

SOLGT!

Magasinet om salg, køb, og udvikling af virksomhed

M+M MASTERCLASS
seminarer & kurser

ÅRHUS
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

ÅRHUS

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

13. SEPTEMBER
CENTRALVÆRKSTEDET, SMEDIEN
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



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
Aarhus

M+A MASTERCLASS
seminarer & kurser
Esbjerg

M+A MASTERCLASS
seminarer & kurser
Frederikshavn

M+A MASTERCLASS
seminarer & kurser
Helsingør

M+A MASTERCLASS
seminarer & kurser
Holstebro

M+A MASTERCLASS
seminarer & kurser
Kolding

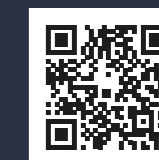
M+A MASTERCLASS
seminarer & kurser
Helsingør

M+A MASTERCLASS
seminarer & kurser
Holstebro

M+A MASTERCLASS
seminarer & kurser
Odense

M+A MASTERCLASS
seminarer & kurser
Svendborg

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, Erhvervs-kundechef 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, Erhvervs-kundechef 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

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:

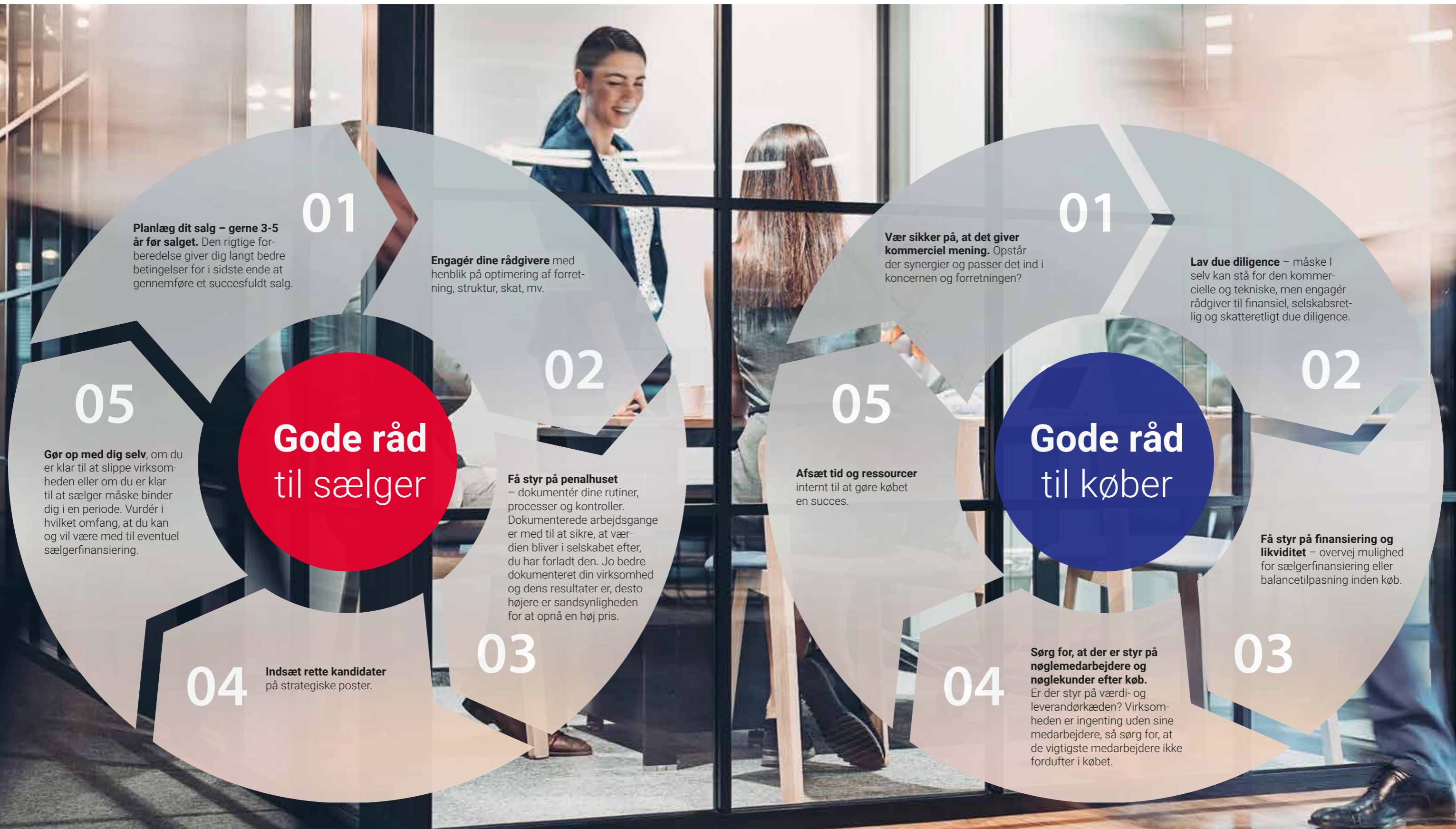
Er virksomheden klar til salg, og hvordan skal salget foregå? Hvordan kontaktes sælger på den mest hensigtsmæssige måde? Og hvad er den rigtige pris for virksomheden?

