

Seminar d. 28. februar 2023

Ejerstrategi i den familieejede virksomhed og strategier for salgsmodning og opkøb

Familieejerskabet er en af de mest betydningsfulde og succesfulde ejerskabsformer – både i Danmark og på globalt plan – men der er stor forskel på, om disse formår at udnytte fordelene af ejerskabet på den lange bane.

Nogle ønsker, at virksomheden skal forblive i familiens eje og går måske med vækst- og opkøbsplaner, andre gør klar til salg af virksomheden. Deltag i dette seminar og få indsigt i, hvordan den familieejede virksomhed kan arbejde strategisk med en familie- og ejerforfatning for at sikre et stærkt ejerskab og få samtidig indsigt i, hvad du skal være opmærksom på, hvis virksomheden skal sælges eller opkøbe.

I den familieejede virksomhed er det ofte overdragelsen mellem generationer, der giver anledning til uenighed - men meget af dette kan undgås, hvis man arbejder med det aktive ejerskab. Hos DAHL arbejder de struktureret med at rådgive ejerfamilie om, hvordan familien forbliver den bedste ejer af virksomheden gennem etablering af et godt og aktivt ejerskab. De kalder det for "udvikling af familie- og ejerforfatning".

En sådan forfatning er ejerfamiliens væsentligste instrument til at definere, rammesætte og udøve den ledelse, som er forbundet med varetagelsen af familiens personlige, strategiske, finansielle og non-finansielle interesser.

I et indsigtsgivende indlæg giver Anders Madsen Pedersen, Advisor og COO/partner i DAHL, indblik i:

- Hvordan stærke ejerfamilier navigerer i spændingsfeltet mellem ejerskabet, virksomheden, formuen og familien
- Hvilke ejerstrategiske spørgsmål alle familievirksomheder bør være optaget af
- Hvordan man konkret arbejder med en ejer- og familieforfatning, så der sættes en retning for ejerskabet i potentielt flere generationer frem baseret på stærke forretningsmæssige principper og personlige værdier
- Hvem der skal involveres i processen
- Hvordan en ejer- og familieforfatning anvendes som et centralt strategisk ledelsesværktøj i den langsigtede ejerstrategi, men også ift. enkeltmedlemmer i ejerfamilien

For mange ejere er et fremtidigt salg af hele eller dele af virksomheden en central del af ejerstrategien. For andre kan der være et enormt vækstpotentiale i konsolidering og opnåelse af synergier gennem opkøb af andre virksomheder, og opkøb er derfor også for mange virksomheder et centralt element i virksomhedens vækststrategi.

Uanset om man sælger eller køber en virksomhed, er processen ofte kompliceret, mentalt udfordrende og tidskrævende, og man bør derfor forberede processen i god tid og alliere sig med kompetente rådgivere.

DAHL har en specialiseret M&A-afdeling, der rådgiver om køb og salg af virksomheder og blandt andet assisterer i forbindelse med salgsmodning, forhandlinger, udarbejdelse af overdragelsesaftaler mv. og ikke mindst være med til at drive og koordinere processen.

Advokat Jens Mathias Søgaard Olesen har stor erfaring med både salg og køb af virksomheder, og i dette indlæg deler han ud af sin viden om:

- Hvordan du forbereder din virksomhed til at blive solgt eller til at opkøbe andre virksomheder
- Hvordan virksomheder værdiansættes, og hvad du i den forbindelse skal være opmærksom på som køber eller sælger
- Hvordan effektive overdragelsesprocesser normalt forløber
- Hvilke juridiske overvejelser du bør gøre dig, hvis du som sælger skal fortsætte som medejer af virksomheden
- Hvilke juridiske overvejelser du bør gøre dig, hvis du som køber skal integrere den købte virksomhed i din eksisterende virksomhed

Arrangementet henvender sig til ejerledere og beslutningstagere fra både større og mindre virksomheder. Det er relevant for virksomheder, som er nysgerrige på det stærke og aktive ejerskab, den familieejede virksomheds fremtid og ikke mindst M&A-strategier, -planer og -processer.

Indlægsholdere

Anders Madsen Pedersen, cand.merc., advisor og COO/partner, er direktør i DAHL Advokatpartnerselskab, hvor han har ansvar for bl.a. ledelse af ledergruppen, den kommercielle og strategiske forretningsudvikling. Han har i mere end 10 år arbejdet som strategikonsulent og rådgiver for topledelsen i en række af Nordens mest markante, succesfulde og ambitiøse virksomheder – både i C25-segmentet og blandt SMV'er. Sideløbende med sit interne fokus hos DAHL er Anders strategisk rådgiver for klienter i forbindelse med udvikling af ejerstrategier, family governance, strategiarbejde og kritiske virksomhedsprojekter.

Jens Mathias Søgaard Olesen, cand.jur., arbejder som advokat i DAHL. Han rådgiver primært virksomheder om køb og salg af virksomhed. Han har blandt andet stor erfaring med at gennemføre due diligence, udarbejde af transaktionsdokumenter og yde rådgivning i forbindelse med virksomhedsoverdragelser. DAHL har en dedikeret M&A-afdeling bestående af 10-15 partnere, advokater og advokatfuldmægtige. Sidste år var afdelingen involveret i flere end 50 transaktioner hver med en værdi på 40 millioner kroner og opefter. En stor del af transaktionerne omfattede små og mellemstore virksomheder, herunder mange produktionsvirksomheder.

Arrangør Business Viborg i samarbejde med DAHL



DAHL