

ATT GÖRA EN

EXIT



STELLA KAPITALFÖRVALTNING

ENTREPRENÖRENS GUIDE

Välkommen till Stella Kapitalförvaltnings guide för entreprenörer – din ultimata resurs för att lyckas med din förmögenhetsförvaltning.

Stella Kapitalförvaltning är ett förvaltningsbolag specialiserat på skräddarsydda rådgivningstjänster inom förmögenhetsförvaltning. Vi förstår att entreprenörer som du behöver en partner som kan hjälpa dig navigera genom den komplexa världen av ekonomi och investeringar, och det är där vi kommer in i bilden.

Vår expertis och erfarenhet gör oss till det självklara valet för entreprenörer, privatpersoner, stiftelser och bolag som strävar efter att maximera sin ekonomiska tillväxt och trygghet.

Vi är särskilt stolta över att kunna erbjuda skräddarsydda lösningar som passar dina specifika behov och mål. Oavsett om du vill skydda och växa din förmögenhet, säkerställa en stabil pension eller säkra ditt företags framtid, är vi här för att hjälpa dig att uppnå framgång.

Ta det första steget mot framgång idag genom att ta del av vår guide för entreprenörer. Upptäck de insikter och strategier som hjälper dig att maximera din förmögenhet, säkra en trygg pension och skydda ditt företag. Tillsammans kan vi skapa en stark grund för din ekonomiska framtid.

Välkommen till Stella Kapitalförvaltning – din partner för framgång!





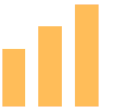
Skapa en exitstrategi

Du kanske har hört uttrycket "att göra en exit", vilket innebär att sälja hela eller delar av ditt företag. För många framgångsrika företagare och entreprenörer är detta en välförtjänt möjlighet att få en lönsam avkastning genom att överlåta sina företag till nya ägare.

Det finns olika skäl till att man väljer att sälja ett företag. Kanske vill du gå i pension, omfördela dina resurser till ett annat företagsprojekt eller förverkliga en livsdröm. Att vara entreprenör är en spännande och utmanande resa. När du driver ett företag är det viktigt att ha en långsiktig strategi och planera för framtiden, inklusive exitprocessen.

En exit kan ske genom företagsförsäljning, börsintroduktion eller överlåtelse till en efterträdare. Oavsett vilket alternativ du väljer finns det några viktiga faktorer att ta hänsyn till.

Det är av yttersta vikt att tidigt skapa en exitstrategi för ditt företag. Definiera när, varför och till vem du önskar sälja ditt företag. Ha strategin som en utgångspunkt men var medveten om att saker kan förändras snabbt. Håll noga koll på marknaden och konkurrenterna och var beredd att anpassa exitstrategin efter rådande förhållanden.



DEL 1: ALLTID REDO - FÖRBEREDELSE

Var strukturerad och organiserad

För att vägleda ditt företag mot en framgångsrik försäljning är det avgörande att vara välstrukturerad och organiserad varje dag. En central och hanterbar faktor är att upprätthålla ordning och reda inom finansiella och administrativa områden. Genom att ha alla dokument, inklusive avtal, styrelseprotokoll och finansiella rapporter, ordnade och sammanställda sparar du tid under försäljningsprocessen. Det visar också att ditt företag är välskött och ökar möjligheterna till ett gynnsamt försäljningspris.

Fokusera på värdeskapande faktorer

Som entreprenör påverkar du faktorer som ökar värdet av ditt företag. Det är viktigt att identifiera vad som specifikt skapar värde för din verksamhet och kontinuerligt stärka attraktionskraften. Fundera över vilket unikt värde ni kan erbjuda potentiella köpare. Har ni banbrytande produkter, överlägsen teknologi eller en innovativ arbetsmetod?