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



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

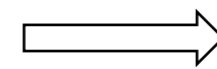
Fra 2017 til 2019 havde vi mere end 3000 deltagere på vores seminarer og nu er vi efter en ufrivillig Covid-19 pause klar med et MasterClass, der giver en endnu bedre oplevelse og udbytte for deltagerne

MASTERCLASS
seminarer & kurser



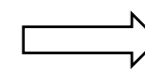
SEMINARET

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 køberne og sælgeren

INTERLEX

Vi bygger bro mellem lov og forretning

Hos INTERLEX Advokater tror vi på, at den bedste rådgivning, sikkerhed og tryghed findes mellem paragrafferne - i forståelsen for din forretning. På latin hedder det inter lex. Til daglig kalder vi det Professionel Rådgivning med Personligt Fokus.

Forståelse fremmer faglighe-
den. Når vi forstår hinanden,
har vi det stærkeste afsæt for
en langvarig relation og
værdiskabende rådgivning.

Uanset hvilken udfordring du
står over for, er nøglen til den
bedste rådgivning derfor
vores forretningsmæssige og
menneskelige forståelse - for
dig, dit udgangspunkt og din
virksomhed.

Køb og salg af virksomheder er et af vores kerneområder. Vi har et dedikeret og erfarent team, som bistår i såvel større internationale transaktioner som mindre lokale overdragelser. Vi tilpasser altid det konkrete hold og ressourcerne efter den respektive transaktion.

Når INTERLEX Advokater bistår dig i at købe eller sælge en virksomhed, deltager vi sædvanligvis i alle dele af processen. Og for at sikre dig den bedste rådgivning, vil vi gerne involveres så tidligt som muligt.

Samtidig kender vi også betydningen af hurtig respons og tilgængelighed, så derfor sætter vi en ære i at være til rådighed, uanset hvornår du får behov for vores bistand.

Når du skal sælge din virksomhed

Den grundige forberedelse og forventningsafstemning er altafgørende for den gode salgsproces. Det betyder, at vi typisk tager aktiv del i forberedelsen sammen med din finansielle rådgiver. Vi deltager både i drøftelser om prissætning, afklaring af køberkandidater samt optimering af væsentlige selskabs- og kontrakt dokumenter for at sikre compliance.

Når de rette kandidater er udvalgt, hjælper vi med at udarbejde juridiske dokumenter som fortrolighedserklæringer (NDA), hensigtserklæringer (LOI) og overdragelsesaftale (SPA).

Via vores eget datarumssystem indhenter og uploader vi alle de nødvendige dokumenter for at sikre en effektiv due diligenceproces.

Når du skal købe en virksomhed

Vi sørger for en effektiv og omkostningsbevidst due diligenceproces, der giver dig den nødvendige tryghed. Vi hjælper med at afdække eventuelle fund og usikkerheder tilstrækkeligt i dokumentpakken.

Uanset om du skal købe eller sælge en virksomhed, er det vores opgave at bidrage til løsninger frem for udfordringer.



Vi er 50 dedikerede og ambitiøse medarbejdere med spidskompetencer inden for vores fire overordnede teams, Team Erhverv, Team Fast Ejendom, Team Landbrug og Team Insolvens.

