





Velkommen til Nordic M&A

Nordic M&A rådgiver om:

- salg af virksomhed
- køb af virksomhed
- management buy-out og buy-in (MBO/MBI)
- værdiansættelse
- finansieringsrådgivning
- generationsskifte

Vi har kontorer i København, Århus og Aalborg samt et stort nordisk og internationalt netværk at trække på. Vi er etableret i 2008 og har samlet et team af branchens mest erfarne M&A-rådgivere som fundament for vores vækst.

Vi tror på værdien af løsninger, der bygger på:

- gensidig tillid
- omhu
- evnen til at skelne væsentligt fra uvæsentligt
- gennemslagskraft
- viljen til at lykkes

Vi ser frem til at skabe enestående resultater for dig og din virksomhed. Vi ved af erfaring, at vi kan!

*"VI ER AMBITIØSE OG IDERIGE
I VORES SØGEN EFTER AT
SKABE STØRST MULIG VÆRDI
FOR VORES KUNDER."*

ANDERS W. ERIKNAUER, CEO
NORDIC M&A

M&A-markedet er i rivende udvikling

Generationsskifte har fået en ny mening

I dag tænker vi ikke kun generationsskifte som overdragelse fra den ældre til den yngre generation. Vi ser i højere grad virksomheden som et aktiv, der skal have den bedste ejer, uanset hvor virksomheden er i sin livscyklus. Det betyder, at der udbydes flere virksomheder til salg. Derfor må du som ejer være forberedt på et salg i god tid og have vished om virksomhedens værdi, hvis eller når muligheden for salg indtræffer.

Markedet er mere spekulativt og minder om det engelske

Equity fonde og internationale købere er med til at professionalisere markedet. Køberne er blevet langt mere avancerede. Som sælger står du stærkest, hvis du allierer dig med erfarne rådgivere, der kan matche disse købere.

Uden penge ingen handel

Finansmarkederne er pressede, og sammensætningen af den rette finansieringspakke er ofte afgørende for en succesfuld virksomheds-handel. Du har behov for rådgivere, der har fingeren på pulsen og kender de finansieringsprodukter, der findes - og prisen på dem.

Nye købertyper vinder frem

Mange privatpersoner er blevet meget velhavende i de seneste 10 år. Mange er på jagt efter at købe en virksomhed. Derfor er der flere købere på markedet. De har behov for at identificere den rette virksomhed at købe. Som sælger har du behov for at kende nogen, der kan formidle kontakten til denne købergruppe.

I Nordic M&A har vi sammensat et team, der giver dig de rette spidskompetencer for at kunne agere succesfuldt i M&A-markedet.



I 2007 BLEV DER
GENNEMFØRT MERE END
1.600 VIRKSOMHEDSSALG
I NORDEN, HVORAF MERE
END 350 VAR DANSKE

Salg af virksomhed

*‘JO FØR DU KONTAKTER OS,
DES STØRRE ER MULIGHEDEN FOR
ET SUCCESFULDT RESULTAT’*

Når din virksomhed skal sælges, er der to ting, som er særlig vigtige:

1. At opnå den bedste pris og de bedste vilkår
2. At sikre, at processen gennemføres hurtigt og fortroligt.

Vores rådgivning er tilrettelagt, så disse to forhold optimeres. Vi kender køberne og ved, hvilke priser der kan handles til. Vi ved, hvad der skal gøres, og hvornår det skal gøres.

De fleste gennemfører kun ét eller få salg af virksomhed i deres karriere. Det er for vigtig en sag til ikke at bruge de rigtige rådgivere. *Se modellen for, hvordan vi præcist arbejder på www.nordicma.dk.*

Vi sikrer, at tingene bliver til noget

Vores rolle er at finde frem til præcis den løsning, du ønsker - og gennemføre den. Vi kender de forhold, der adskiller succes fra fiasko i processen. Vi har erfaring i at navigere uden om faldgruber og føre dig sikkert frem til den mest værdifulde løsning.

