

Et godt ejerskifte starter i god tid.

Få inspiration til, hvor du allerede nu kan sætte ind, så du og din virksomhed får mest muligt ud af ejerskiftet. Brug dine rådgivere.

Er du parat til at sælge din virksomhed?

En vigtig del af det at drive en virksomhed er at sikre dens udvikling og fortsættelse. Det indebærer at kende det rette tidspunkt for at lade andre tage over og føre virksomheden mod nye mål. Et gennemtænkt og velorganiseret ejerskifte gavner både dig og din virksomhed.

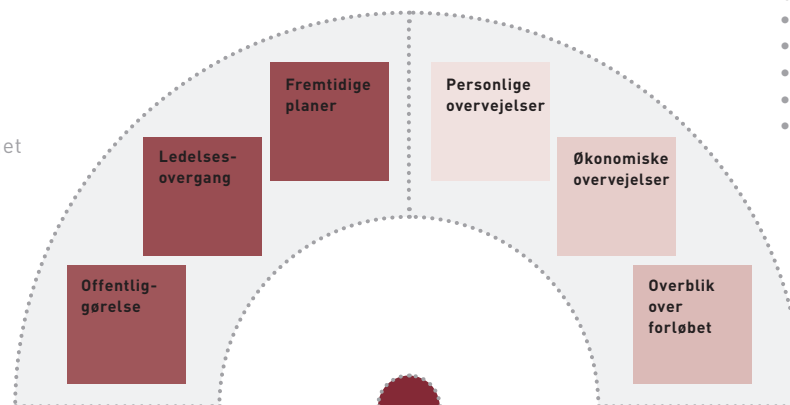
I denne folder kan du få inspiration til at sætte disse overvejelser og handlinger i system. Og du kan læse om, hvor du kan få hjælp til at komme igang.

Fire faser i ejerskifteprocessen

Nogle ting i ejerskifteprocessen vil du skulle bruge længere tid på end andre, og det kan være, at du skal springe rundt mellem de forskellige faser. Men det starter altid med at få gang i overvejelserne.

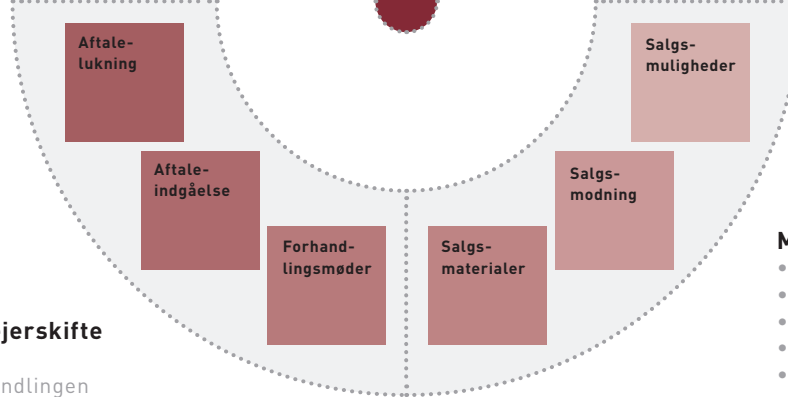
Efter ejerskifte

- Overdragelsesplan
- Plan for formuen efter salget
- Start på nyt arbejdsliv
- Nye projekter
- Orientering af omverdenen



Overvejelse om ejerskifte

- Det fremtidige arbejdsliv
- Hensyn til familien
- Økonomisk frihed
- Forventninger til salgspris
- Ejerskiftets forløb



Gennemførelse af ejerskifte

- Forhandlingsplan
- Argumenter i forhandlingen
- Værdisætning af virksomheden
- Hensigtserklæring
- Due dilligence

Modning til ejerskifte

- Overvejelse af mulige købere
- Kontakt til køber
- Udvikling af virksomheden inden salg
- Risikominimering i virksomheden
- Information om virksomheden til køber

VækstHjulet® til Ejerskifte er et værktøj, der bruges af Væksthusene og den lokale erhvervsservice til kortlægning af barrierer og muligheder, når en virksomhed skal vokse gennem et ejerskifte. Læs mere om VækstHjulet® på www.væksthjulet.dk. Du kan få hjælp til et ejerskifte i din virksomhed hos private rådgivere. Find rådgivere på www.rådgiverbørsen.dk