Fokusera på att bevisa att ni verkligen skapar detta värde. För mindre företag handlar det inte om att göra allting, utan om att göra rätt saker. Se till att er teknologi har bevisad framgång hos några kunder eller att ni har en stark marknadsposition inom en specifik nisch eller geografisk marknad. Viktiga värdeskapande faktorer inkluderar teknisk höjd och unikheter, konkurrenskraft gentemot andra, erfarna investerare, påvisad kundnöjdhet och ett komplett team. Genom att framhäva dessa faktorer kan ni bidra till en positiv värdeutveckling för företaget.



När är det dags?

Både interna och externa faktorer påverkar tidpunkten för försäljningen. Ofta är värdet starkt kopplat till strategiska initiativ och uppnådda milstolpar, såsom teknologiska genombrott, nya kundavtal, expansion till nya marknader och uppfyllda finansiella mål. Det är avgörande att förstå vilken utvecklingsfas företaget befinner sig i och vilka steg som krävs för att skapa ytterligare värde. Ett mindre tillväxtföretag kan exempelvis dubbla sitt värde på kort tid om det under denna period når betydelsefulla framsteg i sin utveckling. När företaget har nått en högre mognadsgrad eller när man bedömer att potentiella köpare är redo att korrekt värdera företagets potential är det dags att förbereda för en avyttring.

De externa faktorerna har också stor påverkan och den nuvarande konjunktursituationen, investeringsklimatet och hur börserna går bör beaktas vid val av rätt tidpunkt och strategi för avyttring.

- Är företagsvärderingarna generellt höga eller låga?
- Är det en gynnsam tidpunkt för börsnoteringar?
- Finns det gott om riskkapital eller är det begränsat tillgängligt?
- Hur ser det finansiella läget ut för potentiella köpare?

Dessa frågor bör påverka både valet av tidpunkten och lämplig strategi för en avyttring. Tiden kan ha en betydande påverkan på utfallet av en försäljning men det är viktigt att komma ihåg att ett bra företag alltid har potential att säljas.





DEL 2: HUR MYCKET KAN DU FÅ UT?

Värdering av företaget

Har du en korrekt uppfattning om värdet på ditt företag? Många företagsägare underskattar ofta värdet på sina företag, vilket kan sätta dem i en svag position vid förhandlingar om försäljningspriset. Eftersom det finns olika metoder som används vid företagsvärdering kan det vara en bra investering att anlita en professionell värderingsfirma eller en erfaren företagsmäklare. En korrekt värdering är inte bara viktig inför en försäljning utan kan också ge ditt företag en starkare position när det gäller att söka finansiering. En del av exitplaneringen innebär att ha en gemensam förståelse för värdet på företaget. Det är viktigt att alla ägare är överens om detta för att framgångsrikt genomföra försäljningsprocessen. Den planeringen har också en betydande inverkan på ledningens strategiska beslut, ökningen av företagets värde och hur ni arbetar mot era uppsatta mål. Dessutom underlättar det hanteringen av eventuella spontana bud.

Hur du avyttrar ditt företag

I dagens affärsklimat är det viktigare än någonsin att ha välgrundade bolagsvärderingar. Under de senaste åren har marknaden för privata företagsaffärer varit oerhört fördelaktig. Riskkapitalbolag har lyckats samla in mer kapital än någonsin tidigare, samtidigt som storföretag har välfyllda kassor.

Detta har resulterat i ökade affärsvolymer och rekordhöga värderingsmultiplar. Så trots den osäkra ekonomiska situationen finns fortfarande gott om kapital i omlopp och möjligheterna till en framgångsrik exit förblir lovande för många bolag. Men det gäller att ha torrt på fötterna när investerare kan känna oro i en omvärld som är mer osäker än på länge.



Det handlar om mer än bara priset på bolaget!

Självklart är det frestande att få så bra betalt som möjligt vid försäljningen men det finns andra aspekter att ta hänsyn till. Vid försäljningen av ditt företag är det avgörande att inte bara fokusera på kortsiktig vinst utan även på långsiktig hållbarhet. Det handlar om att säkerställa att företaget fortsätter att existera och växa även efter försäljningen. Se till att de nya ägarna har en tydlig strategi och vision för att utveckla och stärka företaget på lång sikt.

