

### Overvejelse om salg

#### Hvorfor sælge?

- Er jeg mentalt klar
- Hvad vil jeg med mit liv efter salg
- Hvem kan overtage min virksomhed (fam., medarbej., MBI, konkurrent)
- Min rolle efter salget
- Hvad nu hvis jeg ikke fik solgt

#### Hvor søge hjælp

- Advokat
- Revisor
- Bestyrelse
- Pengeinstitut
- Andre rådgivere
- Netværk
- Familie

### Salgsmodning

#### Optimering af:

- Produkter/processer
- Kundespredning (risikoprofil)
- Produktionsapparat
- Organisation
- Forretningsgange og aftaler
- Adm. systemer

#### Hvor søge hjælp

- Bestyrelse (evt. nye medlemmer)
- Konsulent

### Valg af rådgiver

#### Hvem kan hjælpe mig med salget?

- Virksomhedsmægler
- Revisor
- Advokat
- Andre rådgivere

#### Hvor søge hjælp

- Aktører på [www.match-online.dk](http://www.match-online.dk)
- Gennem netværk

### Udarbejdelse af virksomhedsprofil

#### Hvem

- Valgt rådgiver

#### Indhold (eksempel)

- Historie
- Vision og mål
- Produkter
- Markedet/konkurrenter
- Salg og distribution
- Økonomi (regnskab og budgetter)
- Bygninger
- Produktionsudstyr
- Organisation
- Adm. systemer
- SWOT analyse
- Prissætning

### Søgning efter potentielle købere samt forhandling med disse

#### Hvem deltager?

- Valgte rådgiver og sælger

#### Hvordan findes køber?

- Annoncering på [www.match-online.dk](http://www.match-online.dk)
- Søgning efter strategisk køber i DK el. udlandet
- Netværk
- Køberkartotek
- Annoncering

#### Grundlag for forhandlinger

- Fortrolighedserklæring
- Virksomhedsprofil mv.
- Køberbeskrivelse

#### Andet

- Revisor deltager evt. vedr. regnskabs gennemgang

### Hensigtserklæring (LOI)

#### Hvem udarbejder?

- Valgte rådgiver og/eller sælgers advokat

#### Indhold (eksempel)

Hovedvilkår for overdragelse (udsnit)

- Pris
- Betaling/finansiering
- Overtagelsestidspunkt
- Sælgers hjælp til køber
- Konkurrenceklausul
- Tidsplan herunder aftale om "fredningsperiode" til køber, hvor sælger ikke må forhandle til anden side

### Due diligence

#### Hvem udarbejder oplæg?

- Køber og/eller dennes rådgivere

#### Indhold (eksempel)

##### Juridiske forhold

- Selskabskonstruktion
- Aftaler og kontrakter
- Ansættelseskontrakter
- Retssager, garantiforhold

##### Bygninger, maskiner og miljø

- Bygningsgennemgang
- Maskin- og inventar
- evt. forurening af jord
- Arbejds miljøforhold

##### Kunder

- Omsætning og db udvikling
- Igangværende projekter
- Tilbud

##### Økonomi

- Regnskaber
- Skattemæssige spec.
- Gennemgang aktiver/passiver

### Overdragelsesaftale og Closing

#### Hvem udarbejder?

- Køber eller sælgers advokat

#### Indhold (eksempel)

- Genstand for overdragelsen
- Overtagelsestidspunkt
- Pris og betaling
- Sælgers garantier, indeståelser og forpligtelser
- Konkurrenceklausul
- Fortrolighed
- Voldgiftsbestemmelse mv.

#### Closing

Køber og sælger samt disses advokater, revisor samt evt. øvrige rådgivere deltager

- Gennemgang af closing dokument og ved opfyldelse af sælgers forpligtelser:
- Købers overførsel af købesum til sælger