

A middle-aged man with glasses, wearing a dark blue suit jacket over a blue and white striped shirt, is sitting at a desk. He is looking directly at the camera with a slight smile. His hands are resting on a desk with papers and a pen. To his left is a large green plant. To his right is a laptop. The background is a bright, out-of-focus office space.

Når du overvejer **køb**
eller salg af en virksomhed,
er der meget der **tæller**



Ved du ...

Køb

- hvad en købsproces indebærer?
- hvilke virksomheder der er relevante?
- hvordan du får indsigt i opkøbsmuligheder?
- hvordan du finder den rigtige virksomhed?
- hvordan markedsprisen vurderes?
- hvordan synergier afspejles i værdivurderingen?
- hvad der er vigtigt i en due diligence proces?
- hvilke virksomheder som har en god fremtid?
- hvordan du står stærkt i en prisforhandling?
- hvordan transaktionsrisici minimeres?
- hvilke finansieringsmuligheder der findes?

Salg

- hvad en salgsproces indebærer?
- hvornår det er det rigtige tidspunkt?
- hvordan du forbereder dig bedst muligt?
- hvordan du kan øge virksomhedens værdi?
- hvor meget din virksomhed er værd?
- hvad du skal gøre hvis en køber henvender sig?
- hvilke købere der kan være interesseret?
- hvilken rolle typen af købere spiller ift. prisen?
- hvad der er vigtigt i en due diligence proces?
- hvordan transaktionsrisici minimeres?
- hvordan du sikrer et succesfuldt salg?

Her er du i trygge hænder, når du skal træffe store beslutninger

Vi er din partner inden for transaktionsrådgivning

At købe eller sælge en virksomhed er en stor beslutning – måske én af de vigtigste i dit liv. I den slags store beslutninger, er der meget, der tæller og det er afgørende at have en betroet rådgiver ved din side – én, der kombinerer erfaring fra succesfulde transaktioner med indsigt og forståelse for dine mål.

40+ års specialiseret erfaring

Et virksomhedsopkøb eller -salg kræver professionel rådgivning. Med ekspertise inden for køb og salg af virksomheder, kapitalfremskaffelse og strategisk rådgivning er vi blandt Danmarks mest erfarne transaktionsrådgivere.

I over 40 år har vi hjulpet virksomhedsejere med at navigere sikkert gennem komplekse transaktioner. Uanset om dit mål er vækst, et strategisk partnerskab eller en vellykket exit, kan du stole på vores erfaring og ekspertise til at sikre det bedste mulige resultat.

Vi fokuserer på dine interesser og sikrer, at du står stærkt – fra start til slut.

Bedst til SMV'er

Vi er specialister i at rådgive ejere af mindre og mellemstore virksomheder. Med solid erfaring inden for transaktionsrådgivning guider vi dig sikkert gennem hele processen – fra de indledende forberedelser til afsluttende forhandlinger.

Vi forstår de særlige udfordringer og unikke muligheder, som SMV-ejere møder. Uanset om der er behov for strategisk planlægning, due diligence, værdiansættelse eller effektive forhandlinger, tilbyder vi skræddersyet rådgivning, der skaber tryghed og sikrer en vellykket proces.

Værdien af den gode rådgivning

Gennem årene har vi rådgivet alt fra gazelle-virksomheder og vækstorienterede selskaber, der ønsker at udvide deres markeder, til etablerede virksomheder, der vil konsolidere deres position – samt virksomhedsejere, der planlægger salg eller generationsskifte.

Vi kender strategierne, der leder uden om faldgruberne. Vi stiller de spørgsmål, der skaber resultater ved forhandlingsbordet. Og vi leverer de indsigter, der sikrer det rette match for dig og din virksomhed.

Vi gør det komplekse enkelt

– og vi kan også hjælpe dig



Salg af virksomhed er både en stor personlig og økonomisk beslutning. Den rette rådgivning er derfor afgørende for at opnå et vellykket resultat.

Vi rådgiver dig hele vejen igennem **salgsprocessen** – og sikrer adgang til de **mest relevante købere**

Klar til et nyt kapitel?

Vi kan hjælpe dig med en klar exit-strategi, og sikre at salget af din virksomhed sker på det rigtige tidspunkt, på den rigtige måde og til den helt rigtige køber og pris.

Salgsmodning

Optimer din virksomheds potentiale

Når du ønsker at sælge din virksomhed, er det afgørende, at den fremstår som en attraktiv investering for potentielle købere. Vi identificerer værdiskabende tiltag og gennemgår dine forretningsprocesser, økonomiske resultater og værdiforøgende faktorer. Med målrettet rådgivning optimerer vi virksomhedens potentiale og øger chancen for at opnå den bedste pris.

