



BLIV

VIRKSOMHEDSMÆGLER

**ET UDFORDRENDE OG GIVENDE JOB
FOR DEN, DER SKILLER SIG UD – KOM
HELT TÆT PÅ LANDETS DYGTIGSTE OG
MEST KRÆVENDE EJRLEDERE**

MA
mergers + acquisitions

BLIV VIRKSOMHEDSMÆGLER

En karriere som virksomhedsmægler er for mange ikke det første, man tænker på, når man søger nye udfordringer ...



Få svarene ...

... og et godt indblik i livet som virksomhedsmægler. Et af de mest spændende jobs i dansk erhvervsliv.

- Min uddannelse / baggrund
- Min erhvervs erfaring
- Mine kompetencer og specialer
- Opstart som virksomhedsmægler
- Procesteam med Back Office og support
- Kunde profiler og -opgaver
- Kollegaer og arbejdsforhold
- Formidlings- og forhandlingsproces
- Indtjeningsmuligheder
- Fremtid og potentiale

Vi beskriver de forudsætninger og de forhold, der gør sig gældende for jobbet som virksomhedsmægler og giver dig svar på mange af dine spørgsmål, så du kan være godt forberedt til at tage en dialog med os om din eventuelle fremtid som virksomhedsmægler hos M+A Virksomhedsbørsen.

Vi glæder os til at møde dig og drøfte din mulige fremtid som virksomhedsmægler.

... hvilken erhvervmæssig baggrund og erfaring kræves der? Hvad er de uddannelsesmæssige krav og forudsætninger? Hvad kan man tjene, og har jobbet overhovedet potentialet og substansen til en karriere?

Og hvordan kommer man i gang?

Er du en dygtig erhvervsprofil, der kan skabe resultater? Forstår du strukturen og dynamikken i en virksomhed, og er du i stand til at formidle din viden og indsigt til andre, så kan du være den, vi søger.



”

Er du den professionelle profil, der har gennemslagskraften og som forstår forretningen både inde- og udefra? Stikker du tilpas meget ud til at kunne gøre dig gældende overfor dedikerede og krævende ejerledere, så har du det, der skal til for at blive en succesfuld virksomhedsmægler.

Rollen som virksomhedsmægler er en af de mest spændende og udfordrende opgaver, man kan påtage sig.

Vi har beskrevet, hvad der kræves, og hvordan man bedst kommer i gang med at arbejde som virksomhedsmægler. At være virksomhedsmægler er ikke bare et job. Det er et bevidst og meget indbringende karrierevalg.

Muligheden for en krævende og stimulerende hverdag, hvor man beskæftiger sig med salg og køb af virksomheder i SMV-segmentet er en af de bedst bevarede hemmeligheder.

Og skulle man have en ide om, hvordan man handler virksomheder, er det oftest forbundet med M&A opgaver af store koncerner udført af store internationale rådgiverfirmaer.

Men i Danmark udgør store koncerner kun godt 1% ud af alle virksomheder, hvorimod SMV-segmentet består af mere end 300.000 virksomheder og udgør dermed det absolut største

markedssegment. Af alle disse virksomheder i SMV-segmentet, besidder mange store værdier bestående af specifik ekspertviden, kompetencer og IPR-rettigheder. Det er derfor både en afgørende og krævende opgave at sikre videreførelsen af disse ejerleder-virksomheder.

Og her er M+A Virksomhedsbørsen den førende virksomhedsmægler med en meget stærk position og en klar og seriøs profil kendt af ejerledere i Danmark.

Hvad kræves der af en dygtig og succesfuld virksomhedsmægler?

Der findes ikke en entydig profil på den ultimative virksomhedsmægler, men udover en solid erhvervsbaggrund med praktisk erfaring og veldokumenterede resultater, så skal man kunne stå på mål for sine synspunkter og betragtninger, når man er i dialog med krævende og meget bevidste ejerledere.

