Funderar du på att sälja ditt företag?

Vårt första och bästa råd – börja i tid!

Vår omvärld befinner sig i förändring och oavsett hur din verksamhet påverkas krävs det noggranna förberedelser inför en försäljning för att nå rätt resultat. Tidshorisonten spelar också roll – önskar du sälja din verksamhet relativt snart eller längre fram?

Vanliga frågor inför en försäljning

- Hur gör man en företagsvärdering – vad är marknadsvärdet?
- Hur finner jag rätt köpare och hur skapas en diskret process?
- Hur erhålls korrekt pris för bolaget och vilka värden går att tydliggöra?
- Hur lång tid brukar en företagsförsäljning ta och vilka steg ingår?
- Hur genomförs försäljningen så smidigt som möjligt för ägare, personal och kunder?

Så hjälper Exitpartner dig

- Vi hjälper dig att hitta rätt köpare och skapa bästa möjliga förutsättningar för en bra och korrekt köpeskilling.
- Företagsöverlåtelsen hanteras professionellt och med sekretess, från första analys till överlåtelseavtal och tillträde.
- Försäljningsprocessen leds direkt på ditt uppdrag och anpassas efter ditt bolag, din marknad och dina mål.

Varför vårt nätverk gör skillnad

Exitpartners mål är att välja den lösning som bäst passar dig och ditt företag. Vi är experter på att sälja ägarledda företag och våra företagsmäklare har gedigen kompetens och lång erfarenhet av företagsöverlåtelser. Att matcha säljare och köpare underlättas väsentligt genom vårt rikstäckande nätverk av kontor, kombinerat med lokal marknadskännedom om potentiella företagsköpare.

Du kanske inte vill sälja ditt företag nu utan först behöver hjälp med exempelvis kapitalanskaffning, omstrukturering eller affärsutveckling. Även i sådana situationer kan Exitpartner bidra med erfarenhet, analys och strategisk rådgivning inför nästa steg.

Exempel på uppdrag

IT-företag och e-handelsföretag

Affärssystem
Handelsföretag
Bokningssystem
Digital marknadsföring
IT-säkerhet
E-handelsföretag i olika branscher

Tjänsteföretag

Ekonomi- och revisionsbyråer
Bemanning
Städservice
Bud- och transportservice

Vårdföretag

Medicinteknik
Vård och omsorg
HVB-hem
Personlig assistans

Verkstads- och teknikföretag

Industrirobotar och automation
Energi, värme-kyla-ventilation
Vattenrening
Elektromekanisk service
Verkstadsföretag, fordon
Logistik- och lager

Entreprenad- och handelsföretag

Våtutrymmen
Aluminium- och glaskonstruktioner
VVS-installationer
El-installationer
Fordonsförsäljning och service
Livsmedel

Välkommen att kontakta Exitpartner

Låt oss träffas för ett förutsättningslöst samtal om vad Exitpartner kan göra för dig och ditt företag.



Stefan Sardh
Reg Företagsmäklare
Civilekonom

070-513 60 79
stefan.sardh@exitpartner.se



Roger Eriksson
Aukt. Företagsmäklare

070-328 50 05
roger.eriksson@exitpartner.se



Maths Elowsson
Reg Företagsmäklare
Civilingenjör

070-899 99 82
maths.elowsson@exitpartner.se

Medlemmar i Sveriges företagsmäklares riksförbund.

exitpartner
företagsmäklaren

Arbetsmetodik Företagsförmedling

I sammandrag – beräknad tidsåtgång cirka 9–12 månader från start till överlåtelseavtal.

Processen leds av Exitpartner i nära samråd med uppdragsgivaren – med struktur, sekretess och tydlig framdrift genom hela affären.

1 **Företagsanalys av förmedlingsobjektet.**
Vi sätter oss in i verksamheten, dess erbjudande, lönsamhet, risker och möjligheter för att skapa en tydlig bild av affären.

2 **Företagsvärdering av förmedlingsobjektet.**
Värderingen baseras på bolagets förutsättningar, historik, marknadsläge och relevanta jämförelser för att ge ett marknadsmässigt underlag.

3 **Exitpartner producerar anonymiserat försäljningsprospekt.**
Vi tar fram ett material som väcker intresse hos rätt köpare, samtidigt som bolagets identitet skyddas.

4 **Exitpartner marknadsför objektet med det anonymiserade försäljningsprospektet.**
Prospektet används i en riktad bearbetning av relevanta intressenter och, när det är lämpligt, via utvalda marknadskanaler.

5 **Ett urval av anmälda intressenter erbjuds kompletterande information efter sekretessförbindelser.**
När sekretess är på plats kan fördjupad information delas med de köpare som bedöms seriösa och relevanta.

6 **Initiala förhandlingar med utvald/a intressent/er.**
Vi hjälper till att strukturera dialogen och lyfta fram avgörande frågor tidigt i processen för att skapa rätt förväntansbild.

7 **Förslag till Letter of Intent – avsiktsförklaring presenteras.**
LOI tydliggör huvudvillkoren i affären, såsom struktur, prisnivå, tidplan och eventuella förutsättningar inför nästa steg.

8 **Avsiktsförklaringen förhandlas med potentiell köpare.**
Villkoren förhandlas så att samsyn uppnås kring affärens ramar innan mer omfattande resurser läggs på fortsättningen.

9 **Köparen genomför DD – due diligence.**
Köparen granskar verksamheten i detalj. Exitpartner hjälper till att hålla ordning på processen och samordna informationsflödet.

10 **Förslag till aktieöverlåtelseavtal alternativt inkråmsöverlåtelseavtal presenteras.**
Avtalsstrukturen anpassas efter affärens upplägg och vad som praktiskt ska överlåtas.

11 **Överlåtelseavtal tecknas, köpeskilling erläggs och köparen tillträder företaget.**
Slutskedet handlar om att slutföra affären på ett kontrollerat sätt, säkerställa tillträdet och skapa en smidig övergång.