

Generationsskifte af din virksomhed

Af advokat Bo Vilsgaard og advokatfuldmægtig Hans Henrik Bondegaard, Vilsgaard Advokater. Vilsgaard Advokater er et erhvervsadvokatfirma med speciale i køb og salg af virksomhed. www.vilsgaard.com. Tel. 70 20 31 63.

Baggrund

Som virksomhedsejer vil man på et eller andet tidspunkt uværgeligt skulle tage stilling til dels sine egne personlige fremtidsplaner og dels sin virksomheds fremtidige ejerskab - på kort såvel som lang sigt.

Mange virksomhedsejere fra efterkrigstiden vil nu og i de kommende år skulle afklare om virksomheden skal "dø" med den nuværende ejer, eller der skal findes en ny ejer og ledelse til at videreføre virksomheden.

Såfremt virksomhedsejeren ønsker at virksomheden skal videreføres, vil der altid skulle ske et skifte i ejerkredsen af virksomheden. Den slags tager tid og det er derfor en rigtig god ide at få forberedt et eventuelt kommende generationsskifte i så god tid som muligt.

Forudsætninger

Et generationsskifte er andet og mere end at sælge sin virksomhed til en ny ejer. Forudsætningen for et vellykket generationsskifte er en omhyggelig planlægning, en planlægning det aldrig er for tidligt at påbegynde.

Først og fremmest skal ejeren afklare, hvad dennes ønsker for fremtiden er. Især i forhold til hvornår ejeren ønsker at trække sig

tilbage fra arbejdsmarkedet og hvem den "rigtige" køber kunne være.

For virksomhedsejere som selv har opbygget en virksomhed fra bunden kræver et generationsskifte – udover en økonomisk parathed – også en mental parathed. Ejeren skal være indstillet på at give slip på virksomheden og som følge heraf være parat til at deltage konstruktivt i arbejdet med at overgive virksomheden til de(n) nye ejer(e).

Salgspris

Når tidshorizonten for et muligt salg er fastlagt, vil man med hjælp fra sine rådgivere, som oftest advokater, revisorer og virksomhedsmæglere, foretage en værdiansættelse af virksomheden med henblik på at fastslå en forventet salgspris.

Salgsprisen afhænger af mange ting og disse vil blive belyst mere udførligt i senere artikler. Kort fortalt vil en veltrimmet virksomhed være med til at gøre virksomheden mere attraktiv overfor en potentiel køber og derigennem indbringe en højere salgspris. Herudover har en trimning af virksomheden naturligvis også en positiv effekt på virksomhedens løbende drift med deraf forbedrede indtjeningsmuligheder til følge. Allerede af den grund er det en god ide at starte planlægningen i god tid.

Købers profil

Som et led i planlægningen er det for ejeren vigtigt også at gøre sig overvejelser angående en kommende købers profil. I den forbindelse skal det blandt andet afklares om virk-



somheden skal overdrages til familiekredsen, medarbejdere eller en tredjemand.

En vellykket overdragelse afhænger i høj grad af, at ejeren gør sig klart hvem den rigtige køber er. Er det den som er villig til at betale den højeste pris eller den som vil videreføre virksomheden i ejerens "ånd"? Vil køberen være en fysisk køber eller vil det være en strategisk køber, som vil kunne udnytte synergier, rationalisere osv.?

Arbejdet med at få fastlagt en køberprofil er utrolig vigtig for at den senere overdragelse også falder rigtigt ud. Det er også vigtigt i forhold til at kunne identificere hvem der – teoretisk set – vil være i stand til at kunne overtage virksomheden og betale den ønskede salgspris.

Overdragelsesaftalen

Når det rette tidspunkt og den rette køber er fundet, skal der udarbejdes en virksomheds-overdragelsesaftale, hvori sælger og køber fastlægger de nærmere vilkår for overdragelsen.

Ofte vil man først udarbejde en betinget aftale - en aftale som blandt andet vil være betinget af en due diligence, som er en undersøgelse af virksomheden for "mangler". Når due diligence er gennemført vil man forhandle aftalen endeligt på plads.

Fra aftalen er forhandlet endeligt på plads og til køber overtager virksomheden kan der gå alt fra få dage til adskillige måneder. Det afhænger alt sammen af hvordan det er aftalt, at der skal ske afvikling (overdragelse) af ejerskabet.

For langt de fleste virksomhedsejere vil salget af en virksomhed være en enkeltstående begivenhed og det er derfor vigtig, at man inddrager specialister indenfor virksomhedsoverdragelse så tidligt som muligt inden et påtænkt salg.

Det at have det rigtige team omkring en overdragelse, er for sælger såvel som køber af afgørende betydning for, at overdragelsen bliver en succes både økonomisk og personligt.

Vilsgaard Advokater og Billund ErhvervsFremme udsender over de næste måneder en række artikler om køb og salg af virksomheder med særlig fokus på generationsskifte.



Kontaktperson ved Billund ErhvervsFremme:
Erhvervschef Niels-Henrik Glisbjerg
Telefon 79 72 75 20
nhg@billund.dk



VILSGAARD ADVOKATER

Kontaktpersoner ved Vilsgaard Advokater:
Advokat Bo Vilsgaard
Telefon 70 20 31 63
bo@vilsgaard.com

og

Advokatfuldmægtig Hans Henrik Bondegaard
Telefon 70 20 31 63
hans@vilsgaard.com