

SOLGT!

Magasinet om salg, køb og udvikling af virksomhed

M+M MASTERCLASS
seminarer & kurser

**ESBJERG
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
MÅSSER AF INSPIRATION
TIL DIN PROCES

ESBJERG

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

21. SEPTEMBER 2022
MUSIKHUSET
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
Århus

M+A MASTERCLASS
seminarer & kurser
Esbjerg

M+A MASTERCLASS
seminarer & kurser
Frederikshavn

M+A MASTERCLASS
seminarer & kurser
Næstved

M+A MASTERCLASS
seminarer & kurser
Svendborg

M+A MASTERCLASS
seminarer & kurser
Sønderborg

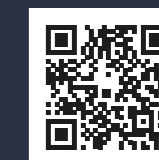
M+A MASTERCLASS
seminarer & kurser
Kolding

M+A MASTERCLASS
seminarer & kurser
Holstebro

M+A MASTERCLASS
seminarer & kurser
Odense

M+A MASTERCLASS
seminarer & kurser
Helsingør

M+A MASTERCLASS
seminarer & kurser
København



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:

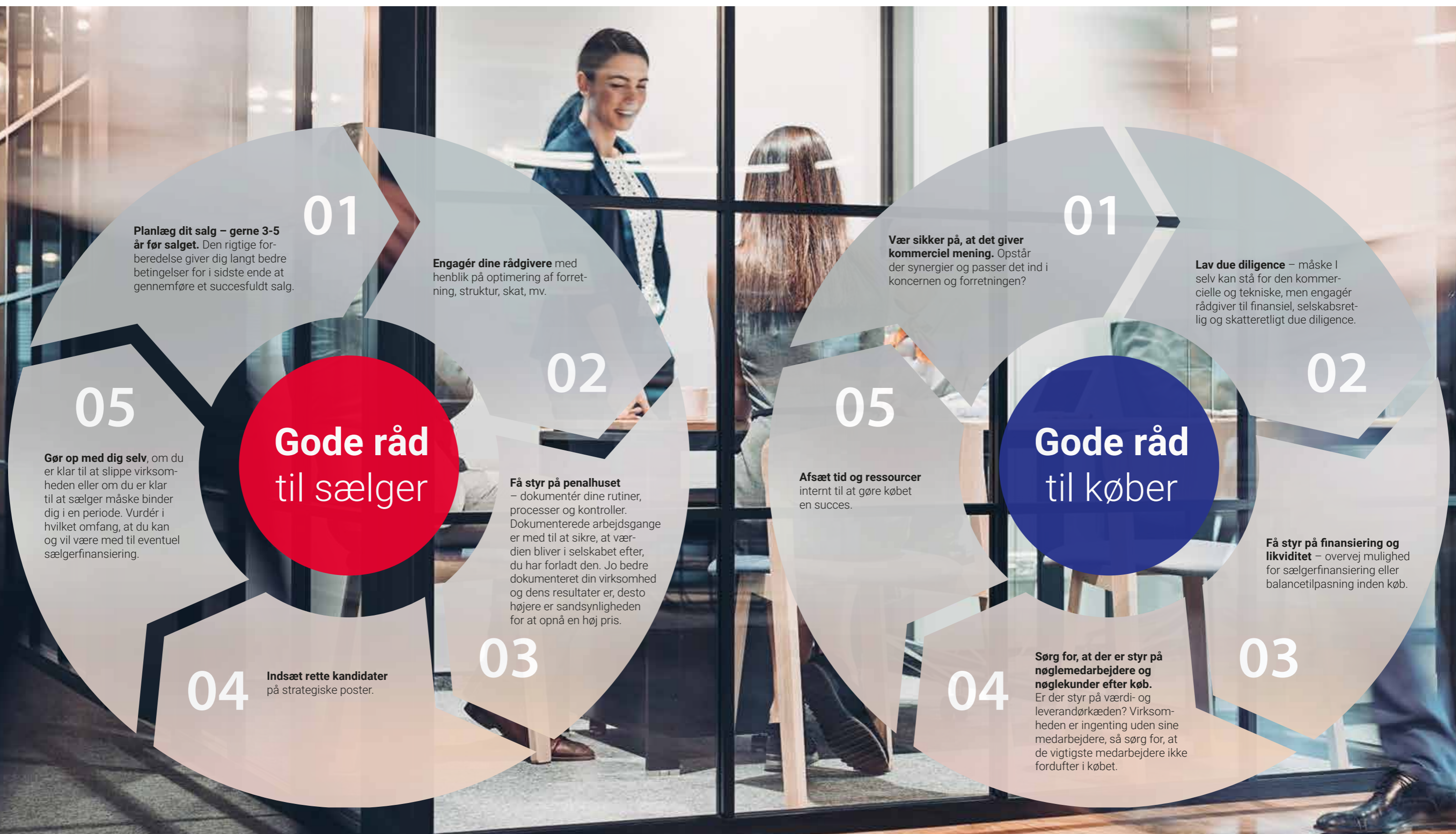
Er virksomheden klar til salg, og hvordan skal salget foregå? Hvordan kontaktes sælger på den mest hensigtsmæssige måde? Og hvad er den rigtige pris for virksomheden?

