



VILSGAARD ADVOKATER

**MasterClass – intro til køb af virksomhed
- proces og forløb**



VILSGAARD ADVOKATER

Kl. 13.00: Intro v. advokat Bo Vilsgaard

Kl. 13.15: Overvejelser og proces v. advokat Bo Vilsgaard

Kl. 14.00: Værdiansættelse og finansiering - et overblik v. stats. aut. revisor Henrik Larsen og Peder Pedersen, Beierholm

Kl. 15.00: Pause og networking

Kl. 15.15: Køb af virksomhed – Vækstfondens muligheder for medfinansiering v. erhvervskundecheferne Jørgen Kristensen og Jens O. Johansen, Vækstfonden

Kl. 15.45: Væksthjul og Business Model Canvas til analyse af virksomhedsstatus- og udvikling v. Mogens Thomsen, Thomsen Business Information

Kl. 16.15: Hjælp fra Væksthus Syddanmark v. vækstkonsulent Peter Rosendahl, Væksthus Syddanmark

Kl. 16.45: Forplejning og networking





Virksomheden jeg
kommer fra



VILSGAARD ADVOKATER

Bo Vilsgaard
Advokat, partner
bo@vilsgaard.com
Mobil: 4031 3165





VILSGAARD ADVOKATER

Om os

Vilsgaard Advokater er en specialiseret advokatvirksomhed. Vi arbejder med:

- Køb og salg af virksomheder
- Kapitalfremskaffelser
- Iværksætteri (typisk videntunge og innovative)
- Generel erhvervs- og selskabsret

Vi har kontorer i Aarhus og Vejle.





VILSGAARD ADVOKATER

Vores rolle ved køb af virksomhed

Tovholder

Koordinerer teamet bag køber (typisk revisor, bank og advokat)

Bistår køber ifb. med indhentning/udarbejdelse af virksomhedsbeskrivelse og analyse af virksomheden og markedet

Sparring til købers forretningsplan

Bistår køber ifb. med indhentning og vurdering af virksomhed (pris)





VILSGAARD ADVOKATER

Vores rolle ved køb af virksomhed

Udarbejder forslag til mulige modeller for køb (aktiver, kapitalandele, glidende etc.)

Finansieringsmodeller og forslag (typisk i samarbejde med revisor)

Kapitalfremskaffelse

Forhandlingsstrategi og ledelse

Gennemfører juridisk due diligence

Udarbejder de juridiske dokumenter

Overtagelsesdag – Closing – sikrer købet





Første overvejelser
og forberedelser



VILSGAARD ADVOKATER

Første overvejelser

Dit eget udgangspunkt (lønmodtager eller selvstændig)

Er jeg klar til virksomhedskøb?

Har jeg de ledelsesmæssige og faglige kompetencer?





VILSGAARD ADVOKATER

Første overvejelser

Hvad siger familien?

Nuværende kapitalberedskab? (friværddi i hus, kontant, familielån, bank, investorer)

Hvor stor en økonomisk risiko kan/vil jeg (og familien) løbe?

Du skal "brænde" for det – være engageret, motiveret osv.

Skal du købe sammen med andre – få afklaring/forventningsafstemning up front





VILSGAARD ADVOKATER

Jeg vil være virksomhedsejer !

Vurder og vælg dine rådgivere – få etableret et samarbejde

Du har typisk brug for rådgivning om:

- Juridisk bistand – (stor) erfaring med køb af virksomhed
- Revisionsmæssig bistand
- Finansiell bistand/kapital
- (Generel/overordnet erfaring med ledelse af virksomheder)

SØRG FOR AT UDPEGE EN TOVHOLDER





Processen og
forløbet



Din egen profil
som køber



VILSGAARD ADVOKATER

Nærmere beskrivelse af dig som køber – stærke sider og erfaringer

Generel ledelse

Administration

Regnskab

Økonomi

Salg





VILSGAARD ADVOKATER

Nærmere beskrivelse af dig som køber – stærke sider og erfaringer

Marketing

Logistik

Indkøb

Produktion

Teknik

Udvikling





VILSGAARD ADVOKATER

Nærmere beskrivelse af dig som køber – svage sider og manglende erfaringer

Stærke sider – dem er der styr på 😊

Svage sider = her har du brug for andre (enten i targetvirksomheden eller eksternt)





Profil på
targetvirksomhed/
sælger



VILSGAARD ADVOKATER

Ønsket virksomhedsprofil

Beliggenhed

Branche

Virksomhedstype/produkter

Kundegrupper/Segment

DK/Udland





VILSGAARD ADVOKATER

Ønsket virksomhedsprofil

Ejerskab

Ønsket stilling

Størrelse

Omsætning

Antal medarbejdere





VILSGAARD ADVOKATER

Ønsket virksomhedsprofil

Moden (evt. behov for generationsskifte)

Normal drift

Turn around

Ekspanderende

Nystartet





VILSGAARD ADVOKATER

Ønsket virksomhedsprofil

Behov for supplerende ekspertise

Forventninger til en sælger – forblive i virksomheden eller ud, rolle osv.

