

SOLGT!

Magasinet om salg, køb, og udvikling af virksomhed

M+ MASTERCLASS
seminarer & kurser

AALBORG
2022

EKSPERTBASERET MASTERCLASS EVENT

PÅ TOUR I 12 BYER I DANMARK OM KØB OG SALG AF VIRKSOMHED

SEMINARET

Fokus på de faglige elementer

MESSEN

Fokus på sparring og inspiration

SVAR PÅ ALLE DINE
SPØRGSMÅL OM KØB OG
SALG AF VIRKSOMHED
AF EKSPERTER OG
MASSER AF INSPIRATION
TIL DIN PROCES

AALBORG

SEMINAR OG MESSE
MED INSPIRATION,
SPARRING OG VIDEN OM
UDVIKLING, SALG OG
KØB AF VIRKSOMHED

5. SEPTEMBER
AALBORG KURSUS- OG KONGRESSENTER
KL. 13.30 - 18.00

TILMELDING PÅ WWW.M-PLUS-A.COM

Velkommen til et masterclass med eksperter fra det virkelige liv som dækker alle vigtige aspekter af salg og køb af virksomhed

Grafisk design:
Frank Jensen, M+A Group A/S
Mikkeline Andersen, M+A Group A/S

Tryk:
OAB-Tryk ApS

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

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

Tekst:
Frank Jensen, M+A Group A/S
© Copyright. Alle rettigheder forbeholdes

Kontorer:
Strevelinsvej 10, 7000 Fredericia
Arne Jacobsens Allé 15-17, 2300 København S
www.m-plus-a.com

M+A MASTERCLASS
seminarer & kurser

Få vigtig og brugbar viden om alle de forhold, der gør sig gældende, når man skal sikre det bedste grundlag for udvikling, salg eller køb af virksomhed.

Og i tider, hvor pandemier og krig stiller nye krav og udfordringer til ejerlederen er det vigtigt, at man sikrer sig det stærkest mulige grundlag og de bedst mulige forudsætninger.

Vi har allieret os med en række spændende og kompetente virksomheder og ressourcer, der alle vil bidrage med deres store viden og erfaring på de 12 events med seminarer og messer.

Vi glæder os alle til at se dig.

M+A MASTERCLASS
seminarer & kurser
Aalborg

M+A MASTERCLASS
seminarer & kurser
Frederikshavn

M+A MASTERCLASS
seminarer & kurser
Kolding

M+A MASTERCLASS
seminarer & kurser
Odense

M+A MASTERCLASS
seminarer & kurser
Aarhus

M+A MASTERCLASS
seminarer & kurser
Helsingør

M+A MASTERCLASS
seminarer & kurser
Helsingør

M+A MASTERCLASS
seminarer & kurser
Svendborg

M+A MASTERCLASS
seminarer & kurser
Esbjerg

M+A MASTERCLASS
seminarer & kurser
Holstebro

M+A MASTERCLASS
seminarer & kurser
Holstebro

M+A MASTERCLASS
seminarer & kurser
Sønderborg



Scan QR koden og få adgang til information om M+A MasterClass

M+A MASTERCLASS
seminarer & kurser

Et produktivt og givende åndehul for ejerlederen i en travl og kompakt hverdag. Det er værd at investere tid i.

Som ejerleder er der altid tryk på i en travl hverdag, men et besøg på M+A MasterClass er det hele værd. Om det er med køb af virksomhed for øje, salg af virksomheden eller for at forretningsudvikle og værdioptimere, skal det gøres i god tid og med det rette overblik. Det kan dels sikre en højere værdi, dels at man når i mål som planlagt.

Umiddelbart når man bliver mødt med et tilbud om at deltage i et gratis arrangement med fokus på et emne og et område, der lige nu ikke virker relevant eller aktuelt, skubber man det mange gange fra sig og melder fra.

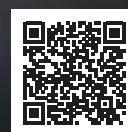
Men faktum er, at den som planlægger enten et køb eller et salg af sin virksomhed i god tid, giver sig selv nogle store og åbenlyse fordele og ofte også et større udbytte end den, der skubber det fra sig og ikke får gjort noget ved sagen.

På M+A MasterClass har man samlet en række kompetente eksperter til at give deltagerne et dybt og fagligt kvalificeret indblik i alle de vigtige faser og områder i processen omkring køb, salg og udvikling af en virksomhed. Derefter er eksperterne til rådighed på messen, hvor de vil give deltagerne god sparring og svare på spørgsmål.

Målet er, at, uanset om man er køber, sælger eller ejerleder, som ønsker at udvikle og forberede sin virksomhed med det formål at værdioptimere og

forberede et salg, kan man hente den fornødne inspiration og information på M+A MasterClass.

Derfor kan deltagerne også møde en række spændende udstillere på ejerledermessen på M+A MasterClass, der har løsninger og produkter, som kan bidrage til en værdioptimering af virksomheden.

M+A MASTERCLASS
seminarer & kurser

Scan QR koden og tilmeld dig det M+A MasterClass i den by, der passer dig bedst.

Velkommen - vi glæder os til at møde dig.

”

Hvordan sikrer man den bedste proces, når man vil sælge sin virksomhed?

”

Hvordan påvirker den nye geopolitiske situation værdien af min virksomhed og er det blevet sværere at sælge?

”

Hvordan sikrer jeg ikke at betale en for høj pris for virksomheden og hvordan skal jeg som køber gribe værdiansættelsen an?

”

Hvordan finansieres et køb på den bedst mulige og mest hensigtsmæssige måde?

”

Giver det mening at bruge eksterne rådgivere og eksperter i den daglige drift og i bestyrelsen og hvordan finder man frem til dem?

”

Find ud af hvorfor det giver mening at definere og gennemføre en strategi – både for udviklingen og en planlagt exit!

Deltag i konkurrencen med store præmier, værdiansættelser og en komplet opstartspakke for salg af virksomhed.

Se betingelserne på
www.m-plus-a.com/konkurrence

En stærk finansieringsstruktur er afgørende for et succesfuldt ejerskifte

Vækstfondens dedikerede ejerskifteteam hjælper dig godt i mål med finansiering af dit virksomhedskøb.

Overvejer du at købe en eksisterende virksomhed? Eller har du en virksomhed, som vil opkøbe en anden virksomhed? Et rekordstort antal virksomheder står i de kommende år over for et ejerskifte. Gennem de seneste år har Vækstfonden bidraget med langsigtet og risikovillig finansiering til over 900 virksomhedshandler, og vi står også klar til at hjælpe dig.

En langsigtet sparringspartner

Som førstegangskøber har du højst sandsynligt overvejet: "skal jeg starte virksomhed fra bunden eller købe en eksisterende?"

Der er klare fordele og ulemper ved begge dele, men med et veltilrettelagt køb kan du øge sandsynligheden for succes betragteligt.

"Vi ved af erfaring, at langt de fleste fejl – både ubetydelige og fatale – bliver begået i de tidlige faser af en virksomheds livscyklus," fortæller Marianne Jeppesen, Erhvervskundechef i Vækstfonden og tilføjer: "Ved et virksomhedskøb ved du i langt højere grad, hvad du får, og du sparer dig selv for en del fejltrin. Det tiltaler rigtig mange mennesker".

Vækstfonden har stor erfaring med ejerskifter og et dedikeret team af medarbejdere med stor viden på området, der står klar til at hjælpe dig med at finde den rette finansiering i samarbejde med din bank og rådgivere. Går du med tanker om virksomhedskøb, kan du derfor henvende dig direkte til Vækstfonden eller blive henvist af f.eks. dit pengeinstitut, din revisor, advokat eller virksomhedsmægler.

Som kunde i Vækstfonden vil du få løbende sparring omkring væsentlige, strategiske fokusområder som f.eks. digitalisering og grøn omstilling. Områder som vi vurderer afgørende for den fremtidige konkurrence- og indtjeningssevne.

Tålmodighed er en dyd

Når en virksomhedshandel skal finansieres, ser vi ofte købere være meget optimistiske i vurderingen af virksomhedens evne til at tilbagebetale gælden.

Af erfaring ved vi dog også, at mange nye virksomhedsejere ofte ikke nødvendigvis når alle budgetmål i de første år. Derfor sikrer vi altid, at finansieringsstrukturen er så tålmodig og langsigtet, at der er plads til "en regnvejrsdag" og udsving. "For os i Vækstfonden er det vigtigt, at en virksomhedsejer kan drive sin virksomhed med ro i maven. Derfor sikrer vi en sund finansieringsstruktur, hvor der er tid og plads til at forløse det fulde potentiale i en virksomhed. Det kræver ofte mere kapital og større tålmodighed end først antaget," fortæller Christian Tanbæk Nielsen, Erhvervskundechef i Vækstfonden.

Mød os på M+A MasterClass

Mange faktorer afgør altså, om en virksomhedshandel bliver en succes eller en fiasko. Den vigtigste er dog, at der findes et rigtigt match mellem køber, sælger og virksomhed.

I Vækstfonden har vi derfor sammensat et team af dedikerede ejerskiftespecialister – bredt fordelt over hele landet. Du kan møde os på din lokale M+A MasterClass, hvor du også kan høre meget mere om dine muligheder for finansiering gennem Vækstfonden.



VÆKSTFONDEN

Gennem mere end 20 år har vi gennemført seminarer omkring salg og køb af virksomheder

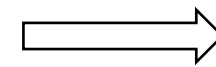
Fra 2017 til 2019 havde vi mere end 3000 deltagere på vores seminarer og nu er vi efter en ufrivillig Covid-19 pause klar med et MasterClass, der giver en endnu bedre oplevelse og udbytte for deltagerne

MA MASTERCLASS
seminarer & kurser



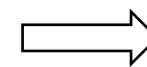
SEMINARET

Det høje niveau er det faglige fokus på alle de vigtige områder og elementer omkring salg og køb af virksomhed, vil klæde deltageren godt på til processen.