Derfor har vi en pragmatisk tilgang til forhandlingerne, hvor vi altid søger at finde de afbalancerede løsninger, der bringer os i mål med transaktionen.

Vores pragmatiske tilgang ændrer selvfølgelig ikke på, at dine interesser som klient altid har vores allerhøjeste prioritet.



Mariane Thomsens Gade 1C, 8.,
8000 Aarhus C

T.f: +45 87 34 34 34
E-mail: office@interlex.dk

Typisk vil man på et seminar om køb og salg af virksomhed, få tude 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.

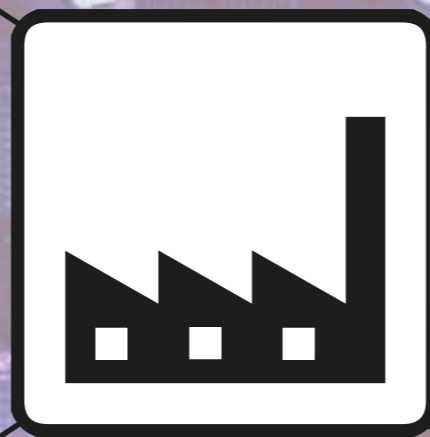
Gør man det, bliver det nemmere både at dokumentere resultatet og metoden og ikke mindst at forsvare det resultat eller grundlaget for de områder, der måtte blive stillet spørgsmål ved. Og dermed også værdien. Disse og mange flere relevante elementer i det økonomiske område vil blive adresseret og beskrevet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



Jeg er altid
blevet mødt
af tillid.



“ Jeg er altid blevet mødt af tillid. Lige fra idéen om at bygge mit eget hus og frem til den virksomhed, jeg driver i dag. Banken har været med på hele rejsen og troet på, at det her kunne blive en god forretning. Vi har en positiv dialog om tingene, og der er kort vej til eksekvering ”.

Ole Christian Olesen, stifter og administrerende direktør, Oles Gård, Aarhus

vestjyskbank.dk/erhverv

 vestjyskBANK

En bank du
kan tale med.
Om andet end
regnskaber.



— Malene Ronø, Erhvervs-kundecheff i Vestjysk Bank Aarhus

Vi er en bank, der er tæt på dig. Din virksomhed. Dit marked. Og dine interesser. Vi er her for dig – både når du møder ind og kommer hjem.

Vi ses i din lokale bank.

vestjyskbank.dk/erhverv

 vestjyskBANK



seminarer & kurser

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

M+A MasterClass Århus

Dato: Tirsdag d. 13. september 2022
Tidspunkt: 13:30-18:00
Sted: Centralværkstedet Smedien
Adresse: Værkmestergade 9, 8000 Århus C

PROGRAM

13:30 – 14:00: Indlæg v/Frank Jensen, CEO, M+A Virksomhedsbørsen
14:00 – 14:15: Indlæg v/Ralf Fredslund, Vækstfonden
14:15 – 14:45: Indlæg v/Lars Sundtoft Madsen, advokat, Interlex Advokater
14:45 – 15:15: Indlæg v/Thomas Nørgaard Christensen, statsautoriseret revisor, BDO
15:15 – 15:45: Indlæg v/Claus Lauenborg, erhvervsdirektør, Vestjysk Bank
15:45 – 16:00: Pause
16:00 – 18:00: Ejerledermesse

Udstillere på ejerledermessen i Århus

IPNordic • flexlease.nu • JDM A/S • PH Cloud • MakeMyStra tegy • Kotra • Greveholm Consult • Jysk Kapitalrådgivning
ASNET BOARD • Handersen ApS • Nørgaard Coaching • Erhvervshus Midtjylland • Vestjysk Bank • Interlex • BDO
Vækstfonden • 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.

AT HAVE EN STRATEGISK TILGANG TIL VÆKST OG UDVIKLING ER IKKE KUN FORBEHOLDT STORE VIRKSOMHEDER. TVÆRTIMOD.

Der er store fordele forbundet med at planlægge virksomhedens udvikling baseret på et strategisk grundlag og ved at involvere professionelle og faglige kapaciteter. Kapaciteter, der med deres store erfaring og ekspertise vil bidrage med vigtig inspiration og dermed løfte niveauet.



