



Nyhedsbrev – november 2002

Schrøder • Lucas & Partnere – www.buy-and-sell.it
- formidling af køb og salg af virksomheder

1. **Velkommen**
2. **Forventninger til køb og salg af mindre og mellemstore virksomheder**
3. **Få anvender nye muligheder for generationsskifte**
4. **To nye partnere**
5. **Spørgsmål fra dig – vi svarer!**
6. **Ønsker du fortsat at modtage dette nyhedsbrev?**

Kontakt Sigge Enk, Gert Jørgensen, John Lucas, Gert Mortensen eller Henrik Schrøder med e-post eller på telefon:

- enk@buy-and-sell.it - +45 33 30 15 89.
- jorgensen@buy-and-sell.it - +45 33 30 15 72.
- lucas@buy-and-sell.it - +45 70 20 45 70.
- mortensen@buy-and-sell.it - +45 70 27 11 88.
- schroder@buy-and-sell.it - +45 33 30 15 86.

1 **Velkommen**

Kære læser.

Velkommen til endnu et nummer af Schrøder • Lucas & Partneres nyhedsbrev.

Ulvetider i de fleste brancher får mange til at rejse spørgsmålet om, hvornår de bør sælge deres mindre eller mellemstore virksomhed. Vi prøver at give vores bud på dette.

Nye lempelige regler i forbindelse med generationsskifte anvendes kun af få – vi beskriver kort reglerne.

Schrøder • Lucas & Partnere har tilknyttet to nye partnere, Gert Jørgensen og Gert Mortensen, der begge styrker selskabet på væsentlige punkter.

God læselyst!

2 **Forventninger til køb og salg af mindre og mellemstore virksomheder**

Vi bliver ofte spurgt, om det er et godt eller skidt tidspunkt at sælge sin virksomhed på nu. Selvom der naturligvis er generelle forhold, som påvirker markedet for køb og salg af virksomheder, er det umuligt for os at besvare dette spørgsmål for en konkret virksomhed.



Hvorvidt det er et godt eller et skidt tidspunkt at sælge den konkrete virksomhed på afhænger af en lang række forhold, bl.a.:

- Er virksomheden moden til salg?
- Er ejerens forventninger til prisen realistisk?
- Hvordan er forventningerne til de kommende år i branchen?
- Er der få eller mange købere til virksomheden?

Vi vil nævne to generelle forhold, som typisk påvirker prisen på en virksomhed. Det ene er de økonomiske konjunkturer, og det andet er udbuddet og efterspørgslen af virksomheder.

Danmark har det seneste års tid været gennem noget, der kunne minde om lavkonjunktur eller i al fald forventninger om lavkonjunktur. Dette bremser naturligt mange investeringer, herunder virksomhedsejeres lyst til at påtage sig forretningsmæssige risici som virksomhedskøb.

Markedet for køb og salg af virksomheder påvirkes af udbuddet af virksomheder, der er til salg, og antallet af potentielle virksomhedskøbere. Op gennem 80'erne og 90'erne så vi et mønster, hvor de fleste sunde mindre og mellemstore virksomheder har kunnet sælges uden de større problemer. Det har med andre ord kun været de mere kriseramte virksomheder, som har været vanskelige at sælge.

Baggrunden for dette var blandt andet, at der i denne periode var et meget stort antal købere, primært virksomheder, som ønskede at ekspandere gennem opkøb.

Vi tror, at billedet i disse år ændrer sig i takt med, at et meget stort antal mindre og mellemstore virksomheder vil blive udbudt til salg. Størstedelen af disse virksomheder vil blive til salg i forbindelse med generationsskifte, et vist antal virksomheder vil blive solgt fra større koncerner, som slanker deres forretningsområde, men der vil især være virksomheder, som bliver til salg på grund af økonomiske problemer.

Fortsætter lavkonjunkturen må man forvente, at der vil være en begrænset lyst til at investere. Der vil antagelig være en vis efterspørgsel efter de helt små virksomheder, bl.a. fra de mange erhvervsledere og privatpersoner, som ønsker at være selvstændige. For gruppen af sunde virksomheder med, f.eks. fra 20 til 100 ansatte, vil køberinteressen fortsat afhænge af virksomhedens forretningsområde, indtjeningsevne og dens vækstmuligheder.

Vi kan på ovenstående baggrund forvente, at antallet af udbudte virksomheder – generelt set - vil stige og efterspørgslen efter virksomheder vil falde. Dette er jo en udvikling, som med mellemrum også ses i ejendomsmarkedet, og følgerne er de samme: Priserne kan forventes at falde, det vil i visse tilfælde tage længere tid at sælge en virksomhed, og der vil være virksomheder, som der ikke er købere til.

