

Ready for exit?

5 saker entreprenörer ofta
önskar att de gjorde tidigare

Ready for exit?



■ Lätt att vara efterklok

Inför en framtida försäljning är det vanligt att ägare i efterhand identifierar moment de borde ha hanterat långt tidigare. Att förbereda bolaget på rätt sätt kan inte bara höja värdet, utan också minska risken för friktion i transaktionsprocessen. Här är fem vanliga insikter – och varför det lönar sig att agera i god tid.

Ready for exit?

1 Ordning och struktur

Otydliga processer, bristfällig dokumentation och personberoende lösningar skapar osäkerhet hos potentiella köpare och försvårar due diligence-arbetet.

Tips: Dokumentera affärskritiska rutiner, säkerställ att avtal och nyckelinformation är uppdaterade, tillgängliga och professionellt presenterade.

Ready for exit?

2 Minska beroendet av ägaren

När företagets framgång är starkt kopplat till ägarens operativa roll upplevs det oftast som en risk. Det kan påverka både värdering och genomförbarhet av förvärvet.

Tips: Bygg ett kompetent ledningsteam och säkerställ att bolaget kan fungera oberoende av dig som ägare.

Ready for exit?

3 Säkerställ formella kundrelationer

Avsaknad av skriftliga avtal, otydliga villkor eller informella affärsrelationer kan skapa betydande osäkerhet i köparens due diligence.

Tips: Gå igenom bolagets kundavtal och säkerställ att de är skriftliga, aktuella och kommersiellt rimliga.

Ready for exit?

4 Ägarbilden

Komplicerade ägarförhållanden eller oklara delägaravtal är återkommande hinder i M&A-processer.

Tips: Se över aktieboken, delägaravtal, eventuella optionsprogram och säkerställ att den legala strukturen är tydlig och ändamålsenlig.

Ready for exit?

5 Glöm inte skatten

Skattefrågor kommer ofta upp sent i processen och då är handlingsutrymmet begränsat. En ofördelaktig struktur kan leda till onödigt höga skatteutfall.

Tips: Involvera skattejurist eller rådgivare tidigt i planeringen av en försäljning för att säkerställa skatteeffektivitet och undvika överraskningar.

Liljedahl Advisory

your M&A partner – on your terms

Hjälper entreprenörer och ägarledda bolag
att förbereda sig för, och genomföra, en
lyckad företagsförsäljning – strukturerat,
effektivt och utan timdebitering.

www.liljedahladvisory.se