

Dags att sälja ditt företag?

Allt fler företag riskerar nedläggning när deras ägare blir för gamla för att kunna fortsätta driva företaget. Är du en av dem, eller ligger du redan i startgroparna? Gör vårt test!



1. Har du någon gång funderat på att sälja?

- A. Ja, det där är mitt dåliga samvete.
- B. Tanken slår mig då och då.
- C. Nej aldrig.

2. Hur ung är du?

- A. 66 – 80 år.
- B. 60 – 65 år.
- C. 55 – 59 år.

3. Har du någon i familjen som skulle kunna ta över företaget?

- A. Nej, tyvärr.
- B. Kanske.
- C. Ja, det har jag.



4. Har du någon annan kandidat till att köpa företaget?

- A. Nej, tyvärr ingen än.
- B. Jag ser vissa möjligheter men inget är säkert.
- C. Ja, det ser väldigt positivt ut.

5. Hur vill du att ditt företag ska drivas vidare efter en försäljning?

- A. Som idag. Exakt som idag.
- B. Ungefär som idag men utvecklas vidare.
- C. Det lägger jag mig inte i.

6. Är du beredd att fortsätta hjälpa till med företaget efter en försäljning?

- A. Nej, verkligen inte.
- B. Kanske.
- C. Ja absolut!



7. Är du beredd att ta ett ekonomiskt ansvar efter en försäljning?

- A. Nej, verkligen inte.
- B. Kanske.
- C. Ja absolut!

8. Har du någon erfarenhet av att sälja företag?

- A. Nej ... men det ska väl inte vara så svårt?
- B. Lite, jag känner en annan som sålt.
- C. Ja, jag har sålt företag tidigare.

9. Hur lång tid tar det vanligtvis, generellt sett, att framgångsrikt sälja ett företag från start till slut?

- A. Ett år.
- B. Tre till fem år.
- C. Åtta till tio år.

10. Handen på hjärtat: Vad är en rimlig prislapp på ditt företag?

- A. 11–25 gånger en normal årsvinst.
- B. 6–10 gånger en normal årsvinst.
- C. 1–5 gånger en normal årsvinst.



Här är resultatet

Räkna samman dina A, B och C och se var du hamnar.
(Syftet är bara att väcka tankar, inte ge definitiva råd)

Flest A

Prioritera din företagsförsäljning så ökar sannolikheten att du lotsar en affär i hamn som du och din omgivning är nöjda med, och att företaget lever vidare. Börja med Visma Spcs [grundläggande guide för att sälja företaget](#).

Flest B

Det kan vara läge att börja sondera terrängen, exempelvis genom att ta upp frågan med din bank eller revisor. Processen kommer att sträcka sig några år framåt men du kan gå i din egen takt, förbereda företaget och leta efter rätt köpare.

Flest C

Här är det ingen brådska. Kör på ett tag till men ha i minnet att börja processen cirka tre till fem år innan du vill trappa ner.

