

# EJERSKIFTE MED 360° PERSPEKTIV

MÅLRETTET SÆLGER DER OVERVEJER OM, ELLER PLANLÆGGER AT VIRKSOMHEDEN SKAL SKIFTE EJER

STATUS PÅ EJERSKIFTEPROCESSEN  
IDENTIFIKATION AF INDSATSOMRÅDER



Virksomhed:	
Kontaktperson:	
CVR:	
Branche:	
Ejerskiftevejleder:	Karsten Andersen
Dato:	

EjerskifteDanmark

pluss  
LEADERSHIP

def  
DANSK ERHVERVSFREMME

DANSKE  
ADVOKATER

DI  
Dansk Industri

VÆKSTHUSENE

DANSKE  
REVISORER  
FSK\*

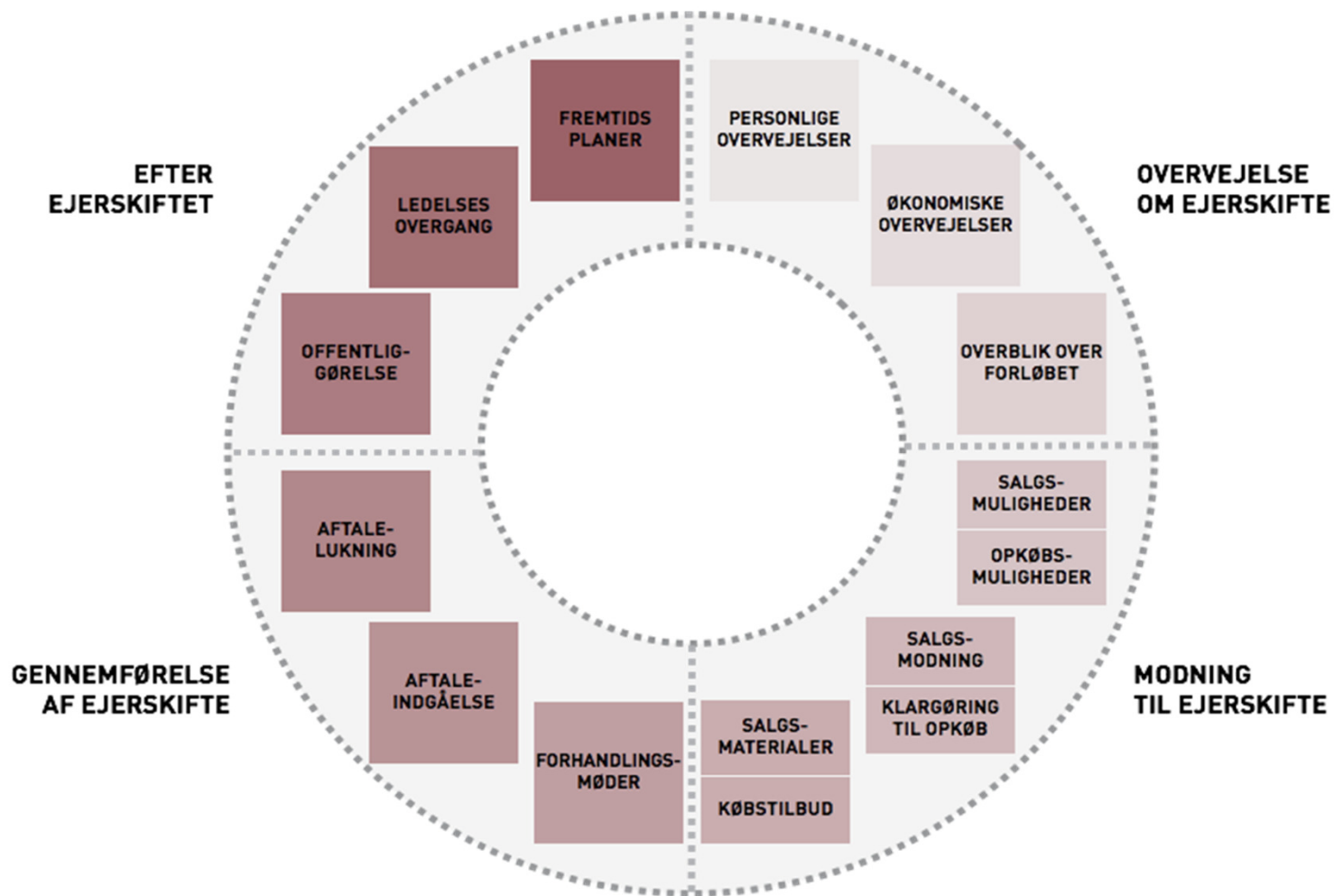
match-online.dk  
Køb og salg af virksomheder

