

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



Länianytt

Nr 2
Maj 2017

Prenumerera - Tipsa en vän - Vår hemsida



Olle valde Länia

Vi på Länia träffar ofta företagare som funderar på att sälja sitt företag. Vi fortsätter berättelsen om Olle, en historia som är ett typiskt exempel på frågor som kommer upp inför en företagsförsäljning.

Olle är 62 år och äger Bolaget AB som tillverkar egenutvecklade produkter, har tio anställda och omsätter ca tio miljoner med hygglig vinst, bolaget har ett resultat på ca en miljon varje år. Ungefär så har det varit de senaste åren, Bolaget AB är ett stabilt företag utan stora svängningar i omsättning eller resultat.

Olle gillar sitt liv som företagare. Bolaget har gått bra, Olle har fått jobba med det han gillar, men det är klart, det har varit jobbigt ibland. Inget nio-till-fem-jobb och ansvaret för att Bolaget AB fungerar och utvecklas har funnits där hela tiden. Men nu är det dags att sälja, man ska väl kunna ta det lite lugnare och ha ett bra liv efter 65, tänker Olle, livligt påhejad av hustrun Eva. Lite resor och mera tid för barnbarnen skulle inte vara dumt!

Så Olle tar kontakt med sin Länia-mäklare, man träffas för en diskussion och planerar hur försäljningen ska gå till. Olle väljer att anlita Länia Företagsförmedling. och man kommer överens om villkoren i ett uppdragsavtal.

- Det känns bra, säger Olle, nu har jag bestämt mig! Processen är igång, jag sköter företaget precis som vanligt och mäklaren tar hand om hela jobbet med försäljningen.

- Va bra, säger Eva, då kanske vi får lite mera tid tillsammans och du kan ta det lite lugnare med ålderns rätt.

Mäklaren sätter igång med sitt jobb, han börjar med att göra en värdering grundad på Bolagets siffror och mäklarens erfarenhet av marknaden och tidigare gjorda företagsaffärer. Här finns också Länia-kollegornas samlade erfarenheter att tillgå vid behov. Mäklaren tar också fram ett prospekt som beskriver Bolaget på ett bra sätt och ger intresserade köpare information och goda möjligheter att göra en första bedömning inför en eventuell affär.

Man kommer överens om hur man ska presentera affären för intressenter och hur processen ska gå till. Man har en marknadsplan och mäklaren sätter igång marknadsföringen. Olles företag marknadsförs på Länias hemsida, på Bolagsplatsen, på Objektvision och med annonsering i Dagens Industri. Dessutom, vilket Olle tycker känns riktigt bra, tar mäklaren kontakt med branschföretag och bolag och personer som har visat intresse att förvärva företag med egna produkter.

Vill du också få stenen i rullning? Komma igång med försäljningen av ditt företag? Tveka inte, kontakta din lokala Länia-mäklare för ett

första samtal. Det kommer att bli bra!

Välkommen till Länia! Till bra företag hittar vi en bra köpare!

Länias företagsmäklare



Nya 3:12-regler, sälj bolaget i år

Som de flesta säkert redan vet är det nya så kallade 3:12-regler på gång. Regeringen har för en tid sedan kommit med sitt förslag som visserligen är bättre än utredningens förslag men ändå innehåller en hel del försämringar (och några förbättringar) för landets företagare. Det är inte helt lätt att sätta sig in i regelverket men den som är intresserad hittar information på nätet, hos sin revisor eller skatterådgivare eller på annat håll.

En detalj som kan vara bra att känna till är att det i regeringens förslag föreslås att skattesatsen för kapitalvinst och utdelning inom det så kallade gränobeloppet höjs från dagens 20 % till 25 % från och med 1 januari 2018 (förslag). För den som funderar på att sälja sitt bolag kan det således vara **lönsamt att snarast påbörja försäljningen** för att i bästa fall **sälja bolaget i år**. Ett annat tips, om du har möjlighet att göra en extra utdelning, ta den utdelningen i år för att undvika högre skatt från 2018.



Vi vet hur man gör!

När du på allvar börjar fundera på att sälja ditt företag dyker det säkert upp en massa frågor i huvudet. Hur går det egentligen till att sälja ett företag? Hur ska jag göra? Vad ska jag börja med? Vad kan jag räkna med att få betalt? Hur tar jag reda på det mest väsentliga så att jag kan planera vidare? Det finns väldigt många frågor att ställa sig när man funderar på att sälja sitt företag. Och en del svar ger upphov till ännu flera frågor!

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. Och vi har sammanställt några av de vanligaste frågorna, och naturligtvis även svaren, på vår hemsida www.lania.se.

Förståelse, kunskap och erfarenhet är några av de mest centrala framgångsfaktorerna 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 på en hemsida och en del frågor är väldigt individuella. Blir planerna på att sälja mera konkreta behöver du kanske ha någon med erfarenhet och kunskap att diskutera närmare med. Då är du varmt välkommen att kontakta närmaste Läniamäklare. Varmt välkommen!

[Frågor och Svar](#)

Månadens tips!!

Tio goda råd när du ska sälja ditt företag

1. Förbered företaget, gör det mera säljbart.
2. Börja i tid - stort projekt som tar tid från start till mål, inte sällan över ett år.



3. Var beredd på att företaget kommer att genomlysas i detalj.
4. Ha ordning och reda och dokumenterad information.
5. Delegera ansvar till dina medarbetare, gör dig umbärlig.
6. Var beredd på att vara kvar i företaget en tid efter försäljning.
7. Innan och under säljprocessen - kör bolaget som vanligt.
8. Låt göra en professionell företagsvärdering.
9. Sammanfatta ditt företags fördelar.
10. Anlita en erfaren företagsmäklare.

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

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