Kommunicera tydligt med de nya ägarna om vikten av att bevara och vidareutveckla företagskulturen. Bevarade relationer med kunder, partners och personal kan vara ovärderligt för att de ska känna sig trygga och fortsätta vara en del av företagets framgång även efter försäljningen. Genom att följa dessa riktlinjer och vara medveten om de olika stegen i avyttringsprocessen kan du maximera dina chanser till en framgångsrik exit och samtidigt säkerställa en positiv framtid för ditt företag.

Du behöver inte sälja 100%

Står du inför beslutet att antingen sälja ditt företag eller fortsätta som ensam ägare? Du behöver inte nödvändigtvis välja enbart det ena eller det andra. Ibland kan en delvis försäljning vara ett alternativ värt att överväga. För större företag kan en möjlighet vara att notera det på börsen för att sprida ägandet. När det gäller mindre företag är det vanligt att ta in delägare. Det kan vara anställda som blir delägare eller externa investerare. Genom att införliva nya ägare kan du frigöra kapital och tid för dig själv samtidigt som det kan ta företaget till nya höjder.



Gyllene tillfälle att hjälpa till eller att lämna?

När du närmar dig en exit som entreprenör är det viktigt att överväga alla aspekter som kan påverka din fortsatta roll i bolaget. Ett vanligt scenario är att de nya ägarna vill behålla dig i verksamheten under en övergångsperiod. Det är viktigt att du tar dig tid att noggrant reflektera över denna möjlighet och bedöma hur den påverkar din exit och din fortsatta passion för bolaget.

Att fortsätta vara en del av verksamheten efter försäljningen kan ses som en möjlighet att fortsätta bidra till bolagets framgång och driva dina passioner vidare. Det ger dig chansen att vara en värdefull del av övergången och säkerställa en smidig överföring av kunskap och erfarenhet till de nya ägarna. Det kan vara en tillfälle att fortsätta vara involverad och forma bolagets framtid även efter att du har sålt det.

Å andra sidan kan det finnas en oro för att bli fast med "Golden handcuffs" där du känner dig bunden till bolaget och inte har möjlighet att utforska nya möjligheter eller följa andra passioner. Det är viktigt att noga överväga de villkor och avtal som är kopplade till din fortsatta roll i bolaget efter försäljningen.

Se till att det finns en balans mellan att fortsätta bidra till bolaget och att ha tillräckligt med flexibilitet och frihet för din personliga utveckling och tillväxt.



DEL 3: PROCESSEN

En försäljningsprocess tar tid

En aktiv försäljningsprocess tar normalt mellan sex till tolv månader och kräver betydande tid och engagemang från ledningen. Detta kan innebära att fokus på den dagliga verksamheten försvagas och kan även påverka företagets försäljningspris under processens gång. I värsta fall lämnas företaget i en sämre position om försäljningen inte blir framgångsrik. Utvärdera vilka personer inom företaget och styrelsen som besitter erfarenhet av företagsaffärer och har kapacitet att bidra till processen så att inte allt ansvar hamnar hos VD.

När du bedömer att en exit kan vara möjlig inom det kommande året rekommenderar vi att kontakta externa rådgivare som har kunskap om potentiella köpare inom företagets bransch och som är väl medvetna om deras strategiska behov, intresse för förvärv och vad de kan tänkas betala. Såväl M&A-rådgivare som erfarna investerare kan vara till stor hjälp för att säkerställa en bra exit.

