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 initiativ, kvalitet og værdiskabelse for vores kunder. Vi skaber værdi via salgsmodning og afklaring af strategiske muligheder.

Som virksomhedsejer 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 foruden transaktionserfaring 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.

Velkommen hos Business Broker

Vores transaktionserfarne **rådgiver team**

Vores erfarne team har gennemført mere end 100 virksomhedstransaktioner, og mange af disse fremgår på **business-broker.dk**. Alle rådgivere i Business Broker har desuden solid viden om praktisk virksomhedsdrift, hvilket er væsentligt i forbindelse med identifikation af det optimale match mellem køber og sælger.

CLAUS BRUUN RASMUSSEN
Partner, +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.

KLAUS TERMANSEN
Partner, +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 NYGAARD
Partner, +45 60 66 41 66, jn@business-broker.dk

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

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

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

ULF STEINESS
Partner, +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.

OLE JENSEN
Partner, +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:

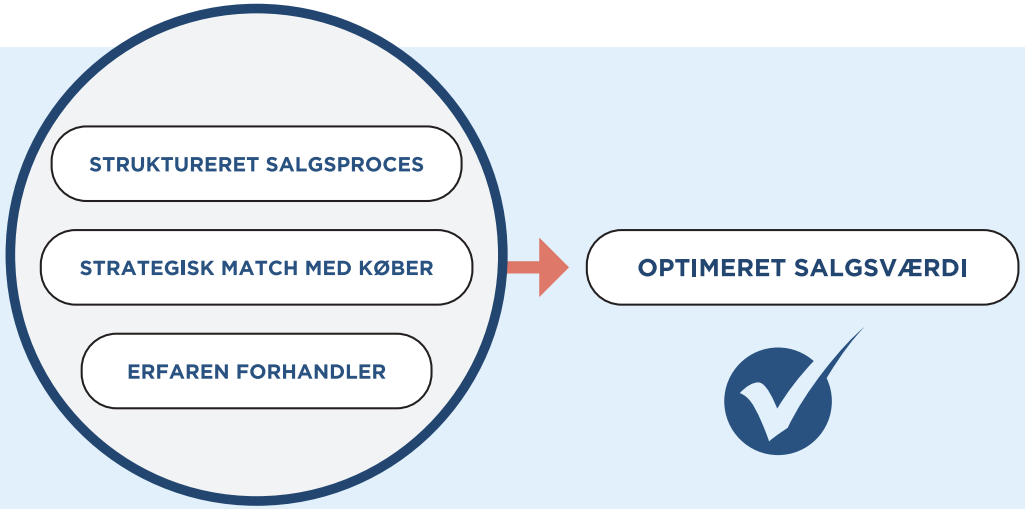
- Tryghed gennem hele forløbet
- Overblik over muligheder
- Handlekraft til at nå i mål

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:

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



Køb og salg af virksomhed

DIN PROFESSIONELLE PARTNER VED SALG
Business Broker tilbyder jer 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
Opkøb af virksomhed kan være den korteste vej til at realisere vækstplaner eller sikre adgang til ressourcer, viden og faciliteter.
Business Broker ser virksomhedens muligheder udefra og tilfører opkøbsprocessen eksterne økonomiske, kommercielle og forhandlingsmæssige kompetencer. Vores erfaring tæller mange nationale og internationale transaktioner.

Med Business Broker som rådgivere i en opkøbsproces får I tilknyttet to dedikerede virksomhedsrådgivere med viden om markedet inden for jeres branche. Gennem en struktureret afklaringsproces definerer vi rammerne for opkøbet sammen med ejerkredsen.
Vi varetager projektlederrollen i søgeproces, analyser og forhandling med mulige opkøbsemner.

