

Läna Nyhetsbrev - Ser nyhetsbrevet konstigt ut, [klicka här](#).

Länianytt

Nr 5
September 2016

Prenumerera - Tipsa en vän - Vår hemsida



Fortsatt stort intresse för företagsaffärer

2015 blev på många sätt ett rekordår för Läna. Aldrig tidigare har vi haft så många företagsaffärer och aldrig tidigare har det samlade försäljningsvärdet blivit så högt. Och intresset för företagsaffärer har inte mattats av, tvärtom. Företagsaffärerna fortsätter med god fart, 2016 ser ut att bli ännu ett rekordår.

– **Den rådande konjunkturen** med hög efterfrågan och lågt ränteläge bidrar givetvis till stort intresse för investeringar, säger Lennart Stenman, Länias VD. Och för Länias del spelar det naturligtvis roll att vi varit i branschen länge och att vi har rykte om oss att vara seriösa och kunniga.

– **Trygghet, erfarenhet**, branschkännedom och lokala kontakter, är några parametrar som väger tungt när man bestämmer sig för företagsmäklare, fortsätter Lennart Stenman. Även om den ena företagsöverlåtelsen inte är den andra lik, så drar vi givetvis nytta av den kunskap och erfarenhet som vi under årens lopp samlat hos Läna.

Hösten kommer att bli spännande. Utredningen om ägarskiften i fåmansföretag skulle ha kommit med sina förslag senast 1 september 2016. Därav blev intet. Utredningen, som har till uppgift att se över regler om gränobelopp och skattesatser, har fått utökad tid till 1 november i år. Utredningens direktiv var att "begränsa möjligheterna till inkomstomvandling".

Det är ingen djärv prognos att utredningens förslag till nya skatteregler för fåmansföretagare blir till det sämre. Detta kan möjligen vara ett skäl att inte vänta med en påtänkt företagsförsäljning.



Vill du sälja företaget – se till att anlita hjälp

Funderar du på att sälja ditt företag så ställs du inför många svåra frågor. Det är ofta en gigantisk utmaning. Kanske är företaget ditt livsverk, och att sälja det gör du bara en gång i livet.

Det bästa rådet du kan få är att se till att du tar hjälp av någon som har erfarenhet av företagsöverlåtelser – en van och erfaren företagsmäklare.

Att sälja ett företag kräver en projektledare, någon som håller ihop hela affären. Det är här företagsmäklaren kommer in i bilden.

Företagsmäklaren leder projektet från start till mål. Han eller hon tar kontakt med tänkbara köpare, vet hur man undviker fallgroparna längs vägen och vet i vilka situationer annan experthjälp ska kallas in. Du som ägare kan under tiden fortsätta att driva ditt företag.

Inom Länia följer vi en väl beprövad metod för företagsöverlåtelser, **LäniaMetoden**. Vi sammanställer ett bra presentationsmaterial om företaget, vi marknadsför ditt företag till rätt målgrupp och vi är med vid diskussioner och förhandlingar. Vi skriver ett korrekt köpeavtal och vi ser till att affären genomförs korrekt och med all dokumentation. Vårt strukturerade arbete innebär trygghet och säkerhet för både köpare och säljare.

Kontakta oss så kan du lugnt våga släppa förtöjningarna.

[Våra kontor](#)



Ställ frågorna - vi har svaren

Det finns väldigt många frågor att ställa sig när man funderar på att sälja sitt företag. Hur går det egentligen till att sälja ett företag? Vad ska jag börja med? Vad kan jag räkna med att få betalt? Hur tar jag reda på det mest väsentliga?

På Länia gör vi ingenting annat än sysslar med företagsöverlåtelser och det har vi gjort varje dag i över 25 år. Vi har med andra ord samlat på oss en hel del erfarenhet. Vi har sammanställt några av de vanligaste frågorna, och naturligtvis även svaren, på vår hemsida.

Förståelse, kunskap och erfarenhet är några av de mest centrala framgångsfaktorer i en företagsaffär. Vi vill genom frågorna och svaren bidra till att öka förståelsen och kunskapen, kanske hittar du svaren på dina frågor.

Alla frågor får trots allt inte plats i samlingen och ibland vill man ha någon att diskutera närmare med. Då är du varmt välkommen att kontakta närmaste Läniamäklare. Ta reda på mer om företagsaffärer!

[Frågor och svar](#)



Månadens tips!!

Skapa en bra företagsaffär.

För att öka möjligheterna till en lyckad försäljning av ditt företag vill vi ge några tips som underlättar en affär eller gör att du kan få bättre betalt. Så här kan du anpassa ditt företag så att det är klart när försäljningsprocessen startar.

- Försök att sälja företaget efter en period när företaget gått bra. Köpare tittar gärna bakåt.
- Delegera uppgifter så att inte ägarfamiljen sköter allt väsentligt på företaget.
- Se till att ha skriftliga avtal med kunder och leverantörer i så hög grad som möjligt.
- Ta bort udda poster i både resultat- och balansräkning. Inga främmande intäkter eller kostnader och inga travhästar i balansräkningen. Inga lån från ägarna. Istället rensat och klart.
- Försök att ha modern utrustning och inventarier. Sluta inte med normala investeringar.
- Ordning och reda. Skriftliga anställningsavtal för alla

- medarbetare, aktuella inventarielistor, hyreskontrakt, etc.
- Ta fram lämplig statistik. Vilka är de 10 största kunderna? De största 10 produkterna?
 - Se till att ha aktiebok och samtliga aktiebrev uppdaterade.

Länia

Länia Örebro

Välkommen till Länia Örebro. Vi är Din lokala företagsmäklare med ett nationellt nätverk via våra kollegor runt om i landet. Det innebär att vi enkelt kan hitta både köpare och säljare i hela landet.

Kontakta oss för en diskussion då vår uppgift är att vara din samarbetspartner och rådgivare för en sund företagsaffär.

- **Jan Jonsson**, 076 - 801 60 67, jan.jonsson@lania.se
- **Mikael Vestergård**, 076-180 10 85, mikael.vestergard@lania.se

Bettorpsgatan 10, 703 69 Örebro Tel 019-32 32 33

[Länia Örebro>>](#)

Länia Företagsförmedling
www.lania.se | nyhetsbrev@lania.se | **Kontakta oss**

Vill du avsluta dina prenumeration av Länianytt? **Avregistrera dig här.**