Fordi man er en lille eller mellemstor virksomhed, så nytter det ikke noget med al den snak om strategi, forretningsudvikling og ledelsesstruktur. Basta.

Det er en holdning vi ofte støder på, når vi taler med ejerledere om deres ønsker, tanker og forventninger til et kommende salg af deres virksomhed og spørger ind til deres tilgang til drift og forretningsudvikling.

Intet kan dog være længere fra sandheden. Det har nemlig intet med størrelse at gøre. Hvis man slår ordet strategi op, vil man finde ud af, at det overordnede set betyder en langsigtet planlægning, der især tager hensyn til det endelige mål.

Og når man tager med i betragtningen, at når vi taler med ejerledere, så er det i den kontekst, at de skal sælge det, der ofte er deres livsværk og give stafetten videre.

Strategi er derfor yderst relevant for især ejerledere, der har til formål at skabe den højeste mulige værdi i deres virksomhed. Det kræver, at når virksomheden udbydes til salg, skal den være baseret på et stærkt og bæredygtigt grundlag i et marked med et stort forretningspotentiale.

Men alligevel er strategi endnu ikke et begreb, der omfavnes af alle ejerledere som et aktivt ledelses- og udviklingsværktøj.

Langsigtet planlægning med milepæle og et klart endemål
I en verden, der gennem de seneste

par år har budt på store udfordringer og forhold, der på kort tid har ændret forudsætningerne for alle, er det at have styr på sagerne og en klar defineret struktur en stor fordel.

Det er nemmere at navigere og manøvrere med en velfungerende og velsmurt maskine i en tid, hvor man kan blive tvunget til på meget kort tid at skulle tage store og afgørende beslutninger.

Mangel på kvalificeret personale, Covid-19, logistikudfordringer på globalt niveau, krig i Europa, råvaremangel, inflation, stigende renter og energipriser

Ja, listen er efterhånden lang. Og en ting er sikker, vi er nødt til at redefinere, hvad der er normalt og hvad der er usædvanligt. Disse nye omstændigheder skal lægges oveni de udfordringer, en virksomhed normalt konfronteres med.

Derfor, hvis man arbejder strategisk med ens forretningsgrundlag og oveni dette bygger "contingency planer" ind i den overordnede plan, så vil man altid stå stærkere i en usikker tid.

En "contingency plan" er et engelsk udtryk for et beredskab mod en fremtidig begivenhed eller omstændighed, som er mulig, men som ikke kan forudsiges med sikkerhed

Overblik og struktur kan minimere fejl og samtidig forbedre resultatet
Selv på den korte bane giver en strategisk tilgang en lang række fordele. Når man gennemtænker hele

grundlaget og forholder sig til de enkelte områder, giver man nemlig sig selv muligheden for bedre at forstå alle de elementer, som spiller ind. Derved kan man optimere processerne og strukturen på alle områder i virksomheden og give sig selv adgang til bedre at kunne styre udviklingen i den rigtige retning.

Brug gerne eksterne rådgivere og professionelle kompetencer til både udviklingen og bestyrelsen

Man skal blot sikre sig, at de reelt har noget at byde ind med. En god ting er altid at fokusere på de resultater, de selv som aktive har skabt og som gerne skulle kunne dokumenteres.

Hvor de har været og hvilke adresser, de har arbejdet på er ikke afgørende. Derimod er det afgørende, at de med den nødvendige faglige baggrund og ekspertise kan skabe resultater og forholde sig til det at arbejde i små og mellemstore virksomheder, hvor man ikke har supportfunktioner fra andre afdelinger til sin rådighed. Med andre ord, er rådgiveren i øjenhøjde med ejerlederen?

Med en strategisk tilgang skaber man overblikket og kan arbejde målrettet direkte mod et planlagt resultat

På M+A MasterClass kan man møde både fagligt kompetente eksperter og stærke ledelseskompetencer. Kom og mød dem og start dialogen, som kan bidrage til et stærkt og solidt strategigrundlag i jeres virksomhed.



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

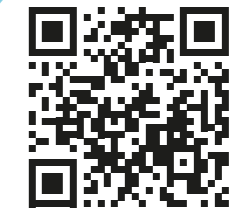
MakeMyStrategy™ bygger på en sammenfletning af internationalt anerkendte strategimodeller og best practice indhentet fra mange års erfaringer fra det virkelige liv. MakeMyStrategy™ er gennem prøvet og virker i praksis!