MESSEN

Ingen har lyst til at stille de private spørgsmål i en Q&A session på et seminar. Derfor kan man få en diskret dialog med eksperterne på messen. Udstillerne giver god og relevant inspiration.



UDBYTTET

Målet er, at deltagerne kan sikre sig den rette forståelse og det nødvendige indblik i alle vigtige og afgørende områder omkring salget eller købet.



Kombinationen mellem seminaret og messen binder det hele sammen til en lærerig og inspirerende oplevelse for både sælgeren og køberen



Når virksomheden bliver forretningen
DEN DANSKE VIRKSOMHEDSPORTAL
www.virksomhedsborsen.dk



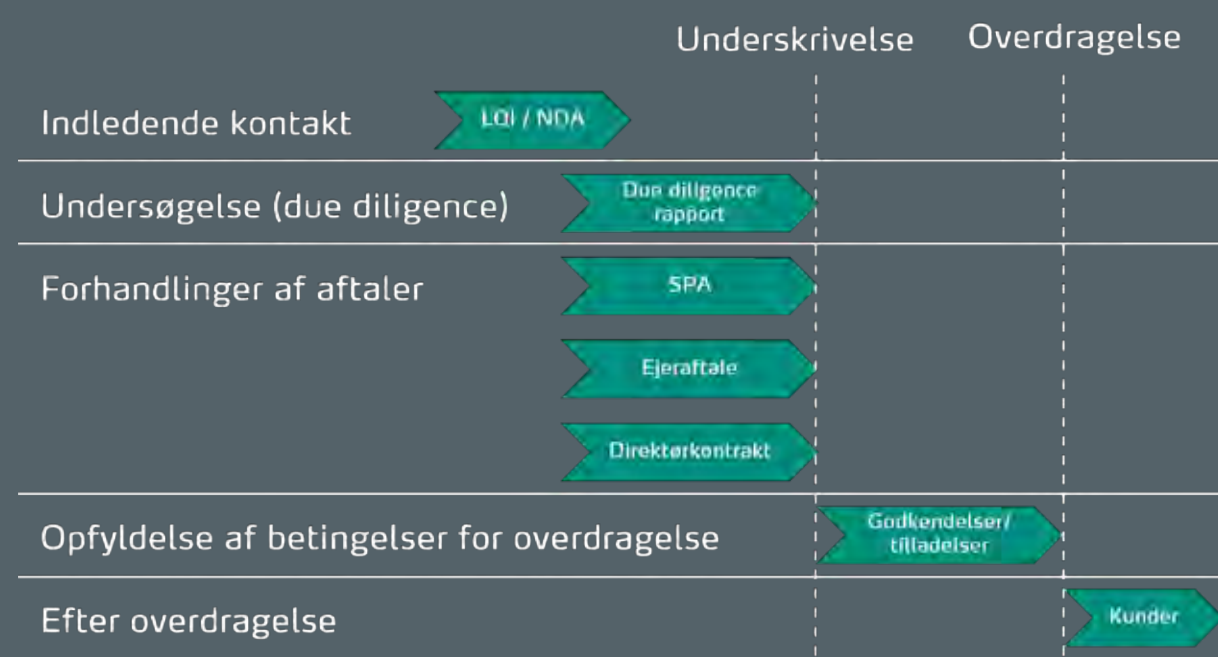
En god guide for køberen og sælgeren

Når det juridiske grundlag skal være på plads

Overdragelse af en virksomhed vil for langt de fleste være en kompleks størrelse. Det skyldes, at processen frem mod overdragelsen kan være både vanskelig og hektisk, og der vil være mange oplysninger og dokumenter, som køber og sælger skal forholde sig til. Som part i en virksomhedsoverdra-

gelse kan du ikke forvente at have styr på alt, og derfor er det vigtigt at alliere sig med professionelle rådgivere så tidligt i forløbet som muligt, så de kan hjælpe dig sikkert igennem processen. Inddragelse af professionelle rådgivere er afgørende for at sikre et solidt juridiske grundlag for overdragelsen.

Et virksomhedsoverdragelsesforløb kan illustreres således:



Køber og sælger arbejder henimod det samme i forbindelse med en virksomhedsoverdragelse, men perspektivet for henholdsvis køber og sælger er forskelligt.

Et sælgerperspektiv

Det bedste juridiske grundlag for en virksomhedsoverdragelse skabes tidligt i en overdragelsesproces. Årsagen er, at det for sælger handler om at give den potentielle køber flest mulige og fyldestgørende oplysninger om virksomheden, så køber opnår et solidt grundlag for at vurdere virksomheden "på godt og ondt". Har sælger tilvejebragt alle væsentlige oplysninger om virksomheden, minimeres risikoen for, at sælger bliver mødt med krav fra en køber, der efter overdragelsen har konstateret forhold, som har negativ indflydelse på virksomheden.

Sælger bør samle oplysninger om alt det, der er væsentligt for virksomhedens drift, herunder eksempelvis vigtige leverandør- og salgskontrakter, ansættelseskontrakter, lejekontrakter, leasingaftaler, finansieringsaftaler, immaterielle rettigheder (patenter, varemærker mv.) og økonomiske oplysninger.

For langt de fleste virksomheder vil der være kontrakter og materiale, som ikke foreligger på skrift, ligesom der kan være materiale, der burde foreligge, men som ikke er udarbejdet. Det er helt sædvanligt, men derfor kan en tidlig inddragelse af rådgivere være med til at skabe overblik over det, der eventuelt måtte mangle, med henblik på at det kan bringes i orden forud for overdragelsen.

Det er naturligvis også væsentligt for en sælger, at de aftalemæssige rammer for overdragelsen er på plads, så sælgers risici minimeres bedst muligt og under alle omstændigheder, at de risici, der måtte være for sælger, er reguleret klart og tydeligt. Det vil blandt andet bestå i reguleringen af sælgers ansvar, herunder ved sikring af ansvarsbegrænsninger. Derudover vil vilkår om købesummens beregning og betaling naturligvis også være væsentlige elementer sammen med eventuelle betingelser for overdragelsen, konkurrenceklausuler mv.

Et køberperspektiv

For en køber skabes det bedste juridiske grundlag for virksomhedsoverdragelsen ligeledes tidligt i processen. For køber handler det om at få tilrettelagt processen på en måde, der sikrer, at køber får de oplysninger om virksomheden, som skal bekræfte køber i, at alt det, der er væsentligt for at drive virksomheden, er på plads. Køber skal have afklaret, hvilke oplysninger og hvilket materiale der er væsentligt at få frem. Det sker oftest i samarbejde med købers rådgivere ved udarbejdelse af en liste, som udleveres til sælger. Listen indeholder forespørgsel på alle væsentlige dokumenter, kontrakter mv.

Når sælger herefter stiller oplysninger og materiale til rådighed, gennemgår købers rådgivere det med henblik på, at køber kan få bekræftet, at forholdene i virksomheden er som forudsat. Der er i dette forløb ligeledes mulighed for at stille spørgsmål til sælger om uklare forhold eller lignende.

Hvad angår de forhold, som ikke er som forudsat, og som ofte repræsenterer en risiko for køber, er det vigtigt, at disse håndteres, så købers risiko afdækkes. Det kan ske på forskellige måder, der afhænger af det enkelte forhold, og det vil ofte blive reguleret i overdragelsesaftalen. Der kan eksempelvis være tale om indarbejdelse af vilkår om, at et forhold skal bringes i orden inden eller senest på overtagelsesdagen. Hvis det ikke er muligt at bringe forholdet i orden inden eller senest på overtagelsesdagen, vil en anden mulighed være, at sælger giver en garanti, som kan give køber ret til erstatning.

Processen er vigtig for en god overdragelse

Det er ikke kun overdragelsesdokumenterne, der er vigtige for at sikre, at det juridiske grundlag er på plads, men i lige så høj grad processen. Det er derfor en god idé at indtænke juridisk rådgivning så tidligt som muligt i forløbet.

Typisk vil man på et seminar om køb og salg af virksomhed, få tudet ørerne fulde med, om man bruger den ene eller anden model i værdiansættelsen. Men her fokuserer vi på det, der skaber værdien. Så er der nemlig noget at regne på!

I 12 byer over hele landet kommer der i 2022 fokus på alle de væsentlige elementer, der alle påvirker forudsætningerne og grundlaget for en veldrevet virksomhed, samtidig med at der kigges på køberens og sælgerens forhold og situation, når der skal handles virksomhed.

M+A MASTERCLASS
seminarer & kurser

Fokus på juraen

Rigtig mange fokuserer primært på forretningsideen og de praktiske forhold og tager først forbehold for de juridiske forhold sent i processen. Når det så bliver nødvendigt, sker det for tit, at der på basis af desktop research bliver fundet og downloadet juridiske dokumenter fra internettet, som så bliver rettet til og ukritisk anvendt. Faktum er, at der er rigtig mange forhold, hvor det er tilrådeligt at have en professionel jurist ind over.

I sidste ende kan det ikke alene påvirke virksomhedens handelsværdi i væsentlig grad, men ligefrem måske umuliggøre en handel. Derfor kan dette være det dyreste område at spare på. Og derfor er der fokus på juraen på M+A MasterClass.

Fokus på finansiering

Der er mange måder at finansiere et virksomhedskøb på. Og her, ligesom på alle andre områder, er det vigtigt, at man har gjort sit hjemmearbejde ordentligt. Der er nemlig mange forskellige holdninger til hvordan og med hvem, man skal finansiere sit køb med. Det er derfor vigtigt at have den rigtige forståelse for og indsigt i de mulige finansieringsmuligheder, der foreligger og hvilke, der vil give mening i den specifikke sag.

Det nytter ikke noget at kunne finansiere købet, hvis enderne ikke når sammen i forhold til business casen, der danner grundlag for købet. Derfor vil eksperterne på M+A MasterClass vise, hvordan man bedst finansierer virksomheden, både købet og den efterfølgende drift.