Vi har i denne folder beskrevet alle de vitale områder og forudsætninger, man skal forholde sig til i forbindelse med det at arbejde som virksomhedsmægler.

Profiler og roller

Det er en udbredt misforståelse, at man skal være økonomisk eller juridisk rådgiver for at arbejde med salg og køb af virksomheder.

Du har måske det, der skal til. Er det tilfældet, hører vi gerne fra dig.

Siden 1997 har vi sat standarden for køb og salg af virksomheder. Over de seneste 5 år har vi sat helt nye banebrydende rammer for mæglerens grundlag og forudsætninger.

”

Godt købmandsskab, stor disciplin og et gennemtænkt forretningsgrundlag er essentielt for virksomhedens udvikling og værdi.



Den typiske virksomhedsmægler arbejder som oftest alene om at løse en formidlingsopgave, med alt det indebærer. Sådan er det ikke hos M+A Virksomhedsbørsen. Tværtimod.

Man kan ikke være lige god til alting. Nogle er gode all-roundere, mens andre er specialister, som måske ikke mestrer forhandlingens kunst, men har de nødvendige kommunikative evner eller lysten til at være udadvendt.

Uanset, hvad man forestiller sig, så er det at formidle et salg eller køb af en virksomhed, en meget stor og

omfattende opgave, som ofte bliver undervurderet. En proces består typisk af 3 grundlæggende faser.

I den første fase skal man have beskrevet indholdet og forudsætningerne for opgaven.

Her skal virksomhedens grundlag og markedsforhold med hensyn til position, profil og rolle fastlægges med det formål at forstå potentialet, relevansen og dermed virksomhedens værdigrundlag.

Det er en opgave, som omfatter langt mere end bare en gennemgang af de historiske tal og beregningen af disse sammenholdt med den forventede udvikling i et Excel-ark baseret på en række værdimodeller.

Dernæst kommer hele formidlingsprocessen, hvor der skal etableres en detaljeret indsigt i og forståelse for,

hvem de relevante køberkandidater til virksomheden er. Når denne opgave er udført, skal der gennemføres en omfattende indsats omkring formidlingen af virksomheden til alle potentielle købere.

Når man endeligt har etableret en god og stærk shortliste med seriøse og potentielle køberkandidater, skal disse bearbejdes for at etablere det endelige køberfelt til virksomheden.

Den tredje og afgørende fase er forhandlingsfasen, der igen fører en række krævende og omfattende processer med sig.

Udover de mange omfattende opgaver, har den typiske virksomhedsmægler også selv ansvaret for at sikre tilgangen af nye formidlingsopgaver, så man opretholder en god pipeline og dermed et eksistensgrundlag.

Hos M+A Virksomhedsbørsen indgår man som mægler i procesteam, der suppleres af specialister, så man aldrig er alene om opgaven.

Som virksomhedsmægler hos M+A Virksomhedsbørsen arbejder man aldrig alene, men altid i procesteams med professionelle ressourcer, der supporteres af kompetente specialister og et stærkt Back Office team.

Kundens sikkerhed for kvalitet og gode resultater er forankret i vores evne til at kunne tilføre de rette ressourcer og eksperter til en given opgave.

Men det er ikke kun kundens garanti. Det er i lige så høj grad en garanti for de virksomhedsmæglere, der bliver allokeret til at skulle løse en given opgave for en solid og værdifuld ejerledervirksomhed.

Man står aldrig alene, men indgår altid i et fællesskab, hvor der er adgang til support og rådgivning.

