Free · Initial · Advice & Guidance



En detaljeret og omfattende proces er forudsætningen for at udarbejde en retvisende værdi af virksomheden.

VI SÆTTER PRIS PÅ DIN VIRKSOMHED

En værdiansættelse, som afspejler virksomhedens potentiale, er grundlaget for både salg og køb.

Hvad er virksomheden værd?

Det spørgsmål er væsentligt for dig at kende svaret på, særligt hvis du ønsker at sælge din virksomhed. Men også i forbindelse med generationsskifte, partnerrekruttering og fusion er det af afgørende betydning at kende virksomhedens værdi, fordi den har betydning for de beløb, der skal betales for selskabet eller aktiverne.

I sådanne situationer er en kompetent værdiansættelse baseret på en dybdegående analyse af virksomhedens særdeles brugbar og effektiv.

Værdien er en samlet sum

Hos M+A udarbejder de en værdiansættelse, som ikke blot afspejler virksomhedens historik, men også det fremtidige potentiale.

Derfor er M+A's værdiansættelse af din virksomhed baseret på de interne regnskaber, der giver udtryk for din virksomheds udvikling og stabilitet over tid, samt det de kalder 'vigtige faktorer'.

Vigtige faktorer er din virksomheds kundegrundlag og markedstrenden, produktionsapparatet, rettigheder, viden, produkter og services samt medarbejderne og virksomhedskulturen.

Det er væsentligt at kombinere din virksomheds historik med de vigtige faktorer, fordi du derved opnår en reel værdiansættelse, som tager højde for virksomhedens fremtidige potentiale, hvilket giver et retvisende billede af virksomheden og virksomhedens stand alone værdi.



En realistisk værdiansættelse omfatter alle forhold i virksomheden. Derfor er M+A's vurdering af din virksomhed baseret på de 'vigtige faktorer', virksomhedens potentiale og historik.



"Hvis en køber kan opnå en synergi i driften mellem sin egen virksomhed og salgsvirksomheden og dermed optimere potentialet i opkøbet, bidrager det til en værdiforøgelse af virksomheden," forklarer Frank Jensen og tilføjer:

"Der kan også være strategiske elementer, som medfører en række kommercielle muligheder, hvilket ligeledes kan betyde en forøgelse af virksomhedens værdi. Derfor er det vigtigt ikke kun at analysere de nøgne tal, når man udarbejder en værdiansættelse, men derimod sikre et overordnet helhedsbillede af hele forretningsgrundlaget."

En værdiansættelse er altså meget mere end budgetter, regnskaber og positive resultater, men det kræver kommerciel indsigt at skabe den rette sammenhæng mellem alle afgørende elementer.

Det er værd at bemærke, at en værdiansættelse ikke er ensbetydende med prisen, da der altid finder en forhandling sted. Men en professionel udarbejdet værdiansættelse udgør et velbegrundet og dokumenteret grundlag, der er med til at sikre en god forhandlingsproces.

En eventuel synergi mellem en eksisterende virksomhed og en salgsvirksomhed kan være med til at øge salgsvirksomhedens værdi, fordi en køber kan se et udviklingspotentiale i opkøbet.



Påbegynd en struktureret proces i god tid

SALGSMODNING

Der er mange forhold at tage hensyn til, når du vil sælge din virksomhed. Nogle besværliggør et salg, mens andre decideret forhindrer, at en køber kan overtage virksomheden.



En omfattende og uddybende vurdering af, hvor salgsklar en virksomhed er, gør det muligt at arbejde med indsatsområder og dermed styrke virksomhedens salgbarhed.

ER DIN VIRKSOMHED KLAR TIL AT BLIVE SOLGT?

Når du beslutter, at din virksomhed skal sættes til salg, er der mange faktorer, som har betydning for salgsprocessen. Områderne, som kan påvirke salgsprocessen, varierer fra, om virksomheden ud fra et organisatorisk og ledelsesmæssigt perspektiv er klar til at blive solgt til en kapitalfond, om der er enkeltkunder, som udgør en for stor andel af omsætningen, eller der er andre eksterne forhold, såsom lovgivning, teknologiske eller miljømæssige forhold, der risikerer at påvirke forretningsområdet eller selve forretningsgrundlaget.

Alle disse forhold afspejler sig i M+A's værdiansættelse og kan påvirke denne i en sådan grad, at det kan blive nødvendigt at klarlægge de faktorer, som påvirker virksomhedens salgsværdi negativt. I en sådan situation er det oplagt at igangsætte en salgsmodningsproces eller en decideret udvikling af virksomheden, hvis det skønnes at være nødvendigt.