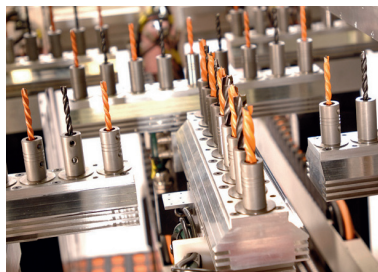
Sådan har andre gjort

Fire virksomheder der med planlægning og rådgivning har gennemført succesfulde ejerskifter

Nicholaisen A/S

Virksomhedens fremtid i fokus

Ved et ejerskifte inden for familien, hvor virksomheden overdrages til næste generation, er der både jura, økonomi og følelser i spil. I Nicholaisen A/S, der leverer maskiner og rådgivning til kunder i træ-, plast- og aluminiums-industrien, var advokaten en vigtig sparringspartner. Han kunne bidrage med erfaringer fra andre virksomheder, være kritisk og udfordre den vante måde at gøre tingene på. Det var medvirkende til, at fokus blev holdt på virksomheden i ejerskifteprocessen.



Linimatic A/S

Ingen røde tal

Der skal være positiv balance i regnskaberne, ellers bliver der intet ejerskifte. Det var en af de ting, Linimatic A/S fik styr på sammen med revisoren, inden virksomheden blev solgt til en medarbejder. Revisoren kom med et oplæg til ejerskiftemodellen samt en plan for, hvordan virksomheden skulle geares til salget. Både køber og sælger i ejerskiftet kunne se fordelene ved forslaget. Og så kunne det glidende ejerskifte i zinkvirksomheden, der hjælper kunder i hele processen fra idé til produktion, sættes på skinner.



NPC Tryk A/S

God proces med ny medejer

Det seneste kapitel i NPC Tryk A/S's historie, der går tilbage til 1848, blev skrevet i januar 2011. Da indledte direktør Erik Renner Madsen nemlig et glidende ejerskifte til Flemming Olsen, som nu er medejer. Virksomheden - et fullservice trykkeri, der beskæftiger 17 medarbejdere - har blandt andet benyttet uvildig vejledning fra Væksthuset og private rådgivere til at få overblik over ejerskifteprocessens faser. NPC Tryk A/S er nu endnu bedre rustet til at løfte fremtidens spændende opgaver og skrive nye kapitler til historien.



Samfocus

Den rette pris - for sælger og køber

Da Peter Hulstrøm skulle sælge Samfocus, brugte han en mægler til bl.a. at finde den rette overtagelsespris. Sælger skal have penge ud af salget, men køber skal på den anden side heller ikke købe så dyrt, at det efterfølgende betyder fx afskedigelser i virksomheden. Det lykkedes at finde det rette niveau i Samfocus, hvis ca. 30 ansatte arbejder med at rekruttere ledige kandidater til virksomheder, og med at lave afklarende forløb for kommuner for at få ledige i beskæftigelse.



Læs mere om køb og salg af virksomheder på www.ejerskiftedanmark.dk

Et godt ejerskifte starter med en veldrevet virksomhed

For de fleste virksomheder er det en del af hverdagen at arbejde med optimering og dokumentering, da der løbende skal bruges fx nye salgsmaterialer, markeds- og risikovurderinger.

I det arbejde bør du også være opmærksom på, hvordan virksomheden tager sig ud for en potentiel køber – uanset om det er en udefrakommende, en medarbejder eller et familiedlem. Du har brug for, at du og din virksomhed er parat, uanset hvem der en dag skal overtage virksomheden.

Der er flere gode anledninger til at tale om ejerskifte. Når årsregnskabet afsluttes, når næste års budget skal laves, og alle forhold i virksomheden alligevel gennemgås, og når der skal laves en kreditvurdering. Sammen med en revisor, bank eller anden rådgiver kan du tage udgangspunkt i værktøjet i denne folder.

Har du gjort dig overvejelser?

Hvilke af nedenstående muligheder er umiddelbart relevante for dig?

	Relevant?		
	Ja	Nej	
Virksomhedens fremtid	Salg til familiemedlem		
	Salg til medarbejder		
	Salg til ny leder		
	Salg til konkurrent		
	Salg til investorer		
	Delsalg		
	Søge partnerskab/fusion		
	Lukning		
	...		
	Største udfordring	Fastsætte virksomhedens værdi	
Finde en køber			
Trække mig fra styringen			
Afklare mit fremtidige arbejdsliv			
Konflikter i familien			
Få rådgivning om mit ejerskifte			
...			
Egen fremtid	Starte/købe ny virksomhed		
	Direktør i anden virksomhed		
	Bestyrelsesmedlem		
	Frivilligt arbejde		
	Hobby		
	Pension		
	...		
Vigtigste prioritet	Eget økonomiske udbytte		
	Sikre medarbejderne		
	Sikre virksomhedens udvikling		
	Bevare virksomheden i familien		
	...		
Tidshorisont	Ejerskifte inden for 1 år		
	Ejerskifte inden for 5 år		
	Ejerskifte inden for 10 år		
	Efterskifte om mere end 10 år		
	...		

