

Subscribe

Past Issues

Translate ▾

Innehåll 16 december 2020:

Vem är bäste köparen till ditt företag - Företag till salu

[View this email in your browser](#)

koncist

nyttigheter kort och gott



Bäste chef och företagare,

Det är en spännande värld vi lever i.

Covid-19 härjar för fullt igen, men ett vaccin är i sikte och vaccinerings påbörjas innan jul i några länder. Dock tar det tid innan hela befolkningen fått det.

Brexit och villkoren för UK är under slutförhandling. Hur blir det med tullar mellan länderna? Det verkar som om Boris & Co både vill ha kakan och äta upp den... Vi får inte glömma den ursprungliga tanken med EU, att bevara freden i Europa.

Och så får vi en ny president i USA, som förmodligen kommer att vara mer miljövänlig och mer för frihandel än den dåliga förloraren Trump. Det borde vara positivt för världen.

Och nu står jul och nyår inför dörren. Som vi inte kommer att kunna fira som under alla tidigare år. Men håll ut, efter regn kommer solsken!

God Jul & Gott Nytt År!

Allan Mårtensson
AM Företagsförmedling AB
0705-46 94 94

Vem är bäste köparen till ditt företag?

En vacker dag har ett beslut växt fram: Du vill sälja ditt företag. Skälen kan vara olika: Du kanske närmar dig pensionen, du är inte lika hungrig längre, du har inte lust att lägga ner lika mycket tid, du har stadgat dig och skaffat fru och barn, etc. Men vem vill köpa ditt företag?

Konkurrenterna?

En naturlig tanke för många. Och de är säkert intresserade, om inte annat väldigt nyfikna och kan leda en förhandling långt - tills de kommer med ett alldeles för lågt bud. En konkurrent värderar nämligen inte ditt företag lika högt som du gör - eller som andra köpare kan göra.

Bästa köparen

Den köpare som passar bäst är den som vill växa, antingen geografiskt, kund- eller produktmässigt. De är också benägna till att betala ett betydligt bättre pris än vad en konkurrent är.

Geografisk expansion

Köparen kan vara inom samma bransch, men verksam på andra orter eller i andra länder. Din marknadsposition kan värderas högt.

Kundexpansion

Köparen har kanske produkter som inte du har och som relativt lätt kan fhasas in hos dina befintliga kunder.

Produktexpansion

Du har kanske produkter eller tjänster som köparen vill åt, som kan fhasas in hos dennes befintliga kunder.

Den som vill växa och komplettera sin befintliga verksamhet är den bästa köparen till ditt företag. Hur hittar man dessa då?

Jo, genom att anlita en företagsmäklare som lägger ner ett gediget arbete i databaser på att hitta just dessa köpare. Typ undertecknad...

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>

Mark- och trädgårdsarbeten

Utför service åt kommersiella fastighetsbolag. Oms ca 5 mkr.

[Subscribe](#)[Past Issues](#)[Translate ▼](#)

Visdomsord i december

Vässa EQ:et

Tre egenskaper gör dig till bättre beslutsfattare: EQ (Emotionell Intelligens), förmåga att hantera osäkerhet och förmåga att väga fakta mot känsla.

Din emotionella intelligens kan du träna genom att ha koll på hur du mår på insidan.

Om du är kunnig på ditt område - lita på din intuition (magkänsla).

Kem- och vattentvätt

Både till privatpersoner, företag och restauranger/hotell. Oms ca 2 mkr

Verkstadsindustri - skärande bearbetning

Svarvning och fräsning, legotillverkning. Oms ca 15 mkr

Kemisk design och utveckling av finkemikalier

Löser kemiska problem åt forskning och industri. Oms ca 5 mkr

Köksinredning

Främst köksluckor med även hela kök till fastighetsbolag. Oms 5-10 mkr.

Mekanisk verkstad

Smidesverkstad, inriktning mot byggsektorn. Oms ca 35 mkr.

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

