



VÆRKTØJER RÅDGIVER SÆLGER: EJERSKIFTEPROCESSEN

STØTTET AF

Promilleafgiftsfonden for landbrug

Et ejerskifte gennemføres ikke fra den ene dag til den anden. Ejerskiftet skal forberedes og planlægges, inden det kan igangsættes.

Der skal forhandles en aftale på plads med køber, og efter ejerskiftet kan der være behov for opfølgning. Det er ofte en lang proces – også ved et ejerskifte inden for familien.

FØR EJERSKIFTET

Personlig
afklaring

Planlægning

Klargøring af
virksomhed

Din kunde skal overveje, hvilke ønsker der er til fremtiden, for virksomheden, ham selv og hans familie – først derefter er kunden klar til den konkrete planlægning af overdragelsen. Undervejs er det oplagt at se på virksomheden med købers øjne og gøre den klar til salg.

SELVE EJERSKIFTET

Forhandling
med køber

Indgåelse
af aftale

Overdragelsen af
virksomheden

ER DER EN KØBER – ELLER SKAL DER FØRST FINDES EN?

Er din kunde nået så langt i processen, at en konkret køber er interesseret i virksomheden, skal forhandlingerne i gang. Køber har behov for oplysninger om virksomheden, og din kunde skal blive enig med køber om pris og andre vilkår for overdragelsen. Det kan tage tid. Måske har køber nogle forventninger/ønsker, der gør, at noget af planlægningen må genovervejes. Forhåbentlig munder det hele ud i en overdragelse af virksomheden.

EFTER EJERSKIFTET



Uanset hvor godt man planlægger ejerskiftet, vil der være noget, som skal følges op på. Måske er din kunde i et vist omfang tilknyttet virksomheden i en tid efter overdragelsen. Dette skal der selvfølgelig ligge en klar aftale om. Og så skal livet efter ejerskiftet til at tage form. Måske bor din kunde et nyt sted, måske er han blevet pensioneret, eller måske er det et andet arbejdsliv, der skal tage form.

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 sit ejerskifte. Der er tale om værktøjer, der skal hjælpe dig med at være mødeleder og styre samtalen, således at der bliver en konstruktiv dialog om ejerskiftet. Der er også værktøjer, der hjælper dig til, at I kommer hele vejen rundt i dialogen om ejerskifte af virksomheden, og at dette ender ud i nogle konkrete handlingsplaner for ejerskiftet.

MØDEAFVIKLINGSVÆRKTØJER	PLANLÆGNINGSVÆRKTØJER
Dagsorden til første møde	Indsamling af materiale
Vejledning – Forberedelse af det første møde	Modning af virksomheden
	Samtale

Gennemførelse af mødet	Spørgeramme
Indkaldelse til første møde	Vejledning, planlægning og strategi
Referat af mødet	Visuel handlingsplan for ejerskifte
Rådgiverens rolle og håndtering af samtalen	
Interessentanalyse – rådgiver	
Interessentanalyse - ejer	