

Köp framgång för pengarna

Att köpa ett företag kan vara ett bra sätt att växa. Niklas Edler, författare till boken *Sälja företag – så får du ut fullt värde*, berättar hur du gör.

DET FINNS FÖRSTÅS många sätt att få företaget att växa, exempelvis genom att köpa ett annat företag. Vilken fördel finns med ett köp? Främst att du sparar tid och kraft, särskilt om du tänker expandera, menar Niklas Edler.

– Om du vill ta dig in på en ny marknad kan du förstås göra det med egen kraft. Men det kan gå betydligt fortare och vara mindre kostsamt att förvärva ett företag som redan är etablerat och har alla kanaler och kontakter. Samma sak gäller om du vill etablera dig inom ett nytt affärsområde.

HUR GENOMFÖR MAN då ett lyckat företagsförvärv? En bra början är att ha en klar bild över vad man vill uppnå.

– Investeringen ska självklart vara lönsam, eller utveckla den befintliga verksamheten på ett klart och tydligt sätt. Det innebär att du måste göra en köparkalkyl, för att få grepp om vilka ekonomiska ramar som finns. Hur mycket kan du investera i ett köp? Hur fort ska investeringen

återbetala sig?

Vilka resultat vill du att förvärvet ska ge på lite längre sikt?

När du har de här faktorerna klara rekommenderar

Niklas Edler att du går till banken och diskuterar finansiering.

– Förklara att du vill utveckla verksamheten genom förvärv, och diskutera finansieringen med dem.

Parallellt med den ekonomiska planeringen finns det organisatoriska aspekter att fundera över.

– Tänk tidigt igenom hur du ska förvalta det företag du köper. Ska du införliva det med ditt



Ur tiden. I lågkonjunktur kan det vara billigt att köpa företag som går knackigt.

FOTO: SCANPIX

tagspresentation. Om företaget ser ut att passa in i dina planer är nästa steg att lära sig hur företaget verkligen fungerar, som vilka produkter och tjänster det erbjuder, vilka affärsmodeller företaget har och hur det är uppbyggt och organiserat.

Med dessa fakta som grund bedömer du sedan företagens intjäningsförmåga.

– Och den lägger du sedan in i din köparkalkyl. Då ser du direkt vad företaget kan göra för din verksamhet. Om det möter dina avkastningskrav, helt enkelt. Och vilken risk det innebär att genomföra affären.

ÄR FÖRETAGET INTRESSANT kontaktar du nyckelpersonerna på företaget, förklarar ditt ärende och föreslår ett förutsättningslöst möte. Där redogör du för dina tankar om förvärvet och hur du ser på framtiden.

– Om ömsesidigt intresse uppstår gör du en sista grundlig företagsgranskning där du studerar alla räkenskaper på djupet och rätar ut alla frågetecken. Om allt är i god ordning skriver ni avtal. Det reglerar hur överlåtelsen ska ske, hur ersättningen ska se ut och vilken roll den gamla ägaren ska ha. Det är viktigt att ni är överens om vad respektive part ska ägna sig åt efter överlåtelsen.

JACOB HÄRNQVIST



Niklas Edler

”Det är viktigt att ni är överens om vad respektive part ska ägna sig åt efter överlåtelsen.”

befintliga företag eller äga det som ett intakt dotterbolag?

NÄR DE HÄR BITARNA är på plats kan du börja leta efter företag som kan vara intressanta att köpa upp, i rätt storlek och prisklass. Hur intressant ett företag är avgör du genom att sätta dig in i det – nogga. Den här biten är viktig, menar Niklas Edler.

– Ju mer du vet om företaget

desto bättre navigerar du genom köpeprocessen. Därför måste du först göra en grov företagsvärdering. Det kan vara enkla saker som att studera senaste årsredovisningen och bilda dig en uppfattning via företagets hemsida och kanske någon tryckt före-

Jaga inte sista kronan

- Bedöm tidigt hur viktig ägaren och andra nyckelpersoner är för bolaget. Företaget måste kunna drivas vidare även om de slutar.
- Skapa förtroende och öppenhet gentemot säljaren.
- Håll tempot i processen uppe – i köpprocesser där tempot går ner riskerar man att affären går i stå.
- Det är tidskrävande att köpa företag. Använd gärna en rådgivare till delar av arbetet.
- Jaga inte sista kronan. En säljare som känner sig förfördelad kommer alltid, mer eller mindre öppet, att motverka dina syften.