Overvejer du også i en krisetid at styrke din virksomhed gennem strategiske opkøb og frasalg?



Strategiske opkøb

Virksomheder, der ønsker at investere i fremtidig vækst i form af f.eks.:

- nye aktiviteter/produkter
- ny teknologi/viden/medarbejdere
- nye markeder/kunder

bør også i krisetider overveje strategiske opkøb, hvis chancen byder sig. Det gælder specielt virksomheder med organisk vækst for bl.a. at optimere virksomheden i forhold til et senere frasalg. Kort sagt går det ud på at gøre din virksomhed mere attraktiv, forudsat at ledelsen og den finansielle stilling er til det.

Det kræver en gennemtænkt plan samt evne, vilje og kapacitet at investere i fremtidig vækst ved strategiske opkøb under en krise. Det vil dog ofte være i krisetider, hvor det er muligt at tage kvantespring i markedet.

Vi opfordrer derfor til at udnytte krisetiden konstruktivt hvis muligt, så din virksomhed kan komme styrket ud af krisen.

Frasalg

Samtidig bør virksomheder med afdelinger, som måske ikke præsterer, overveje et frasalg af disse aktiviteter. Det vil med andre ord sige overveje at skære unødigt fedt fra – for bl.a. at skabe råderum til strategiske opkøb.

Nogle ser måske også salg eller delsalg af virksomheden som en generationsskiftemulighed og herunder også en mulighed for efterfølgende at investere i andre mere givtige aktiviteter.

Inden et frasalg er det dog væsentligt at gøre virksomheden salgsmoden ved f.eks. at reducere afhængigheden af hovedaktionæren eller lignende, så sælger kan dokumentere/præsentere et fornuftigt investeringspotentiale over for potentielle købere. Potentialet skulle helst også holde, når f.eks. hovedaktionæren er væk eller efter et frasalg.

Er der usikkerhed eller urealistiske/udokumenterede forventninger hos den sælgende hovedaktionær, koster det typisk på prisen.

Vi opfordrer derfor til at drøfte salgstanker, salgsmodningsproces og værdiansættelsesmodeller mv. med nogle, som både kender din virksomhed, og som har professionel erfaring med køb/salg i god tid inden et salg, så udviklingen af din virksomhed kan tilpasses et muligt exit. Det vil typisk medføre en gunstigere salgspris.

Selvom konjunkturerne p.t. påvirker lånemulighederne og dermed prissætningen og antallet af potentielle købere, er det ofte muligt – selv under en krise – at sælge unoterede aktier fornuftigt. Det skyldes, at prissætningen af unoterede aktier svinger langt mindre end prissætningen af børsnoterede aktier.

COVID-19 påvirker priserne i mange brancher, ligesom den øger usikkerheden og dermed potentielle køberes behov for due diligenceundersøgelser. Derfor er det netop vigtigt, at din virksomhed er salgsmoden og optimeret til et salg, inden en salgsproces igangsættes, så køberes due diligenceundersøgelser ikke fører til en mislykket handel.

Potentielle købere har typisk et langt sigte med deres investeringer, og derfor er det væsentligste for købere netop i krisetider, hvordan virksomheden må forventes at komme igennem en kortere eller længere nedlukningsperiode, hvor bl.a. handelsforhold, forsyningssikkerhed og omstillingsevne kan være udfordret. Køberes fokus vil være virksomhedens vedvarende og fremtidige indtjeningsevne og ikke kun den aktuelle situation.

Går du med salgs- eller opkøbstanker, så ring til Roesgaard. Vi har stor erfaring med både køb og salg af virksomheder og ejendomme og ved derfor, hvordan vi kan hjælpe dig til at opnå det bedst mulige opkøb eller salg.

Skrevet af:


ROESGAARD