



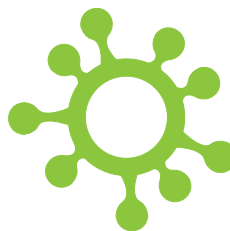
EJERSKIFTE – ET PERSONLIGT VALG

– 7 ARTIKLER OM EJERSKIFTEUDFORDRINGER

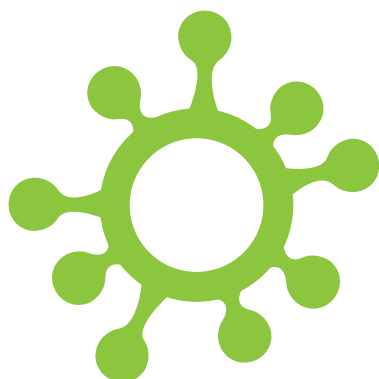
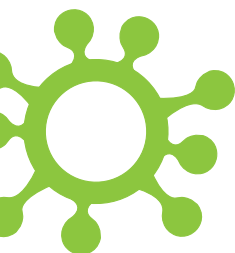
 **VÆKSTHUS**
Sjælland

 **HÅNDVÆRKSRÅDET**
for små og mellemstore virksomheder

INDHOLD



Forord.....	3
Prisen på dit livsværk – ”dommens dag”.....	4
Sælg virksomheden, mens du er i live.....	5
God ejerskifterådgivning betaler sig.....	6
For familiens skyld.....	7
Er der et liv efter virksomheden?.....	8
Virksomheden kan købes uden penge.....	9
Luk virksomheden med skindet på næsen.....	10
Her kan du søge viden og hjælp til ejerskifte.....	11



Ejerskifte – et personligt valg

– 7 artikler om ejerskifteudfordringer

Dette hæfte er en del af projekt ”Klar til ejerskifte – udvikling af ejerskiftemodeller for SMV”, der er et samarbejde mellem Væksthus Sjælland og Håndværksrådet. Projektet er støttet af EU’s socialfond, samt Vækstforum Sjælland og Regionsrådet for Region Sjælland.

Forfattere: Dorte Kulle, Håndværksrådet og Karsten Andersen, Væksthus Sjælland.

Vi takker følgende for gode input:

Thomas Birger Hansen og Morten Frihagen, Håndværksrådet
Stefan Poulsen, Kim Linnemann og Randi Terp, Væksthus Sjælland

Layout: Katja Petersen, Håndværksrådet

Tryk: NPC Tryk A/S

ISBN: 87 7535 1889

September 2011



FORORD

Tiden er inde til ejerskifte

De danske ejerledere har en helt afgørende rolle i dansk erhvervsliv – ikke kun fordi de skaber job, uddannelsespladser og leverer varer og serviceydelser af høj kvalitet, men også fordi de selv er drivkraften i virksomheden. De tager ansvar, de bygger en virksomhed op fra bunden, og de er daglig leder for mange mennesker. Ejerledernes styrke og vilje er en af hovedstenene i dansk erhvervsliv.

Derfor er ejerskiftet også en stor udfordring. Aldrig før har så mange virksomheder skullet skifte ejer. Hver anden virksomhed vil inden for de næste ti år stå over for et ejerskifte.

Ejerskifte i en virksomhed er en svær proces. Ikke kun fordi jura og skatteregler er komplicerede, men fordi selvstændige ejerledere skal overdrage deres livsværk og hjerteblod til nye kræfter. Det er svært at overdrage sin virksomhed, men alternativet er at lukke den.

De syv artikler samlet i dette hæfte handler om den svære ejerskifteproces – om hvordan ejerlederne kommer i gang med at overdrage og sælge mange års hårdt slid og identitet. Hovedbudskabet er: Kom i gang så tidligt som muligt, gerne ti år i forvejen.

