

Hård kamp om virksomhedssalg

Ejerskifter. Amino er på vej med ny virksomhedsbørs, der skal håndtere store virksomhedshandler. Match-online er blevet overtaget af succesrig IT-entreprenør, der vil opgradere platformen og skabe rum for nye aktiviteter.

Af Carsten Steno
cs@berlingske.dk

Der bliver nu væsentligt skærpet konkurrence om at formidle virksomhedshandler over nettet.

Alle virksomhedsmæglere har i dag hjemmesider, hvor de præsenterer virksomheder, som er til salg.

Men virksomhederne benytter sig i stigende grad af portaler, hvor de, der sælger virksomheder, matches med købere. Især små og mellemstore virksomheder.

Begge de to dominerende »neutrale« portaler for virksomhedshandler i Danmark, iværksættersitet **Aminos** virksomhedsbørs og **Match-online.dk**, forbereder nye initiativer, der skal øge handlen med virksomheder over nettet og gøre markedet mere gennemskueligt.

Match-online.dk er oprettet i 1999 som en forening. Den bruges af mæglere, advokater og revisorer som kontaktbørs for køb og salg af små virksomheder. Portalen har fået ny hovedaktionær og adm. direktør, Johnnie Bloch Jensen, investor og iværksætter, 51 år. Han har store planer om at udvikle platformen.

Klar til større handler

Amino, der i modsætning til Match-online henvender sig direkte til købere og sælgere, der kan lægge emner ud gratis, har planer om at opgradere sin virksomhedsbørs markant. Også større virksomhedshandler til en værdi af over 30 mio. kroner skal kunne faciliteres på den elektroniske virksomhedsbørs, der oprindeligt var for iværksættere. Indtjenin-

gen genereres via forskellige add-on-ydelser.

I de seneste godt 15 år er godt 1.500 virksomheder, primært med under 15 ansatte, blevet handlet via Match-online. De tilknyttede rådgivere betaler et abonnement for at lægge emner op. Andre kan lægge emner ud for en engangsgebyr på 3.100 kr.

Aminos virksomhedsbørs blev etableret i

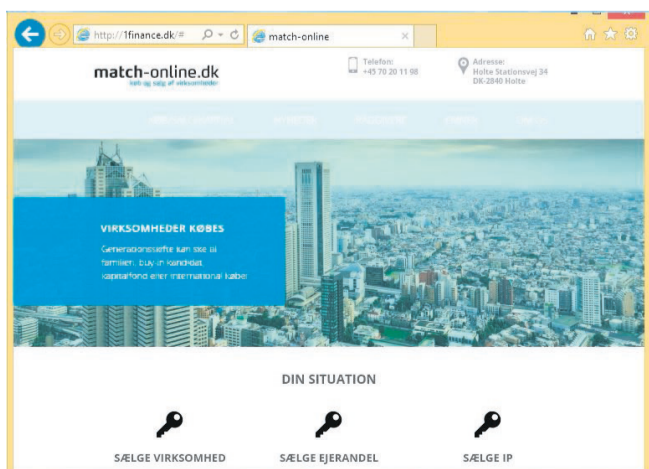
2007. I de seneste fire år er der blevet handlet 887 virksomheder via denne børs.

Crowdfunding og peer-to-peer lending

Match-online.dk har et netværk af banker, mæglere, revisorer, advokater og andre aktører, der i dag bistår virksomheder ved generations- og ejerskifte. Målsætningen med det

nye Match-online er at gøre det nemmere for de små og mellemstore virksomheder at foretage generationsskifte eller få tilført ny kapital, siger Johnnie Bloch Jensen.

Rent praktisk sker fornyelsen ved, at Match-online bliver et aktieselskab, hvor Johnnie Bloch Jensen har indskudt kapital sammen med en række øvrige investorer. I



FAKTA Match-online

- Etableret i 1999 i samarbejde mellem banker, virksomhedsmæglere, revisorer, organisationer og erhvervsservice.
- Selvstændig non-profit organisation, ejet og drevet af aktørerne.
- Flere end 250 forskellige rådgivere (aktører) har været tilsluttet over perioden.
- Over 5.000 forskellige sælger- og køberemner har været eksponeret.
- 80 pct. af virksomhederne har under 15 ansatte.
- Næsten tre millioner sidevisninger.
- Over 1.500 virksomheder handlet – »hit-rate« på over 40 pct.
- Repræsenterer stort og bredt netværk af rådgivere inden for virksomhedskøb/-salg samt kapitalformidling.