Sådan bliver din virksomhed salgsklar
M+A gennemfører altid en salgsmodningsproces, som tager udgangspunkt i en komplet analyse af din virksomhed, for at konkretisere problemstillingen i virksomheden og vurdere, hvilke forhold der har indflydelse på, om virksomheden er mere eller mindre salgsklar.

Faktorer som virksomhedens struktur, produktionsapparatet og kapacitet såvel som det juridiske grundlag er blandt de væsentlige forhold, der kan påvirke, hvorvidt din virksomhed er salgsklar eller ej.

Derfor vil M+A blandt andet sikre, at organisationen er baseret på en bæredygtig struktur, hvor enkeltpersoner ikke er afgørende for driften af virksomheden, at produktionsapparatet er i stand til at følge med efterspørgslen, og at leverandørkontrakterne er udarbejdet, så de tillader, at en ny ejerleder kan overtage kontrak-

terne, der generelt skal være i en god juridisk forfatning.

I tilfælde af at disse – og flere – områder ikke er gunstige for en potentiel køber, bør der arbejdes med at udvikle virksomheden, så den bliver salgsklar, og der ikke er nogen områder, som kan påvirke værdien negativt. M+A tilbyder i samarbejde med dig at udarbejde en strategi, som udvikler og skaber reel værdi for din virksomhed.

Det er værd at understrege, at hvis du fra begyndelsen af dit ejerlederskab udarbejder en virksomhedsstrategi, som du løbende arbejder med og udvikler, og som samtidig er baseret på en overordnet exit-strategi, vil en salgsmodningsproces sjældent være nødvendig, fordi du konstant sørger for at udvikle din virksomhed med henblik på fremtiden.

VÆRDIANSÆTTELSE, SALG, KØB OG UDVIKLING AF VIRKSOMHEDER ER ET HÅNDVÆRK

Strukturerede arbejdsprocesser, en stor database, et kæmpe netværk og en holistisk indgangsvinkel til det at sælge, købe og udvikle virksomheder afspejler M+A's arbejde med dit livsværk.



Sammensætningen af kompetencer og erfaringer i M+A er bred og yderst kompetent, hvilket gør dem i stand til at arbejde med alle typer af virksomheder og problemstillinger.



Under hele formidlingsprocessen arbejder hele M+A teamet tæt sammen med hinanden for at sikre de bedste forudsætninger for formidlingen af virksomheden.



At sælge, købe eller udvikle en virksomhed er et håndværk, som kræver kompetent ekspertviden og en struktureret og professionel tilgang til arbejdet. Integritet og en dyb respekt for alle involverede parter er ligeledes afgørende for processen. Den holdning har de ved M+A, og derfor er den professionelle indgangsvinkel til formidling og udvikling af virksomheder en del af arbejdet med sælgere såvel som købere fra start til slut.

Udover den kompetente rådgivning og sparring, M+A's virksomhedsmæglere og ejerskiftespecialister yder, har de opbygget en omfattende og solid organisation, der blandt andet indebærer en supportfunktion, som sikrer den nødvendige support til mægler- og konsulentstaben i forbindelse med processerne med kunder og projekter.

"Vores organisation er struktureret til effektivt og på et højt niveau at kunne varetage alle aspekter i forbindelse med formidling af virksomheder. Supportfunktionen varetager opgaver som udarbejdelse af prospekter, salgsmateriale og annoncering, så virksomhedsmæglerne kan fokusere på formidlingen og udviklingen af virksomheder," forklarer Frank Jensen.

Kendskabet ikke blot til virksomheden, men også til sælgeren og køberen er yderst vigtig for M+A, hvad enten det drejer sig om salg, køb eller udvikling af en virksomhed.

"For os er det ekstremt vigtigt, at vi ved, hvem vi skaber kontakten mellem. Det gælder både sælgere og købere, fordi det er en masse hårdt og betydningsfuldt arbejde, som enten skal afsluttes eller påbegyndes," fortæller Frank Jensen og tilføjer:

"Derfor validerer vi købere såvel som sælgere, og det er igennem os, at al kontakten foregår. Det betyder, at kontaktfor-

mationer ikke ligger tilgængelige online, og at du som sælger eller køber ikke risikerer at blive ringet op af personer, der er interesserede i din virksomhed, men som du reelt set ikke ved om har de økonomiske ressourcer til at købe din virksomhed. Vælger du at lægge dine oplysninger i en af de mange online databaser, kan du ikke undgå det."

Vælger du at lade M+A varetage salget af din virksomhed, kan du som ejerleder fortsætte med at fokusere 100 procent på at drive virksomheden, mens den er til salg, og derved skabe den højeste mulige værdi.

Når en potentiel sælger, køber eller investor er blevet visiteret, bliver vedkommende en del af M+A's omfattende database, der indeholder mere end 10.000 potentielle sælgere, købere og investorer, som løbende bliver informeret om interessante emner og investeringsprojekter. De mange emner, der løbende genereres, er blandt andet baseret på ugentlige annonceringer i landsdækkende dagblade og en massiv online aktivitet.

