

GENERATIONSSKIFTE I Ø-VIRKSOMHEDER

Et vellykket generationsskifte er et flot mål for enhver virksomhed!

Hvorfor?

Men hvorfor skal man da overhovedet arbejde på at sælge sin virksomhed? Hvis man som ejer har trukket penge ud undervejs og har sit på det tørre rent økonomisk, kan man vel blot vælge at dreje nøglen om, og fortsat bo i bygningerne? Det kan man ja, og er i sin gode ret til. Men glæden ved at se sin virksomhed leve videre og oven i købet blomstre op af nye kræfter og yngre ideer, er nok værd at kæmpe for at opleve.

For øen som sådan er det også meget værdifuldt, at virksomheder fortsætter og udvikles, da hver eneste ø-virksomhed trækker kunder og samarbejdspartnere til øen, skaber omsætning og dermed øger grundlaget for bosætning.

Vi har oven i købet set flere eksempler på, at et videresalg af virksomheden, frisætter energi hos sælgerne til start af nye projekter og virksomheder på øen.

Hvornår?

Hvornår skal man begynde at forberede et generationsskifte?

Det korte svar er: *Lang tid før man tror!*

Det er der flere årsager til.

- For det første tager det ofte længere tid end ventet at gøre en virksomhed klar til salg, at finde en køber og at forhandle en aftale på plads.
- For det andet er det nemmere at sælge en virksomhed, der kører godt og aktivt, end en virksomhed, der virker træt og er gået i stå.
- For det tredje kræver processen tid og energi hos sælgeren, så man skal ikke vente for længe.

Hvordan?

Processen for generationsskifte består kort sagt af fem faser

1. Oprydning, udskillelse og afslutning af dele af virksomheder, der ikke skal med i salget. Måske fordi de ikke er rentable, eller fordi de nærmere har hobby-præg dig, som ejer.
2. Udarbejdelse af et salgsprospekt med beskrivelse af virksomhedens kunder, ydelser og økonomi. Fotografering m.m. Kontakt til professionel support, fx revisor, erhvervsmægler, lokalt erhvervsråd/-center.
1. Fastsættelse af en pris, der dels kan beregnes ud fra omsætning, men også skal bygge på fremtidsscenarier og på, hvad der mere bredt kan kaldes en markedspris.
3. Aktiv opsøgning af kunder, både selv og via ambassadører, som dels kender virksomheden, og dels har kontakter inden for den sandsynlige købergruppe
4. Besøg, forhandlinger og endelig aftale.

Hvilken form for professionel hjælp skal man bruge i processen?

Det varierer meget.

- Nogen sælgere vælger tidligt at kontakte en erhvervsmægler med et godt ry, og aftale hvad man selv skal stå for i processen, og hvad mægleren skal tage sig af. Her kan det betale sig at spørge sig for: hvem har andre haft glæde af at bruge?
- Andre starter med at tale med egen revisor for at klargøre et salgsprospekt og en pris.
- Andre kontakter tidligt deres advokat for at få afklaret spørgsmål om evt. opdeling af virksomheden på flere cvr.nr., evt. udmatrikulering af jord, hvis det skal sælges til forskellige eller man selv skal bevare noget.
- Endelig kan man have megen glæde af at bruge sit lokale erhvervscenter eller erhvervsråd, som ofte både kan være behjælpelig med at skaffe kontakt til mulige købere og hjælpe med gode råd om finansiering af handlen.

Hvordan gør man sig personligt klar til at sælge?

Det er igen meget forskelligt:

- Nogen motiveres af tanken om den opblomstring, som virksomheden kan få af nye kræfter.
- Andre motiveres af skrækscenariet om at kunderne ellers vil komme til en lukket dør og en død telefon på et tidspunkt.
- For nogen er det godt at snakke med familie og venner om beslutningen,
- For andre er det bedst at bruge professionelle mæglere eller revisoren til at forberede sig på et salg.

Hvem har interesse i at købe en ø-virksomhed?

Er det da så nemt at finde købere til en ø-virksomhed? Det kan man aldrig svare på når man bagefter kigger tilbage på processen.

Følgende målgrupper kan overvejes:

- Folk, der allerede bor på øen og kender virksomheden godt
- Folk med tilknytning til øen, som sommergæster eller med bekendte på øen.
- Folk med brancheerfaring inden for turisme, fødevarer, events eller andet, og som kan se muligheder i at etablere sig netop på en mindre ø.
- Folk der først og fremmest ønsker en anden livsform, og som har professionel indsigt og økonomi til at etablere sig på en anden
- Og all de andre, som vi slet ikke havde forestillet os ville være interesserede købere

Hvor åben skal man være om at virksomheden er til salg?

Spørgsmål der melder sig kan være:

- Kan det ikke skade virksomhedens ry?
- Skaber det ikke usikkerhed blandt leverandører og faste kunder, der kan føre til kortere betalingsfrister etc.?

Jo, det er en reel risiko, og derfor må det være en konkret vurdering, man selv foretager som sælger.

Det vil dog ofte blive mødt med respekt fra alle sider, at man aktivt arbejder for salg af en ø-virksomhed til en god køber, som kan gavne livet på øen. *Hvis man selv omtaler det som positivt at virksomheden er klar til generationsskifte, stiger sandsynligheden derfor også for at omgivelserne vil reagere på samme måde.*

Vi hører fra både sælgere og købere at ø-virksomheder, at generationsskiftet kan være en spændende og livgivende periode, som skaffer nyt liv til øen.

*Marts 2016
Margrethe Bak, Karlbak
Britta Leth, Ø-turismeambassadør i
Sammenslutningen af Danske Småøer*

Projektet er støttet med midler fra
Landdistriktspuljens Ø-støtte under Erhvervsstyrelsen



samt af LAG Småøerne med midler fra EU og Erhvervsstyrelsen



Den Europæiske Landbrugsfond
for Udvikling af Landdistrikterne:
Danmark og Europa investerer
i landdistrikterne