Køb af virksomhed

*‘VI HAR OVERBLIK OVER PROCESSEN
OG SIKRER DIG EN STOR
SANDSYNLIGHED FOR SUCCES’*

Når du skal købe en virksomhed er det vigtigt, at:

- den sammenlagte virksomhed har en højere værdi end enhederne hver for sig; synergierne skal frem.
- køber kan implementere de tiltag, der skal realisere de potentielle synergier.
- cashflowet er robust over for negative udviklinger i implementering af synergier.
- pris og finansieringsvilkår er optimeret i forhold til ovenstående.

Vores rolle er at sikre, at du realiserer ovenstående succeskriterier. *Se mere om vores købsmodel på www.nordicma.dk.*

Nordic M&A's specialister har rådgivet i mange virksomhedskøb. Jo før du kontakter os, des større er muligheden for, at vi sammen får arrangeret det optimale køb.

Management Buy-Out

*'BUY-OUT TEAMET SKAL
HURTIGT GØRE SIG KLART, HVAD
DE ER VILLIGE TIL AT BETALE
FOR VIRKSOMHEDEN'*

I et MBO (Management Buy-Out) er de afgørende succeskriterier at

- etablere et tillidsfuldt samarbejde med de nuværende ejere
- buy-out teamet hurtigt gør sig klart, hvilken kapital de selv vil bidrage med, og på hvilke punkter teamet skal suppleres
- finansieringen til at gennemføre transaktionen bringes på plads hurtigst muligt - dette gælder både egenkapital- og fremmedkapitalandelen
- Egenkapitalpartnere til buy-out teamet udvælges, så de matcher buy-out teamets ønsker om ejerandele, ambitioner samt øvrige kriterier, herunder ikke mindst personlig "kemi".

Et af de vigtigste forhold er at håndtere dialogen med de nuværende ejere. Kan et tillidsfuldt forhandlingsmiljø ikke etableres, bliver processen sjældent en succes. Den indledende kontakt og tilkendegivelsen af, at buy-out teamets mål er at blive ejere, skal nøje tilrettelægges.

Management Buy-In

*'VI KAN OGSÅ REALISERE
DIN DRØM OM AT KØBE EN
VIRKSOMHED'*

MBI (Management Buy-In) ses i stigende omfang. Årsagen hertil er dels, at flere ønsker at blive medejere af den virksomhed de leder, og dels en erkendelse af, at lederskab og ejerskab motiverer og kan sikre bedre resultater.

Ud over ovenstående er succeskriterierne i et MBI følgende:

- At identificere den rette virksomhed og være i stand til at købe den uden at skulle igennem en auktionslignende salgsproces
- At sammensætte det rette team
- At have en klar fornemmelse af egne styrker, svagheder og risikoprofil.

I Nordic M&A har vi hjulpet mange ledere til at gennemføre et MBO, og vi har hjulpet mange MBI-kandidater med at identificere netop den virksomhed, de vil kunne bringe frem til succes.

Vi har stor erfaring i at håndtere både de tekniske og de mere menneskelige sider af processerne.

Værdiansættelse

*'VI KENDER DE FAKTORER,
DER ER AFGØRENDE FOR PRISEN
PÅ DIN VIRKSOMHED'*

En værdiansættelsesproces er en god start på overvejelserne om at sælge virksomheden og et afgørende nødvendigt skridt i relation til køb af virksomheder.

Den rette værdiansættelse sikrer:

- realistiske prisforventninger hos køber og sælger, hvilket fører til større sandsynlighed for en handel
- bedre muligheder for at opnå bankfinansiering
- identifikation af de forhold, der kan forøge virksomhedens værdi
- forbedret forhandlingsposition, da handelsniveauer og sammenlignelige virksomheders værdiniveau er kendt.

Du kan læse mere om selve værdiansættelsesprocessen på www.nordicma.dk

I Nordic M&A har vi et team, der er specialister i værdiansættelse. Det sikrer dig, at vores værdiansættelser foretages på baggrund af de seneste markedsdata og på basis af de mest opdaterede processer og værktøjer.