Hvor langt er du i dine overvejelser?

Beskriv hvilke overvejelser du har gjort, eller beslutninger du måske allerede har truffet i forbindelse med et ejerskifte i din virksomhed.

Find inspiration i listen med eksempler og tilføj dine egne noter. Få hjælp fra en professionel til at tage næste skridt.

✓	Personer der kan hjælpe med næste skridt
	Advokat
	Bank
	Bestyrelsesmedlem
	Coach
	Familie og venner
	Lokalt erhvervskontor
	Netværk
	Revisor
	Virksomhedsmægler
	Væksthus

Fase	Eksempler på overvejelser	Hvad er afklaret?	Næste skridt	Hvem kan hjælpe?
Overvejelse om ejerskifte	<ul style="list-style-type: none"> • Er jeg klar til at sælge? • Hvornår er det rette tidspunkt? • Hvad skal min rolle være efter salget? • Hvad er den rigtige pris? • Hvilke personer skal jeg inddrage? 			
Modning til ejerskifte	<ul style="list-style-type: none"> • Hvilken type køber ønsker jeg? • Hvordan finder jeg den rigtige køber? • Hvilke vigtige områder skal udvikles inden salget? • Hvordan skal min salgsklare virksomhed se ud? • Hvilke salgsmaterialer skal køber have? 			
Gennemførelse af ejerskifte	<ul style="list-style-type: none"> • Hvad er tidsplanen for forhandlingerne? • Hvilke dokumenter skal udarbejdes til møderne? • Hvilke punkter skal være med i hensigts-erklæringen? • Hvordan forbereder jeg mig til due dilligence? • Hvordan udarbejdes de endelige dokumenter? 			
Efter ejerskifte	<ul style="list-style-type: none"> • Hvornår skal medarbejderne orienteres? • Hvad skal der stå i en evt. pressemeddelse? • Hvordan skal overdragelsen af mine opgaver foregå? • Hvad er forudsætningen for, at opgaverne kan uddelegeres? • Hvordan skal mit arbejds- og fritidsliv se ud efter salget? 			

FIND DEN RETTE RÅDGIVER

Advokat

En advokat kan hjælpe med at lede dig igennem ejerskiftet, optimere din salgsmønstre og sikre et korrekt og holdbart salg.

Bankrådgiver

Tal med banken om investeringer, der kan gøre virksomheden klar til salg. I kan også drøfte, hvordan du bedst kan forberede salget og sikre din økonomiske fremtid.

Revisor

Brug revisoren til fx at opstille budgetter for fremtiden og afklare værdisætningen af virksomheden.

Virksomhedsmægler

Få hjælp af en virksomhedsmægler til fx at udarbejde salgsprospekt, finde relevante købermuligheder og strukturere salget.

Øvrige rådgivere

Få rådgivning hos ledelseskonsulenter, coaches og andre private rådgivere samt offentlige myndigheder, fx SKAT og Patent- og Varemærkestyrelsen.

FÅ HJÆLP MED PLANLÆGNING AF FREMTIDEN

Erhvervsorganisationer

Kontakt din organisation og få inspiration og rådgivning.

Lokale erhvervskontorer

Hent viden om lokale forhold og få overblik over kommunens muligheder for erhvervslivet. Ring på tlf. 70 15 16 18.

Væksthusene

Samarbejd med dit regionale Væksthus om en vækstplan og få en henvisning til offentlige eller private rådgivere.
www.startvækst.dk

Her kan virksomheder finde hjælp og inspiration til ejerskifte

HENT VIDEN OG OVERBLIK PÅ NETTET

Startvækst.dk

Få viden og værktøjer om ejerskifte og find vej til dit regionale Væksthus.

Vækstguiden.dk

Få overblik over alle offentlige tilbud om finansiering og rådgivning til virksomheder.

Rådgiverbørsen.dk

Brug det virtuelle mødested til at finde private rådgivere og lægge opgaver i udbud.