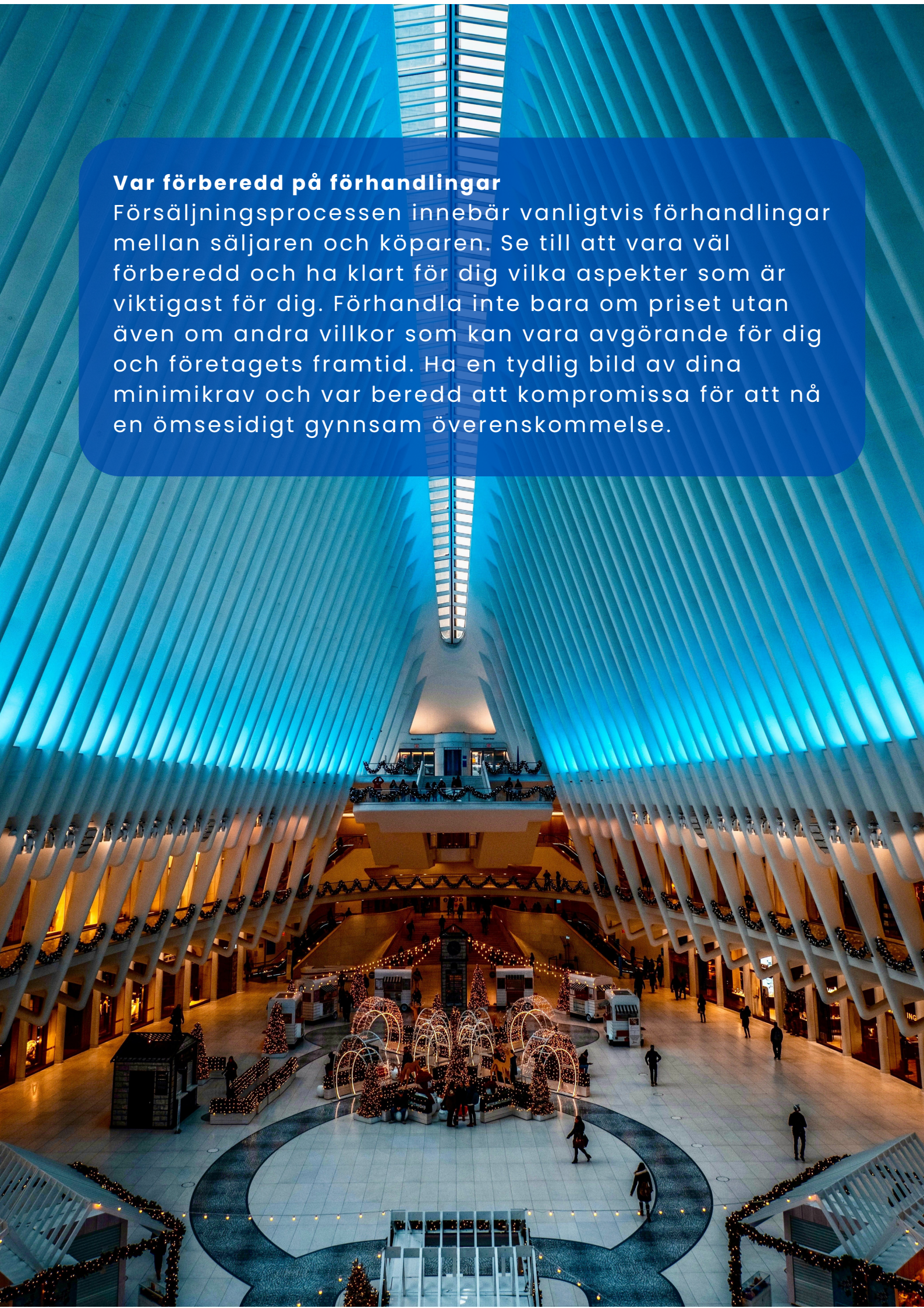
Ta hjälp från jurister och skatterådgivare

En skicklig jurist kan hjälpa till med att upprätta avtal och garantiåtaganden vilket kan vara komplicerat i försäljningssituationer. Även om det kostar en del idag kommer det att vara värt det i det långa loppet. På samma sätt är det värdefullt att ha en kompetent skatterådgivare. Beroende på dina framtidsplaner kan det finnas fördelar och nackdelar med att sälja bolaget som privatperson eller via ett holdingbolag. Det är viktigt att göra ordentlig research och ta hjälp av experter för att fatta rätt beslut. Vår erfarenhet säger oss att det inte är värt att snåla på detta område.