Business Broker varetager jeres interesser helt til jeres opkøb af den rette virksomhed er en realitet.
Vi bistår jer i at forberede den efterfølgende integrationsproces og udarbejder en 100 dages plan for den opkøbte virksomhed. Det er med til at bane vejen for, at I får det fulde udbytte af jeres strategiske 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
I er garanteret fuld fortrolighed hos Business Broker. 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 jer 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, er mest muligt værd 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.

Vi identificerer og kontakter køberemner– 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 jeres 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 ejer 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

- Salgsprospekt og afsøgning af marked
- 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

Det siger **Business Brokers kunder**

NIELS CLAUSEN,
B.C. EMBALLAGE

» Jeg synes, Business Broker har løst opgaven perfekt. Rådgiverne arbejdede ubetinget for at sikre mig den bedste løsning. Desuden holdt de mig orienteret hele vejen og endte med at køre forhandlingen flot i mål."

FINN BOJSEN,
INGENIØRVÆRKET

» En salgsproces omfatter utrolig mange elementer i form af dokumenter, taktik og krav om viden inden for økonomi og jura. Det kunne vi ikke have håndteret uden Business Broker. Vi har haft to meget erfarne brokere til rådighed, og vi er meget tilfredse med deres tilgang og den proces, de har drevet for os."

MARTIN SØNDERGAARD,
PF MOBILITY

» Claus og Klaus har været buffer i forhandlingerne. Det har været meget værdifuldt i et ejerskifte, der indebærer, at jeg og køber skal arbejde tæt sammen i det nye setup."

ERIK LAURIDSEN,
MAJLAND STAUDER

Med en køberkandidat i Canada har opgaven krævet skæve arbejdstider. Vores rådgivere fra Business Broker har stået til rådighed på stort set alle tider af døgnet."

SUSANNE NICOLAISEN,
NICOLAISEN & LARSEN

Vi har på ingen måde kunne undvære Business Broker i forløbet. De to rådgivere har haft et fantastisk overblik - John Nygaard og Claus Bruun Rasmussen har hele vejen været et skridt foran. De har foregrebet scenarier og taget styringen meget professionelt."

CHRISTIAN LA COUR VALENTIN,
COLLECTIA

Det har været et strategisk mål for os at ekspandere i Skandinavien ved at opkøbe de rette virksomheder. Det mål har vi opnået nu med Business Broker som rådgivere. De har i hele processen fremlagt modeller og løsninger, der varetog både vores og sælgers interesserer. Det er årsagen til, at vi nu står med en robust løsning, som vi ikke var nået frem til på egen hånd. Det er imponerende rådgiverarbejde."

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 KUNDE-/ LEVERANDØRSPREDNING

INGEN KUNDER/ LEVERANDØRER BØR UDGØRE OVER 25%

ORGANISATION PÅ PLADS

LAV AFHÆNGIGHED AF NØGLEPERSONER

VIRKSOMHEDENS OG ORGANISATIONENS 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** ligger vores artikler med nyttig viden de vigtigste aspekter om ejerskifte frit tilgængeligt.
Her kan du læse dig til mere viden om salg af virksomhed og salgsmodning.

Hvad er struktureret salgsproces for virksomheder?

Opkøb af virksomhed

5 grunde til at benytte en virksomhedsmægler

Sådan sælger I domicilejendommen

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

Sådan skaffer I kapital til virksomheden

Generationsskifte i virksomhed – det bør du vide

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?

CASE

Virksomhed inden for inspektion og certificering solgt til **international koncern**

Den danske familievirksomhed A/S Baltic Control Group Ltd. beskæftiger 180 medarbejdere. De har siden 1980 bistået kunder over hele verden med inspektion og kvalitetskontrol i forbindelse med global varehandel.

Forretningsområderne er løbende udvidet til også at omfatte laboratorietest og kontrol med certificeringsordninger inden for mange forskellige typer af varer, services og processer, hvor fødevareprodukter og den relaterede industri er en kernekompetence.

SOLGT TIL FRANSK KONCERN

Som resultat af en struktureret salgsproces er Baltic Control Group solgt til den franske koncern Apave International, der på verdensplan tæller 13.000 medarbejdere.