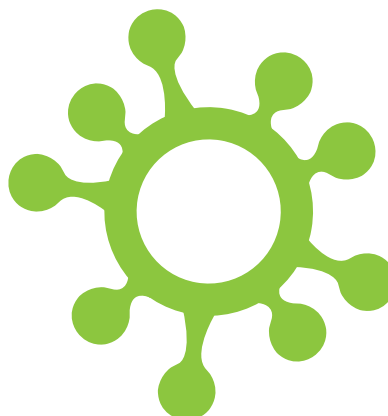
Det danske samfund skylder en stor tak til ejerlederne, men for at fremtidssikre økonomien og danske arbejdspladser er det vigtigt, at de nye ejere kommer godt i vej. Det er nu, stafetten skal overdrages, mens virksomheden er i form.



Mads Váczy Kragh
Direktør, Væksthus Sjælland



Ane Buch
Direktør, Håndværksrådet



PRISEN PÅ DIT LIVSVÆRK – ”DOMMENS DAG”

Virksomhedens salgspris kan opleves som en brutal dom, når virksomhedsejerens livsværk skal gøres op i kroner og øre. Men meget af en virksomheds pris afhænger af konjunkturer og lånemuligheder.

Forhandlinger om virksomhedsovertagelse og pris strander ofte, fordi sælger ikke føler, at virksomhedens eller virksomhedsejerens værdi bliver anerkendt af køber. Det er en svær øvelse for en virksomhedsejer at se objektivt på prisen og ikke tage forhandlingerne personligt.

Livsværket sælges

Ejerskifte kan opleves som ”dommens dag” for virksomhedsejeren. Det er dagen, hvor livsværket bliver gjort op i penge, og denne oplevelse kan være hård for virksomhedens ejer. For personligt er virksomhedsejeren altid blevet målt på, hvordan det går i firmaet. De færreste får den ideelle pris for virksomheden, og der er ikke altid så mange penge til at realisere sig selv som forventet.

Findes den helt rigtige køber?

Nogle ejerledere ryger i den faldgrube at vende skuffelsen mod de potentielle købere. Man tager det personligt, hvis de byder en lavere pris end ventet, og tager spørgsmål til virksomheden som kritik.

Ofte bliver et virksomhedssalg ikke til noget på grund af disse personlige konflikter. Sælger trækker sig, fordi det ikke føles

Værd at overveje

- Vil du blive skuffet over uventet lave bud?
- Er det vigtigt, at køberen fører din virksomhed videre ”i din ånd”?
- Hvad kan du gøre for at hæve prisen på din virksomhed?
- Skal du kunne lide køberen af din virksomhed?

helt rigtigt. Man må dog huske på, at en køber altid ønsker at købe til den lavest mulige pris. Konjunkturerne har de sidste år været i købers favør. Derfor er det vigtigt, at sælger ikke tager det personligt, hvis køber ikke udviser den forventede respekt omkring livsværket. Hvis man bliver ved med at tro, at den rigtige køber er derude, risikerer man at vente forgæves.

Du kan hæve salgsprisen

Prissætningen af virksomheden er påvirket af mange omstændigheder, de færreste har indflydelse på. I forhandlingsforløbet er det derfor en god idé at fokusere på, hvilke områder sælger kan påvirke. Ved at salgsmodne virksomheden – beskrive dens værdier og muligheder – kan man påvirke prisen og tiltrække den rigtige køber. På forhånd bør virksomhedsejeren se på, hvad man helst vil have ud af virksomhedssalget. Er det vigtigst at finde den rette køber, eller er prisen altafgørende? Vil man overdrage til en bestemt type køber, må man måske acceptere en lavere pris. Vil man have den bedste pris, skal man måske sælge til konkurrenten.

Virksomhedens reelle værdi er afhængig af udbud og efterspørgsel. Som med andre produkter handler det om at gøre den rigtige indsats for at få så godt og positivt et salg som muligt.

