BUSINESS BROKER

Din professionelle **virksomhedsmægler**

Køb og salg af virksomhed
Salgsmodning og værdioptimering

Overblik og handlekraft – vi skaber resultater!

business-broker.dk

Velkommen hos **Business Broker**

Business Broker rådgiver om køb og salg af virksomheder samt generationsskifte. Vi lægger vægt på kvalitet, kreativitet og værdiskabelse for vores kunder. Vi skaber værdi via salgsmodning og afklaring af strategiske muligheder.

Som virksomhedsejer, bestyrelsesmedlem eller direktør får du professionel rådgivning og projektledelse i hele processen. Dermed kan du bevare fokus på driften og virksomhedens udvikling.

Erfaring, tillid og kemi er afgørende elementer for at opnå succes.

Vores rådgivere har en solid teoretisk og erhvervsmæssig baggrund samt international ledelseserfaring på direktørniveau. Rådgivernes geografiske spredning på Danmarkskortet og brancheerfaringer sikrer fleksibiliteten.

Vi er altid parate til et uforpligtende møde for at drøfte netop jeres situation og vores muligheder for at skabe værdi i jeres virksomhed.

Vores **team**

CLAUS BRUUN RASMUSSEN
Partner, Silkeborg, +45 30 28 99 44, cbr@business-broker.dk

Claus har en solid økonomisk og strategisk ballast, og vil ofte være involveret i komplicerede forhandlinger. Erfaring som økonomidirektør i internationale produktionsvirksomheder, investeringsselskaber samt turnaround-projekter og virksomhedssalg.

JOHN NYGAARD
Partner, Vejle, +45 60 66 41 66, jn@business-broker.dk

John har stor ledelses- og produktionserfaring og er uddannet produktionsingeniør. Erfaring fra direktørjobs i internationale produktionsvirksomheder inden for jern-, metal- og træindustrien samt erfaring med turnaround-projekter.

ULF STEINESS
Partner, Helsingør, +45 21 47 23 03, us@business-broker.dk

Ulf har teknisk, økonomisk og ledelsesmæssig erfaring med en praktisk, analytisk og strategisk tilgang til komplekse opgaver. National og international erfaring fra entreprenør-, metal- og produktionsvirksomheder.

KLAUS TERMANSEN
Partner, Kolding, +45 30 70 99 90, kt@business-broker.dk

Klaus har økonomisk og ledelsesmæssig erfaring fra bl.a. handels-, produktions- og it-relaterede virksomheder i Danmark og internationalt. Strategiske udviklings- og vækstprocesser i mellemstore virksomheder er blandt Klaus' kompetencer.

JOHN KLINDT
Partner, Assens, +45 20 24 49 14, jk@business-broker.dk

John har international erfaring med strategisk forretningsudvikling, ledelse og salg, og har bl.a. været udstationeret i Østrig, Australien og Tyskland. John er uddannet civilingeniør, elektro og HD i afsætning.

OLE JENSEN
Partner, Vejle, +45 29 64 44 76, oj@business-broker.dk

Ole har bred økonomisk og ledelsesmæssig erfaring fra handels-, produktions- og investeringsvirksomheder. Har arbejdet med økonomisk og finansiel styring samt forretningsudvikling

Business Broker **skaber værdi**

Vores kunder er mellemstore virksomheder. Ofte er ejeren direktør i virksomheden. Se cases her i brochuren med eksempler på opgaver inden for ejerskifte i forskellige brancher.

Vi sikrer, at komplekse detaljer bliver effektivt håndteret med henblik på:

- Tryghed gennem hele forløbet
- Overblik over muligheder
- Handlekraft til at nå i mål

I en kombination af strategiske og praktiske kompetencer – samt solid forhandlingserfaring og godt købmandsskab – skaber vi optimale løsninger.

Vi finder strategiske købere, der kan udnytte synergieffekter og derfor er parate til at betale en højere pris, end virksomheden isoleret set er værd.

Vi er specialiserede rådgivere og arbejder passioneret på at skabe værdi for vores kunder inden for disse områder:

KØB OG SALG AF VIRKSOMHED

- Værdiansættelse
- Forhandlinger
- Rammeaftale med køber
- Vækst gennem opkøb
- Projektledelse af hele forløbet

SALGSMODNING

- Business review
- Informativ økonomirapportering
- Strategifokusering og opfølgning
- Ledelsessparring
- Solid vækst- og turnaround-erfaring

NUVÆRENDE VÆRDI

+

STRUKTURERET PROFESSIONEL SALGSPROCES

=

OPTIMERET SALGSVÆRDI

Køb og salg af **virksomhed**

DIN PROFESSIONELLE PARTNER VED SALG
Business Broker tilbyder den komplette rådgivningsløsning, når I i ejerkreds og bestyrelse ønsker at igangsætte en proces for salg af virksomheden. I føres sikkert igennem alle faser af en salgsproces af vores erfarne rådgivere.

Vi er tovholder i hele processen og anbefaler, at revisorer og advokater inddrages i forbindelse med skattemæssige og juridiske problemstillinger.

OPKØB GIVER VÆKST OG KONKURRENCEKRAFT
Business Broker rådgiver også virksomheder med fokus på vækst gennem strategiske opkøb. Vi er projektledere i søgeproces, analyser og forhandling med mulige opkøbsemner.

Vi har også mange års erfaring med at sikre fremdrift i branchekonsolidering og internationalisering gennem opkøb.

SALGSMODNING OG VÆRDIOPTIMERING
Vores erfarne team af ingeniører og økonomer analyserer din virksomheds strategiske muligheder og udarbejder en handlingsplan. Vi optimerer virksomhedens strategiske fokus, indtjening og likviditet – og skaber derigennem værdi for ejerkredsen.

Vi har en pragmatisk, operationel og handlekraftig tilgang til virksomheder, der efterspørger effektive og solide løsninger inden for køb og salg af virksomheder.

FORTROLIGHED
Business Broker behandler informationer i tilknytning til alle typer projekter fortroligt. Vi er underlagt tavshedspligt og er forpligtet til at behandle oplysninger vedrørende virksomheden strengt fortroligt.

Vi sikrer desuden, at detaljeret information i salgsprocesser kun deles med et snævert felt af køberkandidater.

Salgsprocessen

Salgsprocessen indeholder strategisk afklaring, salgsmodning, transaktionen og tiden efter salget.

Business Broker er som projektleder dybt involveret i alle faser, og vi guider ejerkredsen trygt gennem hele processen.

FASE 1 – STRATEGISK AFKLARING
Den strategiske afklaring er fundamentet for planlægning og styring af salgsprocessen.

Indledningsvis foretager vi en umiddelbar vurdering af virksomheden.
Er den salgbar og salgsklar, hvad er muligheder og risici?

