



## Brancheanalyse: Top-20 Search and Selection



Økonomisk Ugebrev

## Indhold

- Side 3: Stræk fremgang for executive search i 2010  
Side 4: Egon Zehnder har endegyldigt mistet tronen  
Side 5: Hvert andet searchfirma tjener ikke penge  
Side 6: Udsigt til ny fremgang for outplacement

**ØKONOMISK UGEBREV UDGIVES AF:**

Økonomisk Ugebrev A/S  
Slagtehusgade 4-6, 1715 København V  
CVR-nr: 31760623  
Redaktionens tlf. 70 23 40 10  
Hjemmeside: [www.ugebrev.dk](http://www.ugebrev.dk)  
E-mail: [kontakt@ugebrev.dk](mailto:kontakt@ugebrev.dk)

**ABONNEMENT:** John Bo Northroup, [jbn@ugebrev.dk](mailto:jbn@ugebrev.dk)

**ANNONCERING:** John Sørensen, [js@ugebrev.dk](mailto:js@ugebrev.dk)

**ABONNEMENT:** Helår 5.995 kr. Halvår 3.600 kr. eks. moms

Læs mere om abonnementsvilkår på [www.ugebrev.dk](http://www.ugebrev.dk).

Kontakt: Jørn Olling [jol@ugebrev.dk](mailto:jol@ugebrev.dk)

**ANSVARSHAVENDE CHEFREDAKTØR OG DIREKTØR:**

Morten W. Langer

**REDAKTION:** Ejlf Thomasen, Stephan Wedel Alsman, Carsten Vitoft, Morten Sørensen, Sten Thorup Kristensen, Lars Abild

**REDIGERING OG LAYOUT:** John Bo Northroup og Hanne Sindbæk

**GRAFIK OG RESEARCH:** Julie Flensborg-Madsen, Nicolai Vennekilde, Kia Marie Jerichau

**DESIGN:** Jakob Bekker

**ISSN 1903-8666**

**BOGHOLDERI:** Jørgen Olsen, [jol@mm.dk](mailto:jol@mm.dk)

**KOPIERING ELLER VIDERESEDELSE IKKE TILLADT**

## TEMA Stærk fremgang for executive search i 2010

Efter et meget svagt 2009 kom executive search-branchen tilbage sidste år med en omsætningsvækst på over 20 pct. og et betydeligt højere driftsoverskud. 2009 var dog også ekstremt ringe på grund af besparelser i store dele af dansk erhvervsliv. Men der kom altså godt gang i erhvervslivets efterspørgsel efter searchydelser i 2010, hvor den internationale økonomi på ny kom ind på et solidt vækstspor. Fra et samlet driftsoverskud på blot ti millioner kroner i 2009, steg driftsoverskuddet til det firedobbelte på 42 mio. kr. i 2010, viser Økonomisk Ugebrevs årlige brancheanalyse af Top-20 Executive Search & Selection.

Det var dog især de store internationale firmaer indenfor executive search, der fik glæde af erhvervslivets øgede efterspørgsel efter top- og mellemedlere, samt rådgivning om ledelsesudvikling og succession. Fremgangen er helt ensidigt koncentreret om den traditionelle top 4-klub bestående af Amrop Hever, Odgers Berendtsen, Russel Reynolds og Korn/Ferry, hvor sidstnævnte ser ud til at kæmpe sig tilbage i elitegruppen ovenpå nogle vanskelige år med nye ledende partnere. Med i topfeltet ligger Mercuri Urval, som også er meget aktive indenfor selection (altså annoncering), Flensby Partners og Sam Headhunting, der har overtaget det mindre Birch & Company.

Gennemgangen af 2010-regnskaberne for de største search firmaer viser, at Amrop Hever fortsat er erhvervslivets fortrukne samarbejdspartner til at rekruttere topledere og bestyrelsesmedlemmer. Samtidig viser Økonomisk Ugebrevs stikprøve blandt 25 tilfældigt udvalgte erhvervsvirksomheder, at Egon Zehnder fortsat er med fremme, men ikke med samme suveræne dominans som tidligere. Da firmaet ikke fremlægger danske regnskabstal, er konklusionen baseret på et relativt usikkert grundlag. Det gennemførte rundspørge viser, at seks searchfirmaer dominerer, hvor overraskelserne især er solide placeringer til Flensby & Partners og Laigaard & Partners, mens Korn/Ferry, Mercuri Urval og Lisberg/Wingmanager scorer overraskende lavt.

