

Virksomhedsoverdragelser

17. september 2019

Køb og salg af virksomheder kræver forberedelse og omtanke. Med den rette forberedelse øges chancerne for en succesfuld transaktion, bl.a. ved at sikre en hurtigere og smidigere proces samt ved at få synliggjort værdier og håndteret risici.



Forberedelse betaler sig

Hos Roesgaard oplever vi fra tid til anden, at virksomhedsejere – typisk ejerledede virksomheder – ikke er tilstrækkeligt forberedte på et salg af deres virksomhed. Et virksomhedssalg kan i så fald være forbundet med stort tidspres, kompleksitet og risici, som skal håndteres sammen med fokus på den daglige drift. Er man ikke forberedt, øges risikoen for at træffe forkerte og uovervejede beslutninger.

For de fleste ejerledere er et salg af deres virksomhed en stor beslutning – måske den største beslutning at træffe som ejer. Beslutningen vil oftest ikke kun have betydning for ejeren selv men også for familien og medarbejderne. Et forberedt virksomhedssalg vil give tid og ro til at træffe de rigtige beslutninger og gøre virksomheden salgsklar, hvilket i sidste ende gør virksomheden mere attraktiv for potentielle købere og øger chancerne for et succesfuldt salg.

Sælger man sin bolig, vil de færreste være i tvivl om, at det er en god idé med oprydning og udarbejdelse af en tilstandsrapport, så køber kan få et positivt og retvisende indtryk, og sælger kan undgå efterfølgende erstatningskrav mv. Det samme gælder for virksomhedshandlere, hvor kompleksiteten dog gør behovet for en aktiv indsats større.

Fokus på værdier og risici

Det er altafgørende for et succesfuldt salg, at den potentielle køber både kan se værdien og

potentialiet i virksomheden samt overskue risikoen ved en investering. Derfor er det ikke kun ordrebogens størrelse, som har betydning ved køb og salg. Forhold som medarbejdernes loyalitet og markedssituationen har mindst lige så stor betydning for potentielle købere, idet det er afgørende for en succesfuld overdragelse, at værdierne og potentialiet i virksomheden også er til stede efterfølgende.

En god forventningsafstemning mellem parterne på et oplyst grundlag reducerer desuden risikoen for efterfølgende tvister.

Hos Roesgaard rådgiver vi både købere og sælgere af virksomheder, og vi ved derfor, hvad der skal til for at gennemføre overdragelsen så hensigtsmæssigt som muligt, og vi ved, hvad der er vigtigt at have fokus på både før og efter overdragelsen. Vi har både den økonomiske, skattemæssige, kommercielle og juridiske indsigt til at bidrage hele vejen rundt, herunder ved at tage hensyn til eventuelle overvejelser om generationsskifte, strategi og ledelse mv.

Salg af virksomhed

Som rådgiver for sælger tilbyder vi at være med under hele processen og bistår med at salgsmodne virksomheden, bl.a. for at synliggøre værdien og potentialiet i virksomheden. Vi kan desuden styre processen omkring salget, så sælger opnår de bedst mulige vilkår for at træffe de rigtige beslutninger i salgsprocessen – også når det skal gå hurtigt, og der er mange interessenter.

Vi kan også bistå med en analyse af sælgers virksomhed ("due diligence"), udarbejdelse af en professionel salgspresentation og med en undersøgelse af markedet for potentielle købere, så chancerne for et succesfuldt salg øges. Endelig kan vi bistå med forhandlingen af vilkårene for overdragelsen, så sælger sikres de bedst mulige vilkår for overdragelsen, bl.a. fordi dette sikrer, at de forhold der er afdækket i undersøgelses- og planlægningsfasen også findes i den endelige aftale om salg.

Med bistand fra Roesgaard har sælger med andre ord mulighed for at have en professionel rådgiver med fra de første tanker omkring et salg af virksomheden til den endelige gennemførelse heraf.

Køb af virksomhed

Som rådgiver for køber tilbyder vi en grundig due diligence-undersøgelse af virksomheden, så køber opnår den fornødne indsigt i virksomheden til både at kunne vurdere, om virksomhedskøbet er attraktivt, og på hvilke vilkår købet i givet fald skal gennemføres. Køber kan dermed træffe beslutningen omkring køb og vilkårene herfor på så oplyst et grundlag som muligt.

Forud for overdragelsen bistår vi også med en markedsanalyse, så køber ved, hvordan den aktuelle og fremtidige markedssituation ser ud inden den endelige gennemførelse af overdragelsen. Desuden rådgiver vi virksomhedskøbere om de strategiske muligheder, der kan være forbundet med et opkøb. Vi bistår naturligvis også med forhandlingen af vilkårene for overdragelsen, så køber sikres de bedst mulige vilkår for overdragelsen. Chancerne for en succesfuld overdragelse øges dermed – også på lang sigt.

Overvejer du at købe eller sælge en virksomhed, så kontakt os gerne for en uforpligtende samtale omkring dine tanker og muligheder.

Skrevet af:



Jens Amstrup Møller

Jurist

40 14 34 81 · jam@roesgaard.dk



Jesper Esman

Management Consultant

21 34 38 99 · jes@roesgaard.dk