Afklaringen efterfølges af en detaljeret analyse af virksomheden, markedet og konkurrenterne samt en forretningsorienteret værdiansættelse med forslag til handlingsplan for optimering af værdien.

Fasen afsluttes med afstemning af forventningerne med sælger og en tidsplan for den videre salgsproces.

FASE 2 – SALGSMODNING
Salgsmodningen tjener til at trimme kapitalstrukturen, fremhæve muligheder og fjerne de største risici. Det kan fx være at synliggøre indtjening, optimering af arbejdskapital og udskilning af ejendomme for at dokumentere og optimere driften.

En virksomhed, hvor ledelsen træffer beslutninger, der resulterer i en skarp og velorganiseret virksomhed, optimerer værdien i en salgsproces.

FASE 3 – TRANSAKTION
Når virksomheden er klar til salg, skal den præsenteres professionelt og målrettet, så styrker og muligheder er i centrum, samtidig med at følsomme informationer beskyttes.

Køberemner identificeres og kontaktes – eksempelvis strategisk partner, ejerleder, kapitalfond eller udenlandsk investor. Vi prioriterer kontakten ud fra den salgsstrategi, der i forvejen er aftalt med jer.

Når den eller de rigtige mulige købere er fundet, indleder vi forhandlinger om pris og rammebetingelser, som indgår i en foreløbig aftale – Letter of Intent – om salg af virksomheden.

Handlen bekræftes efter en detaljeret gennemgang af virksomheden – due diligence.

Aktieoverdragelsesaftale med pris og rammebetingelser godkendes af parterne.

Vi er tovholdere i hele processen og arbejder tæt sammen med virksom–hedens revisor og advokat, der inddrages til sikring af skattemæssige og juridiske forhold.

FASE 4 – EFTER SALGET
Efter overdragelse af virksomheden vil der typisk fortsat være transaktionsrelaterede aktiviteter, der skal gennemføres.

Den tidligere direktør vil ofte fortsat være tilknyttet virksomheden i en kortere eller længere periode.

En ny ejerkreds fokuserer oftest på vækst efter en kort periode med indsamling af viden om virksomhedens aktuelle position og potentialer i branchen.

FASE 1

STRATEGISK AFKLARING

- Vurdering af salgbarhed
- Værdiansættelse
- Tidsplan for salgsproces

FASE 2

SALGSMODNING

- Dokumentation
- Værdioptimering
- Ejendomme – evt. separat selskab
- Arbejdskapital
- Indtjening justeret for ekstraordinære forhold
- Afhængighed af nøgle-personer

FASE 3

TRANSAKTION

- Virksomhedspræsentation/ salgsprospekt
- Køberkandidater prioriteres i logbog og kontaktes
- Forhandling af rammeaftale/ Letter of Intent
- Klargøring af “datarum” og due diligence
- Endelig aktieoverdragelses-aftale og closing

FASE 4

EFTER SALGET

- Strategiprojekt og 100-dages plan ved fusionsmodel
- Sikring af evt. aftalt earn-out/variabel merpris

Købsprocessen

Strategiske opkøb optager ledelse, bestyrelse og ejere i mange virksomheder, men ofte bliver det ved drøftelserne. Dels er opkøb en tidskrævende opgave, dels ønsker ledelsen måske, at processen kan håndteres internt i organisationen.

Dette kan dog medføre, at opkøb ikke sker på grund af hverdagens andre opgaver. Konsekvensen er, at den nødvendige vækst, konkurrenceevne og tilgang af kompetencer udebliver.

Business Broker tilbyder kompetente rådgivningsløsninger som fører jer trygt gennem hele købsprocessen.

FASE 1 – STRATEGISK AFKLARING
Inden I sætter gang i en opkøbsproces er det vigtigt at have gennemtænkt strategien, så ressourcer og omkostninger ikke spildes i processen.

Nogle helt fundamentale punkter afklares på forhånd sammen med Business Broker – herunder transaktionsniveau, opkøb eller fusion, geografisk placering for en interessant virksomhed, virksomhedens størrelse og type, branche, ønsket produktmatch med jeres forretning i dag. Med en tidlig afklaring af disse områder bliver hele den efterfølgende proces mere målrettet og forenklet.

FASE 2 – OPKØBSKANDIDATER
Søgningen efter opkøbskandidater kan variere meget fra sag til sag afhængig af den enkelte virksomheds ønsker. Branchen kan være lille med få aktører eller virksomheden kan ønske en bred søgning efter opkøbskandidater.

Det er vigtigt at opnå viden og indsigt i en opkøbskandidats virksomhed og forretningsmodel inden den første kontakt, da ejerkredsen måske ikke selv har tænkt på at sælge og dermed kan reagere med en umiddelbar afvisning.

Når Business Broker henvender sig på vegne af den købende virksomhed, fastholdes diskretionen i en længere periode, mens graden af tryghed og åbenhed i dialogen stiger.

FASE 3 – TRANSAKTION
Når der er enighed om at gennemføre en transaktion, medvirker Business Broker på købers side, og sælger vælger sin rådgiver. Det sikrer, at både I og sælger arbejder ud fra seriøse og realistiske vilkår og forudsætninger.

Transaktionerne kan variere fra hel, delvis eller glidende overtagelse til fusion, og der kan være indbygget en række forskellige modeller for betaling af transaktionssummen.

Første skridt er at udarbejde dokumenter, der fastsætter de overordnede rammer og binder parterne tilstrækkeligt til, at vi kan igangsætte de ressource- og omkostningskrævende aktiviteter som fx handelsdokumenter og due diligence.

Uanset typen af transaktion er det vigtigt at holde fokus på fremdrift – det sikrer jeres rådgivere fra Business Broker.

FASE 4 – INTEGRATION
Det er en god ide at benytte Business Broker i fx de første 100 dage efter transaktionen. Vi bistår med at udarbejde handlingsplan med angivelse af mål og aktiviteter, som benyttes i en styret opfølgning.

Organisatorisk integration og relevante vækst- og forbedringsprojekter igangsættes umiddelbart efter transaktionen, og vi anbefaler en tydelig information både internt og eksternt om den nye forretning.

FASE
1

STRATEGISK AFKLARING

- Virksomhedstype – it, handel, produktion, service, byggeri
- Størrelse på opkøbskandidat – omsætning/ansatte
- Rammebeløb på 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
- Aktieoverdragelsesaftale via advokater
- Garantikatalog og endelig closing

FASE
4

INTEGRATION

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

Hvad er faktorerne i **værdiansættelse?**

VIRKSOMHEDEN

FOKUSERET STRATEGI FREM FOR BRED FORRETNING

OMSÆTNINGS- OG INDTJENINGSHISTORIK DE SENERE ÅR

BALANCEPOSTER/ ARBEJDSKAPITAL (FX LAGER)

INVESTERINGS-KRÆVENDE?