CARSTEN STENO
SENIORJOURNALIST

på online-børser

Johnnie Bloch Jensen (t.v.) er udpeget til ny chef for Match-online efter Peter Dalkier, som har været med siden portalen blev stiftet i 1999. PR-foto



Johnnie Bloch Jensen vil bl.a. gerne udvikle community-delen og skabe nye services til det netværk og interessefællesskab, der benytter Match-online.dk. Det kan være services som equity crowd funding, peer-to-peer lending eller et investor-link, der kan øge adgangen til kapital for de mindre virksomheder, forklarer Johnnie Bloch Jensen.

Han har med udgangspunkt i en karriere i IT-branchen etableret og solgt egne virksomheder for over 100 mio. kroner, bl.a. Tysk Telekom og Computershare. Disse salg blev startskuddet til hans nuværende virke som investor og medejer af en række virksomheder inden for bl.a. IT og forretningservice.

Ny stor Amino-platform

Hos Amino, der er etableret af serieiværksætterne Martin Thorborg og Nicolai Frisch, har man også planer om at udvikle iværksætterplatformens virksomhedsbørs.

Niels Ryding Olsson, projektleder hos Amino, oplyser, at Aminos virksomhedsbørs skal udvikles til at kunne håndtere større handler.

»Den hidtidige måde at formidle virksomhedssalg på gennem mægler betragter vi som gammeldags. Mægleren er i vores optik en dinosaur, som får svært ved at overleve i den digitale verden. Her gælder det om at gøre virksomhedssalg gennemskuelige og nå ud til en bred kreds af købere og sælgere. Det er ambitionen med vores nye platform«, siger Niels Ryding Olsson.

I øjeblikket er Amino ved at gøre selskabets IT-platform robust nok til at kunne rumme de fornyelser, som skal introduceres på Aminos virksomhedsbørs.

Det drejer sig bl.a. om et avanceret værdisætningsmodul og nye services til købere og sælgere.

Mere aktivitet

Det er klart Niels Ryding Olssons indtryk, at der er kommet mere gang i virksomhedshandlerne på det seneste. Aminos virksomhedsbørs har traditionelt især tiltrukket sælgere af webshops og digitale forretningskoncepter, selv om der også er traditionelle virksomheder til salg på sitet plus mange

FAKTA

17.000 ejerskifter de næste ti år

■ 17.000 ejerledede virksomheder, som ejes og drives af en og samme person, skal skifte ejer inden for de næste ti år.

■ Det viser en analyse, som er foretaget af CBS Institut for Ejerledelse og finansieret af Industriens Fond. Der er 10.177 ejerledede virksomheder, hvor ejerlederen er over 65 år, og 13.000, hvor ejerlederen er mellem 55 og 65 år.

virksomheder inden for restaurationsbranchen og services.

»Det er blevet lidt nemmere for de lidt mere erfarne forretningsfolk at låne penge og overtage en eksisterende webshop og gøre noget ud af den,« siger Niels Ryding Olsson.

Han understreger, at Aminos fornyede virksomhedsbørs fremdeles vil servicere de mindre iværksættere med digitale koncepter, som sætter deres forretninger til salg.

Den fornyede Amino-virksomhedsbørs skal dog også have flere faciliteter for køberne. Men grundprincippet: at Aminos børs ikke er for virksomhedsmæglere og rådgivere, fastholdes.

»Har man brug for advokater eller revisorer, formidler vi tilbud på deres ydelser, men vi satser på at gøre salgsprocessen meget mere gennemskuelig, så folk kan gennemføre ejerskifterne selv,« tilføjer Niels Ryding Olsson.

Den vej afstår Johnnie Bloch Jensen fra. »Mennesker handler med mennesker, og særligt når ejerens »pensionsordning« skal realiseres, kræver det stadig hands-on,« mener han.

Han vil i stedet aktivere mæglere, advokater, revisorer og andre rådgivere, så de benytter Match-online.dk noget mere.

FAKTA

Amino

■ Etableret i 2007 af Martin Thorborg og Nicolai Frisch.

■ Flere end 880 virksomhedshandler gennem de seneste fire år.

■ Over 20.000 forskellige køber- og sælgeremner har været opslået på portalen i hele portalens levetid.