Hvor meget må virksomheden koste





Søgeprocessen



VILSGAARD ADVOKATER

Søgeprocessen - passiv og aktiv søgning

Passiv søgning – få øje på mig !!

- Venner og bekendte
- Kigge i aviser, annoncer osv.
- Anden passiv søgning (ringe rundt til virksomhedsmæglere)

Den passive søgninger er ustruktureret og tilfældig – tidskrævende – større risiko – kan blive meget dyr





VILSGAARD ADVOKATER

Søgeprocessen - passiv og aktiv søgning

Aktiv søgning – foretages af professionelle med indsigt og netværk

- Kendetegnet ved at være systematisk og velovervejet
- Beskrivelse af købers forudsætninger og potentiel targetvirksomhed
- Målrettet og aktiv søgeproces – opsøgende efter emner
- Vedvarende matchanalyse mellem køberprofil og sælger/virksomhed

Både den aktive og passive søgning foregår typisk anonymt indledningsvist

Den aktive søgning koster lidt – sæt pengene af til det





Udvælgelsen



VILSGAARD ADVOKATER

Udvælgelse af en eller flere salgsemner

Ofte flere muligheder fundet efter en søgeproces

Indsamling af offentligt tilgængeligt materiale og informationer

- Regnskabsmateriale, udskrifter fra Erhvervsstyrelsen osv.
- Evt. salgsprospekt
- Andet

Foreløbige undersøgelser/konklusioner – Beslut om videre eller ej

Kontakt mellem køber og sælger – forhandlingerne starter





Forhandlingerne
starter –
indledende aftaler



VILSGAARD ADVOKATER

Indledende møde – forhandlingerne starter

Hemmeligholdelsesaftale

- Forbud mod videregivelse/udnyttelse af hemmeligheder
- Bodsbestemmelse
- Konkurrenceklausul
- Ansættelsesforbud

Kan beskytte såvel sælger som køber





VILSGAARD ADVOKATER

Hensigtserklæring – Informations memorandum

Intention

Retningslinjer/forløb

Hovedvilkår

Hemmeligholdelse

Forudsætninger, forventninger, betingelser

Eksklusivitet

Tvistløsning





VILSGAARD ADVOKATER

Forhandlingstip

Vær super tålmodig i forhandlingerne – særligt om pris

Lyt, lyt, lyt og spørg, spørg, spørg - til fortid og fremtid

Det er "sælgers barn" – utroligt mange følelser på spil

Udtryk og anerkend sælgers virksomhed og præstationer

Skab tillid (han skal ende med KUN at ville sælge til dig)

Prioriter undersøgelserne af om virksomheden overhovedet er interessant – er det en god forretning – er potentialet til stede





Undersøgelser om
virksomheden og
sælger



VILSGAARD ADVOKATER

Indsamling af data om sælger – undersøgelser/analyser

Den forretningsmæssige vurdering af virksomheden og potentialet

Virksomheden analyseres internt og eksternt (styrker og svagheder, muligheder og trusler)

Fordele:

- Gå efter en virksomhed der primært er kendetegnet ved styrker og muligheder
- Overblik over samspillet mellem dine kompetencer og virksomheden
- Forbedret grundlag for at udforme den fremtidige strategi for virksomheden

Lav din egen beskrivelse af virksomheden – det giver overblik

Konklusionerne i undersøgelserne bruges også ifb. med værdiansættelsen





VILSGAARD ADVOKATER

Indsamling af data om sælger – undersøgelser/analyser

De fagspecifikke undersøgelser (due diligence) - typer

- Juridisk due diligence (advokat)
- Revisions- og regnskabsmæssig due diligence (revisorer)
- Andre undersøgelser - produktionsapparat, miljøforhold osv. (fagspecialister)

Due diligence – tidspunkt

- Forskelligt om før eller efter en underskrevet en overdragelsesaftale
- Som køber er det at foretrække så tidligt i forhandlingsfasen som muligt

Skeletterne skal ud af skabet – inden købet!