Fokus på økonomien

Debit for indgående og kredit for udgående afstemt med kassen. Det er ikke forkert, men alene set er det ikke helt nok. Alt for mange tager ikke stilling til opsætningen og strukturen i deres regnskab, eller om man arbejder aktivt med budgetter og nøgletal. Faktisk giver mange ejerledere slip og overlader hele dette område til deres økonomiske rådgiver. Der er faktisk god værdi i at forholde sig ordentligt til dette område.

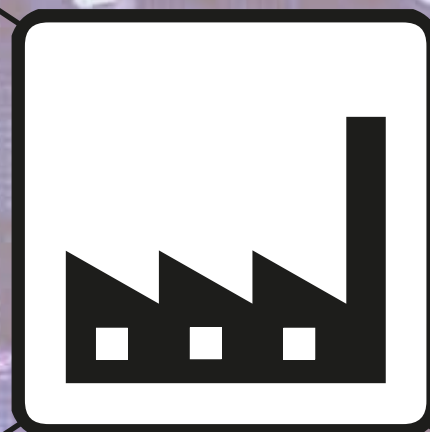
Gør man det, bliver det nemmere både at dokumentere resultatet og metoden og ikke mindst at forsvare det resultat eller grundlaget for de områder, der måtte blive stillet spørgsmål ved. Og dermed også værdien. Disse og mange flere relevante elementer i det økonomiske område vil blive adresseret og beskrevet på M+A MasterClass.

Fokus på driften

Det er ikke væsentligt om virksomheden arbejder med handel, service, produktion eller rådgivning. Uanset hvad, skal man være i stand til at beskrive processer og sikre en transparent dokumentation af driften.

Og så skal det være muligt for en ny ejer at overtage og videreføre driften. Dette er vigtigt i forhold til kunder, leverandører og partnere, men mindst lige så vigtigt i forhold til ledelsen af virksomheden og selve organisationen, herunder afhængigheden af nøglemedarbejdere blandt flere ting.

Kigger man på virksomhedens forretningsgrundlag skal man sikre, at dette er bæredygtigt fremadrettet. Hvordan ser det ud med markedet og efterspørgslen på og behovet for de produkter og/eller serviceydelser, man tilbyder? Er der konkurrencemæssige og politiske hensyn og forhold, der spiller ind og som kan påvirke prognosen for udviklingen og dermed også værdien og interessen for virksomheden?



Mere end finansiering

Sparekassen Danmark ser sig selv som en sparringspartner

”Mange erhvervsdrivende ser deres pengeinstitut som et sted at hente finansiering. Det er Sparekassen Danmark også. Men vi er meget mere end det. Vi ser os selv som en sparringspartner,” siger Monica Aaen, der er afdelingsdirektør i sparekassens Erhverv Aalborg.

Monica Aaen understreger, at det ikke mindst gælder i forbindelse med køb eller salg af virksomhed.

Vil gerne med i god tid

”Når en virksomhedsejer begynder at overveje at sælge, vil vi meget gerne ind over med vores viden og erfaringer meget tidligt i forløbet,” siger Monica Aaen.

Der skal tid til at få placeret aktiverne i de rigtige kasser i forbindelse med et salg – også i forhold til skat.

”Det er en af overvejelserne, om sælger skal trække kapital ud af virksomheden, så køberen skal finansiere en mindre egenkapital.”

”Og vi vil også meget gerne med på rejsen, efter at salget er gennemført. Det handler

om planlægning af fremtiden for virksomhedsejeren. Også i privatsfæren. Vi har haft rigtig mange cases gennem årene, og vi har set meste før. Derfor kan vi give gode råd, også med hensyn til at undgå faldgruber,” siger hun.

”Også uden at kompromittere vores tavshedspligt om kundeforhold kan vi jo godt bruge tidligere erfaringer i morgen”.

Køb og visioner

Også når det gælder køb af virksomhed, vil Sparekassen Danmark gerne ind på et tidligt tidspunkt.

Det er nemlig væsentligt at spørge den potentielle køber ind til, hvad hun eller han drømmer om at drive virksomheden til efter købet.

”Det er vigtigt, at en køber har visioner for virksomheden og ikke bare tænker at drive den videre som før. Stilstand er tilbagegang. Så en køber bør tænke langsigtet. Der vil vi gerne være med. For udvikling vil ofte kræve investeringer.”

”Og så er der også de bløde værdier. Hvordan påvirker den nye rolle som ejer familiens økonomi og daglige liv? Det er sådan nogle – måske somme tider ubehagelige – spørgsmål, vi kan finde på at stille. For kundens egen skyld”.



16 medarbejdere, som servicerer Sparekassen Danmarks erhvervskunder i Aalborg, er samlet i Erhverv Aalborg på Eternitten, hvor Monica Aaen er afdelingsdirektør. Inden for bygrænsen i Aalborg har Sparekassen Danmark fem afdelinger, og i hele Region Nordjylland – nord og syd for Limfjorden – findes sparekassen på flere end 40 adresser.

Vi giver tilbage

Ambitionen er at uddele 100 millioner kroner om året til udvikling i de lokalområder, hvor sparekassen tjener sine penge

Sparekassen Danmark er en garantsparekasse. Dermed har sparekassen ingen ejere. Der er altså ingen aktionærer, der skal have del i det årlige overskud i form af aktieudbytte.

I stedet har sparekassen 79.000 garanter, som har stillet ansvarlig kapital til rådighed for sparekassen i form af garantkapital. 12 af garantterne er velgørende sparekassesejere, som er dannet ved opkøb eller sparekassesejers fusioner op gennem historien.

Lidt mindre end halvdelen af de 6,2 milliarder kroner, garantterne har stående som garantkapital i sparekassen, er ejet af de 12 fonde.

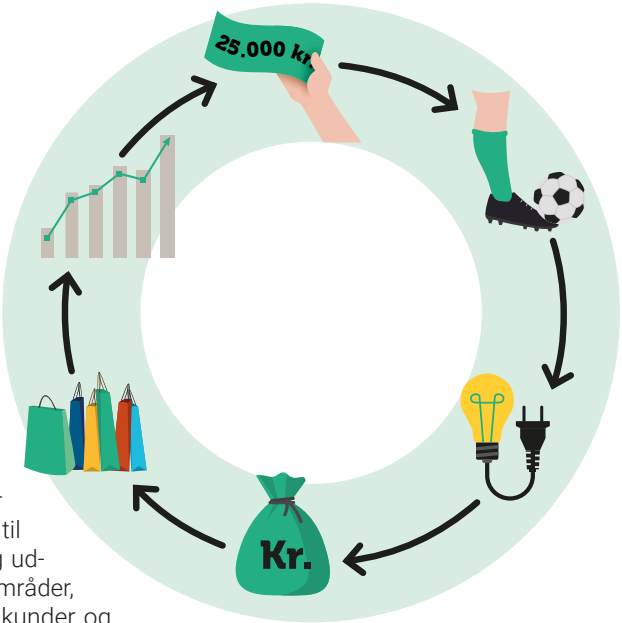
De 12 fonde får - ligesom de øvrige garanter – en god forrentning af deres garantkapital.

Oven på sparekassens flotte resultat i 2021 på mere end en milliard kroner før skat fik garantterne for eksempel i år udbetalt 3 % i rente af deres garantkapital.

Ambitionen er, at fondene årligt bliver tilført 100 millioner kroner, som de kan dele ud til almennyttige, velgørende og udviklende initiativer i de lokalområder, hvor sparekassen har sine kunder og tjener sine penge.

”Og pengene går i ring,” siger afdelingsdirektøren for Sparekassen Danmarks Erhverv Aalborg, Monica Aaen: ”Hvis et forsamlingshus for eksempel får støtte til et nyt tag, giver det arbejde til en

lokal tømrermester, hvis medarbejdere bruger en del af den løn, de har fået for at lægge taget på, i den lokale dagligvarebutik – så pengene gør gavn flere gange i lokalsamfundet.”



Monica Aaen

Erhverv Aalborg
T 8222 9840

ERHVERV

Har du brug for en second opinion på din virksomheds økonomi?

Måske ikke. Men hvornår har friske øjne nogensinde været en dårlig ting?

I Sparekassen Danmark kan du forvente hurtige, men velovervejede svar, der tager udgangspunkt i netop din virksomheds behov og udfordringer.

Vil du høre, hvad vi kan gøre for din virksomheds økonomi?

spard.dk

Sparekassen
DANMARK



Aalborg. En af de 12 byer,
hvor der i 2022 afvikles et
M+A MasterClass event

M+A MasterClass Aalborg

Dato: Mandag d. 5. september 2022
Tidspunkt: 13:30-18:00
Sted: Aalborg Kongres- & Kulturcenter
Adresse: Europa Pl. 4, 9000 Aalborg

PROGRAM

13:30 – 14:00: Indlæg v/Frank Jensen, CEO, M+A Virksomhedsbørsen
14:00 – 14:15: Indlæg v/Christian Tanbæk Nielsen, Vækstfonden
14:15 – 14:45: Indlæg v/Thomas Bang Christensen, advokat, HjulmandKaptajn
14:45 – 15:15: Indlæg v/Mads Madsen, partner, statsautoriseret revisor, BDO
15:15 – 15:45: Indlæg v/Monica Aaen, afdelingsdirektør Erhverv Aalborg, Sparekassen Danmark
15:45 – 16:00: Pause
16:00 – 18:00: Ejerledermesse

Udstillere på ejerledermessen i Aalborg

IpNordic • flexlease.nu • JDM A/S • PH Cloud • MakeMyStrategy • e-regnskab • Kotra • Formue og Investeringspleje
• Greveholm Consult • Jysk Kapitalrådgivning • asnet • Handersen ApS • Nørgaard Coaching • Erhvervshus Nordjylland
• Sparekassen Danmark • BDO • Vækstfonden • HjulmandKaptajn • M+A Virksomhedsbørsen

Rådgivning sikrer hurtigere et bedre overblik

Formue- & Investeringspleje A/S tilbyder uvildig og professionel formue- og investeringsrådgivning i alle livsfaser – også ved køb og salg af virksomheder.

