

Firmaer køber muligheder i konkurser

Af Annette Sand, Tirsdag den 15. september 2009

Et dramatisk faldt i antallet af virksomhedshandler i 2008 har efterladt markedet langt under niveau med færre end 20 handler per kvartal i 2009.

Konkurserne ruller ind over erhvervslandet. Alene i august måned gik 358 virksomheder konkurs. Det er en stigning på godt 56 procent i forhold til samme måned sidste år – og samtidig den måned med færrest konkurser i år, viste analysevirksomheden Experians konkursanalyse for nylig. Og selvom økonomien trykker i forretningsskoene, så rummer flere af disse virksomheder potentiale i form af produkter, udstyr og andre aktiver, der kan være en gevinst for firmaer, der går på indkøbstur i konkursboerne.

- Kunderne, produktet eller måske andre aktiver kan være interessante for andre virksomheder, selvom firmaet går konkurs. Med de mange konkurser er der da også flere virksomheder, som har øjnene åbne for mulighederne, fordi de eksempelvis kan udvide sortimentet, forretningen eller tilføre nye kompetencer, siger chefkonsulent i MMV & Entrepreneurship hos DI, Sune K. Jensen, der peger på, at udbredelsen af tendensen hænger meget sammen med branchen.

I nogle brancher – eksempelvis inden for detail vil kunderne ofte automatisk finde vej til en anden forretning b, hvis forretning a går konkurs, mens udviklingsvirksomheder i højere grad rummer produkter og kundekartoteker, som ikke automatisk finder vej til den nærmeste virksomhed i samme branche.

- For en potentiel køber handler det om at få lavet en afregning af potentialet i ideen, markedet, og om den konkursramte virksomhed blot ikke havde pondus nok til overlevelse alene. Ligesom det kan være en afregning af, om virksomhedens maskiner er værdifulde snarere end selve produktet. Det afgørende er, om konkursboet kan generere noget vækst for køberen, siger Sune K. Jensen og peger på, at strategiske investorer, fonde og større virksomheder med en god portion kapital lige nu rører på sig.

Supplere forretningen

Hos Ret & Råd peger advokat og partner Steen Witthøfft da også på, at den økonomiske udvikling med et stort antal konkurser giver virksomheder mulighed for at supplere deres forretning.

- Muligheden for at supplere nu er der. Der er eksempelvis mange entreprenørvirksomheder, der har kapitalen og vil kunne tage et nyt ben ind i forretningen. Der kan virkelig gås på strandhugst. Det er bestemt ikke de høje priser, konkursboet får ud af det, lyder det fra Steen Witthøfft, der peger på, at der imidlertid er mange potentielle købere, som holder igen.

Skal der for alvor realiseres en fornuftig forretning ud af et konkursbo, så kræver det typisk, at køberen får al know how med.

- Derfor bliver de gode aktiver oftest solgt inden en konkurs. Ejeren gør alt for at realisere kapital og måske undgå konkursen og kontakter mulige investorer, konkurrenter eller andre, som kunne være interesserede i at købe dele af forretningen, siger Steen Witthøfft, der råder virksomheder med interesse for opkøb i konkursboer til allerførst at gennemføre en risikoanalyse af egen forretning, inden de springer ud i opkøb.

- Der kan foretages nok så mange vurderinger af potentialet i den konkursramte virksomheden, men det vigtigste er, at man har styr på egne risici – og fokus på, hvad der kan styrke egen virksomhed. Ellers risikerer man at købe noget, der ender med at trække egen virksomhed ned, fordi man ikke har ballasten til at drive det, siger han.

Konkurrenter står klar

Samme melding kommer fra partner i Audon Partners, der rådgiver om køb og salg af virksomheder, Frederik Aakard, der peger på, at der er en risiko for, at selve konkursen kan trække mørke spor efter virksomheden.

- Der er en risiko for tab af kunder, goodwill, medarbejdere og andre aktiver i forbindelse med en konkurs. Når virksomheder køber op ved konkurer, så er det typisk, fordi de har et øje på virksomheden i forvejen og er klar til at agere – eksempelvis konkurrenter, som er klar til at købe nødlidende virksomhedsaktiver, siger han.

Frederik Aakard peger på, at der ofte er en større værdi for både sælger og køber ved at gennemføre en transaktion som »going concern« – og at man derfor nogle gange kun erklærer en del af en selskabs-struktur konkurs. Det kan eksempelvis være et holdingselskab, mens driftsselskaber fortsætter med en ny ejer. Beslutningen herom afhænger blandt andet af, hvordan pantsætning og sikkerhedsstillelser er foretaget, og af hvem der har kontrol med afviklingen.

Hos portalen konkurser.dk, hvor blandt andet maskiner, it og driftsinventar fra konkursramte firmaer bliver solgt på netauktion, bliver der ifølge advokat Thomas Hansen typisk lagt et til to nye konkursboer op på portalen hver dag.

- Vi kan sagtens mærke det høje antal konkurer – og har travlt i øjeblikket. Det er klart, at virksomhederne foretrækker at sælge virksomheden som en going concern, fordi priserne så er en del højere. Men det lykkes langtfra altid, fordi tidsfaktoren er helt afgørende. Handlen skal som regel ske »over natten«, hvis ikke man vil risikere, at forretningen løber tør for likviditet og ikke kan udbetale lønninger til den første, hvorefter de ansatte er smuttet, siger han.

<http://www.erhvervsbladet.dk/vaekstmaskinen/firmaer-koerber-muligheder-i-konkurser>