Det er søskendeparret Martin E. Pedersen og Karina E. Nielsen, der har solgt Baltic Control Group.

> *"Vi ønskede at sælge til en virksomhed, der både er velrenommeret og kan bringe Baltic Control til næste niveau. Business Broker forstod Baltic Controls DNA og formåede at bane vejen for en aftale med en køber, der passede ind i vores måde at drive forretning på. Apave er helt ideel. De er et high end brand,"* siger Karina E. Nielsen.

AFSØGTE GLOBALT FOR KØBERKANDIDATER

Business Broker varetog hele salgsprocessen på Baltic Controls vegne. Fra bred afsøgning af egnede køberkandidater i hele verden og frem til et gennemført salg.

Som en del af opgaven organiserede Business Broker management-præsentationer, hvor de shortlistede køberkandidater mødtes med sælgerne til en dialog om fremtidsscenarier, herunder yderligere bekræftelse af match og personlig kemi, men også optimering af indikative bud på pris og vilkår.

Baltic Control Group fortsætter som selvstændigt brand og selskab i Apave koncernen. Karina E. Nielsen og Martin E. Pedersen fortsætter som CEOs for hver sin gren af virksomheden.

Martin E. Pedersen og Karina E. Nielsen fremhæver tre ting:

- Business Broker har holdt fokus på vores vegne i hele salgsprocessen
- Vores rådgivere har været dygtige og vedholdende forhandlere
- Vi har haft stor gavn af Business Brokers økonomiske indsigt

MAJLAND STAUDER APS

Lynx Equity Limited erhvervede Majland Stauder ApS

Opgave: Salg af virksomheden i generationsskifte.

Løsning: En struktureret salgsproces resulterede i et 100% salg til det canadiske investeringsselskab Lynx Equity.

Resultat: Med salget til Lynx, er der fundet en optimal løsning, som sikrer kontinuitet overfor kunder, medarbejdere og samarbejdspartnere.

Majland Stauder ApS er kendt for sit brede sortiment af kvalitetsstauder, der sælges i hele Skandinavien.

Business Broker rådgav de tre sælgere.

PF MOBILITY APS

Systematic Growth erhvervede PF Mobility ApS

Opgave: Ejerskifte i vækstvirksomhed via fortsat medejerskab til direktør.

Løsning: En målrettet salgsproces resulterede i strategisk salg af PF Mobility ApS til svenske Systematic Growth.

Resultat: PF Mobility bidrager til opbygningen af en koncern med fokus på "accessibility" – mobilitet til borgere med særlige behov.

PF Mobility producerer specialcykler til personer med udfordret balance og bevægelighed. Produkterne afsættes i Nordeuropa.

Business Broker rådgav sælger.

STERLING POLISH COMPANY A/S

Norske Krefting AS erhvervede Sterling Polish Company A/S

Opgave: Generationsskifte i dansk familieejet virksomhed med internationale brands – Sterling og Bistro.

Løsning: En struktureret salgsproces resulterede i strategisk salg af Sterling Polish Company til norske Krefting AS.

Resultat: Krefting opnår en styrket position på det skandinaviske marked, plus ny teknisk viden og øget produktionskapacitet.

Sterling Polish Company A/S producerer og leverer metalpleje og rengøringsmidler til de fleste supermarkeder i Skandinavien.

Business Broker 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.

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

CASE

Dansk software-virksomhed solgt til **international køber**

Den københavnske softwarevirksomhed DocuBizz ApS tilbyder cloud-baserede løsninger, der sikrer mellemstore virksomheder et automatisk workflow af indkøbsfakturaer og registreringer.
DocuBizz' SaaS-løsning er skræddersyet til autobranchen, som omfatter forhandlere af person- og lastbiler, men også genanvendelse af metal. De primære markeder er Skandinavien, Tyskland og USA.
Efter en struktureret salgsproces er virksomheden overdraget til svenske børsnoterede koncern Vitec Software Group AB, som opkøber veldrevne softwarevirksomheder på nichemarkeder. Koncernen omfatter mere end 40 tilkøbte selskaber, heriblandt selskaber, der ligesom DocuBizz, har fokus på løsninger til automatisering af administrative processer.

