



**Nordic Valuation**  
www.nordicvaluation.dk  
Morten Christensen  
cand.merc., MBA

Email:  
morten@nordicvaluation.dk  
Mobil: 21 30 27 22  
CVR: 25376153

Bestilling af værdiansættelse

## Oplysningsskema til brug for værdiansættelse

Navn på virksomhed der skal værdiansættes:

(kan også anvendes til konkurrent analyse eller overtagelses emne)

CVR nummer (8 cifre) på virksomhed der skal værdiansættes.

(Hvis der ikke er CVR nr. på virksomheden undlades dette)

Faktureringsadresse og email hvortil værdiansættelsen sendes. Faktura sendes til denne email adresse.

Evt. virksomhed

Kontaktperson

Gade

By

Telefon

Email

(værdiansættelse og faktura)

### Spørgsmål der er centrale i værdiansættelsen:

Herunder 6 spørgsmål hvor virksomheden bedes give **point mellem 1 til 5**.

Svarerne indgår med en samlet vægtning ved vurdering af risikoprofil og indgår i et risikotillæg til renten.

Spørgsmål der ikke kan svares på springes over, men nøjagtighed i værdiansættelsen forbedres ved svar på alle.

Nedenstående kan besvares af alle typer af virksomheder.

Point:

- |    |  |                      |
|----|--|----------------------|
| 1. | Hvordan ses virksomhedens konkurrencemæssige situation?<br><b>1 =</b> Meget hård<br><b>5 =</b> Ingen konkurrenter.   | <input type="text"/> |
| 2. | Har virksomheden dominans nogle steder i forsyningskæden fra leverandører til kunder ex. Eget afsætningsled i form af butikker eller omvendt er grossist der fungerer som mellemed. For service/konsulentvirksomheder: Er virksomhedens service uniq eller kan den overtages af andre.<br><br><b>1=</b> Ingen form for kontrol i hverken forsyningsled eller afsætningsled<br><b>5=</b> Stærk kontrol over f.eks. butikker eller produktion. Konsulent: Uniq service | <input type="text"/> |
| 3. | Hvor store er vækst mulighederne for produkt- eller servicetyper i branchen<br><b>1=</b> Meget lav vækst<br><b>5=</b> Aggressiv vækst  | <input type="text"/> |
| 4. | Hvor afhængig er virksomheden af enkelt kunder?<br><b>1=</b> Stærkt afhængig. Stor påvirkning hvis kunde mistes<br><b>5=</b> Ingen betydning. Stor portefølje af mange kunder  | <input type="text"/> |
| 5. | Geografisk spredning af omsætning (risiko på enkelt markeder).<br><b>1=</b> Over 90% omsættes i Danmark<br><b>5=</b> Over 90% eksporteres til mange lande spredt over flere verdensdele  | <input type="text"/> |
| 6. | Hvor afhængig er virksomheden af en ejer eller meget få nøgle personer<br><b>1=</b> Stærkt afhængig. Stor påvirkning hvis disse personer ikke er der længere.<br><b>5=</b> Ingen betydning. Stærk ledergruppe og mange nedskrevne procedurer   | <input type="text"/> |

### Det er meget enkelt:

Returner skemaet til morten@nordicvaluation.dk ELLER skriv blot en mail hvor oplysningerne fremgår i mail.

Ved svar uden at bruge spørgeskemaet, skriver du blot alle de nødvendige oplysninger samt besvarer spørgsmålene ved at skrive f.eks. Spm 1: 3, Spm 2: 4 mv.