Generelt har de største og mest internationale searchfirmaer altså noteret solid fremgang i 2010. Men under top 10-gruppen ser det fortsat meget vanskeligt ud. Aktiviteten målt på bruttoresultatet er i bedste fald uændret eller faldende i forhold til året før. Af de 17 undersøgte firmaer, der aflægger årsregnskab, har de otte negativt driftsresultat eller et nul resultat. Andre fire firmaer præsterede sidste år et driftsoverskud på én mio. kr.

Meget tyder på, at polariseringen mellem de store og mindre firmaer inden for executive search blandt andet afspejler, at det især har været de store internationalt orienterede erhvervsvirksomheder, der har fået del i aktivitetsfremgangen i 2010. Som bekendt har det danske hjemmemarked ligget underdrejet siden finanskrisen i 2009, og det er uden tvivl gået ud over efterspørgslen af searchydelser hos de mindre searchfirmer, idet de større erhvervsvirksomheder ofte vælger de store udbydere med et internationalt netværk. Det giver dels mulighed for en bredere search, der rækker ud over landets grænser og dels mulighed for, at det danske searchfirma kan tage ansvar for en søgning efter topchefer til udenlandske datterselskaber.

### Konsolideringsbølge i gang i executive search

Udviklingen mod større og mere specialiserede enheder ser også ud til at have igangsat en konsolideringsbølge i branchen. Flere af de mindre search firmaer er de seneste år blevet overtaget af større firmaer, som typisk har styrket deres kompetencer indenfor områder, hvor de ikke selv var så stærke. Inden for de seneste 3-4 år har en række firmaer fundet sammen i større og stærkere enheder, hvor firmaerne ofte bidrager med forskellige kompetencer. **Birch & Company** er gået sammen med Sam Headhunting, som arbejder med mere traditionel rekruttering af ledere, specialister og bestyrelsesmedlemmer. Birch & Company har sin historiske styrkeposition indenfor pharma, medico- og biotech. Tidligere er Lisberg blevet overtaget af det nyere Wing Manager, som markedsføre sig med fokus på rekruttering af mellemedlere og specialister til danske og internationale virksomheder, mens Lisberg har målrettet sine ydelser mod executive search, altså rekruttering af blandt andet topledere. Ligesom for Birch og Sam Headhunting har både Wingmanager og Lisberg hver deres hjemmeside, så de udad til fremstår som selvstændige firmaer med hver deres kompetencer og ydelser. Endelig har **Capacent People** fortsat ejerskab til institut for **Karriereudvikling**, hvor Capacent People er den del af det tidligere konkursramte konsulentfirma Capacent, som ikke blev overtaget af KPMG.

Også disse to firmaer har fortsat hver deres hjemmeside, og der er her også tale om meget forskellige firmaprofiler. Capacent People oplyser om sig selv, at "Vi løser alle typer opgaver inden for Search & Selection, Outplacement og Assessment & Development - altid med strategisk afsæt og mennesket i fokus. Capacent People tager sit udspring i IKU - grundlagt i 1987, og vi bygger derfor vores forretning på mere end 23 års erfaring med HR opgaver for den private og offentlige sektor."

## TEMA Egon Zehnder har endegyldigt mistet tronen

Egon Zehnder har nu endeligt mistet den suveræne trone og må deltage som "stor aktør" på niveau med de øvrige store aktører på det danske rådgivermarked for executive search, viser Økonomisk Ugebrevs minikortlægning. Ud af 25 tilfældigt valgte selskaber oplyser tre, at de anvender Egon Zehnder, og det er én mindre end Russel Reynolds, som dermed indtager den uformelle førertrøje. For ikke mange år siden blev Egon Zehnder opfattet som det urørligt nålestribe searchfirma, som i mange tilfælde baserede sin kontakt med erhvervslivets absolutte top gennem en symbiose, hvor man hjalp hinanden. CEO'en hjalp searchfirmaet, som så hjalp CEO'en med det næste topjob eller gode bestyrelsesposter. Det ændrer dog ikke ved, at Egon Zehnder fortsat opfattes som meget professionelle, men de tager også betaling for det, lyder vurderingen.