GENNEMSNITSPRISEN I 2007
FOR ALLE NORDISKE HANDLER
VAR 7,5 X EBITDA

Finansieringsrådgivning

*'DEN RETTE FINANSIERING
ER BLEVET ET AF DE MEST
KRITISKE FORHOLD
I VIRKSOMHEDSTRANSAKTIONER'*

Finansiering er en afgørende forudsætning for, at en virksomheds-handel bliver til noget. Herudover er sammensætningen af den rette finansieringspakke afgørende for, at købet giver mening også efter overtagelsen.

Succeskriterierne for den rette finansieringspakke er at

- finde den rette balance mellem egenkapital og fremmedkapital
- identificere de rette partnere
- sikre en velstruktureret og hurtig proces
- forhandle de rette vilkår (herunder blandt andet rentemarginal, covenants, afdragsprofil, commitment fee, afkastkrav mv.).

Når egenkapitalen er tilvejebragt, skal fremmedfinansieringen indhentes. *Du kan læse mere om kapitalfremskaffelsesprocessen på www.nordicma.dk*

I Nordic M&A har vi etableret et specialiseret team til at sikre, at finansieringen opnås på et konkurrencedygtigt niveau og inden for så kort tid som muligt.

I DAGENS MARKED
OPERERER BANKERNE
MED EN GÆLDSKAPACITET
PÅ EBITDA X 3,5-4,5

Generationsskifte

*'MED OS KAN DU OG DIN
FAMILIE FØLE JER SIKRE PÅ
EN TRYK HÅNDBER
AF GENERATIONSSKIFTET'*

Vi taler om generationsskifte, når en generation overvejer at sælge virksomheden, enten til næste generation eller til en køber uden for familien.

Et generationsskifte har en række succeskriterier, der ikke umiddelbart afdækkes under "salg af virksomhed" - nemlig:

- Afdækning af familiens ønsker og behov - dette gælder både den ældre og den yngre generation
- Vurdering af behov for ledelsesmæssigt generationsskifte i tillæg til det ejermæssige
- Planlægning af familiens samlede økonomiske forhold
- Tilrettelæggelse af en proces, der kan sikre, at alle relevante hensyn i familien tilgodeses.

En virksomhedshandel kan have afgørende betydning for familiens forhold. Det gælder både økonomisk, jobmæssigt og i de følelsesmæssige relationer i familien. Derfor skal en generationsskifteproces tilrettelægges i detaljer og varetages af personer, der selv har været igennem en eller flere generationsskifteprocesser og ved, hvad både de økonomiske og menneskelige forhold handler om.

Vi har etableret en særlig gruppe af erfarne rådgivere, der varetager vores sager om generationsskifte. De samarbejder med advokater og revisorer for at sikre den skattemæssige optimering.



MERE END 10.000 DANSKE
VIRKSOMHEDER SKAL
GENERATIONSSKIFTES I DE
KOMMENDE 10 ÅR



NORDIC M&A'S DEALMAKERS

København

Anders W. Eriknauer
Managing Partner, CEO
Mobil: 2010 3999
email: awe@nordicma.dk

Jesper Vestergaard
Partner
Mobil: 3179 9000
email: jv@nordicma.dk

Aalborg

Morten Mortensen
Partner
Mobil: 2533 2960
email: mm@nordicma.dk

Århus

John Brügmann
Partner
Mobil: 4011 4171
email: jb@nordicma.dk

Nordic M&A er ejet af partnerne og Colliers Hans Vestergaard A/S. Vi har tætte relationer til førende banker, advokater, revisorer og andre aktører i den finansielle verden. Vi har særligt stærke kompetencer inden for ejendomssektoren via relationen til Colliers Hans Vestergaard A/S, der er Nordens førende på dette område.

Læs mere om os på www.nordicma.dk eller kontakt os på 7027 2012

Nordic M&A A/S
Telefon: 7027 2012
www.nordicma.dk

København

Gl. Kongevej 60, 5. sal
1850 Frederiksberg C,

Århus

Silkeborgvej 2, 3. sal
8000 Århus C,

Aalborg

Rendsburggade 6, 2. sal
9000 Aalborg,