Overtagelses-
modeller



VILSGAARD ADVOKATER

Overtagelsesmodeller

To måder at købe en virksomhed på:

Køb af aktiver, eller

Køb af kapitalandele (anparter og aktier)





VILSGAARD ADVOKATER

Overtagelsesmodeller

Køb af aktiver

- Ofte ved køb af en del af en virksomhed (kan være det hele)
- For stor gæld i targetvirksomheden
- Verserende eller truende retssager
- Store garantiforpligtelser
- Risiko for store reklamationskrav
- Store produktansvarsrisici
- Skattekrav
- Miljøkrav
- Store formuer (ikke betale penge for penge)





VILSGAARD ADVOKATER

Overtagelsesmodeller

Køb af anparter/aktier

- Hvis den juridiske enhed skal købes med alle rettigheder og forpligtelser
- Risikovurderingen i virksomheden er acceptabel
- Køb af en procentandel af virksomheden
- Successiv overdragelse (glidende generationsskifte)

Køber skal kende fordele og ulemper, skattemæssige konsekvenser, hæftelsesforhold osv.





Overdragelsesaftale



VILSGAARD ADVOKATER

Overdragelsesaftale - hovedpunkter

- § 1. Parter
- § 2. Baggrund
- § 3. Købesummen og den betaling
- § 4. Regulering af købesum
- § 5. Sælgers Betingelser - eksempelvis
- § 6. Købers betingelser - eksempelvis
- § 7. Konsekvenser ved ikke opfyldte betingelser
- § 8. Due diligence
- § 9. Overtagelse
- § 10. Sælgers oplysninger og garantier
- § 11. Sælgers skadesløsholdelse af køber ved svigt i oplysninger og garantier





VILSGAARD ADVOKATER

Overdragelsesaftale - hovedpunkter

- § 12. Skatteforbehold
- § 13. Konkurrencebegrænsende aftaler for sælger
- § 14. Tiden fra aftalens indgåelse og indtil overtagelsesdagen
- § 15. Fortrolighed og underretning til andre
- § 16. Tvister
- § 17. Omkostninger
- § 18. Bilag
- § 19. Underskrivelse





Mere info...



VILSGAARD ADVOKATER

Læs mere på www.virksomhedskøber.dk



MASTERCLASS
OM VIRKSOMHEDSKØB

TILMELD DIG HER

3 TIMERS
INTRODUKTION TIL
KØB AF VIRKSOMHED

Virksomhedskøber.dk

Incuba, Åbogade 15,
8200 Aarhus N
info@virksomhedskøber.dk

Forside

Kontakt/info

Køb af virksomhed – en guide

Tænker du på at købe en virksomhed? Få svar på de fleste af dine spørgsmål her

Det kan være en fantastisk god ide at købe en allerede eksisterende virksomhed. Der er et godt fundament at bygge på og du kan tilføre virksomheden ny energi.

For det danske samfund er det også godt. Ved at du køber en eksisterende virksomhed, bevarer og fornyer du vigtig viden, som er opsamlet gennem generationer.

Jo, det er rigtig godt at købe og videreføre en virksomhed.



Personlige overvejelser



Søg og find din virksomhed



Faser i køb af virksomhed



Pris og finansiering af købet



De første 100 dage



Download værktøjer





VILSGAARD ADVOKATER

Følg med på facebook.com/virksomhedskober

Side Beskeder Notifikationer Indblik Opslag Indstill

Køb en **VIRKSOMHED**

Virksomhedskøber.dk
Iværksætter · Direktionsgangen

Opret en opfordring til handling Synes godt om Besked ...

Tidslinje Om Billeder Anmeldelser Flere ▾

PERSONER >

★★★★★
39 Synes godt om

Thomas Dybdahl, Allan Rønsholt og 30 andre synes godt om dette.

Nå din næste milepæl
100 Synes godt om-tilkendegivelser
Promover side

Status Billede/video 31 Begivenhed, milepæl +

Hvad har du lavet?

Virksomhedskøber.dk
Slået op af Bo Vilsgaard [?] · 4 timer ·

KRIFA Erhverv henviser i deres seneste nyheder til Virksomhedskøber.dk og anfører, at virksomhedskøb både er for store og små.





Spørgsmål og afslutning