
ÄGAREN REDO?

Välkommen till Cetrél och tjänsten "Ägaren Redo?"!

Så här fungerar det:

- Med detta dokument följer en lista med 25 uttalanden. Markera JA när du håller med och NEJ när du inte håller med. Markera VET EJ när du är tveksam eller inte vet alls.
- När du markerat alla uttalanden har du ett manuskript till ett beslut och dess motiv. Prova att renskriva beslutet med manuskriptet som underlag.
- Gