

Vendor Due Diligence

5 anledningar till att det är en
riktigt bra sak

Vendor Due Diligence



En Vendor Due Diligence
(eller en VDD) är en
granskning av ditt företag
inför en framtida försäljning.

Vendor Due Diligence

1

Identifierar problem i ett tidigt skede

En VDD gör det möjligt för säljare att upptäcka dolda problem – såsom juridiska, finansiella eller operativa risker – innan köparen gör det. Det ger tid att proaktivt hantera eller åtgärda dessa frågor, vilket minskar risken för obehagliga överraskningar som kan sabotera förhandlingarna eller sänka köpeskillingen.

Vendor Due Diligence

2 Stärker förhandlingspositionen

Genom att på förhand förstå företagets styrkor och svagheter kan du och rådgivarna gå in i förhandlingar med självförtroende, kontrollera narrativet och bättre försvara värderingen av bolaget.

Vendor Due Diligence

3 Minskar risken för att affären faller

Genom att förutse och hantera köparens farhågor i förväg minskar VDD risken för att affären faller på grund av oväntade upptäckter eller olösta problem under köparens due diligence.

Vendor Due Diligence

4

Stödjer en högre värdering

Genom att åtgärda problem i förväg och framhäva företagets styrkor kan VDD bidra till att motivera ett högre pris och minska risken för prisjusteringar under förhandlingarna.

Vendor Due Diligence

5

Snabbar upp försäljningsprocessen

När viktig information och dokumentation redan är på plats kan köparens due diligence ske smidigare och snabbare. Det minimerar förseningar, minskar risken för "deal fatigue" och ökar sannolikheten för en lyckad affär.

Vendor Due Diligence

Så varför gör inte alla företag i försäljningsplaner en VDD? Ofta på grund av rädsla för onödiga kostnader eller för att köparen oväntat knackar på dörren.

Liljedahl Advisory arbetar inte med timarvoden och priset för en VDD bestäms med kunden innan arbetet påbörjas.

Går du i försäljningstankar? Vi diskuterar gärna förutsättningarna för att göra en Vendor Due Diligence hos er.

www.liljedahladvisory.se

Liljedahl Advisory