

# FUNDERAR DU PÅ ATT SÄLJA DITT FÖRETAG?

**OM INTE NU SÅ KANSKE  
I FRAMTIDEN?**

VI BJUDER PÅ ETT RÅDGIVNINGSMÖTE  
OCH SVARAR PÅ DINA FRÅGOR  
KRING FÖRSÄLJNING AV FÖRETAG I  
DIN BRANSCH.

SVENSK FÖRETAGS  
FÖRMEDLING

Företagare emellan • [www.sffab.se](http://www.sffab.se)

# SÄLJA BOLAGET? DÄRFÖR BÖR DU TA EXPERTHJÄLP

**Se till att timingen är rätt, hitta rätt köpare. Tydliga tips som återfinns i de flesta rådgivande artiklar om företagsförsäljning. Men vad behöver klaffa för att timingen ska vara optimal? Och vad innebär egentligen ”rätt köpare”?**

Svensk FöretagsFörmedling har varit rådgivare till privatägda företag, börsbolag och investerare vid fler än 4 600 företagstransaktioner. Vi vet med andra ord att rätt timing är ett flytande begrepp – och att rätt köpare inte nödvändigtvis behöver vara den som betalar mest. Peter Kieri, ansvarig för region norr på Svensk FöretagsFörmedling, utvecklar:

– Vill säljaren se sitt företag leva vidare som vanligt, då är det viktigt att en köpare delar den ambitionen. Är säljarens enda mål att ”cash in”? Då är det givetvis den köpare som betalar mest som är rätt. Den här biten är viktig för oss att utvärdera redan innan en process inleds. Vi behöver förstå vilka drivkrafter ägaren har för att veta vilken typ av köpare som skulle passa.

## **Börja i tid – tidigare än du tror**

Och så var det där med timingen. En första aspekt att ha i åtanke är att företagstransaktioner tar upp emot ett år från start till mål. Dessutom är de flesta köpare inte intresserade av företagsobjekt där säljaren planerar att lämna direkt, berättar Jenny Citré som är transaktionsrådgivare i Skåne. Att börja i tid, flera år innan en tilltänkt exit eller pension, är alltså helt nödvändigt.

– Det är också viktigt att bolaget inte står och faller med ägaren, utan att det har skapats en struktur i verksamheten med flera individer som kan axla strategiska frågor och dagliga göromål, tillägger hon.

Marknadsläget har förstås också betydelse. Svensk FöretagsFörmedlings rådgivare tar sig inte an objekt i branscher där förvärvsintresset vid det givna tillfäl-

let är lågt. Ett aktuellt exempel är byggbranschen i allmänhet och totalentreprenadbolag inom nybyggnation i synnerhet.

– Ett annat perspektiv att ta hänsyn till är att man behöver kommunicera med marknaden vid rätt tidpunkter. Det funkar inte att höra av sig till köpare i maj och tro att det går att inleda en skarp process innan sommaren, säger Claes Hovstadius, ordförande i Svensk FöretagsFörmedling.

## **”Slarva inte på upploppet”**

Peter Kieri, Jenny Citré och Claes Hovstadius trycker på vikten av att konkurrensutsätta med fler relevanta aktörer, även när ägaren blivit uppvaktad av en köpare. Genom att ta hjälp av en rådgivare, som har aktuell kunskap om aktiva köpare och marknadsläget, är chansen större att försäljningen blir lyckad ur samtliga aspekter.

– Om man har byggt upp en verksamhet under många år och varit noggrann med allting, varför slarva på upploppet? Företagsägaren borde vara minst lika metodisk i slutfasen som vid uppstarten, säger Claes Hovstadius.

**SVENSK FÖRETAGS  
FÖRMEDLING**

Företagare emellan • [www.sffab.se](http://www.sffab.se)

Svensk FöretagsFörmedling är en aktiv rådgivare vid försäljning och förvärv av företag. Vi har nationell styrka, arbetar i lokala team och har aktuell kunskap om aktiva köpare.

Vi har egen erfarenhet av att äga företag. Det gör att vi förstår på djupet, både rationellt och emotionellt, hur det är att sälja sitt bolag.

# 5 VÄRDEFULLA RÅD

Välkommen att ladda ner foldern med våra 5 bästa råd för en lyckad företagsaffär. Du hittar den på [www.sffab.se](http://www.sffab.se)



## AKTIEBOLAGET JAN O MATTSSON

Försäljning och distribution av industriella plaster, 40 MSEK



## ALLTOR DATA & LARMTEKNIK AB

Helhetslösningar inom inbrottslarm, brandlarm, kameraövervakning, passersystem, 25 MSEK

Bergslagsgallrings AB

## BERGSLAGSGALLRINGS AB

Virkeshandel och skogsskötsel, 40 MSEK



## CONTROTECH I MALMÖ AKTIEBOLAG

Avancerade tjänster inom spolning, tömning, rörspektion, läcksökning och sanering, 35 MSEK



## GUNNAR PREFAB AB

Tillverkning och försäljning av trafikprodukter och barriärelement, 80 MSEK



## JÄMSTORPS ENTREPRENAD AB

Anläggningsverksamhet med huvudinriktning på mark- och grundarbeten, 120 MSEK



Mark & Bygg Resursen AB

## MARK & BYGG RESURSEN AB

Markarbeten med specialisering inom reparation och nyanläggning av fjärrvärme, 65 MSEK



## MASKIN SYSTEM EUROPE AB

Försäljning, service och support av maskinteknisk utrustning inom bygg och entreprenad, 150 MSEK

EXEMPEL PÅ AFFÄRER SOM HAR GENOMFÖRTS  
MED HJÄLP AV OSS UNDER 2023

# SVENSK FÖRETAGS FÖRMEDLING

Företagare emellan • [www.sffab.se](http://www.sffab.se)

## Aktuell värderingsstatistik

Under år 2023 har vi sett en nedgång i värderingar av onoterade bolag. Orsakerna är främst sämre framtidsutsikter och högre räntor. Byggrelaterade bolag har fallit mest i värde medan IT och tillverkande verkstadsbolag har hållit sina värderingar. Bolag med återkommande intäkter har premierats.

Vi ser dock inte att värderingarna kommer falla dramatiskt från dagens nivåer, snarare gå upp. Räntorna ser ut att toppa och konjunkturen faller inte dramatiskt. Viktigt för värderingar är även bankernas kreditvilja och amorteringstider. Bankerna var de som sänkte värderingarna år 2010-2013, men det ser vi inte nu.

Vill du veta hur statistiken ser ut just för din bransch? Kontakta oss så ger vi dig en aktuell genomgång om din bransch specifikt.

## Genomsnittlig EBIT-multipel