Derudover afholder M+A løbende seminarer over hele landet i samarbejde med ledende rådgivere, herunder advokater, revisorer og pengeinstitutter.

Når du vil sælge din virksomhed, er det afgørende, at virksomheden værdiansættes på et velbegrunderet og dokumenteret grundlag, som afspejler virkeligheden. En realistisk pris på virksomheden vil generelt sælge virksomheden hurtigere, men det er ikke den eneste overvejelse, man som kunde bør gøre sig, når man skal have værdiansat sin virksomhed.

"Hvis en virksomhed sættes til salg på markedet med en urealistisk pris, vil det

have indflydelse på, hvordan den opfattes af potentielle købere og dermed påvirke processen. Ofte fører det til en meget lang liggetid, inden et salg til en stærk revideret pris gennemføres. Det er en personlig belastning for sælgeren, og ofte vil det også have en negativ indflydelse på virksomhedens drift og resultat," fortæller Frank Jensen.

En af årsagerne til, at en værdiansættelse ikke afspejler den reelle markedsværdi er, at den udelukkende er udarbejdet på baggrund af de offentligt tilgængelige regnskaber. De regnskaber tager nemlig ikke hensyn til, om der er tale om en normaliseret drift, ligesom den heller ikke indberegner afgørende faktorer som de reelle kommercielle forudsætninger og selve forretningsgrundlaget holdt op mod virksomhedens fremtidige potentiale.

"Vi tænker altid helheden ind i vores arbejde, og derfor skal en værdiansættelse udarbejdet af os også omfatte alle væsentlige forhold. Vi har intet online tilbud med en hurtig genvej til en værdiansættelse flankeret af en omfattende, generisk rapport, men udfører altid individuelle værdiansættelser baseret på de vigtige faktorer, potentialet samt en indgående research, besøg på virksomheden og møder med ejerne – og så selvfølgelig historikken, men kun de interne tal med alle nødvendige forklaringer og forudsætninger," lyder det fra Frank Jensen.

Et samarbejde med M+A sikrer dig de bedste forudsætninger for en kompetent og professionel proces, der er organiseret, så den forløber så effektivt som muligt. Stærke værdier og meget høje krav til det håndværk, som formidlingen og udviklingen af virksomheder er, afspejler alle arbejdsprocesserne og vidner om den respekt, der er for de mange år, en ejerleder eller investor har lagt i sit livsværk.

"Vi ved, hvem kunderne er"

Derfor skal værdiansættelsen være realistisk

ETABLERING AF INTERNATIONAL VIRKSOMHED MED STORT POTENTIALE

Maskiner, der omdanner biomasse til brug i blandt andet biogasanlæg, skal udvikles, produceres og sælges fra Danmark til internationale markeder verden over. M+A spiller en stor rolle i at realisere den målsætning.

Med en direkte involvering i den strategiske udvikling af virksomheden skal M+A bidrage til, at virksomheden i det fjerde år opnår en omsætning på 45 millioner kroner.



Ambitionerne kræver engagement og samarbejde

I Roslev har man store ambitioner, der rækker langt ud over de danske grænser. I Roslev finder du nemlig I-Grind, der er en helt ny maskine, som neddelser eksempelvis dybstrøelse og roer til biomasse, som bruges til afbrænding i biogasanlæg.

I-Grind, der endnu "blot" er en maskine, er udviklet af Peter Mejlhede og Poul Erik Sørensen. Produktionen af maskinerne finder i øjeblikket sted på Poul Erik Sørensens fabrik, Sorensen Welding INC, i USA, mens maskinerne bliver solgt fra Peter Mejlhedes Grønning Smede- og Maskinforretning i Roslev.

Men sådan forbliver det ikke i fremtiden. Peter Mejlhede og Poul Erik Sørensen vil nemlig producere I-Grind maskiner til markeder verden over, og M+A er en afgørende aktør i forhold til at gennemføre den mission.

M+A er via sit store og brede netværk i gang med at finde de rette investorer, som skal bidrage med knowhow og kapital, så man i et tæt

samarbejde med Peter Mejlhede og Poul Erik Sørensen, der begge bliver hovedaktionærer, kan etablere et solidt grundlag for det selskab, der skal udvikle, producere og sælge I-Grind produkter.

Som en del af etableringen af selskabsstrukturen har M+A udviklet og beskrevet virksomhedens strategi- og forretningsplan samt defineret grundlaget for den business plan, etableringen og lanceringen af den nye virksomhed skal baseres på. Som et vigtigt element i processen skal M+A sørge for at ansætte en dygtig og kommerciel direktion, de rette specialister med de nødvendige, tekniske kompetencer samt sammensætte en professionel bestyrelse, der kan give investorerne og direktionen god rådgivning og kompetent sparring gennem hele forløbet.