INDSIGT I TEKNOLOGISKE VIRKSOMHEDER

Mads Toksværd og hans medejer Roar Bregnholt valgte Business Broker som deres virksomhedsmægler på grund af Business Brokers tidligere erfaringer med salg af softwarevirksomheder.

Business Brokers tilgang til salgsprocessen passede stifterne af DocuBizz godt, fortæller direktør Mads Toksværd:

> *"Den brede afsøgning af markedet gav os sikkerhed for, at vi gik i forhandling med den rette kandidat. Vi har solgt til Vitec, fordi det er en koncern der køber virksomheder for at udvikle og beholde dem, i modsætning til en kapitalfond, der jagter en kortsigtet gevinst."*

Med købet af DocuBizz opnår Vitec særlige kompetencer inden for løsninger til digitalisering af indkøbsfakturaflow med internationalt perspektiv og aktiviteter i mange lande.

DEN NYE HVERDAG FOR SÆLGERNE

Stifterne af DocuBizz beholder deres direktørposter i virksomheden efter ejerskiftet. Om den nye hverdag siger sælger Mads Toksværd:

> *"Jeg ser frem til den ro, der ligger i at være en del af en større koncern med en strategi, der matcher vores og som har et stort kapitalberedskab. Fagligt glæder jeg mig til kunne sparre på tværs af en organisation med 1000 medarbejdere, som har ekspertise inden for softwareløsninger."*

Stifterne af DocuBizz har med salget til Vitec Software Group opnået en attraktiv samlet løsning, der inkluderer earnout.

Mads Toksværd fremhæver tre ting:

- Business Brokers rådgivere gør deres salgsarbejde virkelig godt – de sørger for at holde købers interesse intakt og sikre fremdrift i processen
- Det er tydeligt, at det er virksomhedsmæglere med lang erfaring. De er hele tiden et skridt foran og velforberedte på, hvordan casen ser ud fra købers side
- Business Brokers har en handlingsorienteret tilgang til salg af virksomhed. Vi har haft et effektivt samarbejde

DOCUBIZZ

Vitec Software Group AB erhvervede DocuBizz ApS

Opgave: Salg af virksomheden for at accelerere international vækst.

Løsning: En struktureret proces resulterede i et strategisk salg af DocuBizz til svensk børsnoteret koncern.

Resultat: Med købet af DocuBizz opnår VITEC AB nye kompetencer inden for løsninger til digitalt fakturaflow med internationalt perspektiv.

DocuBizz ApS udvikler og sælger software (SaaS) til fakturahåndtering med fokus på bil- og recyclingindustri i Nordeuropa og USA.

Business Broker A/S rådgav sælger.

BEAS A/S

Medarbejdere erhvervede ejerandele i glidende generationsskifte

Opgave: Salg af virksomhed i generationsskifte.

Løsning: En struktureret proces resulterede i salg af aktier til to ledende medarbejdere og aftale om en glidende overtagelse af BEAS A/S.

Resultat: BEAS A/S opnår en kontrolleret overdragelse til nye ejere.

BEAS A/S har over 40 års erfaring i betalingssystemer til marinaer, campingpladser og turistattraktioner.

Business Broker rådgav sælger.

SUNDBY RENGØRINGS SERVICE APS

TipTop Ejendomsservice ApS erhvervede Sundby Rengørings Service ApS

Opgave: Salg af virksomheden i forbindelse med generationsskifte.

Løsning: En struktureret proces resulterede i salg af Sundby Rengørings Service til det finske børsnoterede selskab PHM Group OY via deres danske datterselskab Tip Top Ejendomsservice.

