



VÆRKTØJER RÅDGIVER KØBER: VIRKSOMHEDSSTRATEGI OG STRATEGISK LEDELSE

STØTTET AF

Promilleafgiftsfonden for landbrug

I forbindelse med et salg har du som strategisk rådgiver blandt andet til opgave at udfordre de hidtidige præmisser for virksomhedens drift. Du bør på et tidligt tidspunkt i virksomhedens livscyklus udfordre virksomhedens fremtidige ejerstruktur.

Den gode salgsstrategi skal ofte indledes flere år i forvejen for at realisere den største værdiskabelse til dens ejere. Rådgiver kan med fordel udfordre ejeren på, hvorvidt der er købere i markedet, der kan udnytte de potentialer, som sælger endnu ikke selv har eksekveret. Eller om det giver mere mening at sælge virksomhedens aktiver enkeltvis.

Hvis virksomheden skal sælges som going concern, ligger der et stort arbejde i at udarbejde en transparent og realistisk strategi, der giver køber fornøden tro på virksomhedens fremtidige potentialer.

MERE INFORMATION OM STRATEGI

- Læs mere om [strategisk udvikling af landbrugsvirksomheder](#).
- Læs mere om [strategi](#).

FLERE OVERVEJELSER

Læs mere om de vigtigste overvejelser i forbindelse med et ejer- eller generationsskifte.

VÆLG ET BLAD OG LÆS OM DE ØVRIGE OVERVEJELSER...