Udtrykket ”dommens dag” er hentet fra Carsten Stenos bog ”De virkelige helte – et portræt af ejerlederkulturen i Danmark”. Her retter forfatteren fokus mod de mindre virksomheder, som ejes og ledes af samme person, og den kultur, der hersker blandt de såkaldte ejerledere. Disse virksomheder er ryggraden i dansk erhvervsliv, men ifølge forfatteren får de slet ikke den opmærksomhed eller anerkendelse, de fortjener. Der er nemlig en masse overset vækstpotentiale i disse virksomheder.



SÆLG VIRKSOMHEDEN, MENS DU ER I LIVE

Du er kongen i din virksomhed, men du er ikke usårlig. Det kan være rigtig svært at give slip, men venter man for længe med ejerskiftet, bliver salgsprisen lavere.

For mange virksomhedsejere er livet i virksomheden meget tæt knyttet til den øvrige tilværelse, og det er svært at forestille sig et liv uden virksomheden.

Man er måske blevet afhængig af at have en hektisk hverdag, hvor man selv styrer begivenhedernes gang og har kontrol med, hvad der sker i firmaet. Mange vælger derfor at opfatte sig selv som nærmest udødelig frem for at konfrontere de bange anelser om ejerskiftet.

At blive ældre har for mange virksomhedsejere lav status. For når ens værdier handler om selvstændighed, hårdt arbejde og friheden til selv at lægge kursen, er det ikke nemt at skulle acceptere begrænsninger. Men for nogle sætter sygdom eller dødsfald en pludselig og brat stopper for virket som ejerleder.

Virksomhedens værdi kan hurtigt forsvinde, hvis den situation opstår. I værste fald tvinges virksomheden til lukning med skæbnesvangre følger for hele familiens økonomi. Det er derfor vigtigt at sikre familien i tilfælde af sygdom eller pludselig død – evt. i samarbejde med virksomhedens bestyrelse eller med din nærmeste rådgiver.

Kongens fald kan dræbe firmaet

Hvis vigtig viden og kompetencer kun ligger hos dig som ejerleder, står de pårørende tilbage med en næsten uoverskuelig opgave i tilfælde af alvorlig sygdom eller dødsfald. Samarbejdspartnere, medarbejdere og kunder bliver usikre på virksomhedens fremtid, hvis de oplever, at virksomheden ikke er gearret til den næste ejer, og omsætningen falder som en konsekvens heraf.

Det er bydende nødvendigt, at ejerlederen ser virkeligheden i øjnene og tidligt går i gang med at planlægge, hvordan en ny køber kan overtage virksomheden. Det handler fx om at få overblik over virksomhedens mange materielle og immaterielle værdier.

For at undgå at stå i en dårlig position som ejerleder er det vigtigt altid at have en plan for virksomheden og familiens situation i de tilfælde, hvor man ikke selv kan lede virksomheden. Det kan være en god idé at bruge familien eller rådgivere til at hjælpe med at omlægge de daglige opgaver, så man kan begynde at trappe lidt ned. Så kan man som virksomheds-ejer også nå at høste frugterne af et langt arbejdsliv.

Lær at nyde livet

Ejerlederen er ofte fastlåst i tanken om, at ledelsen af virksomheden er det eneste, der giver mening, og overser spændende muligheder for et nyt liv. Et liv, hvor lysten og ikke pligten driver værket.

Hvis man har en anden livsdrøm, der skal udleveres, er det nu eller aldrig! Måske har man en god idé, der kan udvikles i en ny deltidsvirksomhed, eller man har endelig tid til at nyde samværet med familie og venner, uden at det er arbejdsrelateret. Endelig er der muligheden for at dyrke en hobby eller rejse verden rundt – og det er en fin kompensation for alle de ferier, man ikke tog på, da firmaet havde brug for, at man var der.

Som ejerleder kan det dog være svært at slappe af og nyde det tredje liv uden at have en smule dårlig samvittighed, når man beskæftiger sig med andet end virksomheden. Årtiers hårdt slid skal nu afløses af lystbetonede opgaver til glæde for både ejerlederen og familien.