Resultat: Med købet af Sundby Rengørings Service opnår PHM Group en styrket position på det danske marked.

Sundby Rengørings Service A/S er et regionalt serviceselskab, der udfører rengøring og vedligeholdelse af erhvervs- og beboelsesejendomme.

Business Broker 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.

CASE

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.

W. DOMINO A/S

WEDA Dammann & Westerkamp GmbH erhvervede W. Domino A/S

Opgave: Salg af familievirksomhed i et generationsskifte.

Løsning: En fokuseret branchesøgning efter industrielle købere ledte frem til WEDA som den optimale køber af W. Domino.

Resultat: W. Domino forbliver på nuværende adresse som selvstændig virksomhed og fortsætter med den nuværende ledelse. WEDA har også erhvervet domicilejendommen. Via det nye ejerskab kommer W. Domino til at stå markant stærkere som leverandør til landbrugssektoren, ligesom WEDA opnår nye muligheder i Skandinavien.

W. Domino A/S er en specialiseret og meget anerkendt producent af kvalitetsfoderautomater, unikt vægt- og foder optimeringssystem til grise, samt udmugningssystemer.

Business Broker rådgav sælger.

DIAF PILVAD APS

Admix inc. erhvervede Diaf Pilvad ApS

Opgave: Generationsskifte af virksomheden.

Løsning: Fokuseret salgsproces resulterede i strategisk salg af Diaf Pilvad til amerikanske Admix Inc. via deres danske datterselskab.

Resultat: Med købet får Admix tilført komplementerende produkter og styrker sin førerposition inden for industrielle mixere og blandeudstyr på verdensplan.

Diaf Pilvad ApS er en dansk maskinproducent, der er teknologisk førende inden for fremstilling af mixere og omrører til maler- og lakindustrien.

Business Broker rådgav sælger.

STERLING POLISH COMPANY A/S

Norske Krefting AS erhvervede Sterling Polish Company A/S

Opgave: Generationsskifte i dansk familieejet virksomhed med internationale brands – Sterling og Bistro.

Løsning: En struktureret salgsproces resulterede i strategisk salg af Sterling Polish Company til norske Krefting AS.

Resultat: Krefting opnår en styrket position på det skandinaviske marked, plus ny teknisk viden og øget produktionskapacitet.

Sterling Polish Company A/S producerer og leverer metalpleje og rengøringsmidler til de fleste supermarkeder i Skandinavien.

Business Broker 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.

CASE

Merchandise-virksomhed **skifter ejer**

Ejerleder Jan Facius har siden 2003 drevet virksomheden b conzept ApS, som sælger firmagaver, reklameartikler og firmabeklædning.

I årenes løb er virksomheden i Silkeborg vokset til at være blandt de tre største spillere på det danske marked med ugentlig håndtering af webordrer til 110 lande.

Nu er majoritetsejerskabet af b conzept overgået til den norske koncern IDÉ Group via det danske datterselskab.

IDÉ Group er Skandinaviens største inden for firmagaver og reklameartikler med en årlig omsætning på 600 mio. kr.

KONSOLIDERING PÅ DET NORDISKE MARKED FOR REKLAMEARTIKLER

Transaktionen er de facto en fusion. IDÉ Group og Jan Facius ejer nu henholdsvis 75% og 25% af den samlede danske koncern.

Med denne løsning opnår Jan Facius de primære formål, han havde defineret for salget af b conzept.

Han ønskede at styrke sin virksomheds fremtidige position som markedsleder inden for kerneforretningen.

STOR INTERESSE FOR DEN DANSK HANDELSVIRKSOMHED

Jan Facius er meget tilfreds med Business Brokers rådgivning og handlekraft i den strukturerede salgsproces.

> *"Claus Bruun Rasmussen og Klaus Termansen har været forbilledlige tovholdere i salgsprocessen. Jeg har været tryg hele vejen og har kunnet bevare fokus på at drive min virksomhed, mens den indledende salgsproces stod på,"* siger sælger af b conzept.