"Målet er i første omgang at etablere I-Grind i Danmark, herefter Tyskland og resten af Europa. I år to eller tre ekspanderer vi til USA, hvor den eneste konkurrent til I-Grind findes," fortæller virksomhedsmægler ved M+A, Peter Hald.

Til forskel fra den amerikanske producents modeller er den danske I-Grind maskine forbedret på en række områder, såsom at den er mere fleksibel og mobil, mens maskinen på det tekniske område er mere avanceret, hvilket giver brugeren flere fordele og muligheder for at kunne udvide anvendelsesområdet og på den måde optimere kapaciteten og udbyttet.

På basis af den store interesse og efterspørgsel er ambitionerne store, og i virksomhedens fjerde år forventes omsætning på 45 millioner kroner. At nå denne målsætning kræver et stærkt grundlag og setup, da en ekspansion på dette niveau skal flankeres af produkter og løsninger, der tilsvarende behovet og kravene i de specifikke markeder og brancher, I-Grind skal etablere en ledende position i.

I-Grind henvender sig dels til det hastigt ekspanderende marked for biobrændsel og dels til landbrugssektoren, hvor en neddelers kan anvendes til en lang række opgaver.

Denne kombination af forskellige markeder udgør en meget interessant sammensætning af vidt forskellige markedssegmenter samt en hensigtsmæssig diversifikation, der styrker bæredygtigheden af hele forretningsgrundlaget.

M+A er med i hele processen

"Vores samarbejde med I-Grind stopper ikke, når vi har gennemført den første fase og etableret grundlaget og forudsætningen for virksomheden. Derimod bliver vi de første fire år direkte involveret i hele den strategiske proces omkring udviklingsplanen. Dermed skaber vi de bedste forudsætninger for, at virksomheden udvikler sig planmæssigt, etablerer sig succesfuldt i udlandet og når de forventede resultater," forklarer Peter Hald.

Der er allerede solgt seks I-Grind maskiner alene på det danske marked, og efterspørgslen fra udlandet er stor. Opgaven er nu gennem en god proces at sikre grundlaget for at producere, levere og servicere I-Grind produkter i alle de markeder, der efterspørger dem.



DERFOR BØR ENHVER VIRKSOMHED HAVE EN EXIT-STRATEGI

Exit-strategien har afgørende betydning for, at du opnår maksimalt udbytte i forbindelse med et salg af din virksomhed.

En veldefineret exit strategi skaber forudsætningerne for at maksimere værdien og gøre det muligt for en ny ejer at overtage virksomheden og fortsætte driften og udviklingen uden problemer.

Når du beslutter, at din virksomhed skal sælges, er det væsentligt, at både du som ejerleder og selve virksomheden er velforberedte og korrekt positioneret til et virksomhedssalg. Det medfører nemlig, at overdragelsen til den nye ejer, uafhængigt af om det er en kapitalfond, virksomhed eller en ny ejerleder, forløber effektivt og problemfrit. De forhold, der har betydning for, at din virksomhed er positioneret til et salg, kan du med fordel stadfæste i en exit-strategi.

Exit-strategien bør være en del af den overordnede strategi for forrettningens udvikling og løbende afstemmes efter de forhold, der har betydning for, at de kommercielle områder samt virksomhedens potentiale og struktur tilsammen udgør betingelserne for, at den positive udvikling kan fortsætte.

Blandt de områder, som har betydning for, at en ny ejerleder kan overtage driften af virksomheden, er, at virksomheden er bæredygtig, og produkterne er aktuelle i forhold til markedet.

En bæredygtig organisationsstruktur indebærer, at arbejdsopgaverne er uddelegeret, ligesom ansvar er fordelt på eksempelvis mellemledere, så du som ejerleder eller en anden nøgleperson ikke er de eneste, som har den nødvendige viden og indsigt til at træffe vitale beslutninger.

Desuden er det væsentligt, at virksomhedens produkter eller services ikke har toppet i den cyklus, de lever i, ligesom det er betydningsfuldt, at virksomheden indeholder forudsætningerne for videreudviklingen af det kommercielle grundlag.

Derfor er det relevant at stadfæste de vigtige kommercielle elementer og afgørende udviklingsområder i din exit-strategi.

En exit-strategi alene er dog ingen garanti for en høj salgsværdi, men hvis den fungerer som en del af et overordnet, stærkt, strategisk og operationelt eksekveringsgrundlag, vil du målrettet og effektivt være i stand til at udvikle virksomheden i en positiv retning, så den fremstår som en hensigtsmæssig og attraktiv virksomhed for nye ejere.