FINANSRÅDET

ERHVERVSSTYRELSEN

EJERSKIFTE MED 360° PERSPEKTIV

MÅLRETTET SÆLGER DER OVERVEJER OM, ELLER PLANLÆGGER AT VIRKSOMHEDEN SKAL SKIFTE EJER



OVERVEJELSER OM EJERSKIFTE

Lav en plan og afklar din personlige/økonomiske situation tidligt i processen

Fase	Overvejelser	Problemstilling	Vælg Status	Svar kategorier
Overvejelser om ejerskifte	Personlige overvejelser	Er ejerskifte en del af den løbende planlægningen i din virksomhed?	-	- Ikke relevant
		Er du klar til at overdrage din virksomhed til en ny ejer, hvis muligheden opstår?	-	1 Slet ikke
		Er et salg af din virksomhed diskuteret igennem med familien?	-	2 Meget lidt
		Har du en plan for dit liv efter at virksomheden er solgt?	-	3 Lidt
	Økonomiske overvejelser	Ved du hvad din virksomhed er værd?	-	4 Nogenlunde
		Har du overblik over den skattemæssige situation ved et salg?	-	5 Meget
		Er den selskabsmæssige struktur forberedt til et salg?	-	6 Rigtig meget
		Har du overblik over din pensionsopsparing, formue og arveforhold?	-	7 Fuldstændig
	Overblik over forløbet	Har du overblik over forløbet i et ejerskifte?	-	
		Har du udarbejdet en handlingsplan og en tidsramme?	-	
		Ved du, hvilken rådgivning, du har brug for?	-	
		Har du en bestyrelse eller en rådgivergruppe tilknyttet din virksomhed?	-	

Notater:

**FORBEREDELSE TIL EJERSKIFTE**

Afklar dine salgsmuligheder og gør din virksomhed klar til et ejerskifte

Fase	Overvejelser	Problemstilling	Vælg Status	Svar kategorier
Forberedelse til ejerskifte	Salgsmuligheder	Ved du, hvem du vil sælge din virksomhed til?	-	- Ikke relevant
		Findes der en køber kandidat i familien eller blandt medarbejderne?	-	1 Slet ikke
		Ved du, hvilken type køber din virksomhed har behov for?	-	2 Meget lidt
		Hvordan vil du finde den rette køber til din virksomhed?	-	3 Lidt
	Salgsmodning	Er din virksomhed "salgsklar"?	-	4 Nogenlunde
		Ved du, hvad der kan gøre din virksomhed mere værd i et salg?	-	5 Meget
		Er alle forretningsgange, procedurer og viden forankret og dokumenteret?	-	6 Rigtig meget
		Er alle økonomiske risici afdækket?	-	7 Fuldstændig
	Salgsmaterialer	Har du overblik over værdierne i din virksomhed?	-	
		Har du overblik over nutidsværdien af aktiver, varelager og evt. goodwill?	-	
		Har du beskrevet udviklingsområderne for virksomheden?	-	
		Findes der god en beskrivelse af virksomheden?	-	

**Notater:**

**GENNEMFØRELSE AF EJERSKIFTE**

Kend forhandlingsforløbet i et ejerskifte fra første forhandlingsmøde til aftalen lukkes

Fase	Overvejelser	Problemstilling	Vælg Status	Svar kategorier
Gennemførelse af Ejerskifte	Forhandlingsmøder	Har du en strategi, forretningsplan og virksomhedsbeskrivelse klar?	-	- Ikke relevant
		Bliver du helt eller delvist i virksomheden efter salget?	-	1 Slet ikke
		Er du afklaret omkring din rolle i forhandlinger?	-	2 Meget lidt
		Hvordan skal salget finansieres?	-	3 Lidt
	Aftaleindgåelse	Er der indgået en hensigtserklæring?	-	4 Nogenlunde
		Har du klarhed over de begrænsninger, som salget kan give dig? (klausuler)	-	5 Meget
		Kender du til et "due diligence" forløb?	-	6 Rigtig meget
		Har du overblik over de juridiske forhold ved et salg? Har du en rådgiver?	-	7 Fuldstændig
	Aftale-lukning	Har du overblik over processen for "aftalelukning"?	-	
		Er der styr på alle aftaler og forpligtelser, som skal overdrages?	-	
		Er der en plan for afvikling af evt. resterende aktiviteter?	-	
		Er overdragelsesaftalen gennemgået med juridisk assistance?	-	

