

Hvornår er det rigtige tidspunkt at sælge sin virksomhed?

v/Peter Mahrt, partner i ATRIUM Partners

Hvis du er virksomhedsejer og overvejer at sælge din virksomhed i fremtiden, så er nu et meget godt tidspunkt at gøre det på.

Der er to forhold, der er afgørende for, hvornår det er det rigtige tidspunkt at sælge en virksomhed:

1. Er virksomheden klar til at blive solgt, eller kan der skabes yderligere værdi under det nuværende ejerskab?
2. Er markedet optimalt for en salgsproces?



Det første spørgsmål kan kun besvares efter en nærmere analyse af forretningsmodel, økonomi, markedet hvori produkter og tjenesteydelser afsættes, organisation osv.

Det andet spørgsmål kan besvares ved at se nærmere på nogle af de faktorer, der er med til at drive prisen på virksomheder i vejret. Disse faktorer har noget at gøre med de generelle økonomiske forhold samt beslutningstagernes indstilling hos de potentielle købere.

Lige nu peger disse faktorer i retning af optimale markedsbetingelser for køb og salg af virksomheder. Med andre ord, så er det et godt tidspunkt at sælge virksomheder på lige nu.

1. Børsnoterede virksomheder handles til meget høje priser på børsene, hvilket er med til at påvirke det generelle prisniveau på virksomheder. I visse industrier, bl.a. i software og farma-industrien, handles virksomheder endda til historisk høje priser:

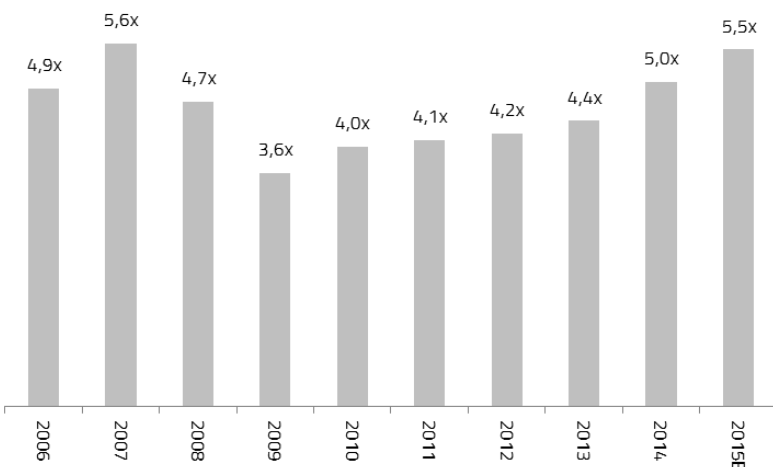
Gennemsnitlige aktiekurser på europæiske børs (EV/EBITDA)



Kilde: Bloomberg

2. Høj likviditet og favorable lånevilkår gør det nemmere for købere at opnå attraktiv finansiering af opkøb, hvilket er specielt relevant for kapitalfonde. Dette er med til at drive prisen på virksomheder i vejret.

Belåningsmultipler i Europa (gæld/EBITDA)



Kilde: S&P LCD og ATRIUM Partners research

3. Mange kapitalfonde har rejst ny kapital, og nye fonde er kommet til. Den investerbare kapital er derfor historisk høj, hvilket øger efterspørgslen efter nye investeringsmuligheder
4. Generel optimisme hos beslutningstagere i virksomheder, som har opkøb på den strategiske agenda. Dette understreges af det såkaldte CEO Confidence Index

I 2015 blev der gennemført en række virksomhedsoverdragelser til meget attraktive priser. Vi forventer ikke, at de favorable markedsvilkår kommer til at ændre sig i 2016:

- Renteniveauet i Europa vil forblive på et lavt niveau, og lånevilkårene vil fortsat være attraktive
- Aktiekurserne vil ikke stige i samme takt som i 2015, men vil sandsynligvis fortsat ligge på et højt niveau

ATRIUM Partners har rådgivet i en stor andel af virksomhedshandlerne i 2015, blandt andet*:

- Salget af CDRator til canadiske Enghouse Systems
- Salget af PCH Engineering til kapitalfonden Erhvervsinvest
- Salget af Knudsen Køling til italienske Epta
- Salget af Trackunit til kapitalfondene Goldman Sachs og GRO Capital
- Købet af amerikanske InterDyn BMI for Columbus
- Salget af Daloon til hollandske Izico
- Salget af AM3D til kinesiske GoerTek

Vi ser frem til at fortsætte det høje aktivitetsniveau i 2016 og til at bistå vores kunder med værdiskabende rådgivning.

*Klik på link'et for at læse mere