



VÆRKTØJER RÅDGIVER KØBER: EJERSKIFTEPROCESSEN

STØTTET AF

Promilleafgiftsfonden for landbrug

Et ejerskifte af en virksomhed gennemføres ikke fra den ene dag til den anden. Erhvervelsen af virksomheden skal forberedes grundigt inden, køber kan indgå aftale med sælger om købet af virksomheden, og finansieringen skal falde på plads.

Når køber får nøglerne til virksomheden, skal han først rigtig i gang. Det er ofte en lang proces – også ved et ejerskifte inden for familien.

FØR KØB AF VIRKSOMHED

Personlig
afklaring

Afdækning af
muligheder

Informationssøgning
om virksomheden

Køber skal overveje, hvad han har af ønsker for fremtiden, hvilken virksomhed han ønsker for sig og sin familie. Centralt er også spørgsmålet om, hvad han kan købe for og få finansieret. Når din kunde har fundet virksomheden, er det vigtigt at få indhentet information om virksomheden.

SELVE EJERSKIFTET

Gennemgang af
virksomheden

Forhandling og
indgåelse af aftale

Overtagelsen af
virksomheden

Kan køber blive enig med sælger? Hvad vil køber give for den konkrete virksomhed? Hvem bærer risikoen for, at der dukker noget uforudset op efter købet? Forhandling og indgåelse af en købsaftale om overdragelse af en virksomhed er særdeles kompleks, og der hvor køber skal sikrer sig, at han får, hvad han betaler for. Mange ting skal falde på plads mellem aftaleindgåelsen og selve overtagelsen, blandt andet skal købesummen betales.

EFTER EJERSKIFTET



Uanset hvor godt man synes, man har været ved gennemgang af virksomheden inden købet vil der være noget, som skal følges op på. Og så skal driften sættes i gang med din kunde som ejer.

PROCESSEN ER IKKE ALTID DEN LIGE VEJ ...

Det vil altid forekomme ting man ikke lige forudså. Ønsker viser sig ikke at være mulige, eller der viser sig måske nye muligheder. En ejerskifteproces er ikke nødvendigvis en fremadrettet proces. En gang imellem er det et skridt eller to tilbage og så fremad igen.

VÆRKTØJER

Her er en række værktøjer til at hjælpe dig med at lede den proces, som din kunde skal igennem i forbindelse med køb af virksomhed. Der er tale om dels værktøjer der skal hjælpe dig med at være mødeleder og styre samtalen, således at der bliver en konstruktiv dialog om købet. Dels er der værktøjer som hjælper dig til at komme hele vejen rundt i dialogen om mulighederne for køb af virksomhed, og at dette ender ud i nogle konkrete handlingsplaner for købet.

MØDEAFVIKLINGSVÆRKTØJER	PLANLÆGNINGSVÆRKTØJER
Forberedelse af det første møde Udkast til mødeindkaldelse og dagsorden Referat af møde	Spørgeramme til samtale om nu-situation og strategi Visuel handlingsplan for køber

Rådgiverens rolle og håndtering af første møde	
--	--

Interessentanalyser	
---------------------	--

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Købers rådgiver• Potentiel køber | |
|---|--|