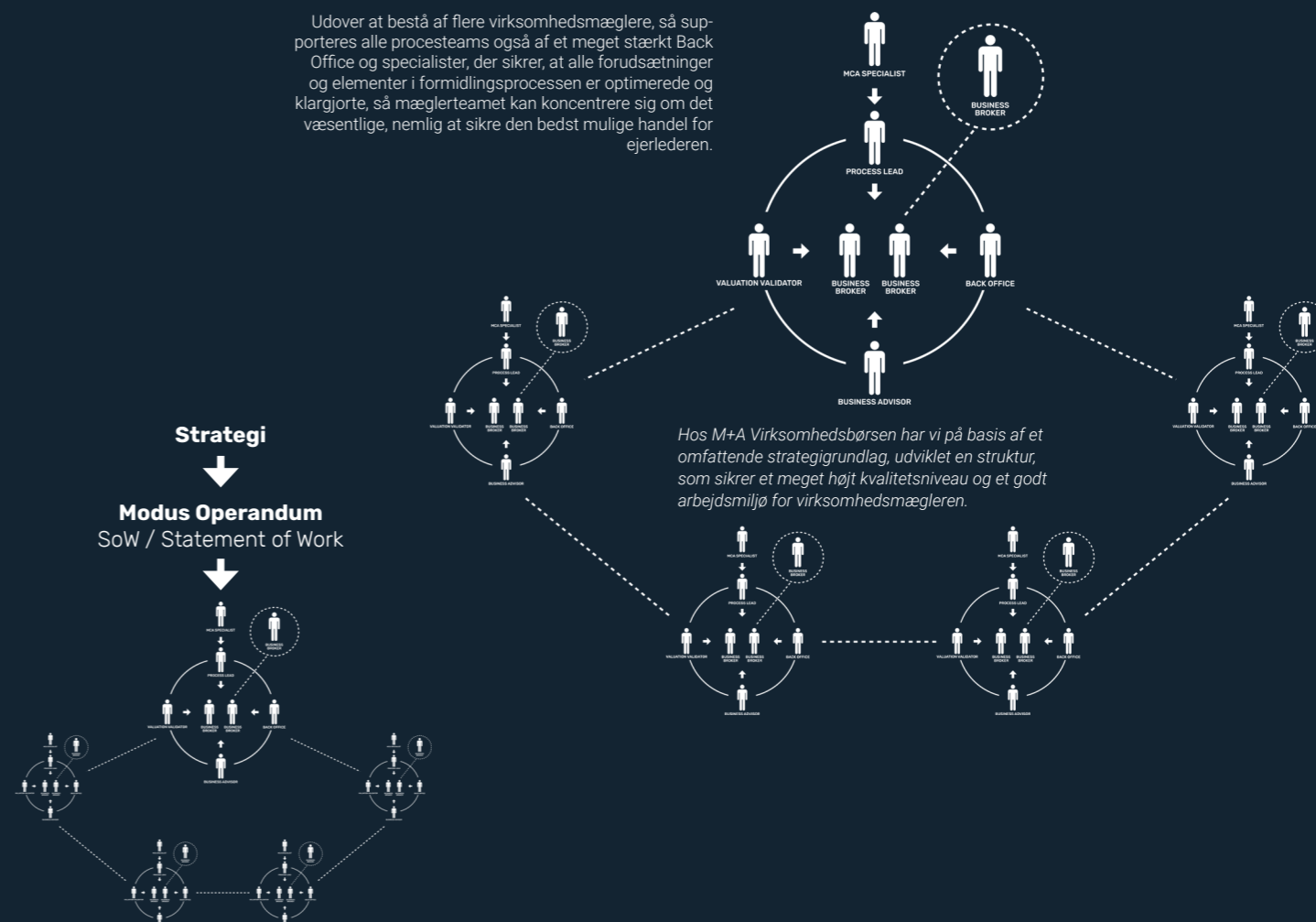
Modus Operandum er vores udvidede medarbejderhåndbog Alle processer er beskrevet med roller, ansvar og procedurebeskrivelser i et omfattende Modus Operandum baseret på udførlige SoW og SoP beskrivelser. Udover at udgøre det operationelle grundlag gør Modus Operandum også onboarding af nye

mæglerkollegaer og specialistikolleger langt nemmere og meget mere effektivt.