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!



Erhvervshus Midtjylland udvikler midtjyske virksomheder

Erhvervshus Midtjylland er et gratis tilbud til alle midtjyske virksomheder, der gerne vil udvikle sig.

Næsten 3.000 iværksættere og virksomheder gjorde i første halvår af 2022 brug af Erhvervshus Midtjyllands uvildige sparring og vejledning. Cirka halvdelen modtog individuel vejledning, og cirka halvdelen deltog i kollektive aktiviteter i form af events og forløb.

I Erhvervshus Midtjylland hjælper vi midtjyske iværksættere og virksomheder med at få sat struktur på deres muligheder og fremtid. Det gør vi ved at yde specialiseret erhvervsservice i forbindelse med opstart, udvikling og konsolidering.

Vi er sat i verden og finansieret af de midtjyske kommuner. Derfor er vores vejledning gratis. Begrundelsen er den økonomiske og beskæftigelsesmæssige gevinst, der ligger i at understøtte små og mellemstore virksomheders muligheder for at tage rigtige valg baseret på uvildig vejledning.

Udover vores vejledning har vi også i mange tilfælde mulighed for at yde virksomhederne medfinansiering til deres strategiske udvikling (køb af ekstern rådgivning), og det gør mange virksomheder brug af.

Mere end 700 midtjyske virksomheder modtog i første halvår af 2022 tilsammen over 80 mio. kr. i medfinansiering fra de programmer, som Erhvervshus Midtjylland er indgangsvinkel til.

Læs om de mange muligheder på erhvervshusmidtjylland.dk. Du er også velkommen til at booke et møde med en af vores virksomhedskonsulenter eller ringe til os på 70 22 00 76.



Lad ikke hverdagen komme i vejen for fremtiden

Midtjylland har brug for stærke virksomheder og modige ejere og ledere, der tør gå forrest. Så hvad venter du på?

Langt de fleste virksomheder ved godt, hvad der skal til for at udvikle sig, men har for travlt til at gøre noget ved det.

Ambitionerne dør ud, når hverdagen går i gang, og gode planer bliver ved netop det – gode planer.

Måske er lige nu et godt tidspunkt at kigge på jeres forretning med nye øjne. Til at vurdere om I kan få mere ud af det, I allerede gør i dag. Og til at se om der er nye forretningsområder, I skal have kigget på.

Måske er det på tide at komme i gang med den grønne omstilling? Måske I

kunne nå nye markeder eller optimere dagligdagen ved hjælp af ny teknologi og digitalisering? Måske I har brug for at udvikle nye produkter eller services for at nå nye målgrupper?

Mulighederne er mange og forskellige fra virksomhed til virksomhed. Det afgørende er, at I får taget stilling til, hvor I skal hen, og hvordan I kommer det.

Hvis du ikke helt ved, hvordan du skal udvikle din virksomhed, kan du jo altid tage fat i en af vores mange virksomhedskonsulenter. De er eksperter i at forvandle planer til

virkelighed og kan sikre fremgang og faglig sparring, så du ikke står alene med det hele. Det er helt gratis.

Vores kompetencer strækker sig bredt og ændrer sig i takt med, at verden omkring os også forandrer sig.

Herunder er nogle af de områder, vi lige nu oplever stor efterspørgsel på hjælp indenfor, og som måske også kunne være relevant for din virksomhed.

Lige meget hvad du har tænkt dig, og hvordan du vil gøre det. Så lov os, at du kommer i gang. Nu.

Strategi og forretningsudvikling

Mangler du en klar strategi og handlingsplan for din virksomhed? Er du i tvivl om, hvilken retning du skal gå? Du kan fx få sparring og vejledning om:

- Strategiske udfordringer og muligheder
- Hvilken retning der er bedst for din virksomhed
- Hvordan du arbejder med strategi
- Din forretningsmodel og forretningsplan

Grøn omstilling

Har du ambitioner om at gøre din virksomhed grønnere? Du kan fx få sparring og vejledning om:

- Hvordan du kommer i gang med den grønne omstilling
- Grøn forretningsstrategi og implementering af grønne tiltag
- Bæredygtighed og FN's verdensmål

