

Från: VD-STÖDET - Allan Mårtensson <allan.martensson@vdstodet.se>
Skickat: den 17 april 2019 10:29
Till: Allan Mårtensson
Ämne: koncist - nyhetsbrev om att sälja företag

Innehåll 17 april 2019:

Vem är bäst köpare till ditt företag? - Företag till salu

[View this email in your browser](#)

koncist

nyttigheter kort och gott



Bäste chef och företagare,

BREXIT - vad blir det av Brexit?
Det engelska parlamentet röstar gång på gång, med samma mediokra resultat. Oenigheten är total.

Men det är underhållande att se på hur det fungerar i brittisk politik, inte minst talmannens framtoning.

Nu är det en ny tidsfrist till oktober, ska man kunna ena styrkorna fram till dess? Eller slutar det med omval, ny folkomröstning och att engelsmännen förblir oss trogna?

Ett Brexit utan avtal gör läget för engelsmännen sämre än innan de gick med i EU (och var med i EFTA, om ni minns).

Vem är bäst köpare 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 fasa in hos dina befintliga kunder

Tullar införs. Och "räddningsplankan" USA vill inte göra något avtal med England om det blir "fritt fall utträde".

Vi får trots allt hoppas att det löser sig på bästa sätt!

Allan Mårtensson
AM Företagsförmedling AB
0705-46 94 94

www.amforetag.se

Visdomsord i april

Sluta knarka info

Vi anser oss behöva information, för då känner vi oss tryggare. Det betyder inte alls att vi blir bättre beslutsfattare.

Hälften så mycket information är ofta dubbelt så bra!



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

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.

Produktexpansion

Du har kanske produkter eller tjänster som köparen vill åt, som kan fasa 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>

Bolag med två HVB-hem

Inkl två fastigheter, centralt belägna i stad och 14 rum/platser. Oms ca 10 mkr.

Elinstallations-bolag

Installerar el åt fastighetsägare och kommuner. Oms ca 15 mkr.

Åkeri med miljötransporter

Körningar med olika sorters miljöavfall. Oms ca 40 mkr.

Trädgårdstjänster

Trädgårdstjänster och anläggning av trädgårdar. Oms ca 3 mkr.

Golv, kakel och byggservice

Inriktning mot kommunala avtal. Fastighet ingår. Oms ca 7 mkr.

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

