

SVENSK FÖRETAGS
FÖRMEDLING

Företagare emellan • www.sffab.se

VÄRDEFULLA RÅD

SVENSK FÖRETAGSFÖRMEDLING
EN AKTIV RÅDGIVARE VID FÖRSÄLJNING
OCH FÖRVÄRV AV FÖRETAG.

Funderar du på att sälja företaget eller har du redan bestämt dig? Söker du ett nytt sammanhang där ditt företag kan nå nya framgångar? Låt oss vägleda dig. Svensk FöretagsFörmedling är en aktiv rådgivare vid försäljning och köp av företag. Vi har erfarenheterna och kompetenserna för att öka värdet på företagsförsäljningen hela vägen från start till mål.

Vi har egen erfarenhet av att äga företag. Det gör att vi förstår på djupet, både rationellt och emotionellt, hur det är att sälja sitt bolag.

Här har vi samlat 5 värdefulla råd för en lyckad företagsaffär, som vi vill dela med oss av. Kontakta oss gärna så går vi igenom vad som passar just ditt företag.

Välkommen till Svensk FöretagsFörmedling!

- 1. BESTÄM DIN TIDPUNKT**
- 2. KARTLÄGG MARKNADEN**
- 3. FÖRBERED DIG OCH BOLAGET**
- 4. TÄNK PÅ HELA PROCESSEN**
- 5. TA INTE FÖRSTA BÄSTA BUD**

5 värdefulla råd



1. BESTÄM DIN TIDPUNKT

När du beslutat dig för att sälja din verksamhet är tidpunkten av avgörande betydelse för utgången. Vårt råd är därför att påbörja dina förberedelser tidigare än du inledningsvis har tänkt dig. Utgå även ifrån att en erfaren köpare värnar om företagets kontinuitet för att säkerställa sin investerings långsiktighet. Detta innebär i praktiken att du som tidigare ägare kvarstår i bolaget en tid efter försäljningen.

Identifiera dina orsaker och drivkrafter till försäljningen. Är bolaget begränsat i nuvarande struktur, vill du kapitalisera på bolagets värde – delvis eller i sin helhet, eller är drivkrafterna en kombination av många parametrar? Andra aspekter kan vara att trygga de anställdas fortsatta engagemang och roller eller en möjlighet att komma in i ett nytt och mer utvecklande sammanhang.

Dina drivkrafter sätter agendan för vilken typ av köpare du är intresserad av att komma i kontakt med.



**Tänk på att
processen tar tid.
En överlåtelse kan ta upp
till ett år från start till mål.**

2. KARTLÄGG MARKNADEN

Marknaden och köparnas förutsättningar har förstås också betydelse. Förvärvsintresset i en viss bransch kan variera från tid till annan, vilket måste tas hänsyn till.

Det är inte optimalt att inleda en försäljning i en bransch som för tillfället har en svacka, då är det bättre att blicka framåt då läget sannolikt kommer att vara ett annat.

Ett annat perspektiv är att man behöver kommunicera med marknaden vid rätt tidpunkt på året. Tänk på att processen tar tid. En överlåtelse kan ta upp till ett år från start till mål.

A photograph of three people smiling. In the foreground, a middle-aged man with grey hair and a red and white plaid shirt is smiling broadly. Behind him, another man in a blue shirt is also smiling. To the left, a woman with dark hair is smiling. The background is a brick wall. A large, semi-transparent quotation mark is overlaid on the right side of the image.

**Ju bättre förberedelser,
desto större möjlighet att
lyckas med affären. Var lika metodisk
nu när du ska sälja, som när du byggde
upp verksamheten.**

3. FÖRBERED DIG OCH BOLAGET

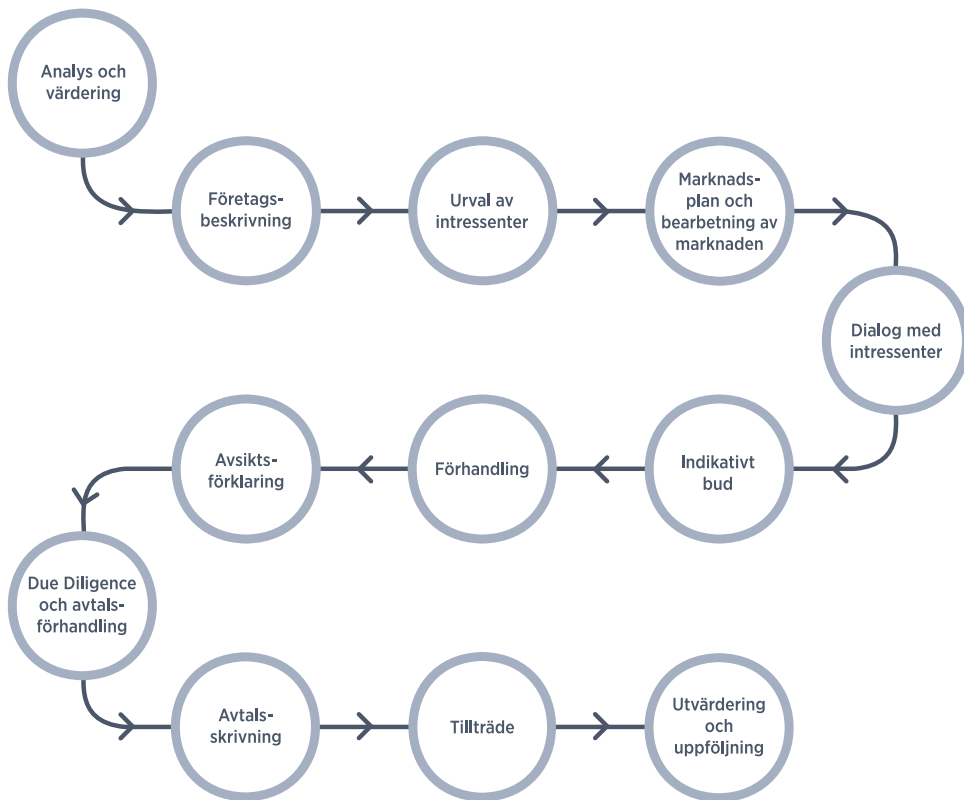
Det finns många moment och arbetsuppgifter som bör klaras av före försäljningen, vi kallar dem "värdeskapande förberedelser".