Værd at overveje

- Hvad er din plan B, hvis dit helbred svigter?
- Hvornår vil du begynde at trappe ned?
- Hvad skal din tid gå med efter ejerskiftet? Tal fx med din familie om din 3. alder.



GOD EJERSKIFTERÅDGIVNING BETALER SIG

Ejerskifte i en virksomhed er kompliceret. Derfor er der på sigt penge at spare ved at købe kvalificeret rådgivning. Dårlig rådgivning kan betyde uventede ekstraomkostninger, og man går ofte glip af en række fordele på grund af manglende viden.

Mange virksomhedsejere er vant til at tage et fornuftigt blik på rådgivernes priser, når de skal hente hjælp og viden. Og man skal heller ikke nødvendigvis tage den dyreste. Det vigtigste er at finde en rådgiver, der har forstand på ejerskifte, og som har beskæftiget sig indgående med området. På den måde får man mest værdi for pengene.



Rådgiverbørsen

Rådgiverbørsen er en hjemmeside, der er udviklet i et samarbejde mellem Erhvervs- og Byggestyrelsen og Væksthusene som et virtuelt mødested for private rådgivere og virksomheder. Her kan både virksomheder, der søger professionel rådgivning, og rådgivere, der ønsker at profilere deres kompetencer, deltage i udbud.

Rådgiverskræk kan koste dyrt

Mange virksomhedsejere undersøger slet ikke rådgivermarkedet, inden de kaster sig ud i et ejerskifte. Erfaringen siger måske, at man kan spare rådgiveren væk. Men det kan blive dyrt. Rådgivning er en investering, der tjener sig ind på sigt, og især ved ejerskifte gør det en kæmpe forskel. Har rådgiveren den rette viden og overblik over ejerskiftereglerne, kan du få et langt større udbytte. Særligt skatteteknisk er der mange muligheder, og den rigtige model afhænger af mange parametre. Området er så komplekst, at næsten kun specialister har den fornødne viden og overblik.

Er du i tvivl, så tal med dit lokale erhvervscenter eller Væksthusene. Her kan du blive henvist til dygtige og erfarne rådgivere på området. Du kan så rette henvendelse til rådgiverne og uforpligtende spørge til, hvad deres rådgivning vil indeholde, og hvad det kommer til at koste.

Start i god tid

Som hovedregel skal man starte forberedelserne til ejerskifte nogle år i forvejen. De konkrete tiltag, fx omdannelse af din personligt ejede virksomhed til et selskab, tager flere år. Inden da skal man have fundet de rette rådgivere, have overvejet, hvilken type ejerskifte eller salg man ønsker, og startet beskrivelsen af virksomheden. Ting tager tid, men med den rette forberedelse er der også mulighed for at få et langt højere udbytte af virksomhedssalget.

Den forberedende indsats betaler sig. Forberedelserne danner hele grundlaget for, hvor salgbar virksomheden er. De er derfor nødvendige for at få den rette pris for de mange års hårdt arbejde, der er lagt i virksomheden. Her kan den rette rådgivning gøre en stor forskel konkret i kroner og øre.

Du kan finde vejledning på www.startvækst.dk eller på www.hvr.dk/ejerskifte til at komme i gang med ejerskiftet.

Værd at overveje

- Hvilken type rådgivning har du brug for?
- Hvor mange penge er du indstillet på at bruge på rådgivning?

På raadgiverboersen.dk kan

- virksomheder finde professionel rådgivning og lægge opgaver i udbud
- rådgivere oprette kompetenceprofiler, byde på opgaver og etablere samarbejdsrelationer
- virksomheder evaluere rådgivere, der har løst konkrete opgaver for dem.