På den uofficielle rangliste er der overraskende hele fem delte 2. pladser med hver tre virksomheder, der peger på dem som "de fortrukne" samarbejdspartnere. Det drejer sig om Amrop Hever, Odgers Berndtson, Egon Zehnder, Flensby & Partners og Laigaard & Partners. Overraskende kommer Heidrich & Struggles og Korn/Ferry ind med et lavere antal valg som fortrukne. Dermed ser det ud til, at Flensby & Partners og Laigaard & Partners har formået at mase sig ind i det "pæne selskab", der betjener de store og mellemstore virksomheder i dansk erhvervsliv. Begge selskaber er vokset ud af danske stiftere. Se tekstboks herom nedenfor.

De store og mellemstore erhvervsvirksomheder vælger i stigende omfang samarbejdspartnere indenfor executive search efter de særlige fagkompetencer, de har brug for, viser Økonomisk Ugebrevs rundspørge til 25 tilfældigt valgte større erhvervsvirksomheder. Ofte ser selskaberne meget på, hvilke særlige branchekompetencer, de internationale searchfirmaer har slået sig op på internationalt. Især de internationale koncerner med danske datterselskaber har aftaler med et af de internationale searchfirmaer, så der ligger samarbejdsrelationen ofte fast, med mindre der er en anden varig samarbejdsrelation. Rundspørgen viser også, at der ved hjemlige opgaver stadig lægges megen vægt på de personlige relationer og at kemien er i orden. Samtidig lægges vægt på at searchfirmaet kender virksomheden fra tidligere opgaver, herunder virksomhedskultur, ledelseskultur og forståelse af organisationen. Typisk anvendes en fast samarbejdspartner, men ikke blot et bestemt searchfirma, men en bestemt partner i firmaet, til at løse opgaver i de øverste ledelseslag. Handler det om specialister vil opgaven oftere blive udbudt blandt

de 4-5 største searchfirmaer, som får lov til at byde ind med deres specialkompetencer, deres faglige netværk og brancheerfaring.

Generelt lyder vurderingen fra de adspurgte firmaer, at de ikke planlægger at anvende executive search mere fremover end tidligere. Generelt er det ofte ikke et spørgsmål om pris, selvom priserne vil være så pebrede, at man takker nej tak. Som det blev påvist i sidste års brancheanalyse af Search & Selection er priserne generelt blevet presset markant de seneste 3-4 år. Den tidligere tommelfingerregel om et honorar på en tredjedel bruttoårløn holder sjældent mere. Dels fordi der er langt hårdere konkurrence om opgaverne i dag, dels fordi der generelt er mindre at lave for searchfirmaerne, og dels fordi det er blevet lettere at løse opgaverne på grund af mindre pres på arbejdsmarkedet.

### Outsiderne i førerfeltet

Torben Flensby er stifter og ejer af **Flensby & Partners**. Han er tidligere seniorpartner i Ernst & Young Management Consulting, organisationsdirektør, Koncernledelsen Tele Danmark/TDC, direktør og partner, PA Consulting Group og Seniorpartner, T. Bak-Jensen/Bakconsult. Firmaet har kontorer i København og Århus, udgør den danske del af AIMS International – et af verdens største executive search-firmaer med 95 kontorer i godt 50 lande. Firmaet oplyser, at det formidler ca. 250 stillinger om året i Danmark.

Claus Laigaard er stifter og ejer af Laigaard & Partners. "Med en solid erfaring fra rekrutteringsbranchen og en trofast kundekreds stiftede Claus i 1998 Laigaard & Partners A/S. Claus havde et ønske om at kombinere rekrutteringsmetoderne - Search og Selection - i én virksomhed med fokus på tillid, kvalitet og præcision," oplyses det på firmaets **hjemmeside**. Firmaet oplyser også navne på **referencer**, blandt andet at have rekrutteret Aller Medias CEO, Lantmannen Unibakes CEO og Aberdeen Property's CEO.

### De mest anvendte executive search firmaer

| Virksomhed           | Antal kunder, baseret på rundspørge til 25 erhvervsvirks. |
|----------------------|-----------------------------------------------------------|
| Russel Reynolds      | 4                                                         |
| Amrop Hever          | 3                                                         |
| Flensby & Partners   | 3                                                         |
| Odgers Berndtson     | 3                                                         |
| Laigaard & Partners  | 3                                                         |
| Egon Zehnder         | 3                                                         |
| Heidrick & Struggles | 2                                                         |
| Hudson               | 2                                                         |

