



vi finns för dig som ska  
**SÄLJA FÖRETAG**  
ditt livs viktigaste affär



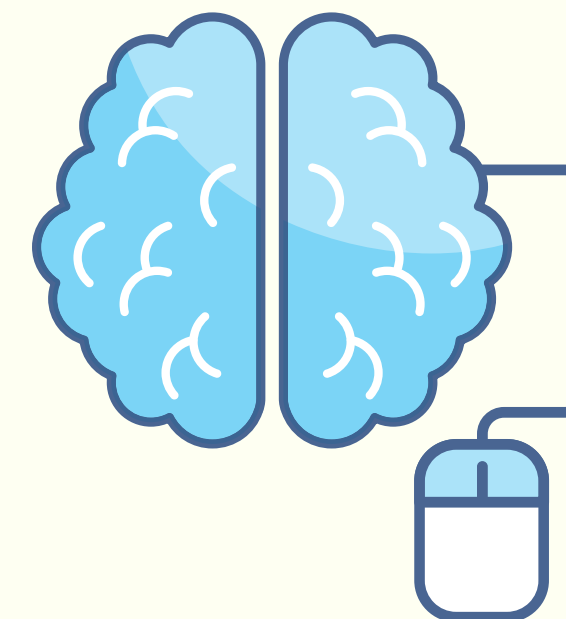


# bolagssäljare förlorar **MILJONER KRONOR**

För de flesta företagare är försäljningen av bolaget den största affären i livet. Många förlorar miljoner för att de försöker maximera värdet själva samtidigt som de vill spara några tusenlappar genom dra ner på kostnader. De håller kostnaderna nere genom att inte anlita en transaktionsrådgivare eller företagsmäklare, men när affären är avslutad blir det en mycket dyr "besparing".

De största felen som begås av säljaren som säljer själv är en dålig strategi samt en oprofsigg transaktionsprocess. Dessutom stöter man på en professionell köpare som vet precis hur priset skall minimeras.





**vårt fokus**

**MÄNNISKAN**

**OCH REALIA**

Människan i centrum! Det är människor som köper ett företag och människor som säljer ett företag.

Vi lyssnar på människan när vi genomför framgångsrika affärer.

Företagsköparen vill se möjligheter. Företagets potential får vi fram genom att analysera historiska finansiella transaktioner samt företagets affärsmodell.

Detaljer är mycket angeläget för oss, de hjälper oss att ha koll på helheten.





# vår **STYRKA**

Styrkan sitter i vår handlingskraft. Vi har en strategi som vi anpassar oss efter våra kunders behov. Helhetsgreppet är viktigt, den får vi genom att ha koll på detaljerna. När ni anlitar oss avsätter vi vår tid och energi för er. Våra kompetenser och erfarenheter hjälper er att förhindra dyra misstag.

Principen är oftast samma vid företagsförsäljningar, oavsett storlek på bolaget och bransch. Vi är nöjda när våra kunder uppnår en framgångsrik affär. Framgång för oss är maximal avkastning i form av tid, energi och pengar.



# våra kunder **NÖJD-NÖJD**



Vi vill att köpare och säljare skall bli nöjda. Parter uppnår en framgångsrik affär med en god framförhållning. Det är viktigt att följa metodiken även om alla bolag har olika behov inför en försäljning. Vi arbetar med vår businessdesign metodik, innebär att vi anpassar oss efter företagets behov samtidigt som vår metodik kvalitetssäkrar processen.

Vi riktar oss till ägarledda bolag som omsätter 0 - 200 miljoner kronor. Vi jobbar i hela Sverige. När ett företag skall säljas är principen densamma oavsett bransch och storlek. Vi jobbar med de flesta branscherna. De flesta av våra kunder finns bland tillverkningsbolag, techbolag, industribolag, e-handel, restaurang, hotell, butik, tjänstebolag, logistik samt mycket annat.

Det finns tre avgörande steg under försäljningen av ett företag=

1. Strategi 2. Transaktion 3. Integration

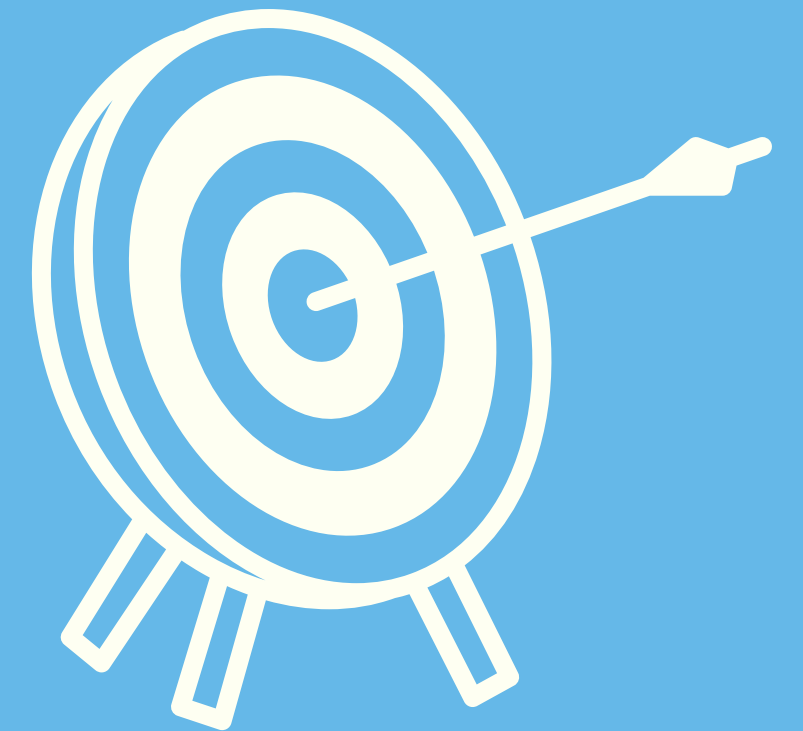


**steg****1**

# före försäljningen

## **STRATEGI**

Strategin sätts med viktiga frågeställningar. Vad är bolaget värt? Varför skall ni sälja? Vilka avtal finns? Vilka är potentiella köpare? Vi sätter en försäljningsstrategi samt en plan för budgivningen.





steg 2

## under försäljningen

# TRANSAKTION

Under transaktionsprocessen tar vi fram ett LOI (avsiktsförklaring, parternas mål är att ingå avtal).

Förhandlingarna är avgörande under transaktionen, vi finns för att hjälpa er att nå en framgångsrik affär.

DD - processen (företagsbesiktning) genomförs under transaktionsprocessen som avslutas med ett noggrant utformat köpeavtal som skapar trygghet.





## efter försäljningen

# INTEGRATION

Vad händer efter affären? Hur skall en optimal överlämning genomföras? Integrationsprocessen behöver noggranna förbredelser för att affären skall avslutas smidigt.

En framgångsrik affär kan genomföras när köparen upplever trygghet från start till slut.



# KONTAKTA MIG

för mer info



**Caglar Önal**

0708221179

caglar@a-broker.se

www.a-broker.se

## Caglar Önal

Transaktionsrådgivare

Auktoriserad Företagsmäklare

Registrerad Fastighetsmäklare

Utbildningsskapare för Företagsmäklare

Urval Caglars erfarenheter =

- *Entreprenör*
- *Företagsförvärv sedan 2003*
- *Företagsrådgivare i Göteborgs Stads Innovation & business center.*
- *Projektledare för entreprenörer inom ESF och Tillväxtverkets program inom Start-ups*

