

Från: AM Företagsförmedling - Allan Mårtensson <allan.martensson@vdstodet.se>
Skickat: den 29 oktober 2018 10:15
Till: Allan Mårtensson
Ämne: koncist - nyhetsbrev om att sälja företag

Innehåll 29 oktober 2018:

Värdering av företag - Företag till salu - Sålda företag

[View this email in your browser](#)

koncist

nyttigheter kort och gott



Bäste chef och företagare,

Är det slut på de goda tiderna med ständigt ökande ordergång? Är det dags för sämre tider med avvaktan hos era kunder och minskad ordergång?

Olyckskorparna kraxar allt högre, risken är att de en dag blir självuppfyllande.

En sak är saker, ser vi historiskt så kommer de att få rätt förr eller senare. Men varför 2018-19?

Går vi in i den negativa trallen och inte har någon framtidstro, ja då får vi med automatik sämre tider. Ser vi däremot positivt på framtiden och är offensiva, då blir det betydligt bättre.

Värdering av företag

De flesta säljare av företag har en uppfattning av vad deras företag kan vara värt, mer eller mindre underbyggt. Det kan vara allt från att referera till större bolagsaffärer till den tid man lagt ner extra i företaget under årens lopp.

Att värdera företag är ingen exakt vetenskap och det finns således inga rätt eller fel, bara olika åsikter och belägg. Det finns dock ett antal mer eller mindre komplicerade matematiska värderingsprinciper som används. Här följer några:

Vinstmultipel + eget kapital

Här tar man 3-6 ggr snittvinsten efter finansnetto de senaste 3-5 åren plus eget kapital. Övervärde i fastighet eller maskiner kan läggas till detta. En del köpare kan invända att man inte kan ta både vinst och eget kapital, men de facto är att det egna kapitalet har arbetats upp av säljaren under årens lopp, så det ligger logik i beräkningen.

Substansvärdering

Här går man enbart på det egna kapitalet + övervärde i maskiner, fastighet m.m. Kan var tillämpligt i vissa fall.

Likvidationsvärdering

Om ett bolag är svårsålt kan denna värderingen vara aktuell. Då är det vad man får ut för värde om tillgångarna säljs ut, t.ex. maskinerna. Men detta är en sista utväg. Kallas även slaktvärde...

Multipelvärdering

Den gamla klassiska metoden att värdera ett företag till x ggr

Samtidigt är det viktigt att ha beredskap ifall det skulle bli sämre: Ha en plan även för detta redo, om än bara i huvudet.

Allan Mårtensson
AM Företagsförmedling AB
0705-46 94 94

www.amforetag.se
www.vdstodet.se

Visdomsord i oktober

Visa att du vågar

Om du är chef är det ditt jobb att fatta beslut. Det är viktigt att visa att du har modet att bestämma dig, även då inte alla är överens.

Sålda företag

På hemsidan www.amforetag.se finns nu även en flik som visar vilka företag som sålts de senaste åren.

De är inte namngivna, däremot framgår det inom vilken bransch de är. Noteras kan att vi hittills i år sålt 11 företag, mot 7-9 st år 2015-17.

Branscherna varierar, från e-handel till verkstads- och träindustri. Likaså omsättningen på de bolag som säljs, kan vara från 1 mkr upp till 100 mkr.



Vi är Företagspartner till IM
- Individuell Människohjälp.
www.manniskohjalp.se

Årsvinsten efter finansnetto. 3-6 är i regel tillämpligt på mindre familjeägda bolag. Ett börsnoterat bolag ligger på multipel 15-20.

Detta var bara ett par enkla metoder, det finns många fler. Bolag som t.ex. Valuation och UC för sådana här värderingar på löpande band på 20-60 sidor. Men till syvene och sist är det marknaden som sätter priset, i slutskedet genom en förhandling.

Vad påverkar värdet?

Det finns ett mycket som påverkar värdet av ett bolag, men några av de viktigaste är:

- Lönsamheten
- Marknadspotentialen
- Tillväxten
- Organisationen (beroendet av ägaren, strukturen m.m.)
- Synergier (vilka kostnader kan tas bort – vilka intäkter kan tillkomma)
- Kunder (beroende av stor kund, avtal m.m.)

En köpare köper framtiden, inte historien. Visserligen ger historien bakgrund, men det är på framtiden köparen ska förränta pengarna.

Marknaden sätter priset

Till sist är det ändå marknaden som sätter priset, genom budgivning och slutligen förhandling. Är inte säljaren nöjd med denna prislapp, då får man tacka nej och vidta åtgärder som om några år berättigar till ett bättre pris.

För en säljare, och företagsmäklare, gäller det att dra fram de synergier och framtidsmöjligheter som finns i ett bolag. Men samtidigt också ta fram de risker och/eller problem som finns och hur man kan minimera dessa. En köpare kommer ändå själv att hitta dem förr eller senare.

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>

VVS-företag

Finns på två orter, jobbar både mot företag och privata. Oms ca 18 mkr.

Lego- och maskintillverkare

IM är en svensk biståndsorganisation som kämpar för att utrota fattigdom och utanförskap.

Ett viktigt verktyg är hjälp till självhjälp till entreprenörer, för att de genom sina företag ska kunna lyfta sig själva ur fattigdom.

Verkstadsindustri med två ben, lego och maskiner. Oms ca 25 mkr.

Rostfri verkstadsindustri

Underleverantör åt process- och livsmedelsindustrin. Oms ca 17 mkr.

Veterinärklinik

Smådjur. Delägare söker. Oms ca 7 mkr.

E-handel med juridiska avtal

Har ca 35 olika avtal för företag- och privatpersoner. Oms ca 1 mkr.

Städbolag

Utför städning åt i huvudsak privatpersoner. Oms ca 7 mkr.

Lastbilsverkstad

Service av lastbilar. Fastighet ingår. Oms ca 5 mkr.

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