**Note:** Mercuri Urval, Hays, Lisberg/Wingmanager, Boyden og Human Capital Group forekommer kun én gang

**Kilde:** Økonomisk Ugebrev Research

## TEMA Hvert andet searchfirma tjener ikke penge

2010 blev et meget stærkt år for Amrop Hever, der præsterede et driftsresultat på 18 mio. kr. mod 12 mio. kr. året før. Dermed stod et enkelt firma for halvdelen af hele branchens driftsoverskud sidste år. Kun få andre selskaber gav et solidt overskud på driften, nemlig Odgers Berndtson med syv mio. kr. og herefter Russel Reynolds og Korn/Ferry med plusser på fem mio. kr. Blandt de store med ganske pæn omsætning lykkedes det ikke for hverken Mercuri Urval eller Flensby Partners at skabe nævneværdige positive resultater, på trods af bruttoresultater på henholdsvis 100 mio. kr. og 39 mio. kr.

Målt på bruttoresultat var der størst procentuel fremgang hos Korn/Ferry, Sam Headhunting og Lisberg/Wing Manager. Hos Lisberg/Wingmanager og Sam Headhunting har fremgangen i aktiviteten dog kun givet anledning til at hente nuller på driften i 2010.

Den indtjeningsmæssige og finansielle svaghed i branchen understreges af, at tre selskaber blandt Top 20 har negativ egenkapital, og seks selskaber har stort set ingen fri likviditet, ifølge regnskabet. Bruttoresultatet per medarbejder viser, at der er meget stor forskel i lønsomheden. Højeste bruttoresultat per medarbejder hentes i de største, internationale searchfirmaer, med Russel Reynolds som det mest lønsomme, efterfulgt af Amrop Hever.

Laigaard & Partners og Flensby & Partners har ikke helt samme lønsomhed per medarbejder som de internationale searchfirmaer, hvilket antageligt afspejler, at de mest opererer i en noget lavere priskategori, og i mindre grad løser opgaver for de allerstørste danske og internationale

erhvervsvirksomheder. Meget tyder dog på, at de har fundet en lukrativ niche, da de har volumen og kompetencer til at løse opgaverne professionelt, men hvor den danske kunde måske ikke har brug for det internationale netværk, og derfor ønsker at undgå det højere prisniveau.

### Skæbneår for mindre searchfirmaer

Hele otte af de 18 undersøgte selskaber tjente ikke penge i 2010, og de har dermed vanskeligt ved at få forretningen til at hænge sammen. Da mange af de mindre searchfirmaer er afhængige af opgaver fra danske SMV-virksomheder kan 2011 gå hen og blive et skæbneår for mange af dem. Selvom 2010 for dansk erhvervsliv var betydeligt bedre end 2009, gik det ikke meget bedre med indtjeningen i op mod halvdelen af searchfirmaerne. Da dansk økonomi i 2011 har udviklet sig stadig mere negativt, med en yderligere acceleration den seneste måned, kan det blive meget vanskeligt for de mindre firmaer. I en række tilfælde er der dog tale om firmaer med 1-3 medarbejdere, som umiddelbart kan overleve ved at skru ned for lønningerne, ikke mindst for ejeren, hvis denne ønsker at afvente bedre tider.

Bliver den økonomiske nedtur hård og langvarig vil det dog være en fordel for de firmaer, som har rige udenlandske ejere eller partners, som kan indskyde likviditet for at holde gang i forretningen. I denne gruppe hører blandt andet Nigel Wright, Hays og Horton. Mere i skudlinjen kan de rent dansk privatejede selskaber komme, bl.a. Flensby & Partners, som dog kan skru på omkostningsniveauet, Sam Headhunting og Human Ca-