Står en virksomhed foran et generationskifte og salg, er det vigtigt at få en uvildig formuerådgiver med i processen så tidligt som muligt. Det giver det bedst mulige økonomiske overblik for ejerkredsen – før, under og efter en handel.

»Jo tidligere vi kommer med i forberedelserne og dialogen, des større værdi kan vi skabe,« siger Robert Thiesen, adm. direktør og partner i Formue- & Investeringspleje A/S.

For ejerlederen eller ejerkredsen handler det om at få det optimale beslutningsgrundlag før et salg:

»Der er masser af følelser og fakta at forholde sig til, når en ejerleder gennem mange år skal skille sig af med en virksomhed

og overdrage sit livsværk til næste generation i familien eller en helt anden ejer. Vores erfaring er, at den økonomiske sikkerhed – eller rettere usikkerhed – i forhold til fremtiden fylder rigtig meget i denne fase: Er der eksempelvis penge nok til tiden efter?« siger Robert Thiesen om et af de oftest stillede spørgsmål. Formue- & Investeringspleje har selv været igennem salget af dele af virksomheden, og har derfor også helt personlige oplevelser med at navigere i sådan en situation – til stor gavn for kunder i lignende situation.

»Det er et af de svar, vi kan hjælpe med, og med til svaret hører også en dialog om strategien for, hvordan formuen bedst muligt kan forvaltes. Kender ejerlederen sine muligheder så tidligt som muligt i det forberedende arbejde med at

gøre en virksomhed klar til generationskifte eller et salg, er det også langt lettere at tage stilling til forskellige scenarier i det videre forløb,« siger Robert Thiesen.

For Formue- & Investeringspleje A/S er det afgørende at indgå i et kundeforhold som "trusted advisor" – en samarbejdspartner, som kunderne kan betro sig til og skabe en oprigtig, langsigtet relation til.

»Det er vigtigt at kende den enkelte kundes dybere tanker og langsigtede overvejelser. Jo bedre vi kender hinanden, jo bedre rådgivning kan vi yde. Vi ved, at den åbenlyse løsning ikke altid er den rigtige løsning. For os er det indblik og en skræddersyet tilgang til kunden og kundens løsning, der er den rigtige. Det er altid en individuel vurdering,« siger Robert Thiesen.

Vi sikrer langsigtet værdi

Formue- & Investeringsplejes rolle som en professionel sparringspartner, har betydet, at virksomhedens vækstkurve kun er gået opad. Den positive vækst manifesterede sig i 2020 ved, at den internationale forsikrings- og pensionsmægler Söderberg & Partners som forvalter mere end 500 mia. DKK, blev en del af Formue- & Investeringsplejes ejerkreds, da de købte sig ind i virksomheden.

»Det strategiske partnerskab er klart en af milepælene, der har skabt nye vækstmuligheder, men engagementet fra Skandinaviens førende uafhængige mægler inden for forsikring og pension er også en anerkendelse af, at vores koncept har været bæredygtigt. I en dagligdag med en stadig større digitalisering og automatisering er det blevet endnu vigtigere med den personlige rådgivning og relation, som vi sætter i højsædet. Det er helt sikkert én af de ting, som har skabt vores udvikling, og Söderberg & Partners har samme tilgang til kunderne,« siger Robert Thiesen.

Formue- & Investeringspleje har netop åbnet en ny afdeling i Aalborg som supplement til hovedkontoret i Roskilde og afdelingen i Odense.

»Når vi taler om nærhed i relationen til vores kunder, skal vi også være til stede i nærområdet,« siger Robert Thiesen om den vækststrategi, der rummer fortsat vækst og åbning af yderligere fem-seks afdelinger de kommende år.

Uafhængig rådgivning

Formue- & Investeringspleje adskiller sig ved at være frigjort fra kapitalinteresser, kurtage- og provisionsaftaler. At Formue- & Investeringspleje er uafhængig kapitalforvalter betyder, at de hvert år får en attest fra en statsautoriseret revisor, der dokumenterer, at de ikke modtager nogen former for kickback eller lign. Det er kundernes garanti for, at Formue & Investeringspleje udelukkende handler i deres kunders interesse. For Robert Thiesen handler det i højere grad om, hvordan virksomheden inkorporerer de blødere værdier i relationen til kunderne og hvordan de hver dag



Formue- & Investeringspleje A/S har lige nu afdelinger i Roskilde, Odense og Aalborg. Rådgivernes samarbejde tager udgangspunkt i kundens behov og markedsudviklingen.

arbejder med en mission om, at de først har succes, når deres kunder har det. Formue- & Investeringspleje blev grundlagt i år 2000 af direktøren Robert Thiesen i fællesskab med investeringschefen Johnny Madsen. I 2001 blev

selskabet godkendt som fondsmægler, og har siden da vokset sig til én af landets største uafhængige kapitalforvaltere, der varetager en portefølje på cirka fem milliarder kroner for både selskaber, fonde og private.

»Det er vigtigt at kende den enkelte kundes dybere tanker og langsigtede overvejelser. Jo bedre vi kender hinanden, jo bedre rådgivning kan vi yde. Vi ved, at den åbenlyse løsning ikke altid er den rigtige løsning. For os er det indblik og en skræddersyet tilgang til kunden og kundens løsning, der er den rigtige. Det er altid en individuel vurdering.«

Robert Thiesen, adm. direktør og partner i Formue- & Investeringspleje A/S.

Formue &
Investeringspleje
fogi.dk



Robert Thiesen, adm. direktør og partner (t.v.) i Formue- & Investeringspleje A/S. Vores ambition er at kunne tilbyde et stærkt og uafhængigt alternativ til bankerne. Det gør vi gennem nære relationer og personlig værdiskabelse.

Ti gode råd til dig, der skal sælge eller købe en virksomhed

Det er ikke en nem opgave at sælge eller købe en virksomhed. Mange overvejelser skal gøres undervejs og mange svære beslutninger skal træffes.

Når man står overfor enten et køb eller et salg af en virksomhed, er der mange ting, man skal overveje og tage højde for:

Er virksomheden klar til salg, og hvordan skal salget foregå? Hvordan kontaktes sælger på den mest hensigtsmæssige måde? Og hvad er den rigtige pris for virksomheden?

Hos BDO har vi stor erfaring med både køb og salg af små og mellemstore virksomheder, og her kommer ti gode råd til dig, der skal sælge eller købe en virksomhed:

Udfordringerne i en købs- eller salgsproces undervurderes let. Ingen virksomheder er ens, og det kræver erfaring, indsigt og viden at håndtere salgsprocessen succesfuldt.

I BDO tilbyder vi rådgivning under hele processen, og vi hjælper med at finde den bedste løsning for dig.

Læs mere på www.bdo.dk



STRATEGI PÅ DEN NEMME OG EFFEKTIVE MÅDE.

1. MakeMyStrategy™ stiller de relevante spørgsmål
2. I svarer
3. MakeMyStrategy™ omsætter jeres svar til en konkret plan

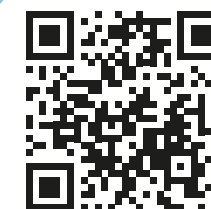
MakeMyStrategy™ bygger på en sammenfletning af internationalt anerkendte strategimodeller og best practice indhentet fra mange års erfaringer fra det virkelige liv. MakeMyStrategy™ er gennem prøvet og virker i praksis!

BOOK EN
UFORPLIGTENDE DEMO

info@makemystrategy.com

Eller ring og hør mere på

+45 2729 3132



SCAN & SE
VORES VIDEO



MakeMyStrategy™ generer ud fra jeres svar ikke bare en detaljeret strategiplan med et executive summary, som gør det let at kommunikere strategien, men også en konkret handlingsplan, som giver et godt overblik over, hvad I rent faktisk skal gøre for at nå jeres strategiske mål.



MakeMyStrategy™ gør det muligt at udarbejde en strategi uden tidskrævende, besværlige og dyre processer og gør det let efterfølgende at tilpasse strategien, hvis (når) verden og jeres omstændigheder ændrer sig.

Sådan gøres strategiarbejdet effektivt og enkelt!

Nordjylland og nordjysk erhvervsstruktur

Nordjylland gennemgår i disse år en generel positiv udvikling, der rummer store potentialer for en fortsat styrkelse af bæredygtig vækst og udvikling i området. Dette skal ses i lyset af et betydeligt produktivitetsefterslæb sammenholdt med resten af Danmark. Den nordjyske erhvervsstruktur er kendetegnet ved både at være bredt funderet og ved at have en stor koncentration af potentielle vækstvirksomheder inden for bestemte brancher og erhvervsområder. Mens de konkrete udfordringer skal adresseres, er det afgørende for den fremadrettede udvikling at sikre en målrettet realisering af eksisterende potentialer.

Den strategiske retning for vækst og udvikling i Nordjylland tager afsæt i seks centrale drivkræfter, som fremgår af figuren, hvor der i forskellig grad er potentialer og udfordringer for de nordjyske

virksomheder. Centralt for indsatsen står de "nordjyske hovedprioriteter", som vurderes at være særligt væsentlige for at sikre en fortsat positiv udvikling og produktivitsvækst i Nordjylland. Det drejer sig om at sikre virksomhedsløft til bredden af virksomheder/ iværksættere, som har viljen/potentialet til vækst, samt at imødekomme et øget behov for kvalificeret arbejdskraft, blandt andet gennem indsatser på tværs af erhvervs-, uddannelses- og beskæftigelsesaktører. Endelig skal der fokuseres på de fire nordjyske erhvervstyrker: Det smarte, Det grønne, Det blå og Det attraktive. Inden for disse områder findes særlige potentialer for at løfte det samlede nordjyske erhvervsliv i samarbejde med aktører og virksomheder fra andre dele af Danmark til gavn for Nordjylland og Danmark som helhed.