FOR FAMILIENS SKYLD

Der kan ligge mange skjulte konflikter og interesser, når familievirksomheden skal overdrages. Der kan være mange følelser involveret i et fælles livsværk, og hvad er prisen på årtiers hårdt fælles arbejde?

Livet som selvstændig virksomhedsejer involverer ofte hele familien. Virksomhedens overlevelse ses som grundlaget for familiens indkomst, og mange familiemedlemmer arbejder lange dage i virksomheden for at sikre den bedste service til kunderne og ikke mindst familiens livsgrundlag.

Men loyaliteten over for firmaet kan også betyde, at man overser muligheder og ikke får ansat folk, der kan skabe vækst og sikre en bedre pris for virksomheden.

Familien er konflikternes holdeplads

Som ejerleder for en familievirksomhed er der mange hensyn at tage. Det handler ikke kun om at drive virksomheden fremad, men også om at holde god orden indadtil i familien og skabe et stærkt og godt sammenhold.

Særligt når virksomheden skal skifte ejer, kan der opstå mange konflikter. For er det vigtigst at få en høj pris for virksomheden? Eller ønsker nogle familiemedlemmer at drive den videre? Der kan ligge mange forventninger og lure i familien, og bare fordi man ønsker at overtage virksomheden, er det ikke sikkert, man er den rette.

Hvem er de bedste til jobbet?

Har man en solid forretning, hvor indtjeningen er stabil, og hvor familien er involveret i den daglige drift eller i bestyrelsen, glemmer man måske at tænke på, om virksomheden er optimeret i forhold til et eventuelt salg.

En ny ejer er interesseret i virksomhedens fremtidige udviklingsmuligheder. Hvis alle kompetencerne ligger hos ejerlederen og hans slægtninge, kan det være svært at se sig selv i firmaets ledelse. Derfor er det vigtigt at fokusere på, hvordan man udvikler virksomheden løbende og får ansat de rette medarbejdere med de rigtige kompetencer. Det gør virksomheden mere værd i det øjeblik, den skal prisfastsættes.

Tjen til fremtiden

Skal virksomheden ikke sælges til familien, handler ejerskiftet som regel om at få den højest mulige pris. En høj pris kræver, at man kan vise en virksomhed i vækst, og at alle i firmaet har de rigtige kompetencer.

Man er derfor måske nødt til at forbigå et familiemedlems ønske om at indtræde i virksomhedens ledelse. I sidste ende er det til alles økonomiske fordel, at virksomheden fremstår professionel og med høj produktivitet. Ønsker man at undgå forandring og potentielle konflikter, er løsningen måske at sælge til en lidt lavere pris. Så kan firmaet sælges billigt til én, man holder af.

Værd at overveje

- Hvem skal du tale med i familien, inden du sælger?
- Skal virksomheden blive i familien? Eller går du efter den højest mulige pris?
- Hvad er der tilbage til den nye ejer, hvis alle i familien forlader virksomheden?



ER DER ET LIV EFTER VIRKSOMHEDEN?



Når man har brugt hele sit liv på at opbygge en virksomhed – hvad gør man, når det er tid at give livsværket videre? Mange ejerledere vil ikke se virkeligheden i øjnene og risikerer at gå i graven med virksomheden.

At opbygge en virksomhed er for mange et livsprojekt. Det fylder både arbejdstid og fritidsliv, og der er sjældent forskel på arbejde, fritid og familieliv – som virksomhedsejer repræsenterer man hele tiden sin virksomhed og er altid til at træffe. Tiden flyver af sted, uden at man planlægger det, for der er altid noget at rive i og masser af idéer til at udvikle og forbedre virksomheden.

Men hvad så når tiden kommer, hvor alderen eller helbredet ikke er til at fortsætte? Jo bedre man planlægger sporskiftet, jo lettere bliver overgangen til det nye liv efter virksomheden.

Vælg selv dit tredje liv

Der er mange måder at forlade sin virksomhed på. De heldige har mulighed for at overlade ledelsen til en søn, datter eller medarbejder, som kender virksomheden godt. Her kan man forhandle et glidende ejerskifte, så man selv langsomt trapper ned i tid.

