



Läs det här innan du säljer ditt bolag

Just nu råder högkonjunktur för bolagsförsäljningar. Aktiviteten i mellanmarknaden har inte varit så här hög på årtionden, varken här i Europa eller i USA. Både strategiska och private equity-köpare söker förvävsobjekt, och många aktörer söker en plattform att antingen bygga en expansion på eller ett bolag att addera till sin befintliga affär. Med andra ord är det säljarens marknad, vilket ger dig ovanligt goda möjligheter inför en potentiell försäljning. Här är en övergripande checklista på några av de viktigaste punkterna du bör tänka på när du förbereder dig själv och ditt bolag för säljprocessen.

1. Var alltid redo

Dröj inte med att optimera din verksamhet. När tillfället yppar sig måste du redan ha byggt upp värdet så du inte förlorar värdefull tid. Maximera din omsättning och vinstförmåga redan nu, så har du något att luta dig mot när bolaget kommer ut på marknaden. Dessutom skapar du ett mervärde som kommer väl till pass vid förhandlingsbordet när du ska stänga affären.

2. Tänk framåt

Köparna söker potential. De är långt mer intresserade av tänkbara vägar framåt, än vägen som ledde hit. Därför måste du kommunicera på ett insatt och trovärdigt sätt om ditt bolags framtid, och vad som kommer att driva tillväxten. Ett vanligt misstag är annars att man fokuserar på bakgrunden och överlåter till köparen att bedöma visionen och bolagets framtid.

3. Känn ditt värde – och vad som driver det

Många ägare har ingen riktig koll på vad företaget egentligen är värt, och varför. Nog för att faktorer som multiplar på intäkter eller EBITDA kan vara bra som benchmark, men det är långt ifrån tillräckligt för en rättvisande värdering. En motiverad köpare är ofta villig att betala ett högre pris under rätt omständigheter; som att verksamheten passar in, att det finns synergier på både kostnad och affär, ett bra renommé eller kunder som passar in i ett befintligt verksamhetskluster.

4. Undvik överraskningar

Varje seriös köpare kommer att genomföra en noggrann due diligence innan de sluter avtal. Överraskningar i den fasen får en allvarligt negativ inverkan på affären. I det läget kan du räkna med som bäst ett pressat pris, om inte affären går helt om intet. Du kan undvika detta genom att gör en egen due diligence tillsammans med en rådgivare, innan du går ut på marknaden. En seriös och professionell rådgivare gör det enklare att ställa de obekväma frågorna och se de jobbiga bristerna innan den skarpa DDn.

5. Behåll fokus ända in i mål

Du måste se till att din affärsverksamhet utvecklas på bästa sätt även under försäljningsprocessen. Därför är det viktigt att du fortsätter att driva bolaget som om du skulle det för evigt. Någoting annat skulle menligt påverka flera faktorer som slutpris, framtidsutsikter och arbetsklimat.

6. Resurssäkra säljprocessen

Säljprocessen i sig är mycket krävande. En potentiell köpare förväntar sig omedelbar återkoppling, snabba svar, möten med kort varsel och mycket mer. När köparen sedan startar sin M&A process så engageras många personer till en hög kostnad. Allt annat än ett starkt engagemang från dig i det skedet, riskerar att sänka förtroendet för bolaget och skapa merkostnader för köparen – saker som lätt kan stjälpa hela affären. För att klara detta måste du ha engagerat och förberett rådgivare/ombud och din egen organisation.