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

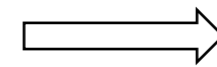
MASTERCLASS
seminarer & kurser

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



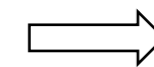
SEMINARET

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.



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



En god guide for køberen og sælgeren



Humle Pugh, Advokat og partner ved Penta Advokater

”En god virksomhedsoverdragelse har to vindere: Sælger og køber”

Sådan lyder ordene fra Humle Pugh og Michael Duelund, der begge er advokater og partnere hos Penta Advokater og har specialiseret sig i virksomhedsoverdragelser, som de underviser i på M+A MasterClass.

Der findes mange juridiske discipliner - Hvorfor er det netop virksomhedsoverdragelser, I brænder for?

Det er spændende at hjælpe folk på lige præcis det tidspunkt i deres liv, hvor de formentlig står overfor en af deres største erhvervs-mæssige beslutninger. Hvad enten det er en sælger, der skal sælge sit livsværk, eller det er starten på et nyt eventyr med en køber.

Hvad er den mest spændende fase af en overdragelse?

Både starten, hvor sælger og køber skal forsøge at finde hinanden er spændende, men også afslutningen når selve overdragelsen gennemføres, og hele transaktionen falder på plads.

Hvornår synes I, at I har medvirket til en virkelig god transaktion?

Når vi står tilbage med to vindere – både sælger og køber.

Hvad kan efter jeres opfattelse virkelig komplicere tingene?

Det kan blive kompliceret, hvis sælger og køber ikke kan blive enige om at handle en risiko – f.eks. hvis sælger på

ingen måde vil stå inde for den virksomhed, der sælges, eller køber omvendt vil have selv den mindste risiko afdækket.



Michael Duelund, Advokat og partner ved Penta Advokater

Advokatens 5 råd til den gode virksomhedsoverdragelse

Det er en stor beslutning at købe eller sælge virksomhed. Uanset størrelsen på virksomheden er der mange juridiske forhold at tage højde for. Advokaterne Humle Pugh og Michael Duelund fra Penta Advokater giver deres 5 bedste råd her.

1. Forbered ejerskiftet

Forberedelse af virksomhedsoverdragelsen er en absolut nødvendighed for, at virksomheden er klar til at blive solgt, og for at en sælger kan opnå den rigtige pris for virksomheden.

Det skal kunne synliggøres over for en potentiel køber, hvor værdierne i virksomheden ligger, og at disse værdier ikke er knyttet op på sælger som ejer, men ligger i selve virksomheden.

2. Sørg for gensidig fortrolighed

Ved salg af virksomhed er der ofte behov for, at sælger videregiver nogle mere dybdegående oplysninger omkring virksomheden, så køber kan få tryghed og vished om, at "maskinrummet" i virksomheden er som forventet. Tilsvarende har sælger interesse i at vise "maskinrummet" frem for at synliggøre, at værdierne i virksomheden er til stede.

I denne fase er det vigtigt, at sælger ikke videregiver nogle former for fortrolige oplysninger, førend parterne har underskrevet en fortrolighedsaftale.

3. Afstem forventninger mellem sælger og køber

Den gode virksomhedsoverdragelse handler i stor udstrækning om forventningsafstemning mellem sælger og køber.

Forventningsafstemningen sker nemmest ved udarbejdelse af en "hensigtserklæring".

Selvom hensigtserklæringen som udgangspunkt ikke er juridisk bindende, er det alligevel et ekstremt vigtigt dokument, som sætter hjørneflage for hele overdragelsesprocessen.

4. Undersøg virksomheden

Ved køb af virksomhed stiller køber ofte krav om adgang til at undersøge virksomhedens forhold til bunds og derved sikre sig, at "maskinrummet" har den stand og det indhold, som køber forventer.

Begge parter har interesse i, at køber får så relevant og stor indsigt i virksomheden som muligt.

5. Aftal fair og ordentlige vilkår for begge parter

Den gode virksomhedsoverdragelse handler om at skabe vindere på begge sider af bordet. Det betyder, at parterne bør drøfte og aftale fair og ordentlige vilkår, særligt vedrørende:

- Købesummens betaling
- Sælgers forbliven som medejer, eller ansat i virksomheden
- Konkurrence- og kundeklausuler
- Garantier

Behov for rådgivning?

Se mere på penta.dk eller kontakt os:



Humle Pugh
Advokat og partner

Direkte: 76 11 41 81
Mobil: 24 49 11 27
Mail: hpug@penta.dk



Michael Duelund
Advokat og partner

Direkte: 76 32 44 08
Mobil: 21 62 68 44
Mail: mdu@penta.dk



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.

