



August 2021



Bonorum Partners
Aktiv virksomhedsformidling

Hvad er din virksomhed værd?

Din virksomhed er helt grundlæggende det værd, som en sælger og en køber kan blive enige om. Når det er sagt, er der mange ting, der er afgørende for, hvilke argumenter en sælger af en virksomhed har på hånden. Og mange bliver overraskede over, hvad der stilles af spørgsmål, og hvor en køber eller investor ser risikoen i en virksomhed.

Kend svaret på købers spørgsmål

Grundlaget for en virksomheds værdiansættelse består som udgangspunkt af nogle historiske regnskabstal og forventninger til fremtiden. I forbindelse med arbejdet med værdiansættelsen vil en masse forskellige spørgsmål melde sig – og besvarelsen af disse spørgsmål har afgørende betydning for virksomhedens beregnede værdi. Et af disse spørgsmål er: *Kan de fremtidige estimater for driften forbedres?*

Det kan være, at en virksomhedsejer har udbetalt en gage til sig selv, der ligger over det, som ville være normalt for branchen. Det vil have den effekt, at de fremtidige resultater bliver bedre, og dermed følger en højere værdi af virksomheden. "Normalen" kan variere – og det kræver et godt interview med selskabets indehaver at få fritlagt, hvor i virksomheden der kan opnås (ofte store) effekter, så man dermed kan synliggøre overfor en køber/investor, at der er flere muligheder, end dem man lige kan aflæse af de officielle regnskaber.

En anden afgørende faktor er selskabets balance. Her ser man ofte, at aktiver er nedskrevet til under markedsværdien. Det bør der naturligvis tages højde for i en værdiansættelse af virksomheden. I den forbindelse vurderes det også, om balancen kan slankes, eller om der er andre muligheder – både her og nu, men også i forbindelse med en salgsmodning af virksomheden.

Endelig vil man i forbindelse med en værdiansættelse have taget stilling til, om tilbagebetalingstiden af den kapital, køber har investeret, har en acceptabel horisont.

Få styr på risikofaktorerne

Ovenstående er blot et lille udsnit af de økonomiske analyser, der foretages i forbindelse med værdiansættelser. Når selve det økonomiske er på plads, handler det om at gøre sig overvejelser om, hvor risikoen for en køber ligger i forbindelse med en overtagelse af virksomheden eller en investors appetit på at skyde kapital ind.

Disse risikofaktorer afdækkes i en samtale med virksomhedens indehaver og evt. ledelse. I denne samtale afdækkes risici på en lang række punkter i virksomheden. Nogle punkter kan ejeren gøre noget ved, andre er det ikke muligt at øve indflydelse på. Punkter, hvor ejeren har mulighed for at påvirke udviklingen, kan efterfølgende opdeles ud fra en betragtning om, at noget kan ændres inden for ganske kort tid, mens andet vil tage årevis at ændre på.

Tidshorisonten for ændringer af risici har betydning for, hvordan timingen i forhold til et forestående salg af virksomheden eller optagelse af investorer i ejerkredsen bør være. En køber vil altid forsøge at indregne potentiel risiko i prisen på virksomheden, hvorfor det som ejer dels er vigtigt at være ordentligt klædt på og have svar klar på de spørgsmål, der måtte komme – og dels at have elimineret så mange risici som muligt.



Niels-Bo Nielsen
nbn@bonorumpartners.dk



Bonorum Partners
Aktiv virksomhedsformidling

Kend værdien af din virksomhed

Når både den økonomiske analyse og risikoafdækningen er foretaget, bliver spørgsmålet slutteligt: *Hvad er den estimerede værdi af virksomheden?*

Hertil bruges forskellige multipler, som genereres ud fra den samlede analyse. Derfor vil det altid være forbundet med meget stor usikkerhed blot at anvende nogle af de multipler og metoder, der kan findes på nettet. En virksomhed er en kompleks størrelse – og selv virksomheder, der udadtil ser ens ud, kan have meget forskellige værdier. Vores anbefaling er derfor at bruge noget energi på en kortlægning af virksomheden, dens værdier og risici. Ofte vil der for ejeren i forbindelse med en værdiansættelse blive sat fokus på ting i virksomheden, der kan være med til at optimere både drift og bundlinje.

Så uanset om du vil sælge din virksomhed, tiltrække investorer eller blot have optimeret driften og resultatet, bør du som virksomhedsejer kende værdien af din virksomhed – og i særdeleshed, hvordan værdierne opstår.



Niels-Bo Nielsen
Cand.jur. / Partner
Virksomhedsmægler
nbn@bonorumpartners.dk



John Frellsen
Cand.negot. / Partner
Virksomhedsmægler
jfr@bonorumpartners.dk



Rikke Moos
Cand.polit.
rmo@bonorumpartners.dk



Morten Olsen
Cand.merc.
Virksomhedsmægler
mol@bonorumpartners.dk



Enrico Lund
Virksomhedsmægler
enl@bonorumpartners.dk



Jan Svarre
Virksomhedsmægler
jsv@bonorumpartners.dk



Tim Fogh Barfod
Virksomhedsmægler
tft@bonorumpartners.dk