GOD KUNDESPREDNING

INGEN ENKELT KUNDE BØR UDGØRE OVER 25%

ORGANISATION PÅ PLADS

LAV AFHÆNGIGHED AF NØGLEPERSONER

VIRKSOMHEDENS STØRRELSE

ORDENTLIGHED OG STYR PÅ VIRKSOMHEDENS MASKINRUM

KONTRAKTER OG RETTIGHEDER

EKSTERNE FORHOLD

ER DER TALE OM VÆKSTMARKED, STABILT MARKED ELLER TURNAROUND?

SELSKABETS GEOGRAFISKE FOKUS

MAKROØKONOMISKE FORHOLD

KONKURRENCE-SITUATION

UNIKKE KOMPETENCER, YDELSER ELLER PRODUKTER?

MARKEDSTRENDS

”MUST HAVE”-EFFEKT

KAPITAL TILSTEDE I MARKEDET?

MATCH OG SYNERGIER FOR NY EJER

KRYDSSALG – PRODUKTER/KUNDER

KOMPETENCER ETC.

Bliv klogere på aspekterne i **køb og salg af virksomhed**

På **business-broker.dk** kan du læse vores artikler med nyttig viden om salgsmodning og ejerskifte.

Sådan sælger I domicilejendommen

Salg af virksomhed til kapital-fond – hvad er op og ned?

Sådan skaffer I kapital til virksomheden

Der er købere til din virksomhed – også i krisetider

3 tidligere ejerledere: Salg af virksomhed giver frihed og tid til nye initiativer

Generationsskifte i virksomhed – det bør du vide

Sådan sælger du din virksom-hed til den optimale pris

Sådan forløber forhandlings-fasen, når du sælger din virksomhed

Værdiansættelse af din virksomhed – her er de vigtigste faktorer

Sådan finder vi køberkandidater til din virksomhed

Det bør du vide om earn-out i virksomhedshandler

Hvad er due diligence?

Aarhusiansk **software-virksomhed** solgt til **it-koncern**

I 17 år har softwarevirksomheden IMS A/S udviklet og solgt løsninger til elektronisk sags- og dokumenthåndtering.
Med en kundetilgang inden for uddannelsessektoren lykkedes det virksomheden at tidoble bundlinjen over en femårig periode.
Det er dermed en virksomhed i solid fremgang, som er solgt til Visma A/S – en af Europas helt store it-koncerner med 1000 ansatte alene i Danmark.

GOD TIMING FOR GENERATIONSSKIFTE
Salget er et resultat af direktør Henrik Rabæk Poulsens beslutning om at indlede et glidende generationsskifte i IMS A/S.
Business Broker har været rådgivere for IMS i salgsprocessen. Dermed har Business Broker et skarpt billede af, hvilke it-virksomheder, der overvejer opkøb.
Med købet af IMS får Visma en meget stærk kundeportefølje inden for uddannelsessektoren. Yderligere er vejen banet for at udbrede IMS's løsninger til en række nye kunder. Den synergieffekt har afspejlet sig i den endelige værdiansættelse, som også bærer præg af, at IMS er en særdeles veldrevet virksomhed.

DET MENNESKELIGE ASPEKT I SALGSPROCES
Sælger af IMS A/S, Henrik Rabæk Poulsen, ser tilbage på en god proces og et tilsvarende resultat af salgsprocessen:
"IMS er en virksomhed med en åben kultur. Derfor har det været vigtigt for mig at finde en køber, der har en tilsvarende DNA. Det var Business Brokers rådgivere rigtig gode til at inkorporere i deres research", siger direktøren.

Han har tidligere selv overvejet at købe en virksomhed. Derfor kendte han på forhånd det tekniske i et virksomhedssalg. Men ikke den mentale side af salgsprocessen:

> *"Business Brokers rådgivere har hele tiden klædt mig på til de faser af en salgsproces, der er præget af usikkerhed og ventetid. Der kunne jeg virkelig mærke, at jeg var i hænderne på to rådgivere, hvis kompetencer rækker langt ud over regnearket".*

IMS fortsætter som selvstændig virksomhed i Aarhus med Henrik Rabæk Poulsen som direktør.

Henrik Rabæk Poulsen fremhæver tre ting:
- Business Broker udviste et godt kendskab til it-branchen
- Business Broker har styret salgsprocessen professionelt og med stor forståelse for min mentale proces under forløbet
- Jeg er imponeret over Business Brokers forhandlingskompetencer

NIKODAN CONVEYOR SYSTEMS A/S

Lagercrantz Group erhvervede Nikodan Conveyor Systems

Opgave: Salg af virksomheden.

Løsning: Efter en struktureret salgsproces med bred køberdialog blev den svenske teknikkoncern Lagercrantz Group AB foretrukket som ny 80 % ejer.

Resultat: Nikodans ejerkreds på fire nøglepersoner har opnået den ønskede styrkelse af virksomhedens kapital- og kompetenceniveau, således at en ambitiøs vækstplan kan gennemføres.

Nikodan Conveyor Systems A/S er et kompetencehus med 25 års erfaring i udvikling, fremstilling og montage af produktions- og håndteringsløsinger.
Årsomsætning 120 mio. kr.
Business Broker A/S rådgav sælger.

FIBERkom APS

Bravida Danmark A/S erhvervede FIBERkom ApS

Opgave: Salg af virksomhed for at sikre fremtidig vækst.

Løsning: Et strategisk salg til Bravida Danmark A/S, som ny 100 % ejer.

Resultat: Med købet af FIBERkom får Bravida udvidet sine kompetencer inden for fiberoptiske netværk og udnytter det stærkt stigende potentiale for fiberforbindelser. Den tidligere ejer fortsætter som nøgleperson hos Bravida Danmark A/S.

FIBERkom er en nichevirksomhed inden for installation af fiberoptiske netværk.

Business Broker A/S rådgav sælger.

PLICO A/S

DanaWeb A/S og CATACAP K/S erhvervede webbureauet Plico A/S

Opgave: Salg af 100 procent af virksomhed i en branchekonsolidering.

Løsning: En struktureret salgsproces resulterede i et strategisk salg af Plico A/S. De tidligere ejere fortsætter som nøglepersoner i koncernen med minoritetsejerskab i DanaWeb A/S.

Resultat: Plico A/S indgår nu i DanaWeb koncernen, som er Danmarks største leverandør af abonnementsbaseret digital markedsføring.

Plico tilbyder webløsninger og digital markedsføring til SMV segmentet, og har i dag et betydeligt antal kunder.

Business Broker A/S rådgav sælger.

COLLECTIA A/S

Collectia A/S erhvervede norske Crone AS

Opgave: Strategisk opkøb i Norge for at sikre geografisk ekspansion.

