

Eksperternes råd: Corporate finance

1. Hvordan skaber man en gnidningsfri ejerskifteproces?
2. Hvad er corporate finance rådgiverens rolle i et ejerskifte?
3. Hvorfor er finansiel due diligence (og værdiansættelse) vigtigt i et ejerskifte?



Peter Vejlgard,
Co-Head and Partner,
Corporate finance, EY

► 1. Først og fremmest: Tænk taktisk og skab et overblik over situationen. Dernæst: Lav en grundig forretningsplan med en tydelig sammenhæng mellem virksomhedens succesparametre, den finansielle situation og den fremadrettede vækst – dette vil få Køber til at fokusere på det fremadrettede

potentiale frem for binde sig til fortiden.

► 2. At sælge en virksomhed er et håndværk, som kræver mange gange træning. Rådgiveren kan hjælpe med at gennemtænke det taktiske forløb, bygge en troværdig forretningsplan og vide hvorledes du bør positionere virksomheden overfor forskellige købere. Rådgivere kan endvidere håndtere at skabe konkurrence om din virksomhed i hele verden – det er komplekst, tidskrævende og er typisk meget værdifuldt.

► 3. Når Køber skal opgøre værdien i et ejerskifte, vil Køber være særdeles fokuseret på, at den fremviste indtjening er opgjort korrekt. En finansiell due diligence og værdiansættelse kan skabe den nødvendige og værdifulde gennemsigthed i indtjening som giver Køber tryghed og giver Sælger mere værdi i et ejerskifte.



Carsten Bo Petersen,
CEO og partner, Lucas og Partners

► 1. Der er masser af udfordringer i at sælge og købe virksomheder. Derfor er det vigtigt, at man allierer sig med en mægler, som har bred erfaring med den slags handler. Processen strækker sig typisk over 6 til 9 måneder, og i den tid skal mægleren være 100% dedikeret til opgaven. Det er vigtigt at finde den rigtige køberprofil og derigennem sikre sælger den optimale pris for virksomheden.

► 2. Rådgiveren råder og vejleder gennem hele

processen. Efter udarbejdelse af foreløbig prisindikation som afstemmes med sælger, rådgives om eventuelle behov for ændringer inden salgsprocessen påbegyndes. Der udarbejdes informationsmemorandum og optimal køberprofil defineres, før markedsføring og køberkontakter overfor målgruppen påbegyndes. Når køberemnerne er på banen, så styrer rådgiveren processen omkring forhandling, over due diligence til indgåelse af endelig kontrakt. Rådgiveren sikrer fuld diskretion ift. kunder, medarbejdere og samarbejdspartnere mv.

► 3. Gennem due diligence får køberen mulighed for at efterprøve alle de forudsætninger der er oplyst i rådgivers informationsmemorandum. Alle informationer lægges op i et Datarum, som rådgiveren administrerer og som alle parter har adgang til. Når endelig aftale er indgået er rådgiverens rolle tilendebragt, og de to parter arbejder nu sammen om overdragelsen.



Henrik Mølgaard,
BDO Statsautoriseret
revisionsaktieselskab

► 1. En gnidningsfri ejerskifteproces starter ved ejeren selv, da følelser er involveret. Det er derfor vigtigt for processen, at ønsket om at sælge sin virksomhed er modnet over noget tid, og ejer dermed er fuldt afklaret med, at det er et salg som skal ske.
Dernæst skal ejer være vidende om, at et

salg ofte er en ressourcekrævende proces, hvor man må forvente som ejer at have en væsentlig involvering, samtidig med at man skal fastholde fokus på forretningen.

► 2. De fleste ejerskiftesager sker kun én gang for ejeren, derfor er det vigtigt at have en corporate finance rådgiver tilknyttet, som i sin rolle sikrer.

1. at virksomheden er klargjort til salg (ligger implicit i spørgsmålet)
2. at det store og brede netværk man har i corporate finance, giver sælger bedre mulighed for et salg til den rette køber
3. at sælger får den rette pris, på de rette vilkår

► 3. Finansiell due diligence er vigtig, så man sikrer sig, at der ikke er "skoleletter" i skabet. Selve værdiansættelsen er i sin enkelthed at sætte en pris på selskabet, således at sælger ved hvilken salgpris han kan forvente at få.



Sigurd Ersted Jensen,
Managing Partner, Corporate
Finance, Deloitte Financial Advisory

► 1. Et ejerskifte kræver grundig forberedelse for at sikre, at virksomheden er salgsklar og kan gennemføre en ejerskifteproces. Det er vigtigt at engagere en corporate finance rådgiver tidligt i processen, da denne kan være med til at skabe værdi i forberedelsesfasen og hjælpe med at sikre en så effektiv ejerskifteproces som muligt.

► 2. En corporate finance rådgivers overordnede rolle i forbindelse med et ejerskifte er planlægning, koordinering og styring af hele transaktionsprocessen. Rådgiveren står for mange af de tidskrævende arbejdsstrømme i forbindelse med et ejerskifte, så ejerne og ledelsen kan fokusere mest muligt på den daglige drift undervejs i processen.

► 3. En grundig finansiell due diligence er vigtig i forbindelse med et ejerskifte, da den er med til at belyse, analysere og forklare virksomhedens aktiviteter, historiske finansielle udvikling, arbejdskapital, nettorentbærende gæld, skattemæssige forhold, osv. Sælger og potentielle købere kan anvende transaction services- og skatterådgivere til at lave den finansielle due diligence. For købers synspunkt er den finansielle due diligence af virksomheden med til at identificere potentielle "red flags", som køber skal være opmærksomme på.