### Top 20 search

| Mio. kr.                 | Bruttoresultat |            |            | Driftsresultat |           | Bruttores. per medarbejd. 2010 | Antal medarbejdere |            |            | Egenkapital 2010 | Likviditet 2010 | Adm. Direktør              |
|--------------------------|----------------|------------|------------|----------------|-----------|--------------------------------|--------------------|------------|------------|------------------|-----------------|----------------------------|
|                          | 2010           | 2009       | Ændr. pct. | 2010           | 2009      |                                | 2010               | 2009       | Ændr. pct. |                  |                 |                            |
| Mercuri Urval            | 100            | 89         | 12         | 3              | 0         | 0,78                           | 128                | 114        | 12         | 133              | 35              | Christian Kurt Nielsen     |
| Amrop Hever              | 44             | 37         | 19         | 18             | 12        | 1,52                           | 29                 | 29         | 0          | 1                | 14              | Peter Kuske Christiansen   |
| Flensby & Partners       | 39             | 40         | -3         | 0              | 3         | 1,11                           | 35                 | 37         | -5         | 5                | 3               | Ole Dahl Ingvarsen         |
| Odgers Berndtson         | 27             | 20         | 35         | 7              | 2         | 1,35                           | 20                 | 20         | 0          | 11               | 7               | Troels Kåre Gjerrild       |
| Russell Reynolds         | 24             | 17         | 41         | 5              | 4         | 2,00                           | 12                 | 11         | 9          | 18               | 25              | Jens Michael Howitz        |
| Sam Headhunting          | 17             | 10         | 70         | 0              | -3        | 0,68                           | 25                 | 28         | -11        | 3                | 0               | Mikkel Fredsted Birn       |
| Human Capital Group      | 12             | 11         | 9          | 1              | 0         | 0,80                           | 15                 | 9          | 67         | 4                | 2               | Henrik Gerner Greisen      |
| Wingmanager              | 12             | 7          | 71         | 1              | -2        | 0,60                           | 20                 | 21         | -5         | 1                | 0               | Ole Stiig Petersen         |
| Korn/Ferry               | 11             | 3          | 267        | 5              | 0         | 3,67                           | 3                  | 3          | 0          | 2                | 3               | Torben Gjeldstad           |
| Nigel Wright             | 11             | 8          | 38         | 4              | 3         | -                              | -                  | -          | -          | -                | -               | -                          |
| Kjerulf & Partnere       | 9              | 13         | -31        | 1              | 1         | 0,60                           | 15                 | 18         | -17        | 2                | 2               | Stig Kjerulf               |
| Hays                     | 8              | 8          | 0          | -1             | 0         | 0,62                           | 13                 | 10         | 30         | -2               | 2               | Søren Dahl, Anna Paychakis |
| Laigaard & Partners      | 8              | 6          | 33         | 0              | -2        | 1,00                           | 8                  | 9          | -11        | 2                | 1               | Claus Laigaard             |
| Horton                   | 2              | 4          | -50        | -1             | -1        | 0,40                           | 5                  | 5          | 0          | 1                | 0               | Jens Christian Bo Andersen |
| Quist Search & Selection | 2              | 3          | -33        | -1             | -1        | 0,20                           | 10                 | 10         | 0          | -3               | 0               | Flemming Georg Quist       |
| Birch & Company          | 2              | 3          | -33        | 0              | -2        | 1,00                           | 2                  | 11         | -82        | 1                | 0               | Kjeld Birch                |
| Kjelst Executive Search  | 1              | -2         | -          | 1              | -3        | 1,00                           | 1                  | 0          | -          | -1               | 0               | Peter Kjelst Sørensen      |
| Neumann Partners Nordic  | 1              | 0          | -          | -1             | -1        | 0,33                           | 3                  | 2          | 50         | 0                | 0               | Christen Peder Dalum       |
| <b>Total</b>             | <b>330</b>     | <b>277</b> |            | <b>42</b>      | <b>10</b> | <b>18</b>                      | <b>344</b>         | <b>337</b> |            | <b>178</b>       | <b>94</b>       |                            |

**Note:** Omsætningstal er oplyst for følgende selskaber (mio. kr.):

Mercuri Urval: 2010 = 160 og 2009 = 143, Wingmanager: 2010 = 21 og 2009 = 14, Nigel Wright: 2010 = 19 og 2009 = 14

**Kilde:** Økonomisk Ugebrev Research og selskabernes årsrapporter



## TEMA Udsigt til ny fremgang for outplacement

Landets største selskab indenfor såkaldte outplacement, AS3, har det seneste år været ramt af bedre forhold i erhvervslivet - hvilket alt andet lige indebærer behov for færre genplaceringer. AS3 er kendt for at være markedsleder indenfor outplacement, dvs. at yde rådgivning og hjælp til virksomheder, der skal fyre medarbejdere, samt at hjælpe de fyrede medarbejdere med at komme videre. Fra 2007 til 2008 blev omsætningen fordoblet fra 210 mio. kr. til 301 mio. kr. og driftsoverskuddet eksploderede med 23 mio. kr. til 59 mio. kr. I 2009 gik det fortsat markant frem, men i 2010 kom nedgangen så. Omsætningen faldt til 361 mio. kr. fra 386 mio. kr. og driftsoverskuddet gik fra 77 mio. kr. til 45 mio. kr. Ifølge årsrapporten venter ledelsen i 2011 vigende omsætning og yderligere fald i indtjeningen. Men efter finanskrisens indtog i august er der større sandsynlighed for, at AS3 og

beslægtede firmaer får ny vind i sejlene. Dels fordi der igen skal effektiviseres i erhvervslivet, og dels fordi der snart kan komme nye større hårdhændede fyringsrunder på grund af den aktuelle økonomiske opbremsning.