Løsning: Collectia indgik købsaftale med Crone efter markedsanalyse og branchesøgning i Skandinavien samt målrettet forhandling.

Resultat: Collectia har fået en stærk partner gennem købet af norske Crone, der understøtter kundernes efterspørgsel efter services på tværs af landegrænser. Selskabet har samme værdier, kundesyn og metodiske tilgang til intelligent brug af fintech.

Collectia A/S beskæftiger i dag mere end 200 medarbejdere i Danmark, Tyskland, Sverige og Norge.
Business Broker A/S rådgav køber.

IMS A/S

Visma A/S erhvervede softwarevirksomheden IMS A/S

Opgave: Salg af virksomheden for at sikre fortsat vækst.

Løsning: En struktureret søgning efter nordiske købere i branchen resulterede i et strategisk salg af IMS.

Resultat: Med købet af IMS får Visma styrket sine kompetencer inden for løsninger til elektronisk sags- og dokumenthåndtering samt digital post på et marked, der oplever markant fremgang.

Visma A/S tilbyder software og services, der forenkler og digitaliserer administrative forretningsprocesser – opererer på tværs af Norden, Benelux, Centraleuropa og Østeuropa – har mere end 8.500 ansatte.
Business Broker A/S rådgav sælger.

QUICK CARE A/S

Falck Healthcare A/S erhvervede Quick Care A/S via køb af TryghedsGruppens 60 % og direktionens 40 % aktier

Opgave: Fusion af sundhedsleverandører.

Løsning: TryghedsGruppen og Falck Healthcare har fusioneret deres skandinaviske sundhedsselskaber.

Resultat: Quick Care A/S indgår i den samlede nye ejerstruktur.

Quick Care A/S har afdelinger i 40 danske og norske kommuner. Hjælper sygemeldte tilbage på arbejde.

Business Broker A/S rådgav direktionen.

Generationsskifte i ikonisk produktions-virksomhed

Siden 1954 har Erik Jørgensen Møbelfabrik A/S i Svendborg produceret designmøbler i udsøgt kvalitet. Blandt andet Wegners ikoniske OX Chair.

Et generationsskifte i møbelvirksomheden medfører, at sønnerne af stifter og designer Erik Jørgensen har solgt familiens livsværk til Fredericia Furniture A/S, der blandt andet producerer Børge Mogensens og Nanna Ditzels møbelklassikere.

Dermed forbliver en central del af den unikke danske designarv på danske hænder.

Business Broker har været rådgiver for Erik Jørgensen Møbelfabrik A/S i salgsprocessen.

HVORDAN VÆRDIANSÆTTER MAN ET BRAND?
Erik Jørgensen Møbelfabriks produkter kan man nærmest sidestille med dansk kulturarv. De er ikoniske brands, der fordrer en ejerledet køberkandidat, som formår at varetage både den håndværksmæssige arv og det forretningsmæssige potentiale.

Værdiansættelsen af møbelfabrikken i Svendborg har været kompleks, dels fordi Erik Jørgensen Møbelfabrik i sig selv er et brand, dels fordi deres produkter er ikoniske.

Business Broker rådgav sælger i at værdiansætte ud fra et match med en købertype, der har kærlighed til design og dansk møbelproduktion.

Fredericia Furniture har i forvejen en kollektion af møbelbrands på det internationale marked. Udsigten til en synergieffekt for Fredericia Furniture har tilført brandet Erik Jørgensen Møbelfabrik en merværdi.

Det værdsætter nu tidligere CEO i Erik Jørensen Møbelfabrik, Niels Jørgensen, der sammen med sin bror Ole Jørgensen er sælger af den møbelfabrik, deres far grundlagde.

> *"Fredericia Furniture sikrer, at vores polsterfaglige kompetencer, som har været med til at skabe en lang række designikoner, forbliver tæt knyttet til både produktion og udvikling af nye produkter i Svendborg," udtaler Niels Jørgensen.*

Brødrene Niels og Ole Jørgensen er udtrådt af organisationen og ejerkredsen i forbindelse med generationsskiftet.

ERIK JØRGENSEN MØBELFABRIK A/S

Fredericia Furniture A/S erhvervede Erik Jørgensen Møbelfabrik A/S

Opgave: Salg af unik "Ikon-virksomhed" i forbindelse med generationsskifte.

Løsning: En afgrænset branchesøgning ledte frem til Fredericia Furniture A/S som den rette køber. Fortrolig dialog og målrettet forhandling førte til endelig aftale.

Resultat: Erik Jørgensen Møbelfabrik generationsskiftes til en dansk virksomhed, der fortsat ønsker at gøre brug af de lokal kompetencer og produktion.
Den samlede virksomhed får betydelig styrke til vækst på det nordiske og det internationale marked.

Erik Jørgensen Møbelfabrik A/S er et ikon i den danske møbelbranche, der har formået at tiltrække anerkendte designere. Selskabet har et stærkt rodfæste i godt håndværk og klar sans for kvalitet.
Business Broker A/S rådgav sælger.

FINDAHLS MØBELFABRIK A/S

Hammel Furniture A/S erhvervede Findahls Møbelfabrik A/S

Opgave: Salg af virksomheden, generationsskifte.

Løsning: Ny ejer har erhvervet 100 % af aktierne i selskabet incl. tilhørende domicilejendom.

Resultat: Findahls Møbelfabriks ejer har opnået en ønsket løsning, så virksomheden fortsætter driften i nuværende domicilejendom og derved sikrer arbejdspladserne. Samarbejdet med Hammel vil skabe store muligheder for vækst.

Findahls Møbelfabrik A/S har i mere end 70 år producereret primært spisebordsstole til kvalitetsbevidste danskere. Virksomheden tæller 21 medarbejdere og har et møbelsnedkeri, der producerer stole i høj kvalitet.

Business Broker A/S rådgav sælger.

DANPRES A/S

Zimmermann PV-Holding GmbH erhvervede en aktiepost i Danpres A/S

Opgave: Salg af hovedaktionærs ejerandel i forbindelse med generationsskifte.

Løsning: Efter afsøgning af markedet og dialog med et antal interesserede køberprofiler, blev løsningen et salg af en større aktiepost til Zimmermann PV-Holding GmbH og en andel til Danpres' direktør, som nu ejer en majoritet.

Resultat: Danpres får en kompetent og teknisk orienteret medejer, der ønsker at Danpres fortsat skal investere tungt i teknologi og viden.

Danpres A/S er en teknologivirksomhed med specialkompetencer inden for formgivning af tyndplade.

Business Broker A/S rådgav sælger.

HWAM A/S

SEGUIN Group erhvervede HWAM A/S

Opgave: Generationsskifte – salg af virksomheden.

