

Från: AM Företagsförmedling AB - Allan Mårtensson <allan.martensson@vdstodet.se>
Skickat: den 13 augusti 2019 10:29
Till: Allan Mårtensson
Ämne: koncist - nyhetsbrev om att sälja företag

Innehåll 13 augusti 2019:

Hur säljer man företag? - Företag till salu

[View this email in your browser](#)

koncist

nyttigheter kort och gott



Bäste chef och företagare,

"Oväntad snabb inbromsning av högkonjunkturen", säger Konjunkturinstitutet (KI) i sin senaste rapport 5 augusti.

Massmedia är inte sena att haka på, inte minst TV. Nyhetsvärdet finns där.

Vad är det då som har hänt? Jo, under kvartal 2 minskade BNP med 0,1 % enligt SCB:s snabbstatistik. Sysselsättningen gick ner med 0,2 %.

Det senaste året har BNP ökat med 1,4 %, vilket lär vara lågt historiskt sett. BNP förväntas öka under kvartal 3 och även under det kommande året (ca 1,5 % har nämnts).

"Högkonjunkturen består ändå i

Hur säljer man företag?

**Hur ser arbetsprocessen ut när man säljer ett företag?
Här nedan tänkte jag beskriva hur jag går tillväga i denna process.**

Ofta tar det lång tid innan man tar beslutet att sälja sitt företag, ibland flera år. Beslutet skall mogna. Ibland har man t.o.m. försökt att sälja företaget själv, det lyckas ibland, men ofta kör man fast. Det är en tålamodsprövande process...

Men en vacker dag kommer beslutet och vi tar ett förutsättningslöst möte. I regel får jag uppdraget och i regel åtar jag mig det också. Då startar vi:

1. Genomgång av företaget

Jag informerar mig om företag genom samtal med ägaren/ägarna, får kanske skriftlig material också samt googlar företaget. Årsredovisningen är en del i detta.

2. Värdering

Ägarna har många gånger ett önskemål om köpeskillingen och det finns ett antal matematiska formler för att beräkna värdet på ett företag. Sorry, det är marknaden som sätter priset...

Därför tillämnar jag i regel budgivning. Företaget kan vara värt x kr för en intressent, men x+y kr för en annan som ser mer synergier.

3. Prospekt på företaget

Jag gör en kort presentation av företaget på 3-4 sidor, så att en intressent skall orka läsa det. Denna kommer intressenten sedan att erhålla mot en sekretessbekräftelse.

år, men ebbat gradvis ut under 2010", säger KI.

Slutsatser:

- BNP ökar fortfarande
- Det är alltså ingen stor nergång som man kan tro av media
- Men, var vaksam på de signaler som kommer från framförallt kunder

Allan Mårtensson
AM Företagsförmedling AB
0705-46 94 94

www.amforetag.se

Visdomsord i augusti

Tänk själv!

Vi är programmerade att tänka som vi alltid har gjort, också när vi ska fatta ett större beslut.

Testa att tänka utanför boxen. Nya möjligheter kommer att visa sig.



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.

4. Intag av tänkbara köpare

Alla företagsmäklare tar in intressenter genom att annonsera, lyssna på vad säljaren har för tankar och söka igenom sina egna register.

Men jag går ett steg längre och söker i databaser efter andra tänkbara köpare. Och det är ofta bland dessa som man finner den slutgiltige köparen. Ett tidsödande arbete, men det ger resultat!

5. Bearbetning av intressenter

En intressent måste bekräfta sekretess innan den får prospektet. Därefter gäller det att sälla bland intressenterna, vilka har så stort intresse att de vill gå vidare? Här gäller det att ha tålamod och inte släppa taget, så att det rinner ut i sanden.

6. Möten

Processen leder vidare till möte med säljaren. Det blir i regel 3-5 möten, där intressenten får veta mer om företaget, men där vi också får veta mer om köparens intentioner och vilka synergier han/hon ser. Det är viktigt för den fortsatta processen.

7. Budgivning

De som nu är kvar efter mötena skall lämna bud på företaget. Säljaren väger i regel inte in bara priset, utan även andra mjuka värden runtomkring. Det är inte alltid den med högsta budet blir köparen!

8. Förhandling

Efter att buden kommit in så behövs alltid förtydligande. Och därefter förhandling med 1-3 tänkbara köpare. Till slut blir vi i regel överens med en köpare och skriver en Avsiktsförklaring om att köpa företaget. (Men inte alltid, ibland möts inte köpare och säljare och då blir det ingen affär.)



9. Due diligence

Ofta vill köparen göra en extra kontroll av företaget. Då kan köparen skicka en revisor för att kolla bokföringen, en jurist för att kolla avtal och egenkontroll genom samtal med ägaren.

Ibland tar det några dagar, ibland ett par timmar.

10. Avtalskrivning

I denna fas blandas många gånger en affärsjurist in för att formulera och diskutera det slutgiltiga avtalet. Smidigt ibland, men det kan också leda till långa diskussioner. Men man brukar komma överens även här...

10. Tillträde

Denna dag sker pengatransaktionen och köparen tillträder. Lite formalia skall ordnas. Och förhoppningsvis får man hela köpeskillingen på en gång, men ibland kan det läggas upp med tilläggsköpeskillning.

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>

Badrums- och VVS-butik

Inriktning mot privatpersoner med badrum och VVS-service. Oms ca 4 mkr.

Elinstallations-bolag

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

Byggnadsfirma

Byggservice är främst fastighetsbolag. Oms ca 6 mkr.

Redovisningsbyrå

Brett utbud av ekonomiska tjänster som redovisning, årsbokslut m.m. Oms ca 3 mkr.

Legotillverkare inom verkstadsindustrin

Skärande bearbetning med CNC-maskiner, men även svetsning och plasmaskärning. Oms ca 15 mkr.

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