**Notater:**  
abcdsef

EFTER EJERSKIFTET

Forbered tiden efter ejerskiftet, offentliggørelse, ledelsesovergang og dit nye liv

Fase	Overvejelser	Problemstilling	Vælg Status	Svar kategorier
Efter ejerskiftet	Offentliggørelse	Har du gjort hvad du kan for at minimere utryghed hos medarbejdere og kunder?		- Ikke relevant
		Er der taget hånd om alle nøglekunder?		1 Slet ikke
		Er der lagt en plan for offentliggørelsen af salget? (tidplan og budskab)		2 Meget lidt
		Hvordan skal køber introduceres for kunder, leverandører og medarbejdere?		3 Lidt
	Ledelsesovergang	Er der udarbejdet en tids og handlingsplan for ledesskiftet?		4 Nogenlunde
		Er opgaver, ansvar og forventninger til ledesskiftet afklaret?		5 Meget
		Er du bevidst om din rolle i ledelsesovergangen?		6 Rigtig meget
		Er der defineret klare succeskriterier og opfølgning på ledesskiftet?		7 Fuldstændig
	Fremtidsplaner	Er du afklaret til et evt. nyt arbejdsliv?		-
		Er du klar til et helt nyt livsindhold?		-
		Har du involveret/rådført dig med din familie om dine fremtidige planer?		-
		Ved dødsfald, hvem skal pengene tilfalde? Har du skrevet testamente?		-

Notater:

vvvv

STATUS PÅ EJERSKIFTEPROCESSEN

Identifikation af indsatsområder

Fase	Overvejelser	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%
<b>Overvejelse om ejerskifte</b>	Personlige overvejelser										
	Økonomiske overvejelser										
	Overblik over forløbet										
<b>Forberedelse af ejerskifte</b>	Salgsmuligheder										
	Salgsmodning										
	Salgsmaterialer										
<b>Gennemførelse af ejerskifte</b>	Forhandlingsmøder										
	Aftaleindgåelse										
	Aftalelukning										
<b>Efter ejerskiftet</b>	Offentliggørelse										
	Ledelsesovergang										
	Fremtidsplaner										

Notater:

VÆRKTØJER TIL EJERSKIFTEPROCESSEN

Vækstark til sælgere

Fase	Overvejelser	A: Vækstark, incl. ejerskifte specielværktøj			B: Vækstark, grundlæggende	
Overvejelse om ejerskifte	Personlige overvejelser	R1.3.11	R1.3.12		R1.1.11	R1.3.11
	Økonomiske overvejelser	R1.3.11	R1.3.12		R1.3.11	
	Overblik over forløbet	R1.3.13	R1.3.14	R1.3.15	R1.3.13	R1.3.14
Forberedelse af ejerskifte	Salgsmuligheder	R1.3.21	R1.3.22		R1.3.21	
	Salgsmodning	R1.3.23	R1.3.24			
	Salgsmaterialer	R1.3.25	R1.3.33			
Gennemførelse af ejerskifte	Forhandlingsmøder	R1.3.31	R1.3.32			
	Aftaleindgåelse	R1.3.34				
	Aftalelukning	R1.3.35				
Efter ejerskiftet	Offentliggørelse	R1.3.41				
	Ledelsesovergang	R1.3.42				
	Fremtidsplaner	R1.3.43	R1.3.44	R1.3.45		

Notater:



BESØGSRAPPORT		
Overvejelser	Problemstilling	Udfyld
Ejerskifteprocessen	Status på ejerskifteprocessen	Overvejer ejerskifte i løbet af 0 - 1 år
	Interesseret i opkøb af virksomhed eller fusion	Ja
	Hvis ja, uddyb venligst årsagen nedenfor:	
Henvisning til privat rådgiver	Type rådgiver	Revisor
	Firmanavn	
	CVR	
	Kontaktperson	
Henvisning til privat rådgiver	Type rådgiver	Virksomhedsmægler
	Firmanavn	
	CVR	
	Kontaktperson	
Henvisning til rådgiver eller anden viden	Type rådgiver/viden	
	Firmanavn	
	CVR (hvis relevant)	
	Kontaktperson	
Noter:		