



EJER SKIFTE

Styrk din viden og proces omkring **ejerskifte**

Ejerskifte er kompliceret og involverer mange processer, hvad enten det drejer sig om generationsskifte eller salg af virksomhed.

Bag om CNSLT

CNSLT er et konsulenthus, der hjælper ejerledere, ledere og virksomheder med at udleve deres potentiale og deres ambitioner.

Vi har erfaring på tværs af brancher, herunder teknologi, byggeri, handel, industri, service, sundhed og finans.

Vi er vores klienters fortrolige rådgiver. Derfor er respekten, for det, vores klienter skaber, gennemsyret i alt, hvad vi gør.

Vi stræber efter at skabe sammenhæng mellem tal, fakta og mennesker.



*Vores mål er at gøre gode virksomheder bedre...
eller ligefrem fantastiske ■*

Er du og din virksomhed klar til et ejerskifte?

"Vi finder og fremhæver de faktorer, der tiltrækker de bedst egnede købere og investorer"

– Preben Majdahl, partner i CNSLT



Klarhed.

Før det gode ejerskifte

Et ejerskifte handler ikke kun om tal og kontrakter – det handler i lige så høj grad om mennesker, identitet og forandring.

Før du påbegynder processen, er det vigtigt at vurdere både din egen og virksomhedens parathed.

De spørgsmål, du finder her, hjælper dig med at sætte ord på, hvor klar du og din virksomhed er til et salg eller et generationsskifte.



Er du klar?

- ✓ Definerer virksomheden hvem du er?
- ✓ Kan du fortælle om virksomheden uden at fortælle om dig selv?
- ✓ Bliver du forbundet med virksomheden i din omgangskreds?



Er virksomheden klar?

- ✓ Er der styr på kontrakter og aftaler?
- ✓ Er der en plan for udvikling af virksomheden og et tilhørende budget?
- ✓ Er virksomheden begyndt at udføre planen, og lever den op til planer og budgetter?

Salgsmodning

- Er der tale om salg eller generationsskifte?
- Er du selv klar til et liv efter ejerskiftet?
- Hvad er det unikke ved virksomheden?
- Er virksomheden toptunet til et ejerskifte?
- Har du iværksat en plan for at opnå den bedste pris?
- Har du vist, at du kan leve op til planer og budgetter?



Afdække køberfelt

Køberfelt:

- Er der tale om generationsskifte i familien, salg til en nøglemedarbejder, eller skal der findes en helt tredje ny ejer?
- Hvad kunne være attraktivt for forskellige købere at betale for?

Nogle mulige købere:

- Investorer
- Konkurrenter
- Kunder
- Leverandører
- Ledelse / medarbejdere
- Familiemedlemmer



Værdiansættelse samt afklaring af salgsmodel og skat

Hvordan findes pris og form for overtagelse?

- Afhænger af køber samt købers motiv.
- Afhænger af, hvor klar virksomheden er til ejerskiftet (styr på aftaler, organisation, processer, dokumentationer osv.)
- Afhænger af, hvad virksomheden har tjent de senere år.
- Afhænger af, hvor troværdigt et budget virksomheden har.
- Afhænger til syvende og sidst af, hvad køber og sælger kan blive enige om.



Salgsprocessen

- Lad en tovholder udefra styre processen.
- Lad ejerlederen koncentrere sig om drift og udvikling af virksomheden, så den ikke taber værdi i forløbet.
- Tovholderen sørger for at inddrage revisor, advokat og bank efter behov.
- Fortroligheds- og hensigtserklæringer (NDA) eller betinget købsaftale underskrives.
- En due diligence, hvor alle forhold skal dokumenteres, bliver gennemført.
- Afslutningsvis, men først når ejerskiftet er gennemført: Informer alle væsentlige interessenter.



CNSLT

Mentalt ejerskifte.

Den sværeste del af processen

- ✓ Stærke følelser på spil efterfølgende
- ✓ Hvad skal jeg nu lave?
- ✓ Tab af identitet
- ✓ Ubalance mellem privatliv, fritid og arbejdsliv
- ✓ Personlige konflikter med ejerkreds
- ✓ Ikke acceptable earn-out aftaler
- ✓ Kan mine børn klare det – skal jeg gå ind og blande mig?
- ✓ Hvad sker der med alle virksomhedens ansatte?
- ✓ Hvor er virksomheden henne om 5 år?



Bag om CNSLT.

Vi indgår gerne i en uforpligtende dialog, hvor vi sammen kan afdække jeres udfordringer og potentialer.



Ove Höilund

Partner i CNSLT

Tlf: +45 2125 0005

E-mail: hoilund@cnslt.dk



Richard Løwe

Partner i CNSLT

Tlf: +45 4053 5645

E-mail: loewe@cnslt.dk



Preben Majdahl Nielsen

Partner i CNSLT

Tlf: +45 2020 3703

E-mail: majdahl@cnslt.dk



Mogens C. Ramsløv

Partner i CNSLT

Tlf: +45 2075 2928

E-mail: mcr@cnslt.dk

CNSLT