De fleste må dog finde en køber udefra, der med ”hårde øjne” vurderer virksomheden og udpeger svagheder for at reducere prisen på livsværket.

Af den grund udskyder rigtig mange ejerskiftet. Nogle dør endda med livsværket, og så er det familien, der står tilbage med virksomheden. Mange virksomheder, hvor en stor del viden kun lå hos ejeren, går dermed bogstaveligt talt med i



graven. Derfor er det vigtigt for enhver virksomhedsejer at se den sidste arbejdsdag i øjnene.

Groft sagt kan man selv vælge, om man vil forlade virksomheden, fordi man har et nyt spændende projekt eller liv at springe ud i, eller om man vil blive båret ud.

Kan virksomheden undvære dig?

Ønsker man, at virksomheden skal køre videre i samme ånd som nu, skal man tidligt gå i gang med at overlevere viden om virksomheden. Planlægning af tilbagetrækning er en lang proces, hvor man overvejer, hvordan man bedst gør sig ”overflødig”. Helt konkret skal man se på, hvordan man får overført alle de væsentlige informationer og kvalifikationer, der skal til for at drive virksomheden videre. Har man tidligt gjort et godt forarbejde, får man en langt bedre pris for virksomheden. Køber kan simpelthen bedre se potentialet i virksomheden.

For mange skal der også økonomisk planlægning til. Virksomhedssalget er ofte finansieringen af det tredje liv, da få selvstændige har en pensionsordning.

Planlæg selv din og virksomhedens fremtid

Bevidstheden om, at der skal ske et sporskifte inden for nogle år, er også med til at gøre overgangen til en ny tilværelse lettere. En tidlig start giver tid til at overveje, om man skal fortsætte med en ny virksomhed på deltid eller dyrke andre interesser.

Det er vigtigt at gøre sig klart, at kontakten til virksomheden, medarbejderne og samarbejdspartnere bliver anderledes eller forsvinder, når man sælger virksomheden. Man slipper måske for en stresset hverdag, men giver også afkald på en god hverdag med mange mennesker omkring sig. Inden ejerskiftet er det vigtigt at overveje, hvordan man vil udfylde hverdagen fremover. Læg gerne en helt konkret plan for, hvilke ting der skal sættes i søen inden overdragelsen. Tag en snak med familien og hør, om de har planer for fælles tiltag. Se på, hvilke mål der er for den nære fremtid (dette år), og hvilke større ting der skal planlægges fremadrettet. Ofte er det en hjælp at tale med en virksomhedskonsulent om, hvordan man finder nye veje at gå. For hvem er du, når identiteten som virksomhedsejer og forsørger ikke er der længere?

Værd at overveje

- Hvornår har du din sidste arbejdsdag?
- Hvornår går du i gang med at planlægge din tilbagetræden?
- Hvordan vil du gøre dig selv overflødig i virksomheden?
- Hvad vil du udfylde tiden med, når din virksomhed er ejerskiftet?

VIRKSOMHEDEN KAN KØBES UDEN PENGE

”Har du penge, så kan du få, men har du ingen, så må du gå”, lyder børnesangen. Men i virkelighedens verden findes en række muligheder for at lave et glidende ejerskifte, så en køber uden stor kapital kan overtage en virksomhed.

Det er svært at låne penge til at købe en virksomhed. Derfor laves der i stigende grad glidende ejerskifte, hvor betalingen falder løbende i årene efter overtagelsen af virksomheden.

I de fleste tilfælde skal køber dog låne penge i banken. Disse lån kræver ofte personlig kaution og i nogle tilfælde også ægtefællekaution. Køber skal være opmærksom på, at når man som privatperson overtager en virksomhed, bliver en eventuel ægtefælle altid involveret både økonomisk og i det daglige. I en årrække skal der fx arbejdes hårdt på at få virksomheden udviklet, og der bliver måske hverken tid eller penge til de årlige ferier osv.