Løsning: SEGUIN Group i Frankrig er en stor aktør i brændeovnsmarkedet – virksomheden har købt 75% af HWAM A/S.

Resultat: HWAM A/S bliver en del af en koncern med stærk faglighed og kapitaladgang til fortsat produktudvikling og ekspansion i Europa. Parterne har identificeret væsentlige synergier.

HWAM A/S er en førende producent af brændeovne, stiftet i 1973 af Vagn Hvam Pedersen. Sammen med sønnerne Torsten og Stefan har Vagn stået i spidsen for teknologisk innovation, der sikrer miljøvenlige styringssystemer til ren forbrænding.

DANLIND A/S

McBride plc erhvervede Danlind A/S

Opgave: Salg af virksomheden, generationsskifte.

Løsning: Et strategisk salg til britiske børsnoterede McBride plc udløser betydelige synergier. Køber, der er en markant og bredt repræsenteret kollega, ejer 17 fabrikker i Europa.

Resultat: Branchekonsolidering, der medfører bedre markedsposition, vækst og øget rentabilitet.

Danlind A/S producerer miljøvenlige produkter til vask og rengøring i pulver, tabs og flydende form. Kunderne er multinationale selskaber, supermarkedskæder samt den professionelle sektor. Omsætning ca. 500 mDKK årligt.
Business Broker A/S rådgav sælger

FIN FORM A/S

Tielman Sweden AB erhvervede Fin Form A/S

Opgave: Salg af virksomheden.

Løsning: Efter en struktureret salgsproces med bred international køberdialog blev den svenske producent af bageforme Tielman Sweden foretrukket som ny hovedaktionær.

Resultat: Fin Forms ejere har opnået den ønskede løsning på et generationsskifte af virksomheden, så næste skridt i virksomhedens vækstplan kan gennemføres. Fin Forms adm. direktør, der ejer 30 %, fortsætter i virksomheden med samme funktion og ejerandel.
Fin Form A/S producerer specialemballage til industribagerier, håndværksbagere og detailhandlen – i et nichemarked.
Business Broker A/S rådgav sælger.

Ejerskifte hos en sværvægter inden for **handel og service**

Det familieejede selskab Nicolaisen & Larsen A/S har i mere end 45 år været dansk distributør af de engelsk produceret JCB-entreprenørmaskiner til bygge- og anlægsbranchen plus dele af industrien.
I et generationsskifte er ejerskabet overgået til hollandske Royal Reesink B.V. Business Broker har rådgivet sælger i den strukturerede salgsproces.

TRE PARTER I SALGSPROCESSEN
Det var Susanne Nicolaisens far, der oprindeligt etablerede virksomheden. Nicolaisen & Larsen A/S har siden 1975 solgt og serviceret produkter fra et omfattende sortiment.

I en årrække har JCB været blandt de mest solgte entreprenørmaskiner i Danmark med landsdækkende service – en positiv udvikling, der er realiseret fra Nicolaisen & Larsens hovedkontor i Ulfborg i Vestjylland og yderligere to afdelinger. Alle bygninger er indgået i handlen.

Salget af Nicolaisen & Larsen A/S har været kompleks, da sagen har involveret tre parter; sælger i Danmark, køberkandidaten i Holland og producenten JCB i England.

At have den tredje aktør – producenten JCB – med i salgsprocessen har betydet, at Business Brokers samlede salgsopdrag omfattede faglige såvel som finansielle krav fra JCB i England til køberkandidater.

KØBER AF NICOLAISEN & LARSEN A/S EKSPANDERER HURTIGT
Salget af Nicolaisen & Larsen A/S til den hollandske køber er et optimalt match. Royal Reesink har vækstplaner, og de ønsker at bevare navnet Nicolaisen & Larsen A/S og de tre danske lokationer.

For sælger Susanne Nicolaisen har det stor betydning, at køber bygger oven på det fundament, som hendes familie har skabt:

> *"Jeg har det rigtig godt med, at Royal Reesink har overtaget hele virksomheden – navn, bygninger, medarbejdere. Det er en god fornemmelse at overdrage firmaet til en køber, der har muskler og vil frem", siger hun.*

Susanne Nicolaisen fremhæver tre ting:
- Business Broker har styret salgsprocessen meget dygtigt
- Business Broker er professionelle forhandlere. Vi har solgt med de vilkår, vi ønskede
- Business Broker forstår, hvad det vil sige at sælge en virksomhed. Vi har haft en åben og konstruktiv dialog hele vejen

LINÅ A/S

Investor Hub Viborg og MBI'er Martin Byg erhvervede Linå A/S

Opgave: Generationsskifte i handelsvirksomhed med stærk fagkompetence.

Løsning: Salg til nye ejere, der besidder de rette kompetencer for at fortsætte den positive udvikling i Linå A/S.

Resultat: En stærk konstellation mellem et investeringsselskab som majoritetsejer og en forretningsorienteret management buy-in-kandidat.

Linå A/S er en nichevirksomhed med salg af et stort udvalg af redskaber og materialer til kreative fag og udeliv. Kunderne er skoler, institutioner og private.

Business Broker A/S rådgav sælger.

SKOMØ A/S

Lagercrantz Group AB erhvervede Skomø A/S

Opgave: Salg af virksomheden.

Løsning: Efter en struktureret salgsproces med bred køberdialog blev den svenske teknikkoncern Lagercrantz Group AB foretrukket som ny 100 % ejer.

Resultat: Skomøs ejere har opnået den ønskede løsning på et rettidigt generationsskifte af virksomheden, således næste skridt i virksomhedens vækstplan kan realiseres.

Skomø A/S er en konceptsælgende virksomhed, der henvender sig til kæder i tre segmenter: Auto- og caravanbranchen, ejendoms-mæglere/real estate samt retail.

Business Broker A/S rådgav sælger.

DATEC MEDICO A/S

Glidende generationsskifte til management buy-in-partnere

Opgave: Glidende generationsskifte til i forvejen kendte partnere.

Løsning: Plan for glidende generationsskifte, hvor parterne aftaler rammerne for et fuldt generationsskifte.

Resultat: Datec Medico A/S får tilført nye nøglepersoner samt produktsortiment og kompetencer, der giver spændende muligheder for fremtiden.

Datec Medico A/S sælger og servicerer high-end hospitalsudstyr inden for primært røntgen og ultralydsscanning.

Business Broker A/S rådgav sælger.

MOBILEX A/S

Tema 65+ erhvervede majoritet i Mobilex A/S

Opgave: Salg af virksomhed, glidende generationsskifte.

Løsning: Efter en bred køberdialog, nationalt såvel som internationalt, har køber erhvervet majoriteten i selskabet.

Resultat: Ny ejerstruktur, der sikrer udvikling af et stort potentiale internationalt, ledelsesstruktur og et glidende generationsskifte.