En planlagt exit-strategi vil give retning og indhold i den overordnede forretningsstrategi





Når M+A støder på et behov for personlig rådgivning af ejerlederen, henvises der direkte til Summit Consulting for at sikre, at ejerlederen modtager kvalificeret rådgivning og sparring af universitetsuddannede fagfolk med stor erfaring.

NÅR EJRLEDEREN SKAL SKIFTE IDENTITET

Et ejer- eller generationsskifte handler ikke blot om en overdragelse af virksomhedsansvaret til en ny ejerleder, men medfører også et nyt liv for den snart tidligere ejer.

Det er ikke altid en let overgang, lyder det fra det erhvervspsykologiske rådgivningshus, Summit Consulting.

Der er ikke blot mange overvejelser forbundet med et ejer- eller generationsskifte i en virksomhed, men også en masse følelser, når du som ejerleder skal overdrage ansvaret for virksomheden til din søn, datter eller en fremmed person uden for familien.

Hos Summit Consulting, der er et erhvervspsykologisk rådgivningshus, arbejder man hver dag med ejerledere, som efter mange år har valgt at overdrage ansvaret for driften af deres virksomhed til nye hænder.

“En virksomhedsoverdragelse er meget mere end at overdrage virksomheden til en anden, men det glemmer eller undervurderer mange. En ejerleders afklaring på det personlige og eksistentielle plan er nemlig afgørende for vedkommendes fremtid, fordi det er vigtigt for ejerlederen at vide, hvad han eller hun nu skal bruge sit liv på,” forklarer Steffen Tange fra Summit Consulting.

Summit Consulting er i stand til at hjælpe dig som ejerleder med at skabe et overblik over de ønsker og muligheder, du har for fremtiden, samt lægge en plan for, hvordan du realiserer dine nye mål.

Forskning og undersøgelser anbefaler, at et ejerskifte forberedes tre år forinden et salg, mens et generationsskifte bør starte 15 år forud for virksomhedsoverdragelsen ved langsomt at overdrage ansvar til den nye generation. Særligt i forbindelse med et generationsskifte kan det skabe problemer.

“Folk henvender sig ofte først, når det er gået galt, og det betyder, at de skaber større problemer for sig selv end nødvendigt. Vi oplever, at mange generationsskifter

gennemføres på det juridiske, økonomiske og eventuelt også på det ledelsesmæssige plan. I hvert fald formelt set. I mange tilfælde er dagligdagen nemlig anderledes, fordi magten og ledelsen reelt ikke er overdraget til den nye generation,” forklarer Helle Aaes fra Summit Consulting.

Et typisk eksempel er en datter, der har overtaget direktørstolen efter sin far, men alligevel bevarer faderen en uformel magt i virksomheden, fordi han stadig har sin daglige gang på stedet.

Dermed kan et ejer- eller generationsskifte, som ikke er planlagt, så ejerlederen er mentalt forberedt på det liv, som kommer, resultere i personlige kriser for ejerlederen såvel som i familiekriser. Alligevel er det langt fra alle ejerledere, som forbereder sig på skiftet.

“Vores indtryk er, at det skyldes, det drejer sig om et identitetsmæssigt skifte, og det er følsomt. Samtidig er ejerlederne ofte kendetegnet ved en selvforståelse af, at de kan klare tingene selv. De får måske styr på de finansielle og juridiske områder ved et salg, men de undervurderer det følelsesmæssige perspektiv, og det kan få konsekvenser,” lyder det fra Steffen Tange.

Hvis du ønsker at inddrage Summit Consulting i forbindelse med et ejer- eller generationsskifte, udarbejder de et forløb, som tager udgangspunkt i dine behov og gennemføres på dine præmisser. Et forløb kan variere fra et enkelt møde til en møderække fordelt over nogle måneder – alt efter behov. Det vigtigste fokus i denne sammenhæng er, hvad der skaber de bedste forudsætninger for din og din virksomheds fremtid.

Henvendelsen kommer oftest først, når det er gået galt

Summit LEADING PEOPLE
CONSULTING BUSINESS

Lyngsø Allé 3, 2970 Hørsholm
Telefon: 7020 3320
info@summitconsulting.dk



Steffen Tange

- Partner i Summit Consulting.
- Uddannet cand.psych.aut. med speciale i organisations- og erhvervspsykologi.
- Arbejder med ledelses- og organisationsudvikling i private og offentlige virksomheder.
- Lang erfaring med ledelsesrådgivning på alle niveauer, herunder arbejde med fokus på ejerledede virksomheder.
- Ansvarlig for det strategiske samarbejde med M+A.