Det er derfor vigtigt, at køber får professionel hjælp til at forstå bl.a. risikoen og forpligtelserne ved større lån. Køber bør diskutere alle udfordringerne med ægtefællen og med en rådgiver, inden forhandlingsforløb om at overtage en virksomhed startes.

Sælger bør til gengæld overveje sin holdning til glidende ejerskifte og vurdere, om et glidende ejerskifte er en mulighed.



Glidende ejerskifte kræver tillid

De færreste privatpersoner og mindre virksomheder råder over tilstrækkelig kapital til at overtage en virksomhed. Der er derfor i en del tilfælde behov for glidende ejerskiftemodeller, som kræver mindre ekstern finansiering, og hvor afbetalingen sker løbende.

For at kunne lave et glidende ejerskifte skal der være tillid mellem sælger og køber. Jo mere kompetent i forhold til virksomhedens fremtidige behov en køber er, jo større er chancen for, at sælger er motiveret for at indgå i et ejerskifte med glidende betaling.

Køber skal derfor sælge sig selv og sine kompetencer som første prioritet i et forhandlingsforløb. Teknisk set findes der så en række forskellige modeller, som kan anvendes, når man ejerskifter. Alt sammen til gavn for både sælger, som får en bedre pris for virksomheden, og for køber, som får langt bedre mulighed for at købe sig ind. Er tilliden til stede, kan der som regel etableres en løsning, som er fordelagtig for begge parter. Er der derimod mistillid, er et glidende ejerskifte grundlæggende en dårlig løsning.

Glidende ejerskifte er mange ting

Et glidende ejerskifte foregår ofte over nogle år fx gennem såkaldt succession, hvor ledelsen gradvist overgår til køber, eller et forløb med løbende afbetaling. Disse aftaler forhandles individuelt, og ofte ønsker sælger at indgå i ledelsen for at sikre, at virksomheden giver et afkast.

Der er mange muligheder for at minimere kapitalbehovet, fx ved at bygninger kan lejes af sælger i starten, og at aktiver og maskiner leases. Køber og sælger kan vælge at etablere et fælles driftsselskab med A- og B-anpart. A-anpart er med udbyttet (til sælger) og B-anpart uden udbyttet. Der tildeles en overskudsandel til sælger, og der kan etableres en kontrakt med såkaldt forlodsudbyttet.

Der er mange muligheder for at kombinere ejerskiftemodeller, og du kan få råd af professionelle ejerskifteeksperter, der kan hjælpe med at finde den bedste løsning.

Værd at overveje

- Tør du sælge din virksomhed ”hen ad vejen”?
- Har du fuld tillid til køberens evner til at drive din virksomhed?
- Har du brug for juridisk hjælp til at lave en ejerskiftekontrakt?

LUK VIRKSOMHEDEN MED SKINDET PÅ NÆSEN

En virksomhedsejer, der planlægger, hvordan virksomheden skal lukkes eller overdrages, er godt stillet. Er lukning den bedste mulighed, skal ejerlederen sørge for at få mest ud af virksomheden i tide.

Virksomhedslukning med stil

De fleste vil gerne slutte deres karriere som virksomhedsejer i ordentlig stil. Start med at finde ud af, hvad der er vigtigst for dig som ejer i forbindelse med en lukning eller overdragelse. Det økonomiske overblik kan en rådgiver hjælpe med, og måske kan en mægler give et bud på, om virksomheden kan sælges. Lav en tidsplan og sørg for at komme ud af kontrakter og aftaler i rette tid.

Sælg ud af dine aktiver

Overvej om maskiner eller bygninger kan sælges eller udlejes. Kontakt andre virksomheder i din branche, der kunne være interesserede i at overtage inventar eller lager. Se også på om du har nogle leverandørkontrakter, der kunne være noget værd i forbindelse med et salg eller fusion med en anden virksomhed.