Tema 65+ Invest I A/S investerer i små og mellemstore danske virksomheder med fokus på produkter og serviceydelser rettet mod den stigende ældrebefolkning i Danmark. Tema 65+ drives af Dansk Generationsskifte A/S.

Business Broker A/S rådgav sælger.

VISUEL PRINT A/S

Lars Alkemade erhvervede Visuel Print A/S

Opgave: Salg af virksomheden, generationsskifte.

Løsning: Visuel Print gennemfører et glidende generationsskifte, hvor ny ejer køber en majoritetspost og om 2-3 år erhverver de resterende aktier.

Resultat: Selskabet tilføres nye ledelsesmæssige ressourcer, og der er aftalt en fælles driftsperiode med videnoverdragelse og udnyttelse af selskabets vækstpotenitaler til glæde for både køber og sælger.

Visuel Print A/S producerer bannere og reklameflag, der anvendes af stærke brands i Europa til outdoor markedsføring samt point-of-sale profilering af kvalitetsprodukter.
Business Broker A/S rådgav sælger.

BOPIL A/S

Michael Fussing Clausen erhvervede BoPil A/S og Bopil Aqua ApS

Opgave: Salg af virksomheden, generationsskifte.

Løsning: Salg til lokal og branchekendt individuel køber, der sikrer virksomheden lokal forankring og udvikling.

Resultat: Generationsskifte, der medfører struktureret udnyttelse af et stort markedspotentiale.

BoPil A/S har siden 1991 leveret foder- og staldløsninger til landbrug og dambrug i både ind- og udland.

Business Broker A/S rådgav sælger.

Bytømreren A/S udvider – køber Artusbyg A/S

Artusbyg A/S har siden 2014 serviceret erhvervslivet og private i og omkring Vejle med alle typer håndværker- og serviceopgaver.

Indehaverne Jesper Jensen og Bent Olsen har fra dag ét delt ejerskabet og har i fællesskab bygget virksomheden op til at have 60 medarbejdere på lønningslisten inden for tømrer-, murer-, maler og kloakfagene.
Nu har de to stiftere af Artusbyg solgt aktiemajoriteten i selskabet til Bytømreren A/S. Selv beholder de hver 15 procent af aktierne og det fulde ansvar for den daglige ledelse. Artusbygs navn og logo forbliver uændret.

Som resultatet af ejerskiftet står Artusbyg som en endnu stærkere service- og entreprenørvirksomhed. Bytømrerens tæller med købet af Artusbyg nu ialt 250 dygtige medarbejdere.

EFFEKTIV SALGSPROCES
Business Broker har bistået Artusbyg igennem den effektive og målrettede salgsproces.

Business Broker har på Artusbygs vegne gennemført salgsprocessen med forhandling af rammeaftale og due diligence frem til endelige aktieoverdragelse. En proces, der sikrer, at der nu er et solidt fundament for et godt samarbejde mellem Artusbyg og Bytømreren.

FORDELE FOR MEDEJERE OG MEDARBEJDERE I HÅNDVÆRKSVIRKSOMHEDEN
Der er udsigt til synergi i den nye virksomhedskonstruktion:
Køber og sælger åbner med dette ejerskifte døre for hinanden. Bytømreren får med købet af aktier i Artusbyg direkte adgang til hele Trekantsområdet. Dermed kan de realisere deres vækstplaner. Artusbyg, som primært har varetaget service- og forsikringsopgaver, får mulighed for at være en del af større entrepriser.

Sælger Bent Olsen er enig i, at fremtiden ser lys ud for alle i Artusbyg:

> *"Med salget af aktiemajoriteten har vi fået vished for, at vores virksomhed fortsat vil stå stærkt trods skærpet konkurrence. Det motiverer os til at give den ekstra gas de kommende år".*

Bent Olsen fremhæver tre ting:
- Ole Jensen og Klaus Termansen har maksimeret vores vilkår
- Business Broker har været gode til at oversætte de ønsker, vi havde i hovedet, til konkrete elementer i forhandlingsprocessen
- Samarbejdet med Business Broker har betydet, at vi har kunnet fokusere på at drive vores forretning, mens salgsprocessen stod på

DANCOLOR A/S

Vestjysk Industrilakering A/S erhvervede Dancolor A/S

Opgave: Generationsskifte inden for pulverlakering.

Løsning: En fokuseret branchesøgning efter industrielle købere ledte frem til Vestjysk Industrilakering som den optimale fremtidige ejer af Dancolor.

Resultat: Dancolor forbliver på nuværende adresse som selvstændig virksomhed, opretholder arbejdspladserne og er fortsat en ejerledet virksomhed. Dancolor og Vestjysk Industrilakering bliver under fælles ejerskab en betydelig leverandør inden for pulverlakering af metalemner.

Dancolor A/S er en central aktør indenfor overfladebehandling af metalemner til mange forskellige kundetyper i vindues- og metalindustrien.

ARTUSBYG A/S

Bytømreren A/S overtager aktiemajoriteten i Artusbyg A/S

Opgave: At bistå sælgerne i salgsprocessen fra første henvendelse til transaktion.

Løsning: De to sælgere af Artusbyg fortsætter som daglige ledere. De beholder en aktieminoritet i selskabet.

Resultat: Artusbyg bliver en del af Bytømreren, der dermed har 250 ansatte. Aktieoverdragelsen baner vejen for en endnu stærkere service- og entreprenørvirksomhed med afdelinger i Aarhus, Odder, Horsens og nu også i Vejle.

Artusbyg løser serviceopgaver inden for tømrer-, murer-, maler- og kloakarbejde. Artusbyg har kunder på erhvervs- og privatmarkedet såvel som i det offentlige. Business Broker A/S rådgav sælger.

NICOLAISEN & LARSEN A/S

Royal-Reesink B.V. erhvervede Nicolaisen & Larsen A/S

Opgave: Salg af familievirksomhed i et generationsskifte

Løsning: Der blev identificeret en international køber til denne landsdækkende distributør af entreprenørmaskiner. Køber skulle være en erfaren aktør i markedet uden at være involveret i konkurrerende brands, hvilket blev opfyldt.

Resultat: Nicolaisen & Larsen A/S får en ejer, der via opkøbet styrker sin tilstedeværelse i Danmark. Royal Reesink B.V. erhverver samtidig tre domicilejendomme.

Nicolaisen & Larsen A/S har i 45 år været landsdækkende distributør af JCB-maskiner. Nicolaisen & Larsen har en stærk position i markedet. Business Broker A/S rådgav sælger.

MARIUS CHRISTENSEN & SØNNER A/S

Jens Konrad A/S erhvervede Marius Christensen & Sønner A/S

Opgave: Salg af virksomheden.

