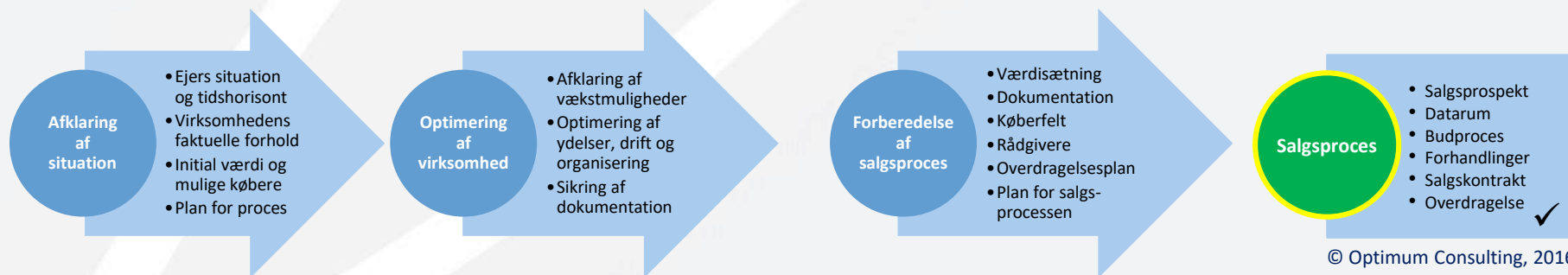


God forberedelse øger prisen markant, når virksomheden skal sælges

Vi bidrager aktivt til at øge værdien af din virksomhed.

- ♣ Hvis virksomheden skal sælges, skal processen startes op i god tid. Et optimalt salg kræver nemlig først og fremmest god forberedelse.
- ♣ Forberedelsen skal bruges til at optimere virksomhedens drift og dokumentere de opnåede resultater og det markedsmæssige potentiale.
Det kræver en dedikeret indsats og et fokus på værdiskabelse, som skal indarbejdes i ledelsen og driften af virksomheden.
Belønningen for indsatsen er dobbelt: Bedre indtjening hér og nu og udsigt til en markant højere pris, når virksomheden skal sælges.
- ♣ Optimum Consulting bistår med at finde og prioritere tiltag, der øger værdien af din virksomhed. - Vi gør det ved at følge en velafprøvet proces, som også sikrer, at tiltagene implementeres.

Trin i en velforberedt salgsproces:



Netværk og stor erfaring sikrer det bedst mulige salg.

- ♣ Vi bidrager også med at sikre, at resultaterne dokumenteres, så de kan medvirke til at vise virksomheden fra sin bedste side over for potentielle købere.
- ♣ I Optimum Consulting har vi gennemført en lang række køb og salg af virksomheder inden for forskellige brancher, og vi véd, hvilken information der er vigtig for de mulige købere.
- ♣ De mange gennemførte handler har skabt et stort netværk med adgang til mulige købere i både Danmark og internationalt. Adgangen til netværket er med til at sikre en hurtig og effektiv salgsproces, hvor du som sælger får flere købstilbud at vælge mellem.
- ♣ Kontakt os for et uforpligtende møde. Så kan vi vende situationen, og finde vejen frem mod det bedst mulige salg af din virksomhed.

Optimum Consulting

Jens Wrang
+45 40 43 16 23
jw@optimum-consulting.dk

I Optimum Consulting har vi fokus på værdi og værdiskabelse

- ♣ Vi rådgiver virksomhedsejere og -ledere, der ønsker at gøre en aktiv indsats, for at maksimere eller realisere værdien af deres virksomhed.
- ♣ Vi værdiansætter virksomheder og andre aktiver, og bistår med at finde og prioritere de strategiske og operative indsatser, der skaber mest værdi.

Salg af virksomhed

Vi planlægger processen og sikrer, at I kommer i mål, når virksomheden skal sælges.



Aktiv værdiudvikling

Vi finder de indsatser, der sikrer, at virksomheden får den størst mulige værdi.



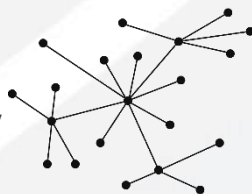
Værdisætning

Vi beregner og dokumenterer den værdi en virksomhed, en rettighed eller et aktiv har.



Uvildig rådgivning og stort netværk

- ♣ Optimum Consulting yder uafhængig og uvildig rådgivning. Det betyder, at vores eneste interesse er, at vores kunder lykkes med deres projekter. Vi sætter en ære i at arbejde professionelt og i at løse vores opgaver godt.
- ♣ I forbindelse med formidling af virksomheder arbejder vi ud fra det Fælles Branchekodeks og de Fælles Betingelser, som er vedtaget af Forum for Virksomhedsmæglere i Danmark.
- ♣ Vi er medlem af det internationale CFIE, Corporate Finance In Europe, som er et netværk af uafhængige virksomhedsmæglere i Europa.
- ♣ Mange gennemførte transaktioner har skabt et stort netværk med adgang til mulige købere i både Danmark og internationalt. Adgangen til netværket er med til at sikre en effektiv salgsproces, hvor sælger får mulighed for at vælge mellem flere tilbud.



Professionel ekspertise



Jens Wrang, der er ledende partner i Optimum Consulting, er cand.merc. fra CBS, og har videreuddannet sig på bl.a. INSEAD i Frankrig og Wharton i USA.

Mere end 20 års erfaring som konsulent og finansdirektør i projektdrevne virksomheder inden for forskellige brancher sikrer en realistisk tilgang til opgaver og løsninger.

- ♣ Jens har en omfattende viden om de faktorer, der er centrale for fastsættelse af virksomheders værdi, og har omsat sin viden i driftsmæssige tiltag, der har øget værdien af en lang række virksomheder markant.
- ♣ Hertil kommer en omfattende transaktionserfaring fra køb og salg af virksomheder, inkl. planlægning og ledelse af processen, udarbejdelse af salgsprospekt og due diligence materiale, gennemførelse af forhandlinger og kvalitetssikring af kontrakter.
- ♣ **Kontakt:** jw@optimum-consulting.dk • +45 40 43 16 23