FORTSAT JYSK HOVEDKONTOR EFTER FUSION

Fremover er Jan Facius CEO for alle IDÉ Group-aktiviteter i Danmark.
b concept og IDÉ House of Brands har i alt 32 dedikerede medarbejdere med hovedkontor i Silkeborg og filialer i Kolding, Aalborg og København.

Jan Facius fremhæver tre ting:

- Business Brokers rådgivere har været nærværende og til rådighed i hele salgsprocessen
- Jeg har haft to meget fagligt kompetente rådgivere, som også har støttet mig i de emotionelle aspekter af en virksomhedshandel
- Business Broker er professionelle tovholdere – det er tydeligt, at de har erfaringer fra mange andre transaktioner

B.C. EMBALLAGE A/S

Investor Hub Viborg og MBI'er Jan Kornum erhvervede B.C. Emballage A/S

Opgave: Generationsskifte i handelsvirksomhed med speciale i kundespecifikke emballageprodukter

Løsning: Salg til nye ejere, der besidder de rette kompetencer for at udvikle B.C. Emballage A/S yderligere.

Resultat: En stærk konstellation mellem et investeringsselskab som majoritetsejer og en forretningsorienteret Management Buy In-kandidat.

B.C. Emballage A/S er en fokuseret handelsvirksomhed, der sælger kundespecifikke emballageløsninger. Kunderne er primært at finde i den danske detailhandel.

Business Broker 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.

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.

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.

CASE

Generationsskifte i en af Danmarks største malerkoncerner

Siden 1879 har malerfirmaet C. Møllmann & CO A/S opbygget en hæderkronet virksomhed med specialkompetencer inden for renovering og restaurering af fredede, historiske bygninger.

Nu har ejerkredsen gennemført et generationsskifte, der omhandler i alt fire selskaber, hvor af C. Møllmann og CO A/S er det største.

Efter en målrettet salgsproces er ejerskabet af malervirksomhederne overgået til selskabet HG Danmark ApS, som den norske koncern Håndverksgruppen AS står bag.

EJERSKIFTET OMFATTER FLERE SELSKABERS

Med ejerskiftet har HG Danmark erhvervet fire selskaber med cirka 150 medarbejdere, som frem til generationsskiftet har haft samme ejerkreds og til daglig arbejder tæt sammen om de ofte yderst specialiserede opgaver.

Opgaverne i selskaberne omfatter blandt andet vedligeholdelse af vores fælles kulturarv som Christiansborg, Det Kgl. Teater og Tivoli.

KØBERKANDIDATER TIDLIGT I PROCESSEN

Det stod allerede tidligt i salgsprocessen klart, at sælger og køber ville hinanden. Business Brokers opgave har derfor omfattet en fokuseret proces, der har løftet dealen for ejerkredsen af malerkoncernen.

> *"Business Broker forstod vores forretning allerede fra første møde, og vi har haft stor gavn af at kunne sparre med dem hele vejen. De har varetaget vores interesse i et helhedsperspektiv. Selv om vi har haft revisor og advokat som rådgivere, så er salg af virksomhed jo meget mere end tal og paragraffer,"* siger sælger Christian Ravn.

VIRKSOMHEDEN DRIVES VIDERE SOM FØR SALG

Som en del af aftalekomplekset har sælgerne af C. Møllmann og de øvrige selskaber geninvesteret en del af deres provenu i det norske moderselskab Håndverksgruppen AS. Dermed er de medejere af et selskab med en målrettet vækststrategi.

Christian Ravn og de øvrige sælgere fortsætter med at drive virksomhederne som hidtil.

Christian Ravn fremhæver tre ting:

- Vores virksomhedsmæglere var lynhurtige til at sætte sig ind i vores virksomhed
- Uden Business Broker var handlen ikke gennemført på syv måneder
- Business Broker har tilført hele salgsprocessen ro, og har løbende forhandlet de løsninger, der var bedst for os

INGENIØRVÆRKET APS

Norconsult A/S erhvervede Ingeniørværket ApS

Opgave: Rettidigt generationsskifte i succesfuld rådgivende ingeniørvirksomhed.

Løsning: En struktureret salgsproces resulterede i strategisk salg af Ingeniørværket ApS til Norconsult A/S i Danmark.

Resultat: Som en del af Norconsult kan Ingeniørværket forsætte sin vækst til gavn for både kunder og medarbejdere.

Ingeniørværket er et rådgivende ingeniørfirma i Esbjerg og Horsens, som tilbyder rådgivning til private og offentlige bygherrer indenfor alle byggeriets områder.

Business Broker rådgav sælger.

C. MØLLMANN & CO A/S

Håndverksgruppen AS erhvervede C. Møllmann & Co A/S, Nielsen & Kromann A/S m.fl.

Opgave: 100% salg i et generationsskifte

Løsning: Målrettet salg af selskaberne C. Møllmann & CO, Nielsen & Kromann, 2komp Industrilak og Farvesalg til Håndverksgruppen AS (HG)

Resultat: HG opnår en styrket position i Danmark som et led i en storstilet opkøbsstrategi på det skandinaviske marked.

C. Møllmann & CO og Nielsen & Kromann er velrenommerede malervirksomheder med speciale inden for restaurering af kulturarv som Christiansborg og Tivoli.

Business Broker rådgav sælger.

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.

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.

PEAB ASFALT A/S

Peab Asfalt A/S erhvervede Super Asfalts anlæg

Opgave: Ledelse af opkøbsproces fra første, anonyme kontakt til sælger til det endelige ejerskifte.

Løsning: En indledende anonym drøftelse med ejerkredsen bag Super Asfalt A/S, førte til køb af deres asfaltfabrik.

Resultat: Ved køb af Super Asfalts anlæg opnåede Peab en stærk langsigtet løsning på strategisk placering i København.

PEAB Asfalt A/S varetager opgaver inden for produktion og udlægning af asfalt og vedligeholdelse af veje og broer.

Business Broker A/S rådgav køber og forestod forhandling og projektstyring under hele forløbet.

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.

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

To tidligere virksomhedsejere fortæller, hvorfor de solgte, og hvordan det har påvirket deres hverdag.

Susanne Nicolaisen solgte Nicolaisen & Larsen A/S til hollandske Royal Reesink B.V.

HVAD VAR JERES MOTIVATION FOR AT SÆLGE VIRKSOMHEDEN?
Alder var den primære motivation. Min bror og jeg ejede familievirksomheden i fællesskab, med mig som direktør. Da jeg nærmede mig 70 år, og min bror var syg, var det tid til at sælge. Vi var enige om at søge eksterne købere. Helst udenlandske købere, der ville overtage både domicil og medarbejdere.
Salget havde ligget i kortene i flere år, så vi var mentalt klar.

HVAD HAR DU OPNÅET VED AT SÆLGE?
Vi har opnået at overdrage til den helt rette køber. En hollandsk virksomhed, som virkelig VIL være en spiller på det danske marked, og som er i fuld gang med at udvikle vores familievirksomhed på bedste vis.
Det har stor personlig betydning for mig at se, at virksomheden er i gode hænder. Samtidig er det en stor lettelse at være helt ude.

HVAD HAR SALGET BETYDET FOR DIN HVERDAG?
Salget har først og fremmest betydet meget mere tid til mennesker, der står mig nær – min mand, resten af familien og venner.
Vores virksomheden lå i Vestjylland, og jeg bor i Vedbæk, så før salget var jeg hjemmefra mandag til torsdag hver uge. Den livsform har selvfølgelig kostet nogle afsavn.
Derfor er det dejligt, nu at have masser tid og frihed. Jeg bruger min energi i haven, i fitnesscentret og på de to bestyrelsesposter, jeg fortsat bestrider.