Løsning: Efter en struktureret salgsproces med bred køberdialog blev den lokale kollega Jens Konrad A/S foretrukket som ny 100 % ejer.

Resultat: Sælger har opnået den ønskede løsning på et rettidigt generationsskifte af Marius Christensen & Sønner A/S, således at den traditionsrige virksomhed er sikret en fremtidig udvikling. Køber har samtidig opnået en strategisk udvidelse af sit forretningsområde.

Marius Christensen & Sønner A/S er en mellemstor vognmandsforretning, der hovedsagelig leverer ydelser til asfaltsegmentet. Business Broker A/S rådgav sælger.

SCANBOLT A/S

Privat investor erhvervede Scanbolt A/S, Randers

Opgave: Salg af virksomheden.

Løsning: Efter forhandlinger med såvel industrielle som private køberkandidater blev der indgået aftale om salg til privat investor.

Resultat: Scanbolt kan i det nye ejerskab fortsætte sin positive udvikling – suppleret med købers erfaringer med vækst af handelsvirksomhed.

Scanbolt A/S blev stiftet i 2011 og har specialiseret sig som leverandør af reservedele og tilbehør til minigravere. Virksomheden henvender sig primært til B2B-kunder i entreprenør-, bygge- og anlægsbranchen.

Business Broker A/S rådgav sælger.

KONTECH A/S

Balco AB erhvervede Kontech A/S

Opgave: Salg af virksomheden.

Løsning: Skandinavisk branchekonsolidering via salg til svenske Balco. Godt strategisk match mellem køber og sælger skaber vækst og positive synergieffekter.

Resultat: En samlet virksomhed med en styrket markedsposition i Danmark og Skandinavien samt et større produktprogram med fokus på altaner og glaslukninger.

Kontech A/S har mere end 20 års erfaring som professionel leverandør af komplette altanløsninger i forbindelse med renoveringsopgaver og nybyggeri.

Business Broker A/S rådgav sælger.

Metalvirksomhed sælger ejerandele til **international køber**

Danpres A/S har specialkompetencer inden for metalforarbejdning.

Virksomheden er grundlagt 1996 og har været ejet af Søren O. Nielsen og Knud Fl. Madsen igennem alle årene.
Som led i et naturligt generationsskifte skifter selskabets aktiemajoritet hænder. Knud Fl. Madsen har solgt sin andel.

Salgsprocessen resulterede i, at den tyske metalvirksomhed Zimmermann PV-Holding GmbH har tegnet sig for betydelig aktiepost og Danpres's direktør, Søren O. Nielsen, har også købt op. Dermed er han nu hovedaktionær.

Business Broker har været sælgers rådgiver i salgsprocessen.

STOR KØBERINTERESSE FOR METALVIRKSOMHEDEN
Danpres A/S beskæftiger 50 medarbejdere og er en teknologivirksomhed, der besidder specialkompetencer inden for formgivning af tyndplade.

Virksomheden servicerer kunder med teknisk komplicerede metalkomponenter i Danmark og på udvalgte eksportmarkeder.

Blandt kunderne er store spillere i energisektoren såvel som i fødevaresektoren. Særligt Danpres' innovative tilgang til produktudvikling og høje tekniske kompetenceniveau tiltrak en række interesserede købere i salgsprocessen.

> *"Der har været en stærk interesse for aktieposterne i Danpres. Vi har ført dialoger med et relevant felt af både danske og internationale køberkandidater"*, fortæller Claus Bruun Rasmussen.

UDSIGT TIL VÆKST I IND- OG UDLAND
Tyske Zimmermann er en betydelig solcellemontør på det internationale marked. De har spottet, at Danpres' højteknologiske produktionsapparat kan innovere metalkomponenter og dermed effektivisere arbejdsgange i monteringen af solcelleparker. Derfor gik de hele vejen i forhandlingerne og kan nu kalde sig medejere af den danske metalvirksomhed.

Den nye ejerstruktur danner grundlag for yderligere vækst i ind- og udland.

Desuden er vejen lagt til en betydelig teknologiudvikling i Danpres, som fortsat vil betjene en bred kundeskare.

DANPRES A/S

Zimmermann PV-Holding GmbH erhvervede en aktiepost i Danpres A/S

Opgave: Salg af hovedaktionærs ejerandel i forbindelse med generationsskifte.

Løsning: Efter afsøgning af markedet og dialog med et antal interesserede køberprofiler, blev løsningen et salg af en større aktiepost til Zimmermann PV-Holding GmbH og en andel til Danpres' direktør, som nu ejer en majoritet.

Resultat: Danpres får en kompetent og teknisk orienteret medejer, der ønsker at Danpres fortsat skal investere tungt i teknologi og viden.

Danpres A/S er en teknologivirksomhed med specialkompetencer inden for formgivning af tyndplade.

Business Broker A/S rådgav sælger.

NICOLAISEN & LARSEN A/S

Royal-Reesink B.V. erhvervede Nicolaisen & Larsen A/S

Opgave: Salg af familievirksomhed i et generationsskifte.

Løsning: Der blev identificeret en international køber til denne landsdækkende distributør af entreprenørmaskiner. Køber skulle være en erfaren aktør i markedet uden at være involveret i konkurrerende brands, hvilket blev opfyldt.

Resultat: Nicolaisen & Larsen A/S får en ejer, der via opkøbet styrker sin tilstedeværelse i Danmark. Royal Reesink B.V. erhverver samtidig tre domicilejendomme.

Nicolaisen & Larsen A/S har i 45 år været landsdækkende distributør af JCB-maskiner. Nicolaisen & Larsen har en stærk position i markedet.
Business Broker A/S rådgav sælger.

HWAM A/S

SEGUIN Group erhvervede HWAM A/S

Opgave: Generationsskifte – salg af virksomheden.

Løsning: SEGUIN Group i Frankrig er en stor aktør i brændeovnsmarkedet – virksomheden har købt 75% af HWAM A/S

Resultat: HWAM A/S bliver en del af en koncern med stærk faglighed og kapitaladgang til fortsat produktudvikling og ekspansion i Europa. Parterne har identificeret væsentlige synergier.

HWAM A/S er en førende producent af brændeovne, stiftet i 1973 af Vagn Hvam Pedersen. Sammen med sønnerne Torsten og Stefan har Vagn stået i spidsen for teknologisk innovation, der sikrer miljøvenlige styringssystemer til ren forbrænding.

DEN RENE LINIE APS

Toma Facility Services AS erhvervede Den Rene Linie ApS

Opgave: Salg af virksomheden, generationsskifte.

Løsning: Efter en salgsproces med bred national og international køberdialog, blev selskabet solgt til den norske facility koncern Toma, og integreres i det danske selskab Rengøringskompagniet.

Resultat: Aftalen skaber et optimalt grundlag for Tomas strategiske mål om at blive en markant udbyder i hele Skandinavien og samtidig sikres et rettidigt generationsskifte i Den Rene Linie.