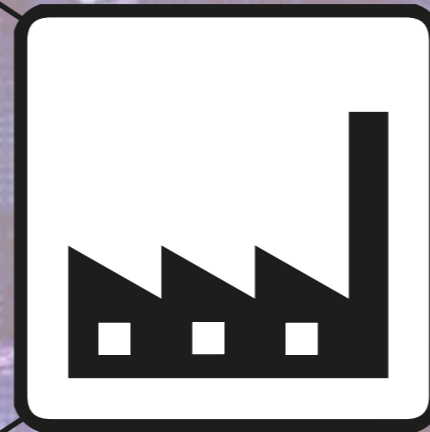
Gør man det, bliver det nemmere både at dokumentere resultatet og metoden og ikke mindst at forsvare det resultat eller grundlaget for de områder, der måtte blive stillet spørgsmål ved. Og dermed også værdien. Disse og mange flere relevante elementer i det økonomiske område vil blive adresseret og beskrevet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





TVIS Køkkener i Esbjerg

Erhvervsrådgiver Conny Lauridsen på besøg hos Vibeke, indehaver af TVIS Køkkener i Esbjerg.



Hulmose Stilladser

Heidi Hulmose fremviser et nyt projekt for sine rådgivere, Christian Trans og Simon Termandsen.



Fjord Gardiner

Erhvervsrådgiver Lene Schou Lassen besøger Fjord Gardiner i Torvegade i Esbjerg



Stald Mæglerne

Conny Lauridsen besøger Stald Mæglerne på en sommerdag.

Vi kender dig Du kender os

Vælger du Skjern Bank, får du en økonomisk sparringspartner, som er tæt på dig og din virksomhed. Vi kommer hele vejen rundt. Det har vi god erfaring med, og det betyder, at vi hurtigt kan hjælpe dig, når der er behov for det.



Hurtigt svar fra banken - hver gang

Der er mange fordele ved at vælge en selvstændig og lokal bank som samarbejdspartner for din virksomhed. I Skjern Bank sætter vi en ære i god service og et kvalificeret, hurtigt svar på dine henvendelser.

Du ringer direkte til din rådgiver, naturligvis. Kontakt os hvis du vil høre mere om, hvad Skjern Bank kan gøre for dig og din virksomhed. Vi glæder os til at høre fra dig.



Allan Vad

Afdelingsdirektør
Tlf. 9682 1518
Mobil 2360 9055

 **SKJERN BANK**

Kongensgade 58 · Esbjerg · Telefon 9682 1500 · Mail: esbjerg@skjernbank.dk

M+A MASTERCLASS

seminarer & kurser

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

M+A MasterClass Esbjerg

Dato: Onsdag den 21. september 2022
Tidspunkt: 13:30-18:00
Sted: Musikhuset
Adresse: Havnegade 18, 6700 Esbjerg

PROGRAM

13:30 – 14:00: Indlæg v/Frank Jensen, CEO, M+A Virksomhedsbørsen
14:00 – 14:15: Indlæg v/Jesper Tanggaard Schmidt, Vækstfonden
14:15 – 14:45: Indlæg v/Humle Pugh, advokat, partner (L), Penta Advokater
14:45 – 15:15: Indlæg v/Dorte Larsen, seniorpartner, BDO
15:15 – 15:45: Indlæg v/Allan Vad, afdelingsdirektør, Skjern Bank
15:45 – 16:00: Pause
16:00 – 18:00: Ejerledermesse

Udstillere på ejerledermessen i Esbjerg

Ipnordic • flexlease.nu • JDM A/S • PH Cloud • MakeMyStrategy • Greveholm Consult • Penta Advokater
ASNET BOARD • Frie Selvstændige • BDO • Vækstfonden • Nøglebundet • M+A Virksomhedsbørsen • Skjern Bank



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 •



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



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



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 strategifundament i jeres virksomhed.





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



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



PH Cloud Service Vi er din troværdige IT-partner

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



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

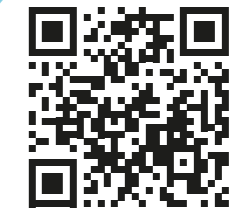
MakeMyStrategy™ bygger på en sammenfletning af internationalt anerkendte strategimodeller og best practice indhentet fra mange års erfaringer fra det virkelige liv. MakeMyStrategy™ er gennem prøvet og virker i praksis!

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!

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.

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

ESBJERG

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

asnet
værdi til bestyrelsen

GreveHolm Consult®

nøglebundet

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

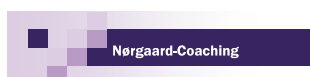
Deloitte.

SKJERN BANK

IDEAL
ADVOKATFIRMA

A PENTA
ADVOKATER

Nykredit



Formue &
Investeringspleje



M+A MASTERCLASS
seminarer & kurser

2022