

INSPIRASJON

Spørsmål: Hvordan kan du sikre vekst og verdiskaping i bedriften i forbindelse med et eierskifte?

Svar: Planlegg eierskiftet i god tid. Venter du for lenge, forvitrer verdiene raskt.

Forandring er viktigere enn forvaltning

«Det er viktig å ikke vente for lenge med et eierskifte. Selgere utsetter ofte salget av bedriften og starter salgsprosessen for sent.»

EIERSKIFTEALLIANSEN

OSLO OG AKERSHUS

Tall fra Menon Business Economics viser at fra år 2000 til 2009 har andelen majoritetseiere av bedrifter økt fra 12 til 19 prosent. Dette er en indikasjon på at vi nå står overfor en voksende andel generasjons- og eierskifter. Dette er samfunnsøkonomisk viktig siden det er dokumentert at resultatene forverres i mange bedrifter etter at eieren har fylt 60 år.

- Det er viktig å ikke vente for lenge med et eierskifte. Selgere utsetter ofte salget av bedriften og starter salgsprosessen for sent. Det er flere årsaker til dette. Personlige eiere er ofte lidenskapelig engasjert i sin virksomhet. De finner stor glede i forretningsdriften og er fanget i en travel hverdag.

Dermed blir salget av bedriften utsett, sier styreleder Kristian Skjølaas i Eierskiftealliansen.

Det første en eier bør gjøre i planleggingsprosessen, er å skaffe seg en god rådgiver. - De har oversikt over markedet og vil se hva som kan sikre best vekst for bedriften. Spesielt salg av bedrift er et eget fag, og for få SMB-eiere søker råd hos spesialistene. Det kan være at neste generasjon tar over, deler av bedriften selges eller at man selger seg helt ut, sier Geir Samdal som er prosjektleder for Eierskiftealliansen.

Profesjonelle eiere

Det er imidlertid en utfordring å eksponere sitt salg på et marked som kan gi "riktig pris" eller finne den rette eieren. Markedet for salg av mindre bedrifter er lite oversiktlig for selger,

så det kan være vanskelig å få oversikt over småbedriftsfloraen som er lokalisert over hele landet. Utfordringen ved salg er å finne den rette kjøperen. Det kunne vært en offentlig oppgave å synliggjøre markedet gjennom støtte til virtuelle markedsplasser slik svenskene og danskene har gjort, sier Skjølaas.

Dersom du finner frem til en profesjonell kjøper, er sjansen stor for at verdiene i bedriften sikres. - Tall viser at bedrifter som selges til profesjonelle eiere ofte får en god og stor vekst. Eksempler på slike kjøpere er utenlandske bedrifter og investeringsfond. En utenlandsk kjøper har kanskje global distribusjon slik at produktene til den norske bedriften får et større nedslagsfelt. Investeringsfond rekrutterer typisk gode bransjefolk til styret samt øker kapitalbasen. Bedriften

Vekst og internasjonalisering gjennom partnerskap med eierfamilier



FSN Capital har 10 partnerskap med eierfamilier.
Disse bedriftene har i snitt doblet omsetning og resultat i vår eierperiode.

FSN
CAPITAL

www.fsncapital.com



Geir Samdal
Prosjektleder Eierskiftealliansen

Kristian Skjølaas
Styreleder Eierskiftealliansen

bedrer sine rammebetingelser og opplever lønnsom vekst. For bedriftseiere kan det være en god idé å ta del i denne veksten for så å selge seg gradvis ned, forteller Samdal.

Følelsmessig komplisert

For å sikre verdiene og grunnlaget for vekst i bedriften, bør eiere begynne planleggingen allerede ved 55-årsalderen. Selve prosessen tar vanligvis flere år.

- Det er viktig å tenke eierskap, ikke bare lederskap. Som eier må man tenke strategi og fremtidig grunnlag for investeringer og verdiøkning, mener Skjølaas.

Mange eiere har nå av skattemessige årsaker et holdingselskap. Her kan man snakke eierskap, mens man i datterselskapet fokuserer på drift.

- Et eierskifte kan være både faglig og følelsmessig komplisert. Å selge en mindre bedrift oppleves som et brutalt brudd med eierens livsverk. Det er ikke vanskelig å forstå at mange utsetter det for lenge, sier Samdal.

Generasjonsskifte

Trenden i dag er at det blir stadig mindre generasjonsskifter og flere salg av småbedrifter. Det er færre som ønsker å følge i sine foreldres fotspor. Derfor er det viktig at det legges til rette for at alle bedrifter som har livets rett kan bli solgt på et åpent og velfungerende marked. - Samfunnsøkonomisk er det mer gunstig å videreføre en bedrift enn å starte opp en ny, opplyser Skjølaas.

Om lag en tredjedel av europeiske SMB-bedrifter skal gjennomføre et eierskifte de neste 10 årene. - Det er

babyboomen etter krigen som nå blir til eldrebølgen. Dermed får vi i årene som kommer stadig flere eierskifter, sier Samdal.

- Den enkleste måten en SMB-eier kan komme i gang med generasjons- og eierskifte på, er å delta på et av våre gratis informasjonsmøter, sier Geir Samdal.

RAGNAR LERFALDET
redaksjonen@mediaplanet.com

EIERSKIFTEALLIANSEN

- **NHO Oslo** og Akershus tok initiativet til å etablere Eierskiftealliansen i Akershus og leder i dag alliansens arbeid i Oslo, Akershus og Østfold.
- **Formålet er** å sikre den samfunnsmessige gevinsten ved videreføring av SMB-bedriften når eier skal pensjoneres.
- **Målgruppe er** kjøpere og selgere av eierledebedrifter der selger har 2-100 ansatte og en majoritetseier som er 55 år og eldre.
- **Eierskiftealliansen** består av representanter fra Maskinentreprenørenes Forbund, Nordea, Rygge Vaaler Sparebank 1, Sparebank 1 Oslo/Akershus, Innovasjon Norge, NHO Østfold, Virke og Bedriftsforbundet, med Gess.no som prosjektleder.
- **Ca. 700 personer** har deltatt på Eierskiftealliansens arrangementer de siste tre årene.



- Trenger du hjelp ved generasjons- eller eierskifte?
- Ønsker du å skape verdier og økonomisk lønnsomhet i din bedrift?
- Ønsker du å avdekke hvilke verdidrivere som øker verdien på ditt selskap?

Er svaret JA på noen av disse spørsmålene, bør du kontakte oss for et uforpliktende møte!

Analyse
Drift og utvikling
Verdirealisering

Vi skaper verdier for eiere i private selskaper