Toma Facility Services AS har en omsætning på ca. 1,5 mia. NOK med 3500 medarbejdere og leverer services som rengøring, kantinedrift, vagt og ejendomsdrift.
Business Broker A/S rådgav sælger.

HOLBÆK DYREHOSPITAL APS

AniCura erhvervede majoriteten i Holbæk Dyrehospital ApS

Opgave: Sikkerhed for ejerne i et glidende generationsskifte.

Løsning: Business Broker rådgav om løsningsmodel og var ejernes forhandlingsleder i hele processen.

Resultat: Ny ejerstruktur der forbereder et glidende generationsskifte i et tempo, som passer parterne og sikrer, at de nuværende ejere fortsætter som daglige ledere i dyrehospitalet.

AniCura Group har 250 dyrehospitaler og -klinikker i Europa med 5.000 passionerede fagfolk, som årligt yder behandling af høj kvalitet til > 2,5 millioner kæledyr.
Business Broker A/S rådgav ejeren.

DANLIND A/S

McBride plc erhvervede Danlind A/S

Opgave: Salg af virksomheden, generationsskifte.

Løsning: Et strategisk salg til britiske børsnoterede McBride plc udløser betydelige synergier. Køber, der er en markant og bredt repræsenteret kollega, ejer 17 fabrikker i Europa.

Resultat: Branchekonsolidering, der medfører bedre markedsposition, vækst og øget rentabilitet.

Danlind A/S producerer miljøvenlige produkter til vask og rengøring i pulver, tabs og flydende form. Kunderne er multinationale selskaber, supermarkedskæder samt den professionelle sektor. Omsætning ca. 500 mDKK årligt.
Business Broker A/S rådgav sælger

Hvor er **tre tidligere virksomhedsejere** i dag?

Her fortæller tre tidligere virksomhedsejere, hvor de er i dag, efter at de har solgt deres selskab.

Tommy Bøgehøj solgte produktionsvirksomheden Skomø A/S til industrikoncernen Lagercrantz Group

HVILKET ØNSKE LÅ BAG SALGET AF DIN VIRKSOMHED?
Min kone og jeg købte Skomø i 2005, og allerede dengang var vores indbyrdes aftale, at vi efter 10 år ville tage op til revision, om vi ville fortsætte. Da vi nåede 2015 kunne jeg godt tænke mig at slippe for at have driftsansvar fra kl. 7-23 hver dag. Vores børn ønskede ikke at overtage, så enden blev, at vi indledte en salgsproces med forventning om, at det ville tage fem år. Men virksomheden var solgt allerede efter seks måneder i sommeren 2016. Der var jeg 56 år.
Vi indgik aftale med køber om, at jeg blev på direktørposten i to år og at min kone kunne fortsætte i sin økonomifunktion.

HVOR ER DU I DAG?
Da de to år efter overdragelsen var gået, opfordrede Lagercrantz mig til at blive to år mere, men det havde jeg ikke lyst til. I stedet er jeg nu bestyrelsesformand i virksomheden.
Salget af Skomø har givet mig økonomisk frihed til at købe mig ind i fem mindre virksomheder, hvor jeg fungerer som rådgiver og bestyrelsesmedlem. Jeg planlægger et lignende engagement i to-tre virksomheder mere. Desuden er jeg formand for Fregatten Jylland og byrådsmedlem i Syddjurs Kommune.

Henrik Rabæk Poulsen solgte IMS A/S til softwarekoncernen Visma A/S

HVILKET ØNSKE LÅ BAG SALGET AF DIN VIRKSOMHED?
Før Visma købte IMS stod jeg på mål for alle de vigtigste processer i virksomheden. Det havde jeg ikke lyst til at fortsætte med i mange år endnu. Min plan med et virksomhedssalg var et glidende generationsskifte, så jeg gradvist kunne slippe mit ansvar. Heldigvis fandt jeg en køber, der imødekom mine ønsker om tilbagetrækning og om at drive IMS videre som et selvstændigt selskab, nu bare som del af en koncern.

HVOR ER DU I DAG?
Jeg er nu Managing Director i IMS. Jeg nyder, at jeg har fået en bestyrelse, hvor der virkelig er faglige kapaciteter inden for software og dokumentstyringssystemer, som er vores speciale. Bestyrelsen støtter og udfordrer mig på et helt nyt niveau – og det motiverer mig at få de indspark oppefra. Det betyder, at vi får sat skub i nogle af de udviklingsplaner, jeg længe har gået med.

Orla Findahl solgte Findahls Møbelfabrik A/S til Hammel Furniture A/S

HVILKET ØNSKE LÅ BAG SALGET AF DIN VIRKSOMHED?
Vi solgte primært for at tilføre fabrikken fornyelse. Men jeg havde også et ønske om at gå ned på en 37-timers arbejdsuge og om at kunne gå på pension, når jeg var omkring 70 år. Min kone og jeg har boet 50 meter fra fabrikken i 30 år, så jeg har jo mentalt været på arbejde, selvom jeg var hjemme. Det ville jeg gerne slippe.

HVOR ER DU I DAG?
Hammel Furniture købte alle aktiviteter i Findahls inklusiv bygninger. Det indebar også vores privatbolig. I det år, der er gået siden ejerskiftet, har vi bygget nyt hus og vi er lige flyttet ind. Det er der gået tid med.
Arbejdsmæssigt er jeg ansat som konsulent på fabrikken, så friere ansættelse kunne jeg ikke ønske mig. Jeg arbejder 37 timer og cykler hjem, uden at bruge tid og energi på beslutninger eller andet, der vedrører driften.

Hold dig **opdateret**

Business-broker.dk er altid opdateret.

På vores hjemmeside har vi samlet relevant viden for dig, som er virksomhedsejer – uanset om du ønsker at sælge på et tidspunkt eller overvejer vækst gennem opkøb.

Følg os på **Linkedin** – her deler vi perspektiver og seneste cases.

OM BUSINESS BROKER A/S

Business Broker har siden etableringen i 2001 medvirket i et betydeligt antal virksomhedsoverdragelser. Vores kunder er primært it-, produktions-, handels- og servicevirksomheder.

Business Broker leverer overblik og handlekraft
– det skaber resultater!

Ring 70 27 02 25 for en fortrolig og uforpligtende dialog om salg, fusion, køb eller omstrukturering af din virksomhed!

BUSINESS BRØKER

Business Broker A/S
Buskelundtoften 21
8600 Silkeborg
CVR: 10063469

+45 70 27 02 25
info@business-broker.dk
business-broker.dk

PRODUKTION: **MEDIEHUSET PERISKOP** – PERISKOP.DK – TRYK: PE-OFFSET – 09/21