

**Business Broker leverer  
overblik og handlekraft  
– det skaber resultater!**

## Om Business Broker A/S

Business Broker har siden etableringen i 2001 medvirket i et betydeligt antal virksomhedsoverdragelser. Vores kunder er virksomheder med en årlig omsætning op til ca. 250 mio. kr.

## Fortrolighed

Business Broker modtager fortrolige informationer i tilknytning til alle projekter vedrørende ejerskifte. Vi er underlagt tavshedspligt og er forpligtet til at behandle oplysninger vedrørende virksomheden strengt fortroligt. I opgavernes løbetid forpligter Business Broker sig desuden til ikke at påtage sig opgaver, der kan føre til interessekonflikter med aktuelle kunder.

Ring **70 270 225**  
for en fortrolig og  
uforpligtende dialog.

For referencer se:

[www.business-broker.dk/da/referencer](http://www.business-broker.dk/da/referencer)

## Opkøb giver vækst!

Business Broker rådgiver virksomheder med fokus på vækst gennem strategiske opkøb. Ønsker du fremdrift i den del af strategien, der omhandler branche-konsolidering og vækst gennem opkøb, så kontakt os.

Vi er projektledere i søgeproces, analyser og forhandling med mulige opkøbs-emner. En opkøbsproces kan se ud som nedenfor, men tilpasses individuelt:

### Fase 1: Strategisk afklaring

- Virksomhedstype - handel, produktion, service
- Størrelse på opkøbskandidat - omsætning/ansatte
- Rammebeløb for transaktionssum
- Geografisk placering
- Fortsat selvstændig enhed eller integrerbar

### Fase 2: Opkøbskandidater

- Identificere strategiske emner
- Nuværende ejeres vilje til dialog om salg
- Indledende drøftelser om fremtidig ledelse
- Indikativ pris
- Aftale om det videre forløb

### Fase 3: Transaktion

- Rammeaftale forhandles/Letter of Intent
- Due diligence omfang og praktik aftales
- Yderligere undersøgelser vedr. nøglefaktorer
- Aktieoverdragelse/SPA via advokater
- Garantikatalog og endelig closing

### Fase 4: Integration

- Fælles information
- 100 dages plan for integration mv.
- Fælles økonomisystem
- Krydssalg kunder
- Synergifordele vedr. omkostninger

- Vi har en pragmatisk, operationel og handlekraftig tilgang til virksomheder, der efterspørger ledessparring og løsningsforslag vedr. opkøb.
- Med kombinationen af strategiske kompetencer, solid erfaring og godt købmandskab finder vi gode løsninger.
- Opkøb er en tidskrævende opgave, og processen kan være vanskelig at håndtere internt i organisationen samtidig med hverdagens opgaver. Ved at anvende os som ekstern rådgiver sikres fremdrift, og køber får mulighed for anonymitet i den indledende kontaktfase med opkøbskandidater.
- Business Broker tilbyder altid et uforpligtende introduktionsmøde, hvor vi får lejlighed til en grundig drøftelse af jeres vækstplaner og status på eventuelle igangværende undersøgelser. Derefter fremsender vi et skræddersyet oplæg til samarbejde vedr. den konkrete opgave.