Var förberedd på förhandlingar

Försäljningsprocessen innebär vanligtvis förhandlingar mellan säljaren och köparen. Se till att vara väl förberedd och ha klart för dig vilka aspekter som är viktigast för dig. Förhandla inte bara om priset utan även om andra villkor som kan vara avgörande för dig och företagets framtid. Ha en tydlig bild av dina minimikrav och var beredd att kompromissa för att nå en ömsesidigt gynnsam överenskommelse.





DEL 4: DET EKONOMISKA

Ska du sälja som privatperson eller via ett bolag?

En privat försäljning medför beskattning medan en försäljning via ett holdingbolag ofta kan ske skattefritt. Då sker beskattningen först vid utdelning eller avveckling av holdingbolaget. Genom att använda ett holdingbolag får du också möjlighet att använda den skattefria försäljningslikviden för att investera i nya affärsprojekt. Diskutera med en skattekundig person för att hitta rätt lösning för dig.

Planera för skatteeffektivitet

Skattefrågor är viktiga att överväga inför en exit. Med professionell rådgivning blir det lättare att förstå och dra nytta av eventuella förmånliga skatteregler som kan optimera exitvärdet, exempelvis 5:25-reglerna.

Överväger du börsintroduktion är det viktigt att ditt bolag är redo att möta kraven och reglerna på den offentliga marknaden. Oavsett är det en bra idé att stärka bolagets ledning, finansiella rapportering och interna kontroller.

Om du har kvalificerade aktier i ett fåmansföretag (3:12-regler) kan du utnyttja förmånliga skattefordelar vid försäljningen. I fåmansföretag kan ägaren årligen beräkna ett gränsbelopp som bara beskattas med 20 procent. Detta gränsbelopp kan vara betydande, särskilt om ägaren har tagit ut en viss minimilön. Se till att kontrollera ditt minimilöneuttag (senast i december) så att du inte missar detta förmånliga löneunderlag.

Säljer du ett äldre bolag kan det vara värt att kontrollera historiskt sparade utdelningsutrymmen. Det kan finnas olika metoder för att beräkna gränsbeloppet och det är möjligt att du inte tidigare har utnyttjat bästa möjliga metod. Sparade utdelningsutrymmen kan användas vid försäljningen för att minska skatten på vinsten.

Femårsbolag och holdingbolag

Om du har sålt via ett holdingbolag kan skatten på utdelningar vara hög (upp till cirka 52 procent) de första fem åren om du har varit verksam i det sålda bolaget. Om det passar din situation kan det vara värt att överväga att låta holdingbolaget vara passivt och främst förvalta köpeskillingen. Efter fem år kan du ta ut hela kapitalet med endast 25 procents skatt (förutsatt att skattereglerna inte ändras). Glöm inte att utnyttja gränsbeloppet på 20 procents skatt under femårsperioden.

Diversifiera investeringarna

Vid en exit kan entreprenörer överväga att placera sina tillgångar i olika fonder eller investeringar för att diversifiera sin portfölj och hantera risk. Skapa en långsiktig investeringsstrategi och sök råd från professionella finansiella rådgivare för att välja alternativ som passar dina behov och mål.

En exit kan vara en spännande och givande tid för en entreprenör, men det krävs noggrann planering och förberedelse. Genom att följa denna guide och arbeta tillsammans med ditt team av specialister kan du öka chanserna för en framgångsrik exit och säkerställa en smidig övergång till nästa kapitel av ditt liv som entreprenör. Reflektera över dina värderingar, passioner och mål för att forma en ny livsstil efter din exit.

Checklista att tänka på innan man påbörjar sin exit resa:

- Tidsplan?
- Ordning och reda?
- Partner för försäljning?
- Värdering?
- Optimering?
- Exitplan?
- Ringa Stella för att få hjälp och råd med planeringen inför framtiden! Vi håller er i handen hela vägen.





KONTAKTA OSS

076 860 06 78

www.stellakapitalforvaltning.se

info@stellakapitalforvaltning.se

Malmö, Sverige