Værdiansættelse

Få din virksomhed vurderet korrekt

Hvis du overvejer salg eller generationsskifte, er det afgørende at kende virksomhedens værdi – og hvad der driver den. Vi vurderer markedsværdien med fokus på købers perspektiv og fremhæver din virksomheds fremtidige udviklingsmuligheder. Gennem en grundig analyse af virksomhedens økonomi, markedsposition, vækstpotentiale og konkurrenceforhold sikrer vi, at potentielle købere ser den fulde værdi.

Køberanalyse & Kontakt

Find den helt rigtige køber

For at maksimere salgsprisen er det afgørende at nå ud til de rette købere – både lokalt og globalt. Med vores industriekspertise og internationale rækkevidde identificerer vi de mest relevante købere – strategiske aktører eller finansielle investorer. Vi analyserer potentielle synergier, fremhæver strategiske værdier og skræddersyr salgsmaterialet, så din virksomhed positioneres optimalt og giver køber det bedste grundlag for at byde en høj pris.

Due Diligence & Support

Få overblik og tryghed

En veldokumenteret virksomhed øger chancen for et succesfuldt salg. Vi analyserer din virksomheds finansielle position, identificerer muligheder og risici og sikrer, at virksomheden præsenteres optimalt. Det giver køber et solidt beslutningsgrundlag – og dig tryghed i processen. Med en veltilrettelagt due diligence minimerer vi risikoen for negative overraskelser.

Forhandling & Salg

Opnå den bedste pris og de stærkeste vilkår

En vellykket forhandling kræver indsigt, erfaring og en klar strategi. Vi repræsenterer dine interesser og arbejder målrettet for at sikre dig både den højeste pris og de bedste vilkår. Med vores ekspertise navigerer vi sikkert gennem komplekse forhandlinger, håndterer følsomme emner og udnytter forhandlingsdynamikken optimalt – så du står med det bedste resultat, når aftalen underskrives.



Vækst eller diversificering via opkøb kan sikre adgang til nye markeder og strategiske konkurrencefordele. Vores industriekspertise og globale tilstedeværelse sikrer dig adgang til targets til en buy-and-build strategi.

Vi rådgiver dig hele vejen igennem **købsprocessen** – med fokus på **værdiskabende opkøb**

Vækst eller diversificering?

Vi kan hjælpe dig med at stille skarpt på de bedste muligheder, baseret på dine mål og kriterier, så du køber den helt rigtige virksomhed, der passer til din strategi.

Identifikation

Få adgang til de bedste muligheder

Når du ønsker at udvide din virksomhed gennem opkøb, identificerer vi relevante virksomheder i de rette geografiske områder og sektorer. I tæt dialog med dig kortlægger vi de mest attraktive muligheder og indleder kontakten med beslutningstagere gennem vores internationale netværk. Vi arbejder aktivt på at skabe interesse – så du får adgang til de bedste opkøbsemner for din vækststrategi.

Processtyring

Fasthold momentum og kom sikkert i mål

Når kontakten til potentielle opkøbsemner er etableret, er det afgørende at fastholde momentum. Vi styrer processen proaktivt med fokus på den underliggende dynamik og de etablerede dialoger. Vi deltager aktivt i møder, Q&A-sessioner og virksomhedsbesøg for at sikre det fulde overblik, en detaljeret forståelse og projektets fremdrift. Med os ved roret når du trygt i mål med det rette opkøb.

Værdiansættelse

Investér med indsigt

For at købe den rette virksomhed er det afgørende at forstå dens potentiale. Vi analyserer investeringscasen ved at vurdere mulige synergier og fremtidsplaner. Med avancerede metoder og dataanalyse finder vi virksomhedens markedsværdi – og hjælper dig med at byde den rette pris. Med et solidt beslutningsgrundlag sikrer vi, at du gennemfører en investering med det bedste afkastpotentiale.

Due Diligence & Support

Få overblik og tryghed

I købsprocessen er det afgørende at identificere potentielle faldgruber. Med en grundig due diligence hjælper vi dig med at afdække forhold, der kan påvirke virksomhedens pris eller kræve særlige hensyn i transaktionsaftalen. Vi sikrer et solidt beslutningsgrundlag og skaber tryghed gennem hele processen – så du kan gennemføre handelen effektivt og uden unødigt risiko.

Forhandling

Opnå den bedste pris og de stærkeste vilkår

En veltilrettelagt strategi er afgørende for et trygt og vellykket køb. Med vores erfaring i forhandling beskytter vi dine interesser og sikrer dig både den rette pris og de bedste vilkår. I tæt dialog med dig udvikler vi en forhandlingsstrategi baseret på indsigt i virksomhedens værdi, markedets dynamik og potentielle risici. Vi sikrer, at du indgår en aftale, der skaber værdi og tryghed.



