

Innehåll 26 juni 2017:

Åtgärder innan en företagsförsäljning - Mot pension eller tröttnat? - Företag till salu



#### Bäste chef och företagare,

Sommar, sommar, sommar...  
Snart dags för semester!

Dags att ladda om batterierna, en välbehövlig vila. Ny energi behöver fyllas på.

Det är goda tider nu, Sverige går på högvarv. Som ett brev på posten kommer personalbristen, en av höstens stora utmaningar i de flesta branscher.

Företagen går bra, det ökar också intresset för att köpa och sälja företag.

Men vi lever i en turbulent omvärld med terrordåd och krig. Vad kommer att hända i Syrien när IS är borttraderade? Kommer USA och Ryssland att ryka ihop, nu när den gemensamme fienden är borta?

Och vad händer med IS och alla dessa fanatiker? Blir det fler terrordåd i Europa?

Men låt oss inte oroas över sådant vi inte kan påverka. Om vi oroar oss över något som vi kan påverka, gör något åt det i så fall!

Hur som haver, ha en bra

## Åtgärder innan en företagsförsäljning

I en perfekt värld så planerar man allting i sitt liv i förväg, också en försäljning av företaget. Men i praktiken är det väldigt sällan man är så förutseende, men OM man har möjlighet att vara det, så ta vara på dessa små tips. Dessa kan man börja arbeta med 2-3 år innan en försäljning, gärna ännu tidigare.

#### Avtal

Se till att få alla avtal undertecknade, framförallt med kunderna, men även andra avtal som bedöms viktiga för verksamheten.

#### Nyckelpersoner

Finns det någon eller några nyckelpersoner i ditt företag så se till att knyta dem närmare till företaget. Det kan vara genom befordran, lön, optioner eller avtal.

#### Ägaren delegera

Har du som ägare för avsikt att inte arbeta vidare i verksamheten så se till att delegera så mycket som möjligt, gör dig umbärlig. Det är viktigt för en köpare att inte halva värdet på företaget försvinner ut genom dörren när ägaren slutar.

#### Rutiner utarbetas

Finns det inga nerskrivna rutiner för hur arbeten skall utföras så gör sådana. Se även till att ha andra saker dokumenterade, så att det inte bara sitter i huvudet på någon.

#### Surdegas rensas ut

Det finns alltid något skit i hörnen. Ta hand om sådana surdegas. Det kan vara befarade kundförluster eller ej kurant lager. Bättre att rensa nu än efter en due diligence.

#### Ekonomisk rapportering

Gör månadsrapporter, följ upp dem och vidta ev. åtgärder. I vissa fall kan även formella kvartals- eller halvårsrapporter tas fram.

#### Visa vinst

Företaget bedöms främst efter dess vinster. Fokusera därför på att göra så stor vinst som möjligt, dock med riktiga medel. Att inte ta ut lön själv t.ex. är enkelt att genomskåda.

sommar!

Allan Mårtensson  
AM Företagsförmedling AB  
0705-46 94 94

[www.amforetag.se](http://www.amforetag.se)  
[www.vdstodet.se](http://www.vdstodet.se)

### På väg mot pension?

Planera du att sälja ditt företag när du t.ex. blir 65 år, så tänk efter före...Allt har sin tid.

I genomsnitt räknar man med att en företagsförsäljning kan ta ett år, från det att man startar till att nycklarna överlämnas och man har fått köpeskillingen.

Lägg därtill att Köparen vill att säljaren stannar kvar i 1-3 år för att en övergång skall ske så smidigt som möjligt.

Var alltså förutseende och planera i god tid!



Vi är Företagspartner till IM - Individuell Människohjälp.  
[www.manniskohjalp.se](http://www.manniskohjalp.se).



#### Minimera beroende

Har ni någon dominerande kund eller leverantör så försök dra ner deras andel av totalen.

#### Utveckla företaget

Gör ett "sista ryck" och utveckla företaget. Visa tillväxt.

Läs mer på <http://amforetag.se/salja-foretag/salja-foretag.aspx>

Allan Mårtensson

## Företag till salu

Här nedan finner du några av de företag som jag har inne till försäljning just nu. En total sammanställning av alla objekten finner du på denna länk:

<http://amforetag.se/salja-foretag/foretag-till-salu.aspx>

#### Familjehem, stödboende, öppenvård

Väl inarbetade sedan 20 år. Oms 30-40 mkr.

#### Byggföretag - nischat

Verksamma inom en mycket lönsam sektor. Oms ca 5 mkr.

#### Kylteknik och värmepumpar

Kyla, värme och solenergi. Oms ca 10 mkr.

#### Trädgårdsanläggning och trädgårdsskötsel

Jobbar mot privatpersoner, företag, bostadsrättsföreningar och fastighetsägare. Oms ca 2 mkr.

#### E-handel/butik/B-2-B

Inom outdoor-/friluftsegmentet. Växer snabbt. Oms drygt 20 mkr.

[unsubscribe from this list](#) [update subscription preferences](#)

MailChimp