Du er aldrig alene om opgaven og din rolle i teamet defineres af dine styrker og specialer Som virksomhedsmægler hos M+A Virksomhedsbørsen arbejder man i teams i tæt samarbejde med stærke kapaciteter og ressourcer, der alle supplerer hinanden og dermed skaber de bedste forudsætninger for at løse opgaven.

Del af et stærkt fællesskab med professionelle eksperter

Udover at bestå af flere virksomhedsmæglere, så supporteres alle procesteams også af et meget stærkt Back Office og specialister, der sikrer, at alle forudsætninger og elementer i formidlingsprocessen er optimerede og klargjorte, så mæglerteamet kan koncentrere sig om det væsentlige, nemlig at sikre den bedst mulige handel for ejerlederen.



Nogle af vores virksomhedsmæglere er analytikere på højeste niveau, mens andre er strategisk anlagte eller kommercielle profiler med stor erfaring i at formidle og forhandle store kommercielle aftaler på plads.

Fælles for alle mæglere er, at de har gode og veldokumenterede resultater.

De supplerer hinanden i effektive procesmæglerteams, men mangler flere dygtige kollegaer til at løse de mange spændende formidlingsopgaver af virksomheder.

M+A Virksomhedsbørsen har siden 1997 sat standarden for salg og køb af virksomheder i Danmark. Vi deler gerne ud af vores viden om salg og køb af virksomhed i vores magasin SOLGT!, ved MASTERCLASS seminarer og kurser samt via vores hjemmeside.

MASTERCLASS
seminarer & kurser



Passer din profil?

De bedste virksomhedsmæglere har som regel en solid baggrund inden for ledelse, kommerciel udvikling og drift med dokumenterede resultater.

”

En dygtig virksomhedsmægler forstår først og fremmest dynamikken i den gode forretning og er i stand til at fortolke og formidle denne viden.



Vores forretningsgrundlag og tilgang til mæglergerningen gør, at vi med stor succes kan arbejde med både yngre og mere erfarne erhvervsprofiler, der kan gøre en forskel.

Normalt står erhvervsfolk altid med en lang karriere bag sig, når de vælger arbejdet som virksomhedsmægler, men vi ser gerne, at også yngre profiler ser mulighederne i at skabe sig en karriere som virksomhedsmægler.

I vores optik er det i høj grad de evner og forudsætninger, man bringer med sig, der afgør, om man kan få en succesfuld karriere som virksomheds-

mægler. Ikke om man enten har en baggrund som revisor, advokat eller en lang karriere bag sig. Vi har gjort det muligt for alle dygtige og kompe-

tente erhvervsfolk, uanset alder, at få succes som virksomhedsmæglere, så længe man er i stand til at skabe resultater.

Plads til forskellige profiler med deres individuelle styrker, baggrunde og erfaringer

Om man er teknisk, kommerciel, strategisk eller økonomisk/finansiel orienteret, så er der plads til alle profiler, der med deres niveau og evner skiller sig ud fra mængden.

Vores tilgang til formidling af virksomheder skaber en stærk dynamik i vores teams, så man udnytter den enkeltes styrke, hvor det giver mest mening.

Et godt arbejdsliv med spændende udfordringer, hvor man aldrig er alene

Hvis man elsker krævende udfordringer og samtidig er en god teamplayer, vil man fungere rigtig godt hos M+A Virksomhedsbørsen i et stimulerende og udfordrende miljø.

Krævende, men meget indbringende, hvis man leverer en god indsats for ejerlederne

Når man vurderer, om man har den rette profil til at blive en succesfuld

virksomhedsmægler, skal man være opmærksom på, at det kræver en stor indsats, men når man når i mål med sine opgaver, så vil belønningen være meget attraktiv, sammenlignet med de fleste andre stillinger i erhvervslivet.

