

# 5 trimme-øvelser før virksomhedssalg

Af Annette Sand, Tirsdag den 1. september 2009

## Se, hvordan du får virksomheden til at fremstå attraktivt for en potentiel køber.

Overvejer du at sælge din virksomhed. Om et år - eller måske om tre? Uanset om tankerne melder sig i nær fremtid, eller du forventer, de først presser sig på om flere år, så er det en god ide at have en exit-strategi.

Det gode tilbud kan komme, før du tror. Eller det kan vise sig som den bedste vej ud af økonomisk knibe at sælge virksomheden.

ErhvervsBladet.dk har bedt chefkonsulent i MMV & Entrepreneurship hos DI, Sune K. Jensen, partner hos Audon Partners, der rådgiver om køb og salg af virksomheder, Frederik Aakard og direktør i Optimax, der hjælper virksomheder med at få optimeret forretningen frem mod et salg, Jørgen S. Lauritsen om at give nogle gode råd om, hvordan virksomhedsejere selv kan gå i gang med forarbejdet, der skal trimme virksomheden og gøre den attraktiv for potentielle købere.

### Læs fem gode trimmeøvelser her:

**1. Gør hjemmearbejdet ordentligt:** Det handler om at komme i gang i god tid, hvis man ønsker at sælge sin virksomhed. Det kan tage op mod 12 måneder at få analyserne på plads, hvis virksomhedsejeren ikke har forberedt sig.

Der er en lang tjekliste over øvelser, virksomheden kan gennemgå, inden man henvender sig til en virksomhedsmægler. Og det vil speede processen op, hvis ejeren gennemgår forretningen grundigt. Det kunne være at se eksempelvis på bilparken – er det nødvendigt at eje alle biler, eller kunne man lease i stedet. Hvordan er udgiften til bygningerne – kunne man sælge og lease tilbage.

Eller måske tage et kig på gældsstrukturen, som måske ikke er attraktiv over for en køberen i nuværende form, men kan justeres i banken, lyder rådet fra partner i Audon Partners, Frederik Aakard.

### 2. 360 graders gennemsyn:

Tag fat i din revisor og kig alle led i forretningen efter i sømmene. Cashflow, varelager, kundeportefølje mm. for at få et overblik over, hvor du kan trimme virksomheden.

Det kunne eksempelvis være i produktionen, som måske kan optimeres ved at implementere lean, lyder rådet fra chefkonsulent i DI, Sune K. Jensen.

### 3. Skab overblik over indtjeningsgrundlaget:

Hvordan så indtjeningsgrundlaget ud sidste år, i indeværende og i de kommende. Del det op i sædvanlig forretning og usædvanlig forretning, så det fremgår, hvad virksomheden ikke forventer vil komme igen. Måske skal der justeres på billedet.

Hvis eksempelvis ejeren selv ikke trækker særlig meget ud i løn, eller måske for meget fordi hele familien er ansat. Den slags ting skal justeres, fordi virksomheden ellers risikerer at snyde sig selv i forbindelse med værdisætningen over for en potentiel køber, lyder rådet fra partner i Audon Partners, Frederik Aakard.

#### **4. Rette kunder i pipelinen:**

Se kundeporteføljen efter i sømmene i forhold til, om der er interessante kunder i pipelinen. Har virksomheden haft de samme 47 kunder de seneste 20 år, hvor nogle begynder at blive mindre interessant – og der derfor ikke rigtig er nogen fremadrettet udvikling.

Så er det på tide at gå på jagt efter nogle nye. Det vil nemlig have stor betydning for køberen, hvis ejeren kan dokumentere, at der er fem nye kunder på vej, og der sidste år blev hentet ti nye, lyder rådet fra direktør i Optimax, Jørgen S. Lauritsen.

#### **5. Hvem er en potentiel køber:**

Virksomhedsejeren bør også få gjort sig nogle overvejelser om, hvordan salget af virksomheden gribes an – og hvem der kunne være en potentiel køber. Her er det vigtigt at se både på virksomheden og på markedet.

Det er muligt, at virksomhedsejeren har forestillet sig, at sønnen skulle overtage i fremtiden, men at markedets udvikling snarere giver anledning til en fusion, lyder rådet fra chefkonsulent i DI, Sune K. Jensen.

<http://www.erhvervsbladet.dk/node/849610/>