For den ejer, der overvejer salg af sin virksomhed i de nærmeste år, vil det derfor med fordel kunne betale sig at påbegynde salgsmodning – både forretningsmæssigt, organisatorisk og økonomisk - af virksomheden nu. Han bør derfor påbegynde salg lidt tidligere end ellers og sikre sig medvirken af professionelle sparringspartnere i processen.



3 Få anvender nye muligheder for generationsskifte

Af Børsen, den 1. november 2002, fremgår hvordan en ny regel, der skulle gøre det lettere at generationsskifte til betroede medarbejdere, kun anvendes af få. En af årsagerne kan skyldes manglende kendskab til disse regler.

Successionsreglerne går i korte træk ud på, at køber af en virksomhed indtræder i sælgers skattemæssige stilling. Der skal derfor ikke svares skat fra sælgers side. Reglerne gælder nu både for familiemedlemmer og ledende medarbejdere.

Tidligere gjaldt denne mulighed kun for familiemedlemmer. Med ændringerne, der trådte i kraft 1. juli 2002, er det blevet muligt for betroede medarbejdere (medarbejdere, der har arbejdet i virksomheden i mindst tre år indenfor de seneste fire år) at indtræde i de samme successionsmuligheder, som familiemedlemmer.

Reglerne om succession betyder, at den, der overdrager virksomheden, ikke beskattes. Den der overtager virksomheden fortsætter derimod i overdragerens skattemæssige stilling med hensyn til det overtagne. Skatten udløses så først, når den ny ejer gennemfører et salg.

4 To nye partnere

I forventning om fornyet vækst i antallet af køb og salg af virksomheder er Gert Jørgensen og Gert Mortensen blevet tilknyttet som partnere. Som det fremgår nedenfor er det en væsentlig styrkelse af Schröder • Lucas & Partnere. Alle vores læsere er velkomne til at tage en uforpligtende samtale med en eller begge af de nyankomne!

Gert Jørgensen, cand. polit.

Gert har en baggrund som aktieanalytiker og porteføljemanager fra bl.a. ATP, Danske Bank og det tidligere Baltica.

Gert har haft forskellige ledelsesopgaver i forbindelse med styring af danske og internationale aktieporteføljer.

Gert var aktiechef i ATP, hvor han, udover styringen af ATPs aktieportefølje, også stod for opbygning og styring af porteføljer bestående af unoterede virksomheder. Han har i den forbindelse også deltaget i bestyrelsesarbejde i Mezzanin Kapital A/S.

Gert startede efterfølgende egen virksomhed med finansiel rådgivning.

Gerts erfaringer spænder bredt med kendskab til en lang række brancher samt erfaring i virksomhedskøb, -salg og branchekonsolidering.

Gert Mortensen, cand. merc., MBA

Gert har en baggrund fra bl.a. PA Consulting Group og Audon Trap & Partners. Gert har adskillige års erfaring fra ledelsesrådgivning, branchekonsolideringer og formidling af virksomhedskøb og -salg.

Gert kommer senest fra en stilling som adm. direktør i en it-inkubator- og -investeringsvirksomhed, der nu er omdannet til webkonsulent- og softwarevirksomhed.



Gerts erfaringer omfatter således betydelige ledelses- og driftsmæssige opgaver i og erfaring fra virksomheder i forskellige udviklingsstadier; betydelig erfaring med formidling af virksomhedskøb, -salg og -fusion; samt branchekonsolideringer - især indenfor it og telekommunikation. Han har således i de seneste år været beskæftiget med teknologitunge virksomheder.

Gert har i sin rolle som virksomhedsrådgiver indenfor virksomhedskøb og -salg arbejdet på internationalt plan. Som følge heraf har han et bredt kontaktnet ikke kun i Danmark og Norden, men også internationalt.

5 Spørgsmål fra dig – vi svarer!

Hvis du har spørgsmål til ovenstående artikler eller kommentarer, er du naturligvis velkommen til at kontakte os på e-mail. Har du spørgsmål af mere generel karakter til køb og salg af virksomheder, er du ligeledes velkommen til at skrive til: enk@buy-and-sell.it, jorgensen@buy-and-sell.it, mortensen@buy-and-sell.it, lucas@buy-and-sell.it & schroder@buy-and-sell.it.

6 Ønsker du fortsat at modtage dette nyhedsbrev?

Nyhedsbrevet fra Schrøder • Lucas & Partnere udsendes frit og kvit ca. hver anden måned til de abonnenter, der ønsker at modtage det. Hvis du ikke ønsker at modtage nyhedsbrevet, så giv besked på: afmeld@buy-and-sell.it.

For ros og ris samt øvrige henvendelser til Schrøder • Lucas & Partnere, skriv på følgende adresse: nyhedsbrev@buy-and-sell.it.

Tilmelding til elektronisk modtagelse af nyhedsbrevet med oplysning om navn og e-postadresse kan altid ske til: tilmeld@buy-and-sell.it.

Venlig hilsen

Schrøder • Lucas & Partnere – www.buy-and-sell.it