Sæt pris på dine medarbejdere

Du skal også kigge godt på dine medarbejdere. Har du et godt team, vil det være guld værd for en ny virksomhedsejer.

Sørg generelt for at medarbejderkontrakterne er i orden, så en ny ejer kan overtage virksomheden på de bedste vilkår. Er der måske en medarbejder, der har lyst til at købe virksomheden billigt og videreføre arbejdspladsen?

Sørg generelt for at slanke balancen i virksomheden. Hæv opsøret overskud, flyt unødigt likviditet, reducer varelageret og sælg aktiver, som ikke er nødvendige for køber. Tal evt. med en ejerskifterådgiver om mulighederne for et glidende ejerskifte. Her kan finansieringen i en årrække deles mellem køber og sælger. Med den model skal køber ikke skaffe hele finansieringen på forhånd, og det giver langt bedre mulighed for at overtage virksomheden.

Værd at overveje

- Har du fuldt overblik over din virksomheds værdi?
- Er der potentielle købere til dele af din virksomhed i dit eget netværk?
- Kan du salgsmodne din virksomhed alene?



HER KAN DU SØGE VIDEN OG HJÆLP TIL EJERSKIFTE

- Den lokale gratis erhvervsservice giver basisvejledning om ejerskifte til alle små og mellemstore virksomheder i region Sjælland. Du kan henvende dig til det lokale Erhvervsråd i din kommune.

Find dit Erhvervsråd ved at klikke ind på www.vhsj.dk

- Hos Væksthus Sjælland kan vi hjælpe dig med gratis kortlægning af vækst i dit ejerskifte. Vi har konsulenter, der har ejerskiftekompetencer. Vores tilbud er målrettet vækstvirksomheder og vækstiværksættere.

Læs mere på vores hjemmeside www.vhsj.dk

- Du kan finde information om ejerskifte på Håndværksrådets hjemmeside www.hvr.dk/ejerskifte
- Du kan hente vejledning i din brancheorganisation og hos professionelle rådgivere som fx revisor, advokat, bank, virksomhedsmægler eller virksomhedskonsulent. Husk at spørge efter rådgivere med ejerskifterefaring.

Har du spørgsmål, så kontakt



Projektleder
Karsten Andersen
Væksthus Sjælland
tlf. 23 64 33 57
kan@vhsj.dk



Konsulent
Thomas B. Hansen
Håndværksrådet
tlf. 24 41 51 40
hansen@hvr.dk



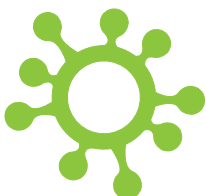
startvaekst.dk



raadgiverboersen.dk

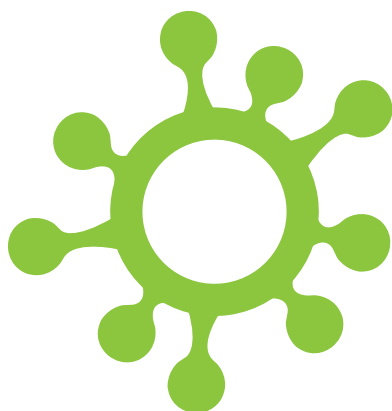


startvaekst.dk/ekspert/0/2000





KLAR TIL EJERSKIFTE



**VÆKSTHUS**
Sjælland

Marienbergvej 132
4760 Vordingborg
Tlf.: 55 35 30 35
info@vhsj.dk
www.vhsj.dk



HÅNDVÆRKS RÅDET
for små og mellemstore virksomheder

Islands brygge 26
2300 København S
Tlf.: 33 93 20 00
hvr@hvr.dk
www.hvr.dk

DEN EUROPÆISKE UNION



Den Europæiske Socialfond

Vi investerer i din fremtid

REGION
SJÆLLAND