Kvalificeret arbejdskraft og social inklusion



Iværksætteri



Grøn omstilling og cirkulær økonomi



Innovation



Digitalisering og automatisering



Internationalisering

Forretningsudvikling med jordforbindelse

Erhvervshus Nordjylland er sat i verden for skabe de bedste rammer for det nordjyske erhvervsliv og få vækst til at rime på bæredygtig udvikling i hele Nordjylland. Vi er årligt i kontakt med mere end 1.000 virksomheder.

Som et led i forenklingen af erhvervsfremmesystemet og den nye lov om erhvervsfremme blev Erhvervshus Nordjylland etableret 1. januar 2019 som et af de 6 regionale Erhvervshuse i Danmark – med udspring fra Væksthus Nordjylland etableret i 2007.

Vi har fokus på nordjysk erhvervsliv og nordjysk erhvervslivs behov. Vores 14+

forretningsudviklere har mere end 300 års erhvervs erfaring, og er alle drevet af at udvikle og skabe fremgang i din virksomhed. Med erfaring fra det private erhvervsliv - ofte fra egen virksomhed eller ledelsesstillinger - er de, sammen med dig, klar til at skræddersy planen, der tager din virksomhed til næste niveau.

Hos os får du forretningsudvikling med jordforbindelse, og vores fortrolige og uvildige sparring koster ikke noget.



Erhvervshus
NORDJYLLAND

Fem tip til det succesfulde ejerskifte

Hvad kræver det egentlig at lykkes med et ejerskifte? Og hvordan får man maksimal værdi? Her fem tip til et succesfuldt ejerskifte, som du ganske gratis kan drøfte med en forretningsudvikler hos Erhvervshus Nordjylland.

1: Kom tidligt i gang – processen er i reglen flerårig

En virksomhed kan handles på 24 timer, men du risikerer en discountpris. En ordentlig pris kræver noget helt andet. Et succesfuldt ejerskifte kræver optimering af mange ting, fra organisation til forretningsmodel og salgsinflow. Og det sker ikke overnight.

2: Hvad vil du som ejer?

Når du så går i gang med en ejerskifte proces, er det første spørgsmål, hvad du vil med virksomheden, som ejerleder. En virksomhed er et livsværk, og det kaster man ikke i grams. Så hvem er den ideelle til at overtage din virksomhed? Er der nogen i familien, blandt medarbejderne eller én af konkurrenterne? Og hvad ønsker du selv som ejerleder efterfølgende? Det er en livsstil at være ejerleder, så der er mange prioriteringer ift., om man ønsker at fortsætte i bestyrelsen, finde nyt arbejde/altiviteter eller primært slappe af på golfbanen. Involvere din familie og lyt til din ægtefælle.

3: Hvad er virksomhedens reelle værdi og potentielle værdi?

Måske fik du et købstilbud for 10 år siden på din virksomhed. Det beløb kan du godt regne med, du ikke får igen. Priserne er nogle helt andre i dag. Og

priser tager som regel udgangspunkt i virksomhedens nuværende udvikling og dens potentielle udvikling. Så selvom din virksomheder laver penge på bundlinjen kan prisen være enddog meget lav, hvis omsætningen er faldende. Eller hvis du selv står for hele salgsarbejdet, ledelsen og udviklingen. For så er virksomheden næsten værdiløs uden dig, og så er det meget vanskeligt at finde en køber. Så undersøg hvad virksomheden er værd i dag, og gå så i gang med at optimere den.

4: Udarbejd en køreplan for at gøre virksomheden salgsklar

Når man har konstateret værdien, så går optimering i gang. Og det er faktisk ikke en øvelse i afvikling, men en øvelse i udvikling. For ingen vil købe et kundekartotek, der har set ens ud de sidste fem år. Og ingen vil købe en organisation, der ikke er optimeret. Produkter, der ikke genererer overskud skal afvikles, mellemledere og bestyrelse skal sættes op. Alt sammen en bevægelse for at gøre virksomheden mindre afhængig af ejerlederen. For kan virksomheden køre i sig selv og skabe et solidt overskud uden dig, så er den penge værd. I denne fase er det afgørende at hente professionel hjælp. Ejerskifte er en faglighed og her spiller din revisor en vigtig

rolle sammen med fx advokat og meget gerne også virksomhedsmæglere. Det kan ikke undervurderes og prisen på god professionel rådgivning kommer mange gange tilbage.

5: Følg planen og gør virksomheden salgsklar

Nu starter arbejdet med at udvikle virksomheden til salgsparathed. Det er en aktiv og spændende proces, hvor du optimerer og udvikler din forretning. Her spiller den gode professionelle bestyrelse en uvurderlig rolle. Og så kan du så småt afsøge markedet for en køber. Men først og fremmest skal du fokusere på at gøre din virksomhed attraktiv.

Tag en snak med os om ejerskifte

Vi ved, at emnet kræver fortrolighed og indsigt i en ejerleders særlige problemstillinger og muligheder. Derfor stiller vi op med erfarne specialister inden for ejerskifte og salg af virksomhed.



Jørgen Sølvkjær Vestergaard
Forretningsudvikler
Tlf. 21 72 24 95
jsv@ehnj.dk



Bjarne Brodersen
Forretningsudvikler
Tlf. 20 32 05 08
bbr@ehnj.dk



Din virksomhed bør altid være salgsklar. Derfor er det vigtigt, at dine processer altid er strømlinede, så din virksomhed tager sig bedst ud for omverdenen. Sørg også for at have styr på dokumentation for både dine kunder, medarbejdere og ledelse. Et professionelt udtryk kan være med til at sikre et (eventuelt) fremtidigt salg!

- Bjarne Brodersen, Erhvervshus Nordjylland



Digitale virksomheder er mere værd end ikke digitale virksomheder

Mit navn er **Digi-Bot** og det er mig der i e-Regnskab opdaterer dine tal **real time!**

Digitalisering, effektivisering og visualisering

Det er hvad du får når du køber e-Regnskab. Men det kommer ikke uden, at du også selv vil det. Mange virksomheder kan ikke overskue, at implementere nye systemer i en travl hverdag. De har ofte brug for hjælp. Her kan SMV-konsulenten eller selskabets revisor være behjælpelig.

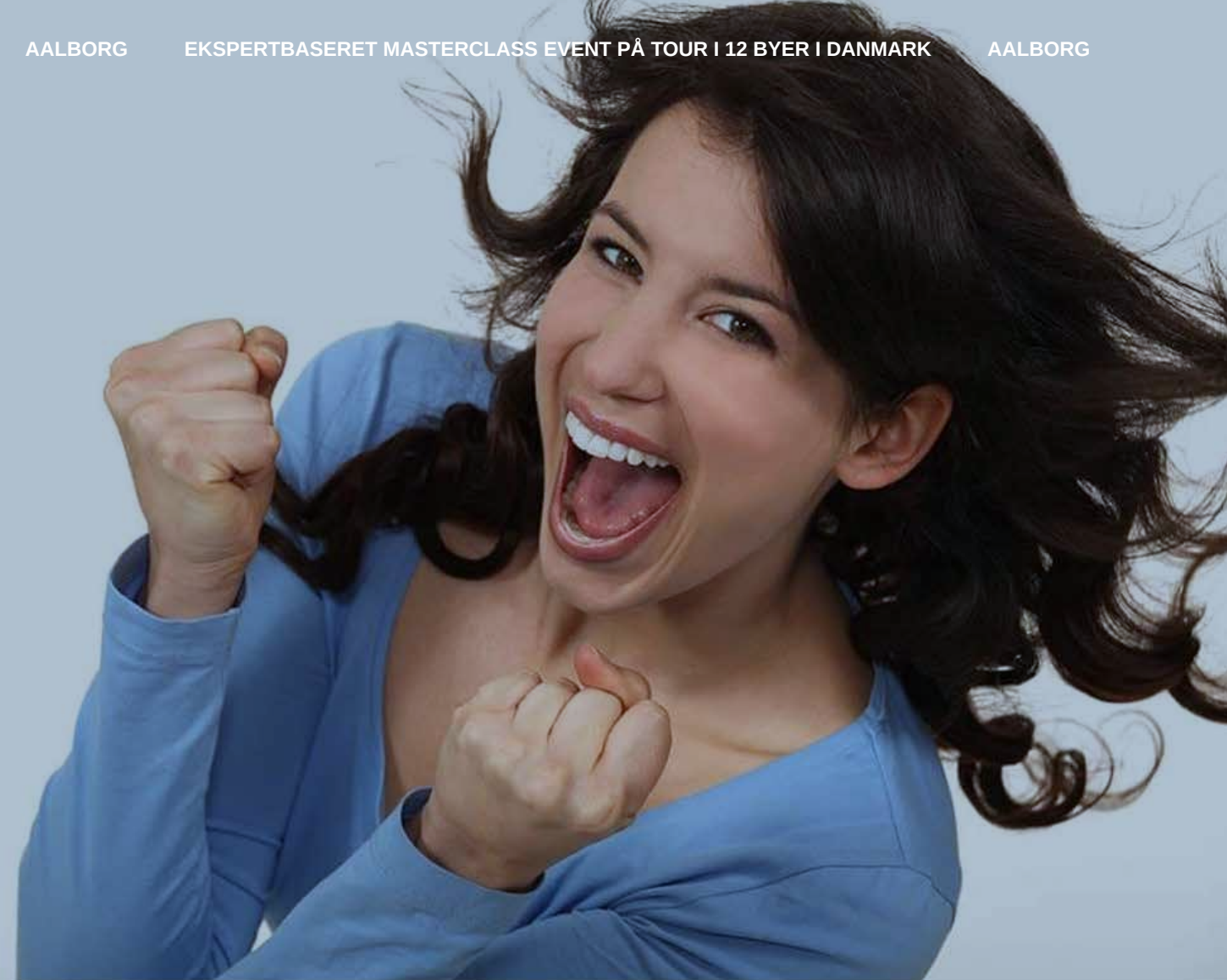
Fremtiden er realtime – og det er hvad virksomhederne vil.