Faktum er, at hvis man er en dygtig erhvervsprofil med en kommerciel indstilling og evnen til at kunne samarbejde i teams, så er det værd at undersøge nærmere.

Vi formidler og repræsenterer kun solide og veletablerede ejerledervirksomheder i SMV-segmentet.

Der skal være en ubetinget tillid fra ejerlederen til formidlingsprocessen, og det stiller krav til virksomhedsmægleren.

Store krav til virksomhedsmægleren

Alle dygtige ejerledere, næsten uden undtagelse, er skarpe profiler med en stor selvindsigt, som stiller meget store krav til de rådgivere og specialister, de inviterer med ind bag facaden.

Selvom ejerlederen har ubetinget tillid til virksomhedsmægleren, skal man være forberedt på at skulle stå på mål for alle de tiltag eller den vinkel, man som virksomhedsmægler beslutter sig for at tage i en given situation.

Dygtige og krævende ejerledere

Man kommer meget tæt på ejerlederen og dennes familie, når man skal formidle et salg af deres virksomhed. I denne proces lærer man også at forstå den klare sammenhæng, der er mellem virksomhedens succes og ejerlederen som person.

I de allerfleste tilfælde er ejerlederen yderst kompetent med en god kommerciel indsigt og forståelse, som følge heraf stilles der store krav til den måde virksomhedsmægleren tilgår opgaven på. I særdeleshed måden, hvorpå ejerlederen involveres i processen og informeres om udviklingen. Alt dette foregår i en proces, hvor

ejerlederens livsværk bliver vurderet og gennemanalyseret af fremmede mennesker, som ikke har samme forhold til virksomhedens historik.

Det handler ikke kun om tal, værdi og fremtidige pengestrømme

Den dygtige virksomhedsmægler har også evnen til at kunne rumme alle involverede personer, herunder sælgere og købere, og håndtere processen, så alle føler sig godt tilpas, samtidig med at man driver en stringent proces.



Vi tager kritisk stilling til de virksomheder, vi skal formidle et salg eller køb af og sikrer dermed, at der er den nødvendige substans, som berettiger til en omfattende indsats af et helt team af virksomhedsmæglere og specialister.

Det er en vigtig kvalitetssikring, der sikrer, at det rette niveau og indhold er til stede i opgaven. På den måde tager vi et seriøst hensyn til sælgeren, køberen og virksomhedsmægleren.

Med de rigtige forudsætninger har man som virksomhedsmægler et solidt grundlag at arbejde ud fra. Det gør, at man fra starten kan fokusere på de elementer, som skal bære hele formidlingsgrundlaget

og dermed sikre det optimale grundlag for en stærk og grundfæstet formidlingsproces.

Denne kritiske stillingtagen er med til at retfærdiggøre den nødvendige in-

stering af både tid og ressourcer.

Det sikrer det bedst mulige afsæt for hele processen og skaber tryghed for alle parter, hvorved man skaber tillid til processen og de aftalte målsætninger.

Mæglerens erfaring og ekspertise er afgørende:

"Den dygtige virksomhedsmægler er en komplet person, der forstår at sætte sig selv udover de følelser og den proces, de involverede parter gennemgår undervejs, og sikre, at ikke alene forretningen er på plads, men at alle er på omgangshøjde og afstemte".

Frank Jensen
Chief Executive Officer
M+AA/S



Som den førende danske virksomhedsmægler i SMV-segmentet, der består af 300.000 virksomheder, som løbende skal ejerskiftes, har vi altid rigeligt med spændende opgaver til dygtige erhvervsfolk med den rette profil og baggrund.



M+A A/S er den største danske virksomhedsmægler i segmentet for små og mellemstore virksomheder. Hele grundlaget er baseret på en strategisk tilgang og en stærk kultur, der sikrer det optimale formidlingsgrundlag for både mæglere og virksomheder.



