

Guide til det gode ejerskifte

En indføring i de vigtigste ting, du som ejerleder bør forholde dig til for at sikre, at overdragelsen af din virksomhed bliver en succes.

DEN EUROPÆISKE UNION

Den Europæiske Fond
for Regionaludvikling



Vi investerer i din fremtid

SMVdanmark

CBS  COPENHAGEN
BUSINESS SCHOOL
HANDELSHØJSKOLEN

 Danmarks
Erhvervsfremmebestyrelse

De allerbedste råd til dig som ejerleder

“Tanken om at sælge sit livsværk, kan være rigtig svær at håndtere. Din hjerne forstår godt vores budskab om, at det er helt afgørende at komme tidligt i gang. Dine følelser derimod kæmper imod og vil gerne udsætte det til senere. Men hvis nu det var en langsigtet og naturlig plan, så stiller du både din hjerne, dit hjerte og din tegnebog meget bedre.”

Carsten Holløse



Foruden at være ejerlederrådgiver, så har Carsten Holløse selv været ejerleder. Han kender derfor til de tanker og spørgsmål, som opstår opstå, når man som ejeleder skal give sin virksomhed videre skal skifte hænder.

Det kan være spørgsmål som:

- Hvor skal den nye køber komme fra?
- Hvad er virksomheden værd?
- Hvem kan hjælpe med klargøring?
- Hvordan gør vi virksomheden klar til et ejerskifte?
- Hvor finder du den rette til at overtage virksomheden?

Jo før, jo bedre

Processen omkring et ejerskifte kan virke kompliceret, og dét at skulle forberede sig i god tid kan virke uoverskueligt. Derfor er det ofte et punkt, som ender med at gro fast på to do-listen. Det betaler sig dog i sidste ende at være ude i god tid.

Et succesfuldt ejerskifte tager som regel flere år. Det kræver optimering på flere fronter. Alt fra organisationen og forretningsmodellen til salgsflowet skal kigges efter i sømmene, hvis du skal ende med det optimale udbytte – og dermed den bedste pris. Ellers risikerer du at sælge dit livsværk til discountpris.

Hvad skal man være opmærksom på?

Prisen på din virksomhed fastsættes som regel ud fra dens nuværende status og dens potentielle udvikling. Der er flere faktorer, som kan påvirke prisen på din virksomhed negativt. Hvis din omsætning er faldende, vil det trække prisen ned - også selvom du laver penge på bundlinjen. En anden faldgrube er, hvis du personligt er ansvarlig for al ledelse, salgsarbejde og udvikling. Hvis det er tilfældet, vil virksomheden være næsten værdiløs uden dig, hvorfor det vil være vanskeligt at finde en køber.



*“ Undersøg, hvad din virksomhed er værd i dag
...og gå så i gang med at optimere det. ”*





Trin for trin: Sådan forløber et ejerskifte

Herunder kan du danne dig et overblik over de forskellige faser i et ejerskifte og få et par gode råd med til processen.

Fase 1: Strategi og planlægning

Det er vigtigt med rettidig planlægning, hvis du skal sikre dig at få en god og retvisende pris for din virksomhed. I denne fase er der flere ting, der skal tages stilling til. Det gælder både strategiske og personlige spørgsmål, men der kræves også mere konkrete afklaringer ift. skat, økonomi og jura.

Hvad er vigtigt i denne fase?

- Undgå, at personlige forhold bliver en barriere for et salg
- Tag stilling til de langsigtede mål for virksomheden
- Skab et overblik over din indtjening og tab af indtægt - efter salget

Fase 2: Salgsmodning

I denne fase har du mulighed for at få styr på alle detaljer, så du kan fremvise din virksomhed på bedst mulig vis. Det letter salgsprocessen, når der er orden på sagerne – og det vil ofte også føre til en højere pris.

Hvad er vigtigt i denne fase?

- Vis, at din virksomhed er sund og veldrevet med en god omsætning og gode udviklingsmuligheder
- Vær opmærksom på de skattemæssige forhold ved salget, så du ved, hvad du står tilbage med i hånden, når skatten er trukket
- Sørg for, at der er styr på virksomhedens interne og eksterne juridiske forhold.