■ Over ti millioner sidevisninger.

■ Omkring 20 virksomheder skifter hænder hver måned gennem portalen.

Virksomheder til salg for 593.316.159 kr. [Find virksomhed](#) [Find køber](#)

Danmarks største virksomhedsbørs

Virksomhedsbørsen er det rette sted, at få solgt din virksomhed.

885 Virksomhedshandler	49 Henvendelser sidste 24t	854 Virksomheder til salg	418 Købsannoncer
---------------------------	-------------------------------	------------------------------	---------------------

[Sælg virksomhed](#) [Køb virksomhed](#)

Find en virksomhed indenfor:

- Butik
- Handel
- Produktion
- Service
- Spisested
- Webshop
- Website

[Find virksomhed](#) [Udvidet søgning](#) [Forretningsområder](#)

Søgeord eller annonceid:

opstartsperioden arbejder han »gratis« for portalen. Foreningen Match-online, der har revisorer, advokater og virksomhedsmæglere som medlemmer, bliver mindretalsaktionær i det nye Match-online A/S. Johnnie Bloch Jensen afløser Peter Dalkier, der har været direktør og primus motor i Match-online siden starten.

Er virksomhedsmæglere nutidens dinosaurer?

Underleverandør til bådbranchen – prisindikation 1,9 mio. kroner – heraf har alene varelageret en værdi af 900.000 kroner. Webshop med salg af kvalitetslegetøj til børn – prisindikation 100.000 kroner.

Jo, der er nok at vælge imellem på online-portaler som Matchonline.dk og Aminos virksomhedsbørs, hvis du vil købe en virksomhed.

I snart 15 år har du kunnet købe virksomheder digitalt – enten virksomheder, som køber og sælger selv har lagt ind gratis, som på Amino, eller i Matchonline's tilfælde, virksomheder, som virksomhedsmæglere, advokater, revisorer eller andre rådgivere har flaget mod at betale et abonnement.

Virksomhedshandel er som regel en kompliceret affære. Alene værdisætningen afhænger af mange forhold. Alligevel undergår virksomhedshandel i stigende grad nye standardiserede former, efterhånden som digitaliseringen skrider frem.

På iværksætterportalen Amino opfatter man de traditionelle virksomhedsmæglere som »nutidens dinosaurer«. Mæglerne har godt nok en hjemmeside, hvor de præsenterer de virksomheder, de arbejder for.

Og de bruger også portaler. Men mæglerne skal ofte have 100.000 kroner eller mere, før de sætter et salgsarbejde i gang. Og siden kommer så det egentlige honorar, der udgøres af en procentdel af salgssummen. På matchonline tilbyder rådgivere dog et »minipristjek« for 10.000 kroner.

For mindre virksomheder er det mange penge at betale. Derfor er der dem, der mener, at de kan gøre salgsarbejdet billigere og måske også bedre selv.

Det hjælper Amino dem så med. Nu forsøger portalen endda at facilitere handler til en værdi af over 30 mio. kroner.

Det er godt, at der kommer mere gennemsigtighed omkring virksomhedshandler. Men at dømme virksomhedsmæglere ude som dinosaurer er nok lidt for tidligt.

Virksomhedshandler kræver stor tillid og diskretion. De kan sjældent gennemføres til fornuftige priser, hvis ikke virksomheden er salgsmodnet. Den skal skæres til. Mæglere ved hvordan. Prismodeller er også yderst komplicerede. I vore dage indbefatter de ofte sælger-finansiering. Der kan også være »earn-out modeller« indeholdt, hvor sælgers indsats indgår i handlen, og hvor hans endelige pris afhænger af den solgte virksomheds afkast i de næste to år.

Den type forhold kan næppe alene afklares ved hjælp af avancerede online-redskaber. Men flere redskaber som dem, der vil komme til rådighed på Amino og måske også i et vist omfang på Matchonline, vil alligevel stille sælgerne bedre. De får mulighed for hands-on at sætte sig ind i, hvad en salgsproces og et ejerskifte egentlig indebærer i praksis.

Det vil nok gå, som det går på boligmarkedet i disse år. Flere vælger at sælge deres bolig selv med hjælp fra »Robinhus« og »Boliga«. Men flertallet foretrækker stadig at have en mægler ind over i salgsprocessen, selv om han er dyr. Der er alt for meget, man skal have styr på.