



Din guide til at salgsoptimere din virksomhed

10 / 5 / 2019

Vi befinder os lige nu på toppen af en højkonjunktur inden for køb og salg af virksomheder, som er resultatet af en længere årrækkes positivisme. Men selvom det skulle flade lidt ud i løbet af 2019, så er der altid høje priser at hente for gode virksomheder.

Derfor får du her en dybdegående guide til at salgsoptimere din virksomhed.

Man bør ideelt set have en exitstrategi den dag, man grundlægger sin virksomhed. Virksomheder fødes selvfølgelig ikke altid kun med henblik på salg for øje, men på et tidspunkt når man både som ejerleder aldersmæssigt, men også som virksomhed, et stadie hvor man ikke længere kan vokse inden for de rammer, der nu måtte være.

Det betaler sig at være i god tid

Derfor anbefaler Gert Mortensen, Corporate Finance Manager og Partner i Baker Tilly, at man så tidligt som muligt har det på dagsordenen at gøre sin virksomhed salgsmoden og attraktiv.

Gert Mortensen giver de bedste råd til, hvordan man gør det bedst – men humlen er at være i god tid.

1. Se på selskabsstrukturen og forretningsområder

Er der eksempelvis ejendom ejet af driftsselskabet, kan den med fordel udskilles i separat selskab. Er der aktiviteter, som ikke nødvendigvis er en del af kerneforretningen, kan de med fordel udskilles/frasælges. En køber til kerneforretningen tillægger måske dette en negativ værdi.

Hvis man har aktiviteter, der ikke relaterer sig til kerneforretningen, så er spørgsmålet, om der er en

negativ værdi i at tage disse med, som køber? Der kan f.eks. opstå nogle kanalkonflikter i forhold til dine egne leverandører. Som køber har man fokus på kerneforretningen. Alt udenom kan opfattes som "støj på linjen" og kan være med til at øge den risiko køber tillægger forretningen. I finansielle termer – jo højere risiko, jo lavere pris kan man få.

Derudover handler det om at se på, om ens selskabsstruktur er skattemæssigt optimal i forhold til et salg, samt om man med fordel kan begynde et ejergenerationsskifte, så ens børn kan få gavn af de kommende års værdistigning.

Endelig skal momsens tænkes ind i strukturen. I forbindelse med salg af et datterselskab vil der ofte være betydelige transaktionsomkostninger, som for hovedpartens vedkommende indeholder moms.

Hvis disse omkostninger afholdes af et holdingselskab, skal – og kan – det sikres, at momsens kan fradrages af holdingselskabet. Men strukturen skal være på plads før salgsbestræbelserne.

2. Se på kapitalstrukturen: Hvad er bindinger i arbejdskapital og niveauet for den rentebærende gæld, og kan dette med fordel optimeres og reduceres?

Jo hurtigere man er til at indhente sine tilgodehavender, jo mindre trækker man på kassekreditte, og jo lavere rentebærende gæld har man. Så jo mere man kan nedbringe sin egen gæld, jo mere fortjeneste får man for et salg.

Desuden bliver al gæld i virksomheden som regel også trukket fra den endelige pris, da en køber sædvanligvis kun vil give en pris på gældfri basis.

3. Se på kundeporteføljens kvalitet af kunderne og kundeaftalerne, og ikke mindst afhængigheden af enkelte store kunder. Sidstnævnte vil øge risikoen set med købers øjne, og dermed reducere værdien af virksomheden.

Det er vigtigt at arbejde med flere forskellige kunder fra begyndelsen – andet kan man faktisk ikke gøre. Forsøg altid at etablere nye kundeforhold, så du reducerer afhængigheden af enkelte store kunder. Faktum er, at hvis hovedparten af omsætningen hænger på en eller to kunder, så er vi tilbage igen ved, at det øger risikoen og dermed reducerer værdien. Generelt er det ikke en god idé overhovedet at have kunder, man er afhængige af.

4. Se på ledelsesstrukturen og organisationen

Er der et ledelseslag på plads med erfaring og kendskab til at sikre den videre drift, og er organisationen generelt uafhængig af enkelte nøglepersoner.

5. Skabe orden i penalhuset

Få forretningsgange, økonomistyring og dokumentation af systemer på plads i god tid. Skab ledelsesinformationsmæssig transparens, det øger gennemsækeligheden for potentiel køber, og reducerer dermed risikoen set med købers øjne.

Ledelsesmæssig transparens betyder, at der skal være gennemsækelighed i ledelsesinformationen. Helt banalt, hvad er det for nøgletal man styrer efter, hvordan er de dokumenteret, er der en rød tråd helt ned i bogholderiet.

Orden i penalhuset forudsætter også, at der er klare retningslinjer for, hvordan moms og afgifter håndteres. Det gælder særligt, hvis virksomheden har samhandel med udlandet eller anvender nogle af momslovens mere specielle regelsæt, eksempelvis rejsebureauoms (TOMS), reglerne om handel med

brugte varer m.fl. Ligesom der skal være dokumentation for opgørelse af momsfradrag, hvis en virksomhed har såvel momsfrie som momspligtige indtægter.

For produktionsvirksomheder vil energiforbruget ofte være væsentligt, og her skal der være taget stilling til fordeling af energiforbrug på procesformål og på andre formål, ligesom der skal være foretaget korrekte målinger, hvis samme energikilde anvendes til flere formål.

6. Skab opmærksomhed om virksomheden og dens resultater

Skab noget positiv opmærksomhed omkring virksomheden! Arbejd med ekstern kommunikation hvor man markedsfører sig selv på helt traditionel vis – både over for kunder og konkurrenter. For det kan sagtens være blandt konkurrenterne, at man har den mest oplagte køber.

Du kan læse mere om, hvad professionel rådgivning fra Baker Tilly kan gøre for dig og din virksomhed i salgsprocessen lige [her](#).

Var informationen nyttig?

Ja | [Nej](#)

[Download PDF](#)