

# Kender du værdien af din virksomhed?

Af Annette Sand, Tirsdag den 1. september 2009

## Uanset om du overvejer at sælge din virksomhed om et eller tre år, er det en god idé at få sat nye tal på, hvad den er værd.

Du er gået kold. Mistet gnisten eller er økonomisk presset. Måske fået en ny idé, der trækker langt mere i arbejds-iveren end din virksomhed. Eller nået en alder hvor tanken om at skyde virksomheden af til en køber begynder at melde sig. Uanset hvilke bevæggrunde, du har for at overveje salg af din virksomhed, er det vigtigt at få analyseret, hvad din virksomhed er værd på markedet. Det giver anledning til at trimme forretningen og synliggøre værdien for potentielle købere.

- Selv om den økonomiske krise har sat tempoet lidt ned på virksomhedshandlerne det seneste års tid, er der begyndt at melde sig strategiske investorer på banen, fordi priserne ikke er så høje, som de var for et par år siden, lyder det fra chefkonsulent i MMV & Entrepreneurship hos DI, Sune K. Jensen, der peger på, at der er mange gode grunde til at få sat tal på værdien af virksomhederne.

Uanset om virksomhedsejeren har aktuelle planer om at sælge sin virksomhed nu eller først om nogle år, er det vigtigt at have en exit-strategi, mener Sune K. Jensen, der også opfordrer relativt nystartede virksomheder til at gøre sig overvejelserne, fordi der kan dukke en potentiel køber op, før de ved af det.

### Gå i gang nu

Hos Audon Partners, der rådgiver om køb og salg af virksomheder, peger parter Frederik Aakard ligeledes på, at virksomhedsejere, som overvejer at sælge virksomheden inden for de kommende to-tre år, bør gå i gang med forarbejdet nu. Det kan typisk tage mellem ni og 12 måneder at få trimmet organisationen og gennemført analyser og vurderinger, som skal være grundlag for salget.

- Den verserende finanskriser taler måske ikke lige for at sælge sin virksomhed i morgen, hvis man skal vurdere det nu. De virksomhedsejere, der vælger at sælge nu, er typisk dem, der har et særligt behov, som ofte vil være økonomisk, lyder det fra Frederik Aakard, der tilføjer, at det samtidig kan blive aktuelt for de virksomhedsejere, som har gået med overvejelserne de seneste par år. De nåede måske netop ikke at komme med på bølgen i 2007, og hvor 2008 blev et hårdt år, er virksomheden nu et halvt år inde i 2009 – og har svært ved at trække beslutningen længere. Enten fordi ejeren er kommet op i årene, eller fordi virksomheden trænger til en indsprøjtning for at kunne overleve på længere sigt.

- Der er et relativt højt aktivitetsniveau, når man ser på statistikken af salg af virksomheder. Det er dog i høj grad virksomheder, der befinder sig i en trængt situation, og hvor bankerne mener, der skal ske noget nu. Det er det, der driver statistikkerne lige nu, men flere virksomhedsejere står også i en situation, hvor de skal tage et valg på et tidspunkt. De har måske ventet et par år på, at priserne skulle nå tilbage på 2007-niveau, men det kan de komme til at vente længe på, så det kan være værd at overveje, om de skal gøre noget nu, vurderer han.

### **Find de vigtige dele**

Hos Optimax, der hjælper virksomheder med at få optimeret forretningen frem mod et salg, oplever direktør Jørgen S. Lauritsen også, at der er købere derude – netop fordi de har muligheden for at gøre nogle gode køb nu, da udbuddet er forholdsvis stort.

- Uanset tidshorizonten for et salg handler det om for virksomhedsejeren at få analyseret, hvilke dele af virksomheden, der har mest potentiale fremadrettet og fokusere her. Det er eksempelvis her, der skal sikres kunder i pipelinen, som betyder rigtig meget for køberne, siger Jørgen S. Lauritsen. Han tilføjer, at det simpelthen handler om at få fokus på, hvad det lige præcis er, virksomhedsejeren ønsker at sælge om tre eller fem år, og så få trimmet den del af virksomheden, så den bliver attraktiv for en fremtidig køber.

<http://www.erhvervsbladet.dk/node/849816/print>