Digitalisering

Udnytter du de muligheder, som digitalisering bringer med sig? Digital forretningsudvikling er afgørende. Du kan fx få sparring og vejledning om:

- Nye teknologier som fx robotter, kunstig intelligens og Internet of Things
- Big data/Business Intelligence samt anvendelse af data
- E-handel, herunder valg af platform
- Automatisering
- Avanceret produktion
- Produktionsoptimering

Kapital og finansiering

Vil du opstarte, udvikle eller vækste din virksomhed? Det er ingen hemmelighed, at det kræver kapital, men hvordan og hvor finder du de rette finansieringskilder? Og hvordan bliver du klar til at søge om finansiering? Du kan fx få sparring og vejledning om:

- At skabe finansielt overblik i din virksomhed
- Afdækning af din virksomheds kapitalbehov
- Identificering af foretrukne finansieringskilder
- At stille skarpt på din idé og dit materiale
- Ansøgning om finansiering

Erhvervshus Midtjylland er til for dig og din virksomhed - også i forbindelse med ejerskifte

Er tiden inde til et ejerskifte? Måske overvejer du et generationsskifte eller at sælge din virksomhed? Vi kan i Erhvervshus Midtjylland være din uvildige sparringspartner, så det bliver et succesfuldt forløb.

Står du foran et ejerskifte, kan der være mange spørgsmål, du mangler afklaring på som fx:

- Hvad er din virksomhed værd?
- Hvordan kommer du i gang med et ejerskifte?
- Hvordan finder du den helt rigtige køber?
- Hvilke særlige regler er der for familie og nære medarbejdere?

Vi kan hjælpe dig med, hvor du kan få svar på alle dine spørgsmål. Og give dig sparring og vejledning til, hvordan du sikrer et godt ejerskifte. Det har vi allerede hjulpet mange virksomheder med.

Vælg den rigtige ejerskiftestrategi

Der kan være mange årsager til, at et ejerskifte kan komme på tale: markedet er særligt gunstigt lige nu, der er god økonomi i et ejerskifte, du ønsker at

trække dig tilbage eller måske prøve kræfter med noget andet.

Uanset årsagen, så starter et vellykket ejerskifte i god tid og kræver, at du lægger en strategi.

Med god forberedelse øger du nemlig sandsynligheden for at finde den rigtige køber og få så meget som muligt for din virksomhed. Du sikrer også en tid efter salget, hvor du både følelsesmæssigt, økonomisk og praktisk opnår de bedste betingelser – fx hvis næste generation overtager dét, du har bygget op.

Vi står klar til at vejlede og sparre med dig om, hvordan du vælger den bedste ejerskiftestrategi for din virksomhed.

Skal din virksomhed overdrages til et familiemedlem?

Som virksomhedsejer ved du, at en vigtig del af din virksomheds drift er at

sikre dens udvikling og fortsættelse. Så hvornår er det rette tidspunkt til at lade andre tage over? Skal den blive i familien? Og hvordan skal det foregå?

Særligt når der er tale om et generationsskifte, kræver det mange personlige og familiemæssige overvejelser. Det er vigtigt, at der bliver lavet en klar ansvarsfordeling, som alle parter er enige om, så der ikke opstår konflikter, der kan få store personlige konsekvenser.

Vi har sparret og vejledt mange virksomheder omkring generationsskifte og kender de problemstillinger, du bør kende til.

Hvilke overvejelser skal du gøre dig inden et ejerskifte?

Et vellykket ejerskifte indebærer mange overvejelser, du som virksomhedsejer ofte står alene med.

Det kan være:

- Personlige overvejelser og hensyntagen til familien
- Økonomiske overvejelser
- Selve processen og modning til ejerskifte
- Salgsmodning
- Forventninger og forhandlinger
- Ledelsesovergang

Vil du gerne have sparring på en eller flere af disse overvejelser, så tag fat i os. Vi kan give dig sparring og vejledning, så du ikke står helt alene, og hjælpe dig med at skabe de bedste forudsætninger for et succesfuldt ejerskifte.

Du kan også læse mere om ejerskifte og salg af virksomhed på virksomhedsguiden.dk

I Erhvervshus Midtjylland hjælper vi mere end 6.000 midtjyske virksomheder om året.

