

Vi mangler virksomheder til salg – Lucas & Partnere står med mange interesserede købere

Resumé

I dette e-nyhedsbrev vil vi fokusere på det paradoks, at mange virksomhedskøbere har vanskeligt ved at finde virksomheder til salg på trods af, at mange virksomheder står overfor at skulle sælges. Lucas & Partnere får mange henvendelser fra købere, som vi må skuffe. Dernæst vil vi starte en føljeton fra vores nye bog: "Hvordan bliver virksomheden solgt", som vi nu har i en trykt udgave på 106 sider. Fra bogen vil vi i dette nyhedsbrev gennemgå 12 salgsmodningstiltag, der ofte er nødvendige. Endelig vil vi kort orientere om den seneste prisudvikling på virksomheder samt bankernes situation.

For få virksomheder til salg på markedet

Mange undersøgelser viser, at mange virksomheder vil komme til salg i de kommende år. Senest har Dansk Industri ultimo juli 2009 offentliggjort en undersøgelse, hvor de har spurgt 526 virksomhedsejere om deres planer for virksomheden. Her har 25% har svaret, at deres virksomhed skal sælges indenfor 5 år, og hele 10% har svaret, at virksomheden gerne skulle finde nye ejere i løbet af de næste 2 år.

Mange ejere er naturligvis meget varsomme med at fortælle bredt om deres planer. Det står i modsætning til, at mange købere søger efter virksomheder uden held. Lucas & Partnere har fået mange forespørgsler fra virksomhedskøbere, om vi har virksomheder til salg. Dette har vi i et begrænset omfang, men antallet modsvarer langt fra de mange forespørgsler. Lucas & Partnere har derfor behov for flere virksomheder til salg for at dække dette behov.

Lucas & Partnere har fuld forståelse for den fortrolighed, som ejerne har behov for. Vi kan tilbyde at etablere en fortrolig kontakt mellem køber og sælger, ligesom vi kan tilbyde at varetage hele salgsprocessen. Køberne er meget forskellige, f.eks. investeringsvirksomheder eller formuende privatpersoner, der ønsker at drive egen virksomhed. Det kan også være virksomheder, der ønsker et nyt forretningsområde. Generelt ønsker køberne gode stabile handels-, service-, It- og industrivirksomheder.

Optimering og salgsmodning

Som led i en føljeton, starter vi med et afsnit fra bogen om salgsmodning. Mange virksomhedsejere undervurderer betydningen af at gennemføre tiltag, der modner virksomheden til salg. De får så ikke den bedste pris for virksomheden.

Eksempelvis har sælger ikke fundet det nødvendigt at sikre sig en skriftlig kontrakt med en vigtig leverandør eller kunde, fordi ejeren har kendt leverandøren eller kunden i mange år. Tilliden er derfor stor mellem parterne. Eller sælger har ikke sørget for at optimere og udflytte dele af produktionen, fordi det kræver en stor indsats og investering at gøre dette.

Man kan generelt sige, at salgsmodningstiltag reducerer købers risiko og ressourceindsats og synliggør virksomhedens indtjening. Nedenfor vises 12 forslag og eksempler på salgsmodningstiltag, der er taget fra bogen.

1. Start i god tid, gerne flere år før et salg og gennemfør tilpasninger rettidigt.
2. Købers fokus er bl.a. den arbejdsindsats, der skal til for at optimere virksomheden.
3. Lad ikke køber gennemføre tilpasningerne, idet usikkerheden om effekten, vil reducere prisen.
4. Synliggørelse af indtjeningen er særdeles vigtig.
5. Tænk derfor mindre på f.eks. skattebesparelser og mere på synlig indtjening og egenkapital i årene op til et salg. Virksomheden skal derfor også kun belastes med de omkostninger, der vedrører virksomhedens drift. For høje omkostninger reducerer overskuddet og prisen på virksomheden.
6. Køber betaler i overvejende grad for, hvad han/hun ser.
7. Sørg for, at lageret er værdiansat til markedspris, idet det øger egenkapitalen og giver et korrekt billede af vareforbruget.
8. Få økonomistyringssystemet til at fungere optimalt, idet det giver køber bedre mulighed for opfølgning. Det reducerer også købers ressourceindsats og risiko, hvis der er et velfungerende økonomistyringssystem.

9. Udspalt ejendom og andre ikke driftsrelevante aktiver eller aktiviteter, idet det vil øge virksomhedens værdi. Virksomheden for sig i ét selskab og ejendommen for sig i et andet selskab er samlet mere værd, end når begge enheder er i samme selskab. Forklaringen er bl.a. den, at købere af en virksomhed nødig vil have en ejendom oveni. Endvidere er en virksomhed og en ejendom to meget forskellige aktiver, som prissættes meget forskelligt.
10. Få etableret skriftlige kontraktforhold til de vigtige kunder/leverandører, idet det reducerer usikkerhed for køber.
11. Reducer generelt afhængigheden af vigtige kunder/leverandører ved en større spredning af kunderne og leverandørerne, hvis det er muligt.
12. Få etableret en ledelsesstruktur, evt. uformel, under ejeren, idet det reducerer købers overtagelsesrisiko.

Prisudviklingen på virksomheder og bankernes situation

I et historisk perspektiv var priserne på virksomheder i 2006-2008 oppe i et særdeles højt niveau, som ikke er set tidligere. Disse priser er nu faldet tilbage til niveauet i 2001-2003.

Prisen på en virksomhed er afhængig af en lang række faktorer, som er specifik for den enkelte virksomhed. Lucas & Partnere har gennemgået alle disse faktorer i vores nye bog.

Den økonomiske situation for mange virksomheder har været vanskelig det seneste år, men der er ved at være en stabilisering. En gryende optimisme er på vej. Mange nøgletal understøtter dette. Selv om bankerne stadig er meget forsigtige, er antallet af virksomhedstransaktioner dog stille og roligt på vej op. Om end fra et lavt niveau.

Nogle banker er stadig meget tilbageholdende, mens andre igen er begyndt at finansiere virksomhedstransaktioner. Lucas & Partnere følger denne udvikling tæt.

Kontakt os for et møde

Lucas & Partnere tilbyder at afholde et møde, hvor vi kan informere om ovenstående emner og andre forhold, herunder også om vores forventninger til de nærmeste år. Ring på 28 87 12 80 eller send en e-mail til gj@lucaspnere.dk, når dette har interesse. Undertegnede og John Lucas stiller meget gerne op til et uforpligtende møde.

Med venlig hilsen
Gert Jørgensen
Direktør, Lucas & Partnere

[Frameld nyhedsbrev](#)

[Tilmeld nyhedsbrev](#)

Lucas & Partnere | Strandvejen 100 | 2900 Hellerup | Tlf. 70204570/Mob.
28871280