Vi har netop gjort din bank i e-Regnskab realtime. Åbner du dit e-Regnskab efter kl. 8, så er dagens indbetalinger og udbetalinger modtaget, behandlet, udlignet og bogført uden menneskelig involvering. Det betyder saldoen i din egen bank, er lig med med saldoen du har i din bank i e-Regnskab.

Det er SMART software, som er digitalt, effektivt og visuelt og som sparer din virksomhed for meget arbejde og for mange penge. Det giver indblik og overblik.

Kontakt Anders Sjøgreen på telefon 53 21 54 48 hvis du vil høre mere om e-Regnskab. Eller skriv en mail til anders@hallerup.net

e-REGNSKAB



Hent en konkurrenceformular på M+A Virksomhedsbørsens stand på messen, udfyld den og indlever den på standen igen, så deltager du i konkurrencen i den by, du deltager i.



VIND EN VÆRDIANSÆTTELSE TIL EN VÆRDI AF 25.000 KR. OG EN KOMPLET OPSTARTSPAKKE TIL EN VÆRDI AF 97.500 KR. MED M+A MASTERCLASS

M+A MASTERCLASS
seminarer & kurser



BILRÅDGIVNING HELT ENKELT

+150 års erfaring

Vores professionelle bilrådgivere er specialister i de skatte- og likviditetsmæssige implikationer, og kender branchen fra alle vinkler.

Skræddersyede løsninger

Vi er mærkeuafhængige, og vi har et totalt overblik over alle bilmærker, leasingtyper og finansieringsmuligheder. Vi er eksperter i både person- og varebiler.

Branchens bedste grundlag

Vi er en del af Autosource Group, der er markedsledende på udvikling af skræddersyede softwareløsninger til bilbranchen.

**VI FINDER DEN RETTE
LØSNING TIL DIG**

www.flexlease.nu

+45 72 100 011

SCAN KODEN

OBJEKTIVT
TRYGHED
RÅDGIVNING



UAFHÆNGIG
SKRÆDDERSYET
PROFESSIONEL

**DELTA I KONKURRENCEN OM
1 TIMES GRATIS RÅDGIVNING**



FLEXLEASE.NU

EN DEL AF AUTOSOURCE GROUP





KØBEREN

Udarbejd en business case og tjekliste med krav til “target-virksomheden” og kriterierne for en acceptabel risikoprofil, der skal sikres forhåndstilsagn af finansieringen på

Om man som virksomhed skal foretage et strategisk opkøb, eller man er stand-alone køber og skal købe sin første virksomhed, kan man hente masser af relevant viden og inspiration til at gennemføre en god købsproces.

Man opnår det bedste resultat i en købsproces, når en køber er afklaret og har en realistisk forestilling om, hvad værdien på en veldrevet og sund virksomhed med substans skal være, og samtidig har sikret sig det nødvendige tilsagn fra de finansielle partnere, man inviterer til at deltage i finansieringen.

Med afklaret menes der at køberen ved, hvad der ønskes og hvilke krav, der skal opfyldes i forhold til target-virksomheden, forudsætningerne og potentialet.

Og for at kunne lykkes med ovenstående, skal der udarbejdes en business case, som tager højde for alle krav til finansieringen og den driftskapital, der er nødvendig for at kunne gennemføre alle planlagte tiltag og dække det likviditetsbehov, der vil opstå undervejs.

Køberen skal efter deltagelse i M+A MasterClass være klar til processen
Målet er, at de samlede “take-away points” sælgeren tager med sig skal danne grundlag for en holistisk og konstruktiv plan for købsprocessen.



Scan QR koden og download magasinet



En god guide for køberen og sælgeren
Dette magasin er et godt opslagsværk, der kan svare på mange af de grundlæggende spørgsmål og forhold, man bliver stillet over for i salg- og købsprocessen

25 år som virksomhedsmægler og med at sætte normer og standarder for et helt fag- og forretningsområde

25



Når virksomheden bliver forretningen
DEN DANSKE VIRKSOMHEDSPORTAL
www.virksomhedsborsen.dk



Lige siden starten i 1997 har Virksomhedsbørsen været referencen og dem man skulle slå for at befinde sig forrest i feltet på markedet for formidling af salg og køb af SMV-virksomheder. Og sådan er det stadigvæk.

Siden 1997 har Virksomhedsbørsen været markedsledende inden for formidling af salg og køb af virksomheder i SMV-segmentet på det danske marked og kan i 2022 fejre 25-års jubilæum.

Sikkerhedskrav fra en kunde satte normen for forretningsprincippet
Tilbage i 1997, hvor stifteren af Virksomhedsbørsen, Ole Pedersen, blev konfronteret med en stor bekymring fra en kunde, der spurgte, hvordan man havde tænkt sig at sikre dem som kunde, hvis de satte deres virksomhed til salg og var helt afhængige af bare en enkelt person, som skulle stå for salgsprocessen helt selv?

Derfor investeres der stadig tungt i den nødvendige organisatoriske struktur og en forretningskultur, hvor man med en team-baseret tilgang til løsning af kundernes opgaver, sikrer den bedste løsning med det nødvendige sikkerhedsniveau.

Stor betydning for sælgere og købere af virksomheder?

Når vi arbejder struktureret med en team-baseret tilgang til salg og køb af virksomheder, har vi givet os selv

mulighed for at kunne allokere dygtige specialister og dermed også de dygtigste og bedste ressourcer til de forskellige opgaver og områder.

Virksomhedsmægleren har det overordnede ansvar og bliver spejlet af en kollega ud fra “4-eyes principle” og skal derved forstå virksomheden, der skal formidles i detaljer, men er så ellers assisteret, supporteret og rådgivet af dygtige specialister inden for værdiansættelse, leadgenerering og pipeline management samt markedsføring.

Dermed er virksomhedsmægleren frigjort til at kunne fokusere på det, det hele drejer sig om. At formidle et salg eller køb af virksomheden og ikke alle mulige praktiske ting.

25 års erfaring, en stærk position og geninvestering af midler i systemer og organisation.

Den store viden og erfaring, som er samlet op gennem årene, er blevet samlet i et Modus Operandum med udførlige SoW's = Statement of Work, som beskriver alle områder og processer i forretningen. Alt er dokumenteret og beskrevet.

M+A Virksomhedsbørsen bliver efter 25 år ved med at operere på et højt niveau og sætte nye standarder i forbindelse med formidlingen af de mange virksomheder, vi hele tiden har til salg på www.virksomhedsborsen.dk eller Den Danske Virksomhedsportal, som den også er kendt under.



”

M+A er den internationale profil på Virksomhedsbørsen A/S og er også symbolet på den konstante udvikling og tilpasning til nye tider og krav.

Sanne Markwall
MakeMyStrategy™

Smart digitalt værktøj letter både daglig drift og salgsmodningen af virksomheden

En salgsproces går erfaringsmæssigt nemmere og mere smidigt, når en virksomhed har en veldefineret strategi. Retningen er klar, ligesom succesforudsætningerne. Strategieksperten Sanne Markwall har digitaliseret den ellers komplekse strategiproces. “Super positiv oplevelse og et stærkt værktøj”, mener M+A Virksomhedsbørsen.

Virksomheder med en gennemarbejdet og forståelig strategi opnår klart bedre resultater end virksomheder uden. Det viser både erfaring og empiri.

Strategiproceser frygtes af mange erhvervsledere, fordi de ofte bliver både “langhårede”, dyre, komplicerede og reelt ikke fører til noget fordi slutproduktet bliver et uklart dokument uden konkrete anvisninger på hvad virksomheden skal foretage sig for at nå sine mål.

Værdien af en god strategi sås der sjældent tvivl om, fordi virksomheder med en strategi opnår bedre resultater end dem uden en formaliseret slagplan. Alligevel prøver mange, grundet kompleksiteten, at snige sig uden om strategiarbejdet.

Det er der ikke grund til længere. Den danske strategiekspert Sanne Markwall har nu udviklet og lanceret et prisgunstigt digitalt værktøj, som på pædagogisk vis leder virksomheden igennem en struktureret

spørgeproces og hvor der er mulighed for at alle relevante personer deltager i processen. Slutproduktet er en skarp og letforståelig handlingsplan, som virksomheden også efterfølgende nemt kan rette i, hvis (når) nogle af forudsætningerne ændrer sig. Processen er så intuitiv og enkel, at virksomheden selv kan gennemføre den, men mange vælger alligevel at lade en strategikyndig facilitere processen. Uanset om man gør det selv, eller bruger en konsulent,

er processen langt enklere og mere fleksibel end de hidtil anvendte klassiske konsulentbaserede strategiforløb.

“Et stærkt strategisk grundlag underbygger og styrker virksomheden i deres udvikling og vækst.

Det er vigtigt, at man altid har et godt overblik over alle de forhold, der gør sig gældende, og som har indflydelse på driften og udviklingen. Overblikket letter hele tilgangen til og processen omkring dels udviklingen af strategien og dels implementering og den praktiske eksekvering af samme. Og det påvirker i sidste ende en salgspris af en virksomhed”, forklarer Frank Jensen, Virksomhedsbørsen.

Et effektivt værktøj, som binder enderne sammen

“Til dagligt arbejder vi som virksomhedsmæglere med en lang række virksomheder, der er i gang med planlægningen og beskrivelsen af planer for virksomhedens udvikling og fremtidige driftsgrundlag.

Dette er ofte et led i forberedelserne til at gøre virksomheden salgsklar. Og ofte hører, vi - når virksomheder skal involvere flere rådgivere med forskellige ekspertiser og kompetencer - at det er et kæmpe arbejde, når deres bidrag og input skal bygges ind i virksomhedens.

”

Med et godt overblik og en klar plan, skal man målrettet gennemføre processen

overordnede strategiplaner”, siger Frank Jensen.