Helle Aaes

- Partner i Summit Consulting.
- Uddannet cand.pæd.psych.aut. med speciale i organisations- og erhvervspsykologi.
- Arbejder med ledelses- og organisationsudvikling i private og offentlige virksomheder.
- Specialiseret i rådgivning og sparring af ejerledede og familieejede virksomheder, herunder planlægning og gennemførelse af ejer- og generationsskift. Trusted advisor i Family Business Denmark.



NYE BOLLER PÅ SUPPEN

Opskriften på et godt ejerskifte i hotel- og restaurationsbranchen er baseret på et indgående branchekendskab garneret med det stærke kommercielle grundlag i M+A.

God sparring og rådgivning giver dig det bedste beslutningsgrundlag i en krævende branche

Det går stærkt i denne branche. Forretninger kan hurtigt skifte hænder, og det er måske også en af de brancher, der oftest er genstand for, at ikke-faglærte gerne vil udleve og realisere drømmen om selv at lave mad til andre eller skabe gode rejseoplevelser.

Hos M+A er virksomhedsmægler Peter Albertsen branchespecialisten inden for hotel- og restaurationsbranchen. Peter er dybt inde i forretningsbetingelser og de brancheforhold, der spiller en afgørende rolle for, om man får en god start i branchen eller får solgt sin forretning med det bedst mulige udbytte.

“Nogle af de ting, hvor nye aktører i hotel- og restaurationsbranchen oftest får sig en stor overraskelse, er den arbejds-mængde og de mange timer, man skal lægge i sin restaurant, cafe, kro eller hotel,” udtaler Peter Albertsen, virksomhedsmægler i M+A, og uddyber, at oftest er projektet underfinansieret, og budgettet tager ikke højde for eventuelle sæsonudsving.

Derfor bruger M+A meget tid på at screene både de forretninger, de skal sælge samt de potentielle købere, der har besluttet sig for at blive selvstændige inden for hotel- og restaurationsbranchen. Dette gør, at der kan etableres det bedst mulige match, når en forretning skifter ejer.

“Gennem en indgående gennemgang og beskrivelse af forretningen i vores prospekt, får nye potentielle ejerledere de bedste forudsætninger for at kunne forstå både forretningen selv og ikke mindst det økonomiske grundlag og det kommercielle potentiale, og det er afgørende for, at man kan erhverve og drive forretningen på de bedst mulige forudsætninger fremadrettet.”



DEN RETTE PARTNER ER AFGØRENDE FOR VIRKSOMHEDEN



Kemi, kompetencer og ressourcer har afgørende betydning for et kompetent og givende samarbejde, når du vælger at rekruttere en partner til din virksomhed.

Enhver virksomhed kan komme i en situation, hvor du som ejerleder ønsker at have mere tid sammen med familien, eller der er behov for ekstra ressourcer, for at virksomheden kan udvikle sig optimalt.

Uafhængigt af om situationen opstår som følge af, at du vil skære ned i antallet af arbejdstimer, en optakt til et ejer- eller generationsskifte, eller fordi målet er, at virksomheden skal ekspandere i udlandet og dermed har behov for en dedikeret ressource, er det oplagt at rekruttere en partner.

M+A arbejder ud fra en yderst struktureret tilgang, når de rekrutterer en partner til din virksomhed. Det indebærer blandt andet, at forholdene i virksomheden



En vellykket partnerrekruttering tilfører ikke kun virksomheden de efterspurgte kompetencer, men forudsætter ligeledes en god kemi mellem alle parter.

beskrives, ligesom virksomheden værdisættes, så det er muligt at angive de beløb, der skal skifte hænder i forbindelse med erhvervelsen af andele eller aktier.

“For ejerlederen er det afgørende, at vedkommende er i stand til at afdække sin egen rolle, og den rolle partneren skal have. Det er vigtigt, at det er yderst konkret, for at vi kan finde det bedste match mellem ejerlederen, virksomheden og partneren,” fortæller Thomas Melgaard, M+A Search + Selection.

Klarhed over ansvarsfordelingen såvel som enighed omkring forventningerne til samarbejdet og fremtidsplanerne giver ikke blot M+A det bedste udgangspunkt for at lokalisere potentielle partnere, men giver ligeledes potentielle partnere muligheden for at vurdere virksomheden og et fremtidigt samarbejde.

En partnerrekruttering, som sker i forbindelse med et ejer- eller generationsskifte, er en proces, som kræver flere overvejelser, da der er tale om et nyt

medlem af ejerkredsen. Samme tilgang gælder, når man rekrutterer en professionel administrerende direktør, mens en normal kompetencepartner “blot” er en ny ressource og dermed ikke ændrer markant på den eksisterende ejerleders funktion.

I arbejdet med at rekruttere en partner lægger M+A stor vægt på, at der er det rette samspil mellem kemi, ressourcer og kompetencer. Særligt den rette kemi, som både indebærer den personlige kemi mellem ejerlederen og partneren samt kemien mellem virksomhedens værdier og partneren, er afgørende for at skabe det rette match mellem en virksomhed og en partner.