Fase 3: Forhandling og salg

I forhandlingen skal det hele gå op i en højere enhed. Det er her, at vilkårene for salget fastsættes. Det er også her, der skal lægges en plan for offentliggørelsen.

Hvad er vigtigt i denne fase?

- Sørg for, at dit salgsmateriale giver et troværdigt billede af hele virksomheden
- Undersøg, hvordan din virksomhed bør værdiansættes
- Skab et tillidsfuldt miljø rundt om forhandlingsbordet – og hav tålmodighed
- Lav en skudsikker plan for offentliggørelsen, så alle ved hvem, der siger hvad og hvornår

“*Man kan blive overrasket over, hvor meget den gode proces kan gøre for virksomhedens værdi. Så der er alt mulig grund til bare at komme i gang. Hellere i dag end i morgen.*”



Tid og viden er afgørende

Der er mange ting i spil, når en virksomhed skal sælges, og alt går aldrig 100% efter planen. Men der er også meget viden på området, og det gør en kæmpe forskel at bruge vidende personer fra dit netværk. Det viser alle erfaringer.

Pas på med at undervurdere den transformation, du skal igennem. Når man skal sælge sit livsværk, er det komplekst. Det er ikke bare en ejendom, der skal sælges - det er medarbejdere af kød og blod, gode kunderelationer, samarbejdspartnere og meget mere.

Sådan kan Erhvervshusene hjælpe dig

Ejerskifte er en faglighed. Det er afgørende, at du får den rette hjælp eksempelvis fra din revisor, advokat eller virksomhedsmægler. Med Ejerskifte PRO får du professionel rådgivning og lavpraktisk hjælp til de forskellige trin i processen. Vi hjælper dig til at få lavet de nødvendige forberedelser, så dit ejerskifte bliver succesfuldt – både for dig, for køber og for virksomheden.

Vi ved, at processen kræver fortrolighed, men også den rette indsigt i ejerleders særlige problemstillinger og muligheder. Derfor stiller vi toperfarne specialister til rådighed, som ved alt, der er at vide om ejerskifte og salg af virksomhed. Derudover har vi stærke ressourcer og partnerskaber gennem EU, SMV Danmark, CBS Center for Ejerledede Virksomheder m.fl.

“ Med rådgivning gennem EjerskiftePRO kan du sikre dig, at der er ‘nul huller’ i det, du præsenterer for en køber af din virksomhed. ”

Gennem Erhvervshusene kan du få:

50% i finansiering til køb af rådgivning

(op til 100.000 kr. i tilskud)

Derudover kan du få:

- Status på, hvor parat din virksomhed er til ejerskifte
- Kortlægning af din indsats frem mod et ejerskifte
- Lavpraktiske værktøjer til at sikre din virksomheds ejerskifte
- En udførlig plan for overdragelse

Kontakt os for et uforpligtende møde [her](#)

Kom godt i gang med Ejerstrategikortet

Planlæg din virksomheds fremtid – allerede i dag. Du kan bruge Ejerstrategikortet, som er et initiativ vores partnere på CBS står bag, til at skabe indsigt i, hvilken ejer- og ledelsesstruktur, der passer bedst til netop din virksomhed i fremtiden.

[Klik her](#) for at komme i gang med langsigtplanlægning i din virksomhed.

Vil du også have gratis og uvildig sparring omkring dine muligheder i smv PRO?

Erhvervshus Fyn



Nathalie Killerup Godthaab

Regional tovholder

natkg@erhvervshusfyn.dk

Tlf.: 21 40 95 09

Erhvervshus Hovedstaden



Lotte Karstad

Konstitueret projektleder

lka@ehhs.dk

Tlf.: 30 10 80 90

Erhvervshus Midtjylland



Marianne Bjørn

Virksomhedskonsulent

mab@erhvervshusmidtjylland.dk

Tlf.: 51 30 64 75

Erhvervshus Nordjylland



Bjarne Brodersen

Forretningsudvikler

bbr@ehnj.dk

Tlf.: 20 32 05 08

Erhvervshus Sjælland



Carsten Holløse

Forretningsudvikler

cho@ehsj.dk

Tlf.: 41 88 66 26

Erhvervshus Syddjylland



Carsten Mølby

Regional tovholder

cmo@ehsyd.dk

Tlf.: 61 88 46 76