Bent Olsen solgte aktiemajoriteten i Artusbyg A/S til Bytømreren A/S

HVAD VAR JERES MOTIVATION TIL AT SÆLGE VIRKSOMHEDEN?
Min makker Jesper og jeg har drevet Artusbyg sammen siden 2013 og var igennem en vanskelig periode i 2016-17. Da vi kom om på den anden side, etablerede vi en ny bestyrelse og aftalte i den forbindelse, at vi ville gøre Artusbyg salgsklar til engang omkring 2025. Men så om der pludselig en køberhenvendelse og vi blev hurtigt enige om at sætte salgsprocessen i gang. Vi solgte aktiemajoriteten og beholdt en minoritet hver.

HVAD HAR I OPNÅET MED SALGET?
Jesper og jeg har fået en kæmpe grad af tryghed i vores privatøkonomi. Desuden har vi fået revitaliseret vores arbejdsliv på hver sin måde. Jesper har trukket sig lidt tilbage og arbejder mindre nu, mens jeg har gearet op med nye ansvarsområder.

HVAD HAR SALGET BETYDET FOR DIN HVERDAG?
Salget af aktiemajoriteten i Artusbyg har åbnet nye muligheder. Jeg får testet mine evner inden for forretningsudvikling hos Bytømreren.
Jeg er også glad for den sparring, jeg nu har adgang til med de andre teamledere. Det er selvfølgelig en kultur, jeg har skullet vænne mig til, når Jesper og jeg har været dem, der vidste bedst. Men det er positivt at have direkte adgang til andre, der ved mindst lige så meget.
Desuden er jeg begyndt på en Mini MBA som supplement til min 9. klasse og mureruddannelsen. Det har jeg haft lyst til før, men nu er timingen rigtig – det giver mening, at jeg bliver klogere på forretningsudvikling, strategier og forandringsledelse i vores nye regi.

4 uforpligtende skridt
frem mod salg af virksomhed

Salg af virksomhed er i høj grad et spørgsmål om tillid og personlig kemi, og dette har vi stor respekt for hos Business Broker.
Vi er derfor omhyggelige i valget af, hvilke rådgivere der tilknyttes en opgave.
Vi sikrer, at der sker en grundig forventningsafstemning imellem dig som fremtidig kunde og Business Broker.
Vi mødes typisk flere gange før etablering af et samarbejde, både fysiske møder og Teams-møder.

HER ER DE FØRSTE UFORPLIGTENDE SKRIDT FORUD FOR ETABLERING AF EN SAMARBEJDSAFTALE

1. **Når I kontakter os, tager vi en indledende dialog pr. telefon eller Teams**

2. **Vi mødes fysisk og I introducerer os til jeres virksomhed, ligesom Business Broker giver en introduktion til, hvordan vi arbejder med salgsprocesser, finder potentielle købere, værdisætning, etc. Sammen finder vi ud af, om kemien mellem os er på plads.**

3. **Efter "trin 2" får vi indblik i økonomiske nøgletal, og vi beregner en estimeret værdi på virksomheden, samt beregning af ejernes nettoprovenu ved et salg. Vi forventningsafstemmer værdiansættelsen med virksomhedens ejere.**

4. **Vi mødes fysisk og har en dialog om vores observationer og vurdering af værdien af jeres virksomhed. I modtager et tilbud på vores honorar for at varetage salgsprocessen på jeres vegne.**

Herefter er der forhåbentlig basis for etablering af en samarbejdsaftale.
I får tilknyttet to faste rådgivere fra Business Brokers team.

Nu går salgsprocessen i gang.

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
Rønne Allé 66
8600 Silkeborg
CVR: 10063469

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

PRODUKTION: **MEDIEHUSET PERISKOP** – PERISKOP.DK – TRYK: PE-OFFSET – 09/23