

Pukkel af virksomhedshandler vokser

Af Bjarne Bang, Tirsdag 20. januar 2009

Usikkerhed om fremtiden og tøven hos købere og sælgere betyder, at masser af nødvendige ejerskifter i dansk erhvervsliv ikke gennemføres for tiden. Der er opstået en stor voksende pukkel af virksomheder. Nogle vil gerne overtage og udvikle virksomhederne – og de nuværende ejere vil faktisk gerne sælge, måske af decideret nød, måske for at kunne trække sig helt eller delvist ud. Men parterne kan ikke blive enige om prisen.

»En lang række handler er gået i stå, fordi der simpelthen er for stor forskel i prisforventningerne hos køber og sælger. Der er jo aktuelt usikkerhed, og ingen vil risikere at købe for dyrt eller sælge for billigt. Man kan ikke finde ud af, hvad prisen skal være, « oplyser partner Per Høholt, Ernst & Young Transaction Advisory Service.

Han siger, at hele markedet venter på tal for gennemførte handler for at få en indikation af, hvor niveauet skal ligge. Eksempelvis fra større gennemførte transaktioner, hvor værdien offentliggøres.

Hos Audon Partners bekræfter partner Jonas P. Knudsen, at ting tager tid og handler trækker ud. Sammenlignet med situationen i 2006 og 2007, da meget mere end normalt kunne lade sig gøre hurtigt, tager handler længere tid i dag. I brancher, hvor det er sværere at forudsige afsætning og indtjening, bruges mere tid på analyse, og bankerne har mere omfattende kreditprocedurer. Samtidig er der tale om en erkendelsesproces hos nogle sælgere, som har én opfattelse af værdien af deres virksomhed – baseret på situationen for måske et eller flere år siden – mens virkeligheden er en anden.

Jonas Knudsen understreger, at de professionelle potentielle købere generelt ikke forsøger at skambyde dem, der gerne vil sælge. Situationen er en anden, og de har en god begrundelse for deres bud.

Direktør Carsten Stig Nielsen, Matchpoint, der er ejet af en række regionale pengeinstitutter, siger, at der er ved at komme en erkendelse af, at prisniveauet er gået ned - og den vil blive endnu mere udbredt her i første halvår 2009. De børsnoterede aktier er jo faldet, og har en mulig sælger fået flere værdiansættelser fra forskellige side, så ændrer man sit eget billede.

»Mange ting påvirker det. For mange »tikker uret« jo også. Det kan være generationsskifte eller lignende.«

Køberne klar i kulissen

Men der er enighed om, at køberne er klar i kulissen. De lave priser på virksomheder og stram likviditet i mange pressede selskaber betyder, at der for både finansielle og industrielle aktører er mulighed for at lave rigtig gode opkøb af virksomheder i den kommende tid.

»Markedet er ikke dødt. Det vil være forkert at sige. Usikkerhed om, hvor meget aktiviteter og virksomheder skal koste, gør, at mange er tilbageholdende. Men det er klart, at det er muligt at komme i nærheden af virksomheder med interessante teknologier, markeder eller kundeporteføljer til en rigtig fornuftig pris. Og det gælder både for den virksomhed, der kan overtage en konkurrent eller supplere sin egen forretning ved en akquisition, og for den finansielle køber, som ser muligheder for at samle op og rekonstruere,« fastslår Per Høholt, som bl.a. lever af, at virksomheder skifter ejer.

Der er også industrier og virksomheder, der fortsat har stor interesse hos købere, og det er derfor ikke nødvendigvis det eneste rigtige for sælger at afvente. Det er meget afhængigt af den specifikke situation for industrien og den konkrete virksomhed.

Han siger, at der er rigtig mange, som gerne vil snakke med for tiden.

Både potentielle købere og mulige sælgere, som måske har behov for likviditet og en stærk partner og derfor er klar til et helt eller delvist salg.

»For ejerne af en presset virksomhed er det naturligvis bedre at afgive ejerskab og få mulighed for at komme gennem krisen end det modsatte. Det er mere attraktivt at eje en del af en virksomhed, som går godt, end at være ene-ejer af en virksomhed, som ikke klarer den,« konstaterer han.

bjarne.bang@borsen.dk