



## Några enkla steg för att förbereda ditt bolag för försäljning

Ingen förnekar att antalet bolags-försäljningar har ökat och en fortsatt ökning av affärer förväntas inom M&A verksamheten för SMB sektorn. Men som alltid så kommer cykler att komma till ett slut och även denna högkonjunktur för bolagsförsäljningar. Just nu kan ingen förutsäga hur lång dagens positiva trend kommer att stå sig.

Enligt de flesta i M&A branschen så har inte aktiviteten i mellanmarknaden varit så hög som nu under de senaste årtiondena. Samma trend gäller för USA.

Strategiska köpare har i nuläget rekordhög summa av kontanta medel i sina balansräkningar, med situationen att det är svårt att nå ens 10% organisk tillväxt generellt i marknaden, så leder det till att de strategiska köparna är mycket aktiva. Även Private

equity köparna har genom sina fonder tagit in stora belopp och söker därför förvärvsobjekt. De huvudsakliga aktörerna i marknaden söker i vissa fall en plattform för att bygga en expansion på eller i andra fall addera till ett bolag på sin redan befintliga affär. I de flesta fallen handlar det om svenska aktörer som känner en trygghet i att investera i Sverige, men det förkommer även utländska aktörer som genom förvärv önskar etableras sig i Sverige. För de VD,ar och företagsägare som önskar ta tillvara möjligheten av att det är säljarens marknad presenterar Strandgården, inte alla men, en kortlista med några utvalda tips om hur du bör förbereda ditt bolag inför en försäljning.

## 1. Var beredd att sälja vid alla tillfällen

Gå inte och vänta med att optimera din verksamhet, ta tag i det direkt, annars är risken stor att du inte hinner med att bygga upp värdet. Se till att idag maximera din omsättning och din vinstförmåga så att du har ett bra track record när bolaget kommer ut på marknaden. Om du fokuserar på effektivitet i dag så skapar du värde på förhandlingsbordet när du skall stänga affären.

## 2. Kommunicera din vision om framtiden

Köparna är intresserade av potential, de köper framtiden, inte gårdagen. Du måste ha förmågan att försvara och på ett trovärdigt sätt övertyga köparen om ditt bolags framtid. Inte minst måste du vara mycket klar och trovärdig i vad som under framtiden kommer att driva tillväxten för ditt bolag. Glöm hellre inte bort att berätta för köparen om vad det är. Ett misstag som många gör är att de överlåter till köparen att bedöma visionen och framtiden för bolaget. Räkna inte med att köparen kommer att göra införsäljningsarbetet för din affär.

## 3. Förstå vad som är värdet och vad som driver värdet

Många ägare har inte riktigt förstått det potentiella värdet i sina företag. Faktorer som multiplar på intäkter eller EBITDA kan vara bra benchmark. Men de är inte helt avgörande när marknaden sätter värde, snarare bara en del i värderingen. Köparen är oftast villig att betala ett högre pris när verksamheten passar in, när det finns synergier på

både kostnad och affär, bra renommé och kunder som passar in. Du måste ha hög kunskap om vad som driver värdet i ditt bolag, annars kommer du att lämna en del av dina pengar på förhandlingsbordet.

## 4. Undvik överraskningar- Din egen Due Diligence

Varje seriös köpare kommer att genomföra en noggrann due diligence innan de genomför avtalet. Alla överraskningar i den fasen kommer att ha en allvarligt negativ inverkan på affären. I bästa fall kan du räkna med att köparen pressar ner priset och inte ofta så spricker affären på grund när det uppkommer negativa delar i DDn.

Du kan undvika detta genom att gör en egen DD, genom att innan du går ut till marknaden så gör du tillsammans med din rådgivare en DD. Många gånger så anser ägaren att hans bolag är ju i toppklass och inget negativt finns. I DDn dyker sedan upp avtal som gått ut eller saknas, risker som inte är hanterade osv osv. kanske normala affärsförhållanden. Men i köparens DD innebär det att priset skall ner eller tillochmed att det är s.k. no-nos enligt köparens policy och omöjliggör en affär. Med en seriös och professionell rådgivare så kommer han/hon att se med utomstående ögon, ställa de obekväma frågorna och se de jobbiga bristerna innan den skarpa DDn. I denna självanalys så skall man försöka identifiera och se till att rätta till alla de möjliga förhållandena som kan komma påverka affären negativt.

## 5. Håll blicken på bollen

Du måste se till att din affärsverksamhet rullar på och utvecklas på bästa sätt även under försäljningsprocessen. Eftersom du är bäst på det du gjort, dvs bygga upp en framgångsrik affär så ska du fortsätta med det även under denna process. Du måste driva bolaget precis som du gjort om du haft för avsikt att behålla det för evigt även under säljprocessen.

## 6. Resurssäkra säljprocessen

Säljprocessen i sig är mycket krävande både när det gäller möten och säljaktiveter, kvalitet, tillgänglighet och att svara upp mot köparnas krav på information. Det innebär att informationen måste vara framtagen i datarum när du går ut till marknaden, en beredskap

och förmåga att kontinuerligt uppdatera den måste finnas. När köparen blir intresserad och vill på att börja processen så förväntar de sig att få omedelbar återkoppling, snabba svar på frågor, möten med kort varsel, att det finns ett datarum, legal beredskap helt enkelt ett stort engagemang från säljaren. När köparen startar sin M&A process så engageras många personer till en hög kostnad, om säljaren sinkar detta arbete så sjunker förtroendet för målbolaget i hela DD teamet samt att kostnaden för köparen skenar vilka båda kan stjälpa affären. För att klara detta måste du ha engagerat och förberett en rådgivare/ombud och din egen organisation

. Av taktiska skäl kan du i förhandlingssituationen vilja dra på svar eller verka mindre intresserad men det skall inte bero på att du inte har tid att svara upp mot köparens behov.