Vi bringer verden tættere på de danske SMV'er og sikrer vores kunder unik adgang til potentielle købere, sælgere og finansieringskilder.

Med **indsigt** skaber vi **resultater**

Oaklins

Beierholm Corporate Finance er en del af Oaklins – et globalt team med over 850 rådgivere i 40 lande, der leverer M&A, vækstkapital, ECM, gældsrådgivning og andre corporate finance-services.

Med mere end 40 års specialiseret erfaring og tæt samarbejde med vores internationale kolleger forbinder vi danske virksomheder med globale muligheder. Vores globale samarbejde er en integreret del af vores rådgivning og sikrer, at du altid opnår den bedst mulige løsning – både lokalt og globalt.

Global rækkevidde – lokal ekspertise

Vores stærke internationale tilstedeværelse betyder, at vi kan identificere de rette købere, sælgere og investorer på tværs af landegrænser. Med dyb forståelse af markedsdynamikker, sektorspecifikke trends og kompleksiteter skaber vi et solidt grundlag for at identificere attraktive muligheder.

Med erfaring fra over 7.000 gennemførte transaktioner globalt – heraf mere end 300 succesfulde handler i Danmark – tilbyder vi unik adgang til et omfattende netværk af købere, sælgere og finansieringskilder.

40 +

års specialiseret
erfaring.



850 +

rådgivere i 40 lande
som en del af Oaklins.



7.000

gennemførte
transaktioner globalt
som en del af Oaklins.





Vores erfarne specialister fører dig trygt i mål

Hos Beierholm Corporate Finance tager vi hånd om hele processen ved at sammensætte et skræddersyet team af erfarne specialister, der fører dig og din virksomhed trygt i mål.

Sådan løser vi opgaven

Vi forstår og prioriterer vigtigheden af fortrolighed. Det er ikke kun afgørende for en vellykket og sikker transaktion, men også vigtigt for at opbygge gensidig tillid mellem alle involverede parter. Vi tager vores ansvar alvorligt og sikrer fuld fortrolighed gennem hele processen.



Vi sætter stor pris på den enestående støtte fra Beierholm Corporate Finance, som sikrede, at vores interesser altid var i fokus gennem hele salgsprocessen. Deres dybe brancheekspertise og internationale køberadgang var afgørende for, at denne transaktion blev en succes.

Søren Knudsen,
CEO & ejer – LM Gruppen



Vi er yderst tilfredse med hjælpen fra Beierholm Corporate Finance. Vi ville aldrig have været i stand til at gennemføre transaktionen uden deres hjælp.

Peder Nørgaard,
adm. direktør – BV Teknik



Med baggrund i min erfaring fra et stort antal virksomhedshandler, er jeg meget imponeret over resultatet af denne salgsproces. Beierholm Corporate Finance assisterede hele vejen og demonstrerede omfattende erfaring fra og viden om branchen, hvorved Perfion blev positioneret bedst muligt. Dette, samt succesfuldt at varetage sælgers interesser, har bragt Perfion i en ideel position i transaktionen. Vi er sikre på, at vi har fundet det rigtige hjem til Perfion.

Claus Christensen,
bestyrelsesformand – Perfion



Beierholm Corporate Finance har været en enorm hjælp for ejerne og organisationen igennem en meget kompleks og krævende proces.

Morten Glenthøj
Sindal Biogas



Med Beierholm Corporate Finance ombord var det som at have vores eget SWAT-team til at lede alle aspekter af transaktionen fra indledende forberedelse til endelige forhandlinger. Teamet gav os mulighed for at fokusere på at drive forretningen, samtidig med at vi sikrede en attraktiv aftale for aktionærerne og en stærk platform til at understøtte virksomhedens vækst – vi er yderst tilfredse med resultatet.

Lars Friis,
CEO & ejer – ESMILEY

Med Beierholm er **god rådgivning** givet godt ud

Vil du vide mere om, hvordan vi kan hjælpe dig, og hvilke muligheder for rådgivning og sparring vi tilbyder, står vi altid klar til en indledende snak om din situation og dine behov. Kontakt os, så vi sammen kan drøfte markedet for transaktioner inden for din branche generelt og mulighederne for din virksomhed specifikt.

Telefon: +45 33 43 60 00
corporatefinance@beierholm.dk
[Beierholm.dk/bcf](https://beierholm.dk/bcf)



Hold dig opdateret om M&A-markedet og modtag seneste nyheder, artikler og blogindlæg om vigtige overvejelser ved køb og salg af virksomhed.