

ÅRSBREV 2019

All time high för tredje året i rad

Vi kan konstatera att även 2019 blev ett riktigt bra år för Censor M&A – det bästa sedan starten 2004. Vi hade förmånen att genomföra åtta ägarskiften, formulera ett antal Ägaragendor, samt genomföra ett antal bolagsvärderingar. Vi vill passa på att tacka våra uppdragsgivare och våra samarbetspartners för ett gott samarbete under 2019.

Vad hände under 2019?

Transaktionsklimatet har med alla mått mätt fortsatt varit bra under 2019. Fortsatt god tillgång till riskvilligt kapital, låga räntor, en ihållande god konjunktur och ett näringsliv som över lag redovisat goda vinster.

De ägarskiften vi genomfört under 2019 har ägt rum inom flera sektorer, exempelvis IT/Tech, producerande industri samt handel- och agentur. Välskötta ägarledda verksamheter där ägarna av olika anledningar önskade förändra ägarbilden för sina bolag. De aktörer som förvärvat aktuella bolag har sina säten i Sverige, Storbritanien samt Norge.

Till höger redovisar vi de transaktioner vi genomförde under föregående år.

Målbolag	Köpare	
Baldacci HAIR CARE	storskogen	
JOBRO SHEET METAL TECHNOLOGY	A&E	
Sandryds®	BÄSTAD GRUPPEN	
Väggmaterial AB	volati.	
RIVIERA.	storskogen	
prima TRAVEL	ESCAPE	
Acumo ACCURATE MOTION	acs nordic AB	
Indutrade	HAVEN CYBER TECHNOLOGIES	
onevinn	HAVEN CYBER TECHNOLOGIES	

TEMA

Ägarplanering med fokus på långsiktigt ägarskifte

Ägarskiften för ägarledda bolag

Grunden i vår verksamhet bygger på att hjälpa bolagsägare med att planera, förbereda och genomföra ägarskiften, ofta med ett tidsperspektiv om sex till 12 månader. Planering och noggranna förberedelser är värdeskapande då man avser sälja sitt bolag – om det råder det inget tvivel. Hur kan man då optimera förutsättningarna för att sälja sitt bolag på bästa möjliga sätt? Det finns två vägar att gå om man avser att sälja en verksamhet – antingen fattar man beslut och aktiverar en process med avsikt att sälja verksamheten inom sex till 12 månader. Alternativt så har man en längre tidshorisont där man inom ett till fem år avser att sälja bolaget.

Ägaragenda®

Eniga ägare är en grundförutsättning för att driva ett bolag i harmoni med styrelse, VD och sin organisation. Om man är fler än en ägare och/eller har externa styrelseledamöter finns det anledning att fundera över hur tydlig man är avseende sin ägarambition, sin långsiktiga ägarplan, samt vilka ramverk och riktlinjer man ger styrelse och företagsledning genom ett ägardirektiv?

Resultatet av att formulera en Ägaragenda kan emana i en rad olika situationer, från att man fortsätter på redan inslagen väg, till att man önskar öka tillväxttakten, om möjligt genom förvärv, att man önskar göra en ägar-

CENSOR

MERGERS & ACQUISITIONS

CENSOR AB | GÖTEBORG | STOCKHOLM | MALMÖ | WWW.CENSOR.SE



CORPORATE FINANCE
INTERNATIONAL

spridning inom organisationen för att skapa än större engagemang och lojalitet hos bolagets nyckelpersoner, eller att man önskar planera för ett framtida ägarskifte – om än att det kan vara ett till kanske fem år innan detta är aktuellt.

Långkok®

En reflektion man kan göra är i vilken grad ägare skapar utrymme att förbereda bolaget på ett optimalt sätt inför ägarskifte? Vad är det som driver värde och attraktivitet i ett bolag och vad är det som en intressent kan uppfatta som risk inför ett förvärv?

Ett annat perspektiv på ägarskifte är vilka drivkrafter ägarna har att sälja sin verksamhet. Är det morgondagens utmaningar som gör att man ifrågasätter om man är en bra ägare för bolaget? Är det att passion och lusten att driva bolag har övergått i plikt? Är det att man närmar sig pensionsålder och önskar trappa ner sitt operativa engagemang? Är det när man når en viss värdepotential som man har intresse av att sälja sitt bolag?

I den mån ägarskifte står på agendan i ett längre perspektiv bör man fundera över vad det är som skapar bästa möjliga förutsättningar för ett framtida ägarskifte. En potentiell köpare har tre huvudsakliga områden man betraktar och värderar när avser att förvärva ett bolag:

1 Bolagets utvecklingspotential – Underliggande tillväxtpotential i den marknad bolaget verkar, historisk prestation relaterat prognoser och trovärdigheten i dessa, VD, ledningsgrupp, organisation och företagskultur, konkurrenskraft i bolagets kunderbjudande, kundbas, varumärkesposition, geografisk närvaro, rationalisering- och synergipotential med mera.

2 Begränsa risken – relaterat till operativa ägare, VD och ledningsgrupp, nyckelpersoner, kundexponeering, beroendet av leverantörer och samarbetspartner, legala risker med mera.

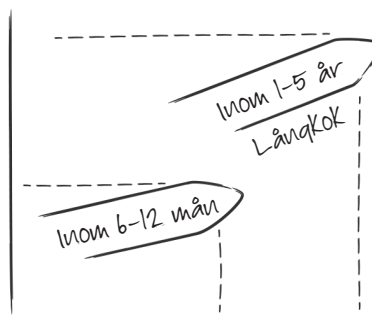
3 Ordning & reda i verksamheten – bolagets grundläggande kvalitet, strukturkapital med avseende på: verksamhetsstyrning, analytisk förmåga genom tillgänglighet och spårbarhet av information, legala strukturer, intern- och externeffektivitet, digitaliseringsgrad, dokumenterade processer med mera.

Hur kan man då adressera dessa övergripande områden och fokusera på aktiviteter som i mesta möjliga mån ökar attraktivitet och värde i bolaget och samtidigt reducerar riskupplevelsen hos en potentiell köpare?

Vid ett Långkok aktiverar vi en process som tar sin utgångspunkt från bolagets nuläge, samt den värdeambition ägarna har i samband med ett ägarskifte. Härifrån definierar vi ett antal områden som styrelse och ledning skall fokusera på och adressera fram tills dess att man aktiverar en M&A-process.

Kontakta oss gärna – om ägarskifte är aktuellt i närtid eller i ett längre perspektiv – så lyssnar vi på era tankar, ambitioner och mål och kan härifrån presentera ett behovsanpassat förslag som beskriver hur vi kan hjälpa er på resan fram till ett lyckat ägarskifte:

info@censor.se.



Ägarskifte inom ett år eller Långkok – vad passar oss som ägare bäst? Vad kan vi vinna på att skifta ägande inom 12 månader jämfört med ett "Långkok"?