Virksomhedsbørsen as
Part of M+A Group

Når virksomheden bliver forretningen

DEN DANSKE VIRKSOMHEDSPORTAL

www.virksomhedsborsen.dk

Siden 1997 har www.virksomhedsborsen.dk været udstillingsvinduet for et utal af danske virksomheder, der enten er blevet formidlet købt eller solgt. Det høje faglige niveau virksomhederne beskrives og værdisættes ud fra sikrer, at alle virksomheder er seriøse og har den nødvendige substans, når de skal vurderes af en køber.



Virksomhedsbørsen as
Part of M+A Group

Når virksomheden bliver forretningen
DEN DANSKE VIRKSOMHEDSPORTAL

www.virksomhedsborsen.dk



mergers + acquisitions

Som den ubetinget største virksomhedsmægler i SMV segmentet og med vores stærke og tydelige profil repræsenterer M+A Virksomhedsbørsen den bedste platform, når man skal formidle salg og køb af virksomheder.

Vi har løbende mange virksomheder til salg og har gennem de seneste år haft en betydelig vækst, hvilket gør det nødvendigt for os at udvide med flere dygtige og kompetente virksomhedsmæglere.

Onboarding og træning

De første uger af samarbejdet afsættes til en nøje planlagt og minutøst

afviklet onboarding proces, hvor man som nyslået virksomhedsmægler bliver introduceret til og trænet i vores omfattende brancheløsning for virksomhedsformidling. Træningen foretages på basis af en udførlig beskrevet og detaljeret Modus Operandum og kædes sammen med praktiske opgaver og sager, hvor man i samarbejde med andre mæglerkol-

legaer med det samme får adgang til at prøve sine nye færdigheder af på skarpe sager.

Virksomhedsmæglerens primære fokus og hovedopgave

M+A Virksomhedsbørsen sikrer den nødvendige tilgang af formidlingsopgaver af virksomheder og dermed kan virksomhedsmægleren dedikere al

sin tid til formidlingen af salget af de sager, man er tilknyttet.

Man skal således ikke bruge tid på at skaffe nye opgaver, men kan til både sin egen og ejerlederens fordel koncentrere sig fuldt ud om at formidle salget af virksomheden.

Afhængigt af en formidlingsopgaves karakter, vil der blive allokeret yderligere ressourcer undervejs i processen, der med forskellige ekspertiser bidrager til den optimale løsning.

Det er blandt andet her, at man bryder med de traditionelle normer omkring, hvem der ejer en opgave, og hvem der skal have honoraret for en succesfuld

formidlingsproces.

Sammensætning af honorar, aflønning og indtjeningsgrundlag

Selvom man skal dele formidlingshonoraret med flere mæglere, så viser vores historik, at ikke alene vil den enkelte virksomhedsmægler tjene mere, men de får typisk også et mere balanceret og harmonisk arbejdsliv, da man kan dele opgaverne og ansvaret med dygtige kollegaer. Man står aldrig alene.

Som mægler aflønnes man dels gennem et konsulenthonorar for udførelsen af bestemte opgaver i processen og dels gennem et formidlingshonorar bestående af et grundfee

og et succesfee, der beregnes af den transaktionssum, den enkelte sag repræsenterer.

Opfylder virksomhedsmægleren en række aftalte betingelser, er det muligt at etablere løbende månedlige á conto udbetalinger af den forventede honorarindtjening, så man kan få enderne til at mødes under gennemførelsen af opgaverne.

BLIV
VIRKSOMHEDSMÆGLER

Har du det, der skal til? Og har du lyst til en spændende karriere, hvor du skal arbejde sammen med nogle af landets dygtigste ejerledere om at sælge deres virksomhed? Så send en kortfattet ansøgning sammen med dit CV til info@m-plus-a.com med overskriften M+A Virksomhedsmægler.



Når virksomheden bliver forretningen

DEN DANSKE VIRKSOMHEDSPORTAL

www.virksomhedsborsen.dk



SALG OG KØB AF VIRKSOMHEDER SIDEN 1997