Konsulentfirmaerne indenfor vikarservice og andre rekruttering/selectionsbureauer udenfor executive search har haft god vind i sejlene i 2010. Driftsresultaterne er generelt betydeligt bedre end i executive search firmaerne, og kun den udenlandsk ejede Adecco og Manpower giver større driftsunderskud. Generelt kan vikarservice bliver begunstiget af, at virksomhederne ønsker en mere fleksibel arbejdsstab, hvilket generelt har givet vikarbureauerne ny fremgang de seneste fem år. Dog virker det som om, at omgivelserne ikke tror på særlige gunstige markedsforhold for vikarservice, idet aktiekursen for det internationalt børsnoterede Adecco er faldet med en ca. en tredjedel siden årsskiftet.

### Rekruttering/ Vikarbureau/outplacement

| Mio. kr.             | Bruttoresultat |      |            | Driftsresultat |      | Bruttores. per medarbejd. 2010 | Antal medarbejdere |       |            | Egenkapital 2010 | Likviditet 2010 | Adm. Direktør            |
|----------------------|----------------|------|------------|----------------|------|--------------------------------|--------------------|-------|------------|------------------|-----------------|--------------------------|
|                      | 2010           | 2009 | Ændr. pct. | 2010           | 2009 |                                | 2010               | 2009  | Ændr. pct. |                  |                 |                          |
| Adecco               | 338            | 408  | -17        | -20            | -61  | 0,35                           | 960                | 1.027 | -7         | -3               | 6               | Torben Sneve             |
| AS3                  | 140            | 170  | -18        | 45             | 77   | -0,02                          | 22                 | 9     | 144        | 85               | 34              | Allan Gross-Nielsen      |
| Capacent People      | 92             | 68   | 36         | 2              | 6    | 0,58                           | 159                | 99    | 61         | 14               | 0               | Lars Kjelder Sørensen    |
| Temp-Team            | 60             | 57   | 5          | 8              | -8   | 0,10                           | 576                | 579   | -1         | 19               | 2               | Birgitte Sørensen        |
| Markman Rekruttering | 42             | 32   | 31         | 6              | 3    | 0,53                           | 80                 | 80    | 0          | 8                | 10              | Peder Skov               |
| Randstad             | 34             | 28   | 21         | 4              | -2   | 0,60                           | 57                 | 51    | 12         | 17               | 0               | Jeroen Tiel              |
| Manpower *           | 27             | 0    | -          | -13            | -1   | 0,06                           | 438                | 50    | 776        | 5454             | 0               | Michael Joseph V. Handel |
| Compass Human        | 10             | 10   | 6          | 2              | -2   | 0,63                           | 16                 | 22    | -27        | 1,7              | 0,7             | Ole Dreyer               |

**Note:** \* Regnskabstal for Manpower er baseret på moderselskabets regnskab.

Omsætningstal er oplyst for følgende selskaber (mio. kr.): Adecco: 2010 = 369 og 2009 = 461, Temp-Team: 2010 = 217 og 2009 = 207, Manpower: 2010 = 154 og 2009 = 0

Capacent People: 2010 = 100 og 2009 = 76 og AS3: 2010 = 361 og 2009 = 386

**Kilde:** Økonomisk Ugebrev Research og selskabernes årsrapporter

## Investerer du i aktier?

AktieUgebrevet er en af vores søsterudgivelser og er Danmarks førende uafhængige nyhedsbrev for private investorer.

Vi tilbyder bl.a.:

- Ugentligt nyhedsbrev
- SMS-Service
- Online artikel-arkiv
- Aktieskole
- Selskabsdatabase



Prøv i 4 uger  
for kun 199 kr

Mere information kan fås på vores hjemmeside ell. ved henvendelse:  
tlf 70 23 40 10  
email: kontakt@aktieugebrevet.dk

Læs mere på [www.AktieUgebrevet.dk](http://www.AktieUgebrevet.dk)



**Økonomisk Ugebrev A/S**

Slagtehusgade 4-6  
1715 København V  
CVR-nr: 31760623