

Nyhedsbrev – Januar 2009

Velkommen til Lucas & Partnere - se www.lucaspartnere.dk - og vores seneste nyhedsbrev. I dette nummer gør vi opmærksom på **vores nye håndbog, "Hvordan bliver virksomheden solgt?"**.

Hele bogen hentes som pdf-fil til orientering ved at trykke [HER](#).

Bogen gennemgår processen ved salg af en virksomhed, lige fra den indledende analysefase og frem til underskrift af overdragelsesaftalen. Den er på 106 sider.

Bogen gennemgår detaljeret den analysemetodik, der bruges, samt de forskellige metoder, der anvendes til prifsættelse, herunder også prifsættelse af synergi. Bankerne er ofte en vigtig part ved virksomhedstransaktioner, hvorfor bankernes vurdering af virksomhedens gældskapacitet bliver gennemgået. Desuden vises forskellige overtagelsesmetoder af virksomheden for at give køber og sælger større sikkerhed, herunder også forhandlingstaktik. Endelig vises salgsprocessens forskellige faser, og de krav dette stiller til køber og sælger, samt en gennemgang af forskellige købergrupper.

Lucas & Partnere har mange års erfaring som virksomhedsmæglere med køb og salg af virksomheder i ind- og udland. Denne håndbog er et sammendrag af disse praktiske erfaringer.

Vi arbejder primært med mindre og mellemstore virksomheder, dvs. transaktioner på ca. 5 - 50 mio. kr. med et gennemsnitsniveau på 15 - 25 mio. kr., men vi har også varetaget transaktioner på over 100 mio. kr.

Mange virksomheder vil i den kommende tid stå overfor en række udfordringer, hvor det kan blive nødvendigt med et hurtigt salg. Vi er i stand til hurtigt at gennemføre denne proces, ligesom vi også kan medvirke i en eventuel købs- eller kapitalfremskaffelsesproces.

Hvis det har interesse, stiller vi gerne op til et uforpligtende møde hos jer eller hos os. Send f.eks. mailen tilbage med navn og telefonnummer (evt. mobilnummer). Så tager vi kontakt i al fortrolighed. Eller ring direkte til undertegnede på mobil +45 28 87 12 80!

Med venlig hilsen
Direktør Gert Jørgensen, Lucas & Partnere