

EDLUND & PARTNERS

Audit | Tax | Advisory | Accounting

Guide Försäljningsprocess

Innehåll

- Dags att sälja bolaget – hur går man till väga?
- Hur ser försäljningsprocessen ut?



Dags att sälja bolaget – hur går man till väga?

Varför sälja sitt bolag?

- Generationsskifte, succession
- Ändrade marknadsförutsättningar
- Minska risken i sin totala förmögenhet och realisera de investeringar som gjorts under många år
- Tappat gnistan och motivationen
- Uppvaktad av en potentiell köpare

Inledande frågor

- Vem ska ta över?
- Hur kommer framtiden se ut för mitt företag, tidigare ägare och personal?
- Vad är mitt företag värt är värdet förväntan realistisk?
- Vem börjar man tala med?
- Vill samtliga ägare sälja?

Vart börjar man?

- Kompetenser i nätverket
- Finansiell rådgivare med transaktionsvana

Hur lång tid tar försäljningsprocessen?

- Upp till ett år men ofta 4-7 månader från första kontakt
- En företagsaffär är ofta den största affären man gör i sitt liv och inte alltför sällan den första, och kanske den enda
- En försäljningsprocess innehåller många moment och ofta är mer komplex än vad man från början föreställt sig.



Hur ser försäljningsprocessen ut?

Förberedelsefas

- Värdeskapande förberedelser
- Analys
- Värdering
- Skattestatus

Presentationsfas

- Kontakter
- Sekretessavtal
- Företagsbeskrivning
- Indikativt bud
- Utvärdering bud
- Management möte
- Indikativt bud
- Avsiktsförklaring (LOI)

Avtalsfas

- Frågelista
- Datarum
- Due Diligence
- Uppdaterat bud
- Avtalsförhandling
- Avtalsskrivning (SPA)
- Tillträde
- Garantitid
- Tilläggsköpeskilling
- Uppföljning

A hand holding a crystal ball that reflects a modern building with a central spire and radiating wings. The background is a blurred city street with lights.

VI SKAPAR TRYGGHET