“En potentiel partner kan godt have et ønske om at købe 30 procent af virksomheden, og hvis vedkommende har pengene, forstår personen ikke altid, at vi alligevel undersøger vedkommende som person. Men vi gør det, fordi kemi, kompetencer og ressourcer skal spille sammen,” lyder det fra Thomas Melgaard.

M+A tager udgangspunkt i sin omfattende database, som indeholder mange kvalificerede og aktivt søgende partnere, og den store erfaring de gennem årene har bygget op som følge af involveringen i mange ejerskifteprocesser, når de rekrutterer partnere. Dermed opnår du de bedste forudsætninger for et godt partnerskab, når du vælger at samarbejde med M+A i forbindelse med rekrutteringen af en partner til din virksomhed.

Glem “business as usual”, når det gælder partnerrekruttering eller direktører til familieejede virksomheder. Det kræver stor ekspertise, professionalisme og ikke mindst erfaring.

SMÅ OG MELLESTORE VIRKSOMHEDER ER EN GOD INVESTERING

Gode afkast er blandt gevinsterne ved investering i landets små og mellemstore virksomheder.



En investering i landets små og mellemstore virksomheder kan på sigt blive en rigtig god beslutning, fordi det oftere er reglen end undtagelsen, at en investor opnår 15 procent eller langt mere i afkast ved en investering i dette segment, der er rygraden i dansk erhvervsliv.

Det kan altså godt betale sig at investere i en virksomhed inden for dette segment, og efterspørgslen på kompetente investorer er stigende, oplever M+A. Kapital er ikke den eneste begrundelse for, at en virksomhed søger en investor, idet tendensen viser, at investorer med ledelses- og virksomhedsforståelse, der kan styrke virksomhedens markedsposition, er i høj kurs.

“For kompetente investorer er det muligt at veksle en investering til en bestyrelsespost, men det kræver, at man har erfaringer og egenskaber, man kan omsætte til udvikling og handlinger, der gavner virksomheden,” fortæller Flemming Clausen, seniorrådgiver i Investering & Kapital ved M+A.

Som investor ved M+A får du adgang til små og mellemstore virksomheder, der enten giver stabile afkast eller besidder et stort, uudnyttet udviklingspotentiale.



INDFLYDELSE PÅ DIN INVESTERING



AFKAST PÅ 15 %

OG DEROVER PÅ ET STABILT OG BÆREDYGTIGT GRUNDLAG I VELDREVNNE SMÅ OG MELLESTORE VIRKSOMHEDER ER IKKE ET SÆRSYN

Dermed bliver en investering i landets små og mellemstore virksomheder ikke blot et økonomisk aspekt, men også et samarbejde, som udvikler og styrker den enkelte virksomhed.

Sådan får du det bedst mulige udgangspunkt

For at komme i betragtning som investor ved M+A skal du som minimum kunne investere 750.000 kroner i en virksomhed, men til gengæld får du adgang til små og mellemstore virksomheder med et udpræget potentiale for et godt afkast.

Mange af virksomhederne, som M+A søger investorer for, giver nemlig allerede gode afkast på et stabilt niveau, men skal måske ændre i ejerkredsen eller står for at skulle udvide aktivite-

terne, mens fordelene ved investering i andre virksomheder beror på et uudnyttet udviklingspotentiale.

Alle virksomhederne er værdiansat, og som investor får du indsigt i virksomhedens historik og det fremtidige potentiale, så du præcis ved, hvad du investerer i.

“Vi giver dig muligheden for at arbejde sammen med virksomheder med interessante udviklingstiltag, som de mangler en investor til for at kunne realisere. Derfor er vi kun interesseret i investorer med 'kloge penge', som har viljen til at indgå i samarbejdet med de betingelser og risici, der følger med,” forklarer Flemming Clausen.

For selvom M+A giver dig mulighed for at investere i små og

mellemstore virksomheder, der er værdiansat og kan fremvise stabile regnskaber eller har et godt udviklingspotentiale, er det ikke risikofrit at investere. Men M+A's analyser af de pågældende virksomheder skaber de bedste forudsætninger for en fordelagtig investering i segmentet.

SANDSYNLIGHEDEN FOR ET INTERESSANT EXIT-SCENARIE ER MEGET STOR I EN LILLE ELLER MELLEMLISTE VIRKSOMHED

SEMINARER, WORKSHOPS OG GÅ-HJEM-MØDER

EJERSKIFTE DREAM TEAMET GIVER DIG OVERBLIKKET

Kompetente rådgivere er afgørende for et professionelt og succesfuldt forløb i forbindelse med salg og køb af virksomhed. M+A giver dig en unik mulighed for at møde de forskellige rådgivere i form af dit lokale ejerskifte dream team og få svar på dine spørgsmål.