“MakeMyStrategy™ finder vi let tilgængeligt og fleksibelt. Du føres igennem strategiprocesen, som man slutteligt får sammenfattet automatisk i et letforståeligt dokument. Man kan dele med hele virksomheden og andre interessenter og du kan arbejde effektivt med strategien i hverdagen”, siger Frank Jensen, M+A Virksomhedsbørsen A/S.

Løsningen er udviklet af strategieksperten Sanne Markwall, der har integreret en række forskellige klassiske strategimetoder i det stærke værktøj, som fører virksomheden pædagogisk igennem alle de spørgsmål, man skal stille sig selv i en kvalificeret strategiproces.

Effektiv proces – med eller uden konsulenter

Vi har bedt Sanne Markwall om at beskrive betydningen og værdien af at arbejde professionelt og målrettet med strategigrundlaget og forklare lidt om baggrunden for den digitale platform MakeMyStrategy™.

“Center for ejerledede virksomheder har lavet en undersøgelse som viser, at virksomheder, der arbejder målrettet med strategi, i gennemsnit har to gange større overskud og tre gange højere vækst, end virksomheder, som ikke arbejder målrettet med strategi. Tallene taler for sig selv. Din virksomhed bliver med andre ord langt mere værdifuld, når du arbejder ud fra en skarp og målrettet strategi”, sammenfatter Sanne Markwall.

“Jeg har arbejdet med strategi-processer i mange år og må erkende, at arbejdet ofte blev alt for kompliceret og tidskrævende ude at føre til konkrete resultater. Det besluttede jeg at gøre noget ved. Jeg ville digitalisere processen, gejalde virksomheder effektivt igennem en spørge- og arbejdsproces for at ende ud med et enkelt og forståeligt værktøj – eller slagplan – med de fokuspunkter, som virksomhederne selv fandt vigtige”.

Både små og større virksomheder kan med fordel bruge værktøjet, som også indeholder en række pædagogiske hjælpeværktøjer i form af skabeloner og videoer mv., som gør det let at kommunikere strategien.

“Jeg møder stadig forbløffende mange virksomheder, som mener, at strategi er spild af tid. Men man skal vide og ikke gætte sig til, hvad prioriteterne skal være. Og man skal vide, i hvilken retning man skal gå og det kræver at man er datadrevet og ikke (kun) baserer sig på intuition.

Det er særligt vigtigt i en tid, hvor forretningsmodeller kan blive forældede på en formiddag og nye muligheder opstår i rekordtempo. Evnen til at flytte sig i rette tid er blevet afgørende for langt de fleste virksomheder.

Hvor kommer man fra? Hvor skal man hen? Hvordan kommer man derhen? Alt dette forholder værktøjet sig til ved at stille spørgsmål og sætte svarene op i forhold til hinanden.

Følelser spiller også en stor rolle i en salgssituation og skal respekteres og tages alvorligt. Her giver de klassiske strategibøger ikke megen hjælp. Det gør MakeMyStrategy™ til gengæld. Følelserne skal frem i lyset. De bliver nemlig først farlige, hvis de forbliver ufortalt. Og ofte er de faktisk mere vigtige, end man skulle tro. Der er med andre ord både plads til følelser og hardcore forretning – hvis man bygger på strategisk klarhed”, siger Sanne Markwall.

Strategisk værktøj med dokumenteret effekt og effektivitet

At udarbejde en strategi er ofte baseret på uoverskuelige mængder af materiale og information, hvor formatering og versionering tager fokus fra indhold.

En klassisk, manuel strategiplan risikerer hurtigt at miste relevans fordi den ikke er tidssvarende.

”

Sig farvel til den støvede strategiplan, de mange bøger, brugen af analoge templates, ubrugte data, opdelt og uoverskuelig viden samt tunge og komplekse strategiproceser, der starter forfra hver gang.

I MakeMyStrategy™ kan virksomheden tilpasse strategien på få øjeblikke. Alt materiale af betydning eksisterer digitalt og ligger samlet et sted, online, og kan let justeres, hvis (når) situationen kræver det.

“I MakeMyStrategy™ laver du let de relevante rettelser, hvorefter du får vist, hvor rettelserne kan få konsekvenser. Dette giver dig mulighed for at genoverveje strategien. Når du har konsekvensrettet, kan du med blot et enkelt klik generere en opdateret strategiplan med ajourført output”, slutter Sanne Markwall.

Sådan gøres strategiarbejdet effektivt og enkelt anno 2022.



Scan QR koden
for mere information

Business Opportunities in Korea



KOTRA (Korea Trade Investment Promotion Agency) er din naturlige samarbejdspartner når det kommer til at gøre forretning i/med Sydkorea.

KOTRA kan assistere din virksomhed med det følgende:

- Assistance i forbindelse med etablering i Sydkorea – Salgs-kontor, Green Field investment, Joint Venture, etc. Vi hjælper i hele processen fra ide til projektet er afsluttet. KOTRA har bl.a. hjulpet flere små og mellemstore virksomheder med at få sat salgs-/servicekontor op i Korea. Vi hjælper på nuværende tidspunkt en række firmaer i vindindustrien, da Korea har store planer om over 16 GW offshore vindparker inden 2030.
- Assistere med M&A cases såvel med at finde acquisition targets i Korea som med at finde investorer i Sydkorea.
- Assistere med at finde koreanske leverandører på alt fra forbruger produkter til industri-komponenter. Vi hjælper både store og små virksomheder og vil typisk short-liste en række potentielle leverandører for din virksomhed og herefter arrangere introduktionsmøder. Vi arrangerer også div. eksportevents i Korea og i Danmark hvor I vil have mulighed for at mødes one-on-one med de koreanske virksomheder.

Korea er den 12. største industrination målt på BNP og er således større end f.eks. Spanien. Korea er blandt de førende indenfor en række industrier herunder bl.a. forbrugerelektronik, biler, stål, petrokemisk industri og skibsbygning. Det koreanske marked er med 50 mil. Købestærke forbrugere ikke et marked man bør overse.

EU og Korea har underskrevet en frihandelsaftale, der sikrer 0% importtold for 99,8 % af alle varer.

Korea rangerer som nr. 5 lige under Danmark i index for hvilke lande det er nemmest at lave forretning i, således over alle andre EU-lande samt Norge.

KOTRA hører under det sydkoreanske ministerium for Handel, Industri og Energi og er således 100% finansieret fra ministeriet. Vores service er således uden omkostninger for Jer.

KOTRA har siden 1973 assisteret danske virksomheder med at gøre forretning i/med Korea og vi står stadig til rådighed for din virksomhed.

Mere info kan findes på: www.investkorea.org og www.kotra.or.kr



IT – en afgørende faktor for et vellykket salg og sammenlægning

Virksomhedens IT overses ofte som et selvstændigt parameter, når en virksomhed forberedes til salg, eller strategien for en sammenlægning efter et opkøb lægges.

Nis Bank Lorenzen
CEO, JDM A/S

Faktisk kan virksomhedens IT være tungen på vægtskålen, der afgør forskellen på succes eller fiasko.

Ifølge en rapport fra Harvard Business Review slår op til 70-90% af alle virksomhedsovertagelser fejl – og en af de årsager, der nævnes, er manglen på en udførlig IT-integrationsstrategi.

Rapporten blev lavet inden COVID-19, men i dag, hvor IT og digitale værktøjer spiller en endnu større rolle, er et fokus på IT, når man overvejer køb eller salg af en virksomhed, af endnu mere afgørende betydning.

En vigtig del af forberedelsen til salg

En velfungerende IT-struktur, hvor der er 100% styr på fx datasikkerhed, brugerprofiler, systemintegrationer, hardware, licenser, leverandører, kommunikationssystemer og samarbejdsprocesser, er medvirkende

til at skabe en gennemsigtighed, der kan være afgørende inden et salg.

"Vi anbefaler altid, at man laver det, der kan kaldes en teknisk due diligence-proces. Her kortlægges alle aspekter af systemer og applikationer, infrastruktur, leverandører og ikke mindst brugen og driften af virksomhedens IT.

Det giver både overblik over aspekter, der kan påvirke salgsprocessen – herunder virksomhedens værdi – , men også vigtig viden, som kan danne baggrund for en fremtidig IT-sammenlægningsstrategi," siger Nis Bank Lorenzen, CEO i JDM A/S, en af Danmarks førende leverandører af Microsoft-teknologi til virksomheder.

Tandhjulet i en vellykket sammenlægning

Men sammenlægning af IT-systemer og -infrastrukturer er ikke kun et spørgsmål om teknologi.

Strategien for sammenlægningen bør favne bredere, så også aspekter som brugerne, samspil med kunder og leverandører (herunder også lovgivning og compliance) og ikke mindst cybersikkerhed tages i betragtning.

"I JDM A/S har vi stor erfaring med sammenlægning af både små og store virksomheder. Via en forudgående kortlægning, risikovurdering og ensretning af systemer og processer kan vi sikre, at integrationen af virksomhedernes IT-systemer sker så sikkert og gnidningsfrit som muligt," siger Nis Bank Lorenzen.

Dermed oplever virksomheden minimal nedetid og undgår potentielt dyre forstyrrelser af fx produktions-, salgs- og arbejdsprocesser – og opnår i sidste ende en hurtig, effektiv og succesfuld sammenlægning.

NYTTIG INFORMATION



better results

JDM A/S er blandt Danmarks stærkeste leverandører af cloud-baseret Microsoft-teknologi.

De hjælper deres kunder med den digitale omstilling for dermed at fremtidssikre forretningen og gøre virksomheden og den enkelte medarbejder i stand til at udrette mere og opnå bedre resultater.

Telefon: +45 63 13 30 30 **Mail:** salg@jdm.dk **Web:** www.jdm.dk



Telefoni er en tillidssag



Michael Hansen, tekniker hos ipnordic

”Selvfølgelig kigger vi alle på produktet, de smarte features, flotte salgsmaterialer og en god pris, når vi skal købe ind. Men lige netop når det gælder livsnerven til din virksomhed, tror jeg, at det allervigtigste er, at du har tillid til din udbyder. At du føler og mærker, at du og din virksomhed er vigtig.”