Exempel på sådana är att renodla och förtydliga resultat- och balansräkning eller att se till att klargöra ägarstrukturen. Det är viktigt att bolaget inte är helt beroende av den nuvarande ägaren utan att det har skapats en struktur i verksamheten med flera individer som kan axla strategiska och operativa frågor.

Det är också viktigt att överenskommelser och avtal med såväl kunder som leverantörer är tydliga. Det är väsentligt att se över och säkerställa arbetsprocesser och strukturkapital. De värdeskapande förberedelserna påverkar hela affären och förutsättningarna kan se olika ut och vara mer eller mindre komplicerade.

Ju bättre förberedelser, desto större möjlighet att lyckas med affären. Var lika metodisk nu när du ska sälja, som när du byggde upp verksamheten.

Strukturerad försäljningsprocess



4. TÄNK PÅ HELA PROCESSEN

En företagsöverlåtelse kan vara mer eller mindre komplicerad och det krävs olika kompetenser vid olika tillfällen.

Svensk FöretagsFörmedling har en beprövad process och tar ett helhetsansvar för alla delar i en företagsöverlåtelse. Vi arbetar i lokala team och har en utsedd projektledare som håller i affären från start till mål, gärna i nära dialog med parternas revisorer, banker och jurister. Vi har även tillgång till egna jurister som kan kopplas in och därmed bli en integrerad del av projektet. Tillsammans säkerställer vi trygghet och marknadsmässighet i avtalens alla delar.

Vårt erbjudande är att vägleda dig genom hela processen och underlätta för dig att bibehålla fokus på verksamheten. Köparna vi är i kontakt med är vanligtvis både erfarna och resursstarka och det är därför av yttersta vikt att säljaren har en rådgivare som på alla plan kan tillvarata dina intressen.



LÄS MER OM SVERIGES
BREDASTE TJÄNSTEUTBUD
PÅ SFFAB.SE

5. TA INTE FÖRSTA BÄSTA BUD

Vårt råd är att analysera marknaden, dess attraktivitet och framför allt hur en eventuell köparkrets skulle kunna se ut. Det händer att bolag blir uppvaktade direkt av köpare och väljer att gå vidare utan att ha analyserat erbjudandet och jämfört det med andra möjliga budgivares. Med vår process blir det annorlunda.

Vi föreslår att du marknadsutsätter budet. Vår erfarenhet säger att det första budet inte alltid är det bästa du kan få. Till vår hjälp har vi statistik från 1000-tals affärer samt ett väletablerat nätverk med såväl industriella som finansiella köpare som är aktiva på marknaden. Vi hjälper dig att granska köparna, planera för eventuella återinvesteringar och på olika sätt få hävstång i affären genom fler och bättre möjligheter.

Vi ser till att buden är marknadsmässiga samt skapar bästa möjliga förutsättningar och villkor för just din affär.

Svensk FöretagsFörmedling är en aktiv rådgivare vid försäljning och förvärv av företag. Vi har nationell styrka, arbetar i lokala team och har egen erfarenhet av att äga företag. Det innebär att vi förstår både rationellt och på djupet hur det är att sälja sitt bolag.

Våra team har genomfört tusentals framgångsrika affärer där vi varit rådgivare till privatägda företag, börsbolag och investerare. Vi är rikstäckande och arbetar nära våra uppdragsgivare.

Vi har god kännedom om köpare i olika branscher och säkerligen även i din. Vårt arbete innebär att vi systematiskt bevakar både industriella och finansiella aktiva köpare och har även en kontinuerlig dialog med dem. Självklart har vi fullständig sekretess i alla uppdrag.

Kontakta oss för ett förutsättningslöst och kostnadsfritt samtal. Du hittar kontaktuppgifter till våra rådgivare och lokalkontor på **www.sffab.se**



SVENSK FÖRETAGS FÖRMEDLING

Företagare emellan • www.sffab.se