En samling af kompetente og professionelle rådgivere

Ved alle M+A's seminarer og workshops er der samlet en yderst kompetent og professionel gruppe af rådgivere, kaldet ejerskifte dream teamet, som indebærer en advokat, en revisor og et pengeinstitut samt en af M+A's egne virksomhedsmæglere.

Advokaten, revisoren og pengeinstituttet vil være fra det lokale område, som seminaret eller workshoppen finder sted i. På den måde sikres det, at rådgiverne har et godt kendskab til nærområdet, og derudover vil en efterfølgende kontakt eller samarbejde ligeledes kunne foregå lokalt.

M+A har et bredt netværk af topprofessionelle rådgivere, og derfor er de i stand til at sammensætte særdeles kompetente ejerskifte dream teams i hele landet.



Thomas P. Rasmussen, Partner Manager, er ansvarlig for samarbejdet med rådgiverpartnerne omkring afviklingen af M+A's omfattende seminarprogram.



Det er vigtigt at have overblik over de mange områder og aspekter, der er forbundet med salg og køb af en virksomhed, for at skabe de bedste forudsætninger for et trygt og kompetent forløb.

Derfor kan du med fordel benytte dig af chancen for at møde dit lokale ejerskifte dream team, når M+A samler advokat, revisor og pengeinstitut fra dit lokalområde og afholder seminarer og workshops nær dig.

Foruden de lokale rådgivere indgår en virksomhedsmægler fra M+A i ejerskifte dream teamet, og hver især bidrager de med den ekspertviden inden for salg og køb af virksomhed, som er afgørende for, at du har den nødvendige viden og forståelse til at skabe et godt udgangspunkt for et kompetent og trygt forløb.

Selve M+A's seminardel indebærer to seminarer: 'Værdi, salg og køb' og 'Virksomhedsudvikling og exit-strategi'.

Det første seminar giver dig den grundlæggende viden og forståelse inden for salg og køb af virksomhed,

så du ved, hvilke overvejelser du bør gøre dig, og hvilken rolle banken, revisoren, advokaten og virksomhedsmægleren har i processen.

På det andet seminar opnår du indsigt i et undervurderet, men yderst vigtigt aspekt, nemlig virksomhedens exit-strategi. En undersøgelse viser, at hver femte virksomhed i Danmark forventes at gennemgå et ejer- eller generationsskifte i løbet af de kommende fem år, men alligevel har 40 procent af disse ingen konkret plan for, hvordan virksomhedsoverdragelsen skal ske. Seminaret 'Virksomhedsudvikling og exit-strategi' giver dig forståelse for, hvorfor du skal have en exit-strategi, og hvordan du udarbejder den, såvel som indsigt i de forhold, der kan påvirke virksomhedens kommercielle grundlag, og hvordan du kan udvikle vitale områder.

Exit-strategien, det oversete aspekt

giver dig forståelse for, hvorfor du skal have en exit-strategi, og hvordan du udarbejder den, såvel som indsigt i de forhold, der kan påvirke virksomhedens kommercielle grundlag, og hvordan du kan udvikle vitale områder.

Du kan med fordel vælge at deltage i begge seminarer, fordi du dermed

opnår den grundlæggende viden og dybere forståelse af processerne, hvilket giver dig de bedste forudsætninger for det kommende forløb.

Træf de rigtige beslutninger fra start

Hvis der er områder, som du gerne vil opnå endnu større viden om, er det oplagt for dig at deltage i en af M+A's mange workshops.

På workshoppen går rådgiverne nemlig yderligere i dybden med udvalgte temaer, så du er endnu bedre forberedt til at kunne træffe de rigtige beslutninger. Emner som 'Generationskifte med succes' og 'De skattemæssige forhold vedrørende salg af virksomhed' er blot nogle af de områder, som du kan modtage specialistrådgivning inden for, når du vælger at deltage i en workshop. Hvilke emner, der bliver bearbejdet ved de forskellige workshops, varierer.

På M+A's hjemmeside, Virksomhedsbørsen.dk, finder du overblikket over de forskellige arrangementer, ligesom det også er på hjemmesiden, at du tilmelder dig både seminarer og workshops.

GRATIS, PROFESSIONEL SPARRING

Salg, køb og udvikling af virksomhed



KONTAKT OS
NU OG KOM
GODT I GANG

Den første indledende sparring, om hvordan du bedst kommer i gang, koster dig ingenting.
Få overblikket før du beslutter dig og giv dig selv den bedst mulige start med F.I.A.G.

Tag fat i Frank Jensen på 24 42 79 16 eller fje@virksomhedsborsen.dk

FIAG

Free · Initial · Advice & Guidance