Charles Ginnerskov

Charles Ginnerskov, CEO for telefonivirksomheden ipnordic, ved godt, at hans virksomhed, med 80+ medarbejdere, er som David blandt adskillige Goliat-udgaver i telebranchen. Han ser det dog langt fra som noget negativt: ”I et marked med rigtig store spillere kan vi ikke konkurrere på pris alene – derfor bruger vi meget energi på to vigtige fronter; Den første er innovation. Vi vil gerne konstant udvikle produkter, serviceydelser og teknologier, der kan fremme vores kunders forretning. Den anden front er noget, som umiddelbart kan virke rimeligt old school; Højt serviceniveau og god kundepleje.”

Mod strømmen for fuld skrue

Her hos ipnordic går vi faktisk i høj grad mod strømmen, hvor den hårde konkurrence på pris får mange, især blandt de større teleudbydere, til at

reducere serviceniveauet. Ifølge Charles Ginnerskov er der sund fornuft i at overraske positivt på kundeservice og support: ”Når prisen er vigtig, bliver support til en by i Rusland, eller måske snarere et callcenter i Indien – eller der, hvor arbejdskraften er billigst lige præcis i dag.

Hos os bliver telefonen taget af vores egne fastansatte teknikere i Danmark 24/7 alle årets 365 dage – og det sker inden for 15 sekunder. Det betyder, at vi eliminerer eventuelle sprogvan-skeligheder og at vores team har et indgående kendskab til vores telefoni-systemer. Samtidig har de en dyb forståelse for vores virksomhedskultur og slipper ikke kunden igen, før problemet er løst. Det skaber tillid og blivende relationer – også selv om vi ikke binder nogen.”

”Vi er ganske enkelt vores kunders livline. De ved, at de altid kan ringe til en ven.”

Charles Ginnerskov

Når tillid skaber de eneste bånd

Tillid handler om at møde hinanden i øjenhøjde og forstå, at begge parter er ligeværdige og vigtige. Måske er det old school, måske er det det nye sort, og måske har det aldrig været uaktuelt. Vi arbejder stædigt ud fra en målsætning om, at det eneste, der skal binde vores kunder, er tilfredshed og tillid. Alle kunder kan forlade butikken øjeblikkeligt, hvis de vil. Det faktum, at vi vokser støt, kan tolkes som en indikation på, at man godt kan gå mod strømmen i medvind.



- Intelligente og fleksible kommunikationsløsninger til både små og store virksomheder
- Fastnet, mobiltelefoni, omstilling, app, internet, softphone, video-mødesoftware, sekretærservice og meget mere
- Egen udviklingsafdeling og skræddersyede løsninger
- Har specialiseret sig i optimering af kundeservice, kommunikation og arbejdsprocesser
- Ingen kontraktlige bindinger og altid 30 dages fuld returret
- Ingen provisionslønnede medarbejdere; fokus på de rette løsninger frem for salg
- Sund og solid virksomhed med 80+ medarbejdere
- Alle kunder har 24 timers support, året rundt, og alle opkald bliver besvaret inden 15 sekunder

Har du prøvet at være nummer 27 i køen?

Vores kunder venter max 15 sek.

Ring 89 10 10 10

– eller find os på M+A Masterclass 2022



Ingen ventetid
24/7 support
Max 15 sek. svartid



Ingen binding
Ingen kontraktlige bindinger



Ingen risiko
Fuld returret i en måned



ipnordic
Intelligent telefoni

Tlf. 89 10 10 10 | ipnordic.dk

DET SIGER VORES KUNDER

LEASINGPARTNER

”Skiftet til ipnordic er det letteste og mest professionelle, jeg har været med til. Derudover har samarbejdet også medvirket til et bedre kunde-flow på tværs af vores afdelinger.

Når vi ringer til ipnordic, får vi en top service – og så er vi meget glade for vores brugervenlige opsætning, hvor vi selv har mulighed for at korrigere efter vores skiftende behov og ønsker.”



Rasmus Thomsen
Økonomichef hos Leasingpartner

DET SIGER VORES KUNDER

HAVEKOMPAGNIET

”Vi er meget tilfredse med ipnordic. Det er altid nemt at komme igennem til dem og de løser straks de opgaver, der måtte være. Vi venter ikke i en lang telefon-kø.

Deres team forstår, at vi driver en virksomhed og at vi har brug for at komme hurtigt videre. Regningen er gennemskuelig og betjeningen er altid venlig og professionel.”



Lennard Brødsgaard
Indehaver af Havekompagniet

Vil du se fremtidens Navision?

Fremtidens Navision hedder "Business Central". Her er alle dine data placeret i skyen, og du kan glæde dig til mange flere fordele.

Du kommer nemt og hurtigt i gang med Business Central, og du betaler kun for det nødvendige antal brugere. Alle brugere kan tilgå systemet fra fx mobile enheder, og de kan tildeles netop den rolle og de rettigheder, der passer til dem.

Business Central er skabt til integration med andre Microsoft programmer, så du kan arbejde med Business Central i fx Outlook og Excel. Microsoft har nogle af de største sikkerhedscertificeringer i verden, så du får høj sikkerhed, når du vælger Business Central.

Når du skifter til Business Central med vores hjælp, så tager vi naturligvis ansvar for, at installationen sker så let som muligt. Måske er det om natten, men du skal ikke ligge vågen af den grund. Med vores 25 års erfaring kan du trygt overlade dine data til os.

Pia Guldager

Key Account Manager, PH Cloud Service



SÆLGEREN

Planlæg salget i god tid med fokus på selskabsstruktur, organisation, ledelse og alle kommercielle forhold samt krav og forventninger til exit

Det er målet, at sælgerens "take-away points" fra M+A MasterClass skal være afklaring om processen og svar på alle de vigtige nøglespørgsmål

Det optimale udgangspunkt, når man skal planlægge salget af en virksomhed, ville være, hvis ejerlederen fulgte en nøje planlagt exit-strategi lagt årevis i forvejen.

Men det er sjældent tilfældet, det er tilfældet. Det er mere sandsynligt, at vi over en periode har haft en dialog med en sælger, der så, når de har taget den endelige beslutning, sætter deres virksomhed til salg.

Og denne beslutningsproces har typisk drejet sig om ejerlederens ønsker og tanker og ikke så meget om de forhold i

virksomheden og i organisationen, der ville sikre de optimale forhold for processen omkring formidlingen og forhandlingen.

Derfor opstår der ofte situationer, hvor der skal sikres dokumentation, foretages ændringer eller genforhandles omkring pris og overdragelsesbetingelser.

Sælgeren skal efter deltagelse i M+A MasterClass være klar til processen Målet er, at de samlede "take-away points" sælgeren tager med sig skal danne grundlag for en holistisk og konstruktiv plan for salgsprocessen.



Scan QR koden og download magasinet



En god guide for køberen og sælgeren Dette magasin er et godt opslagsværk, der kan svare på mange af de grundlæggende spørgsmål og forhold, man bliver stillet over for i salg- og købsprocessen



PH Cloud Service Vi er din troværdige IT-partner

Vi hjælper kunder i alle brancher - uanset om det er små, mellemstore eller store virksomheder. Vi giver ærlig og troværdig rådgivning. Altid med ønsket om at finde den bedste og mest fremtidssikrede IT-løsning til din virksomhed.

Vores mål er ikke at sælge dig et bestemt IT-system, men at sammensætte en IT-løsning lige præcis til dit behov. Ikke to virksomheder er ens, og det er IT-behovet heller ikke. Derfor starter vi altid med at se på dine behov, når vi skal finde en effektiv og brugervenlig IT-løsning til din virksomhed.

Poul Hansen

Indehaver, PH Cloud Service

Microsoft
Partner

Silver Cloud Platform
Silver Small and Midmarket Cloud Solutions



Tlf. 70 70 74 98

PHcloudservice.dk

PH Cloud Service ApS
Sønderfenne 2B, Jels
6630 Rødding



Mød stærke professionelle erhvervsprofiler og fagspecialister, der tilbyder rådgivning, konsulenttydelser, bestyrelsesarbejde og advisory boards

Når man tilknytter stærke og kompetente ressourcer til virksomheden, vil man opleve en klar forbedring af virksomhedens evne til at kunne sikre sig det optimale udgangspunkt for at skabe udvikling og optimere driftsgrundlaget.

Strategi og ledelse

Som kommende eller etableret ejerleder er det altid en god ide at sikre sig adgang til kompetent sparring om ledelse. Om det er fordi man ønsker at ansætte en professionel direktion eller vil have en professionel bestyrelse, så kan det være svært at finde frem til de rette ressourcer og profiler.

Drift og udvikling

Ved at arbejde med virksomhedskulturen, optimere og dokumentere interne processer, planlægge og gennemføre salgs- og marketingaktiviteter samt bygge en stærk ledelses- og organisationsstruktur, vil man ofte kunne opleve markante fordele og udvikling.

Kapital og pension

Både kommende og etablerede ejerledere kan med fordel udnytte den opsparede kapital til at sikre et bedre afkast og dermed udvikle og styrke sit kapitalgrundlag.

Denne kapital kan igen anvendes til investering i udvikling, nye akquisitioner eller pension.

“Kom og mød de stærke ressourcer og professionelle profiler på M+A MasterClass messen

M+A MASTERCLASS
seminarer & kurser

AALBORG

Her er de rådgivere, konsulenter og bestyrelsesspecialister, du kan møde på messen i din by:



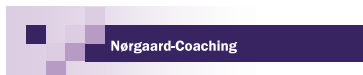
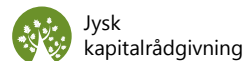
Jysk
kapitalrådgivning



HANDERSEN ApS
- management and more

Nørgaard-Coaching

Vi vil gerne rette en stor tak til
alle eksperter, rådgivere og
udstillere, der er med til at give
M+A MasterClass det høje niveau



2022