Måske du også skulle prøve?

Ring til os på 70 22 00 76 eller gå ind på erhvervshusmidtjylland.dk og book et møde med en af vores virksomhedskonsulenter.



4 tips til et vellykket ejerskifte

#01 Begynd i god tid

Et vellykket ejerskifte starter i god tid og kræver god forberedelse. Ofte tager det også tid at vænne sig til tanken om at give afkald på sit livsværk. Med god forberedelse og tid øger du sandsynligheden for at finde den rigtige køber og få så meget som muligt for din virksomhed.

#02 Hvem er den rette til at overtage?

Der er mange overvejelser forbundet med et ejerskifte, herunder hvem der er den rette til at overtage? Måske er der en naturlig overtager i familien? Eller en blandt medarbejderne? Der er mange muligheder.

#03 Til hvilken pris?

Hvad er din virksomhed værd? Måske har du fået et købstilbud for længe siden, men det er ikke sikkert, at du kan regne med det beløb i dag. Sørg for at undersøge den reelle værdi af din virksomhed i dag.

#04 Læg en god plan

Et vellykket ejerskifte kræver en god plan. Her er det afgørende at få hjælp udefra af nogle, som er eksperter i ejerskifte. Det kan være i form af advokater, revisorer og virksomhedsmæglere.



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.

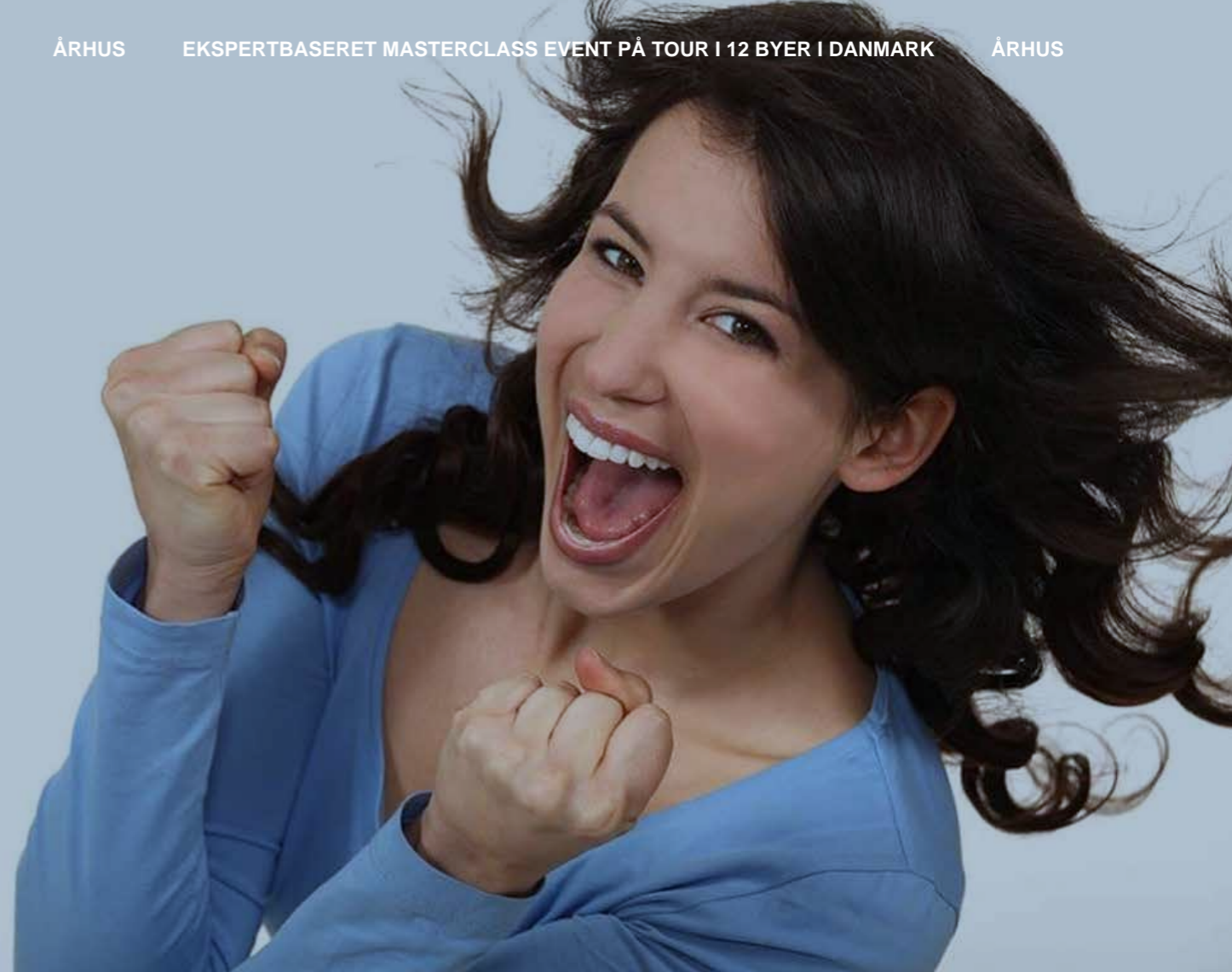
Køberen skal efter deltagelse i M+A MasterClass være klar til processen
Målet er, at de samlede “take-away points” sælgeren tager med sig skal danne grundlag for en holistisk og konstruktiv plan for købsprocessen.



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



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



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 mærkeafhængige, 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 UAFHÆNGIG
TRYGHED SKRÆDDERSYET
RÅDGIVNING PROFESSIONEL



DELTA I KONKURRENCEN OM 1 TIMES GRATIS RÅDGIVNING



Har du kasketforvirring?

Som forening for 15.000 selvstændige ved vi, at du har mange kasketter på som selvstændig. Det kan vi hjælpe dig med.

Som medlem hos Frie Selvstændige kan du fokusere på det, du er bedst til – og lade os hjælpe dig med de "svære" opgaver.

Vi har mere end 45 års erfaring med at rådgive selvstændige. Vores virksomhedsrådgivere har selv været selvstændige og kender de udfordringer, du står over for med din virksomhed.

Vi hjælper dig med at finde løsninger

- Få personlig hjælp fra vores jurister, fx til at ansætte medarbejdere
- Få rådgivning til den bedste markedsføring og hvordan du øger dit salg
- Få hjælp til de "svære" opgaver, fx budgetter, regnskab, kontrakter m.m.
- Få ubegrænset 1:1 sparring om produktudvikling, branding, økonomi m.m.
- Brug vores effektive inkassoservice til at få styr på dårlige betalere
- Få rabat på bank, brændstof, IT-systemer og meget mere.

Du kan også bruge Frie Selvstændige til at udvikle dig fagligt med kurser og e-learning – eller netværke med andre selvstændige til vores arrangementer.

Klik ind på frie.dk/selvstaendig og find mere information, inspiration og videoer om, hvordan du kan få udbytte af et medlemskab hos Frie Selvstændige.

Få ubegrænset
hjælp fra
95 kr.
pr. md.



Frie
• SELVSTÆNDIGE •

25 ÅR

Når virksomheden bliver forretningen



Virksomhedsbørsen as
Part of M+A Group

DEN DANSKE VIRKSOMHEDSPORTAL

www.virksomhedsborsen.dk



mergers + acquisitions

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

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,

//

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.

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.

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. Strategiexperten 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 strategiexperte 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 strategiexperten 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, gejlde 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 uførtalt. 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

**INVEST
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

kotra
Korea Trade-Investment
Promotion Agency

**INVEST
KOREA**



Nis Bank Lorenzen
CEO, JDM A/S

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.

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 Ginnervskov

Charles Ginnervskov, CEO for telefontelefonvirksomheden 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 Ginnervskov 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 sprogvanheligheder og at vores team har et indgående kendskab til vores telefonsystemer. 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 Ginnervskov

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, videomødesoftware, 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

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

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



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:

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



Sparekassen
DANMARK

HjulmandKaptain
VORES VIDEN ER DIN STYRKE

VEKSTFONDEN



MAZANTI—
ANDERSEN

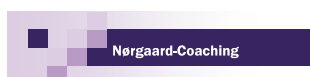
Deloitte.

SKJERN BANK

IDEAL
ADVOKATFIRMA

A PENTA
ADVOKATER

Nykredit



Formue &
Investeringspleje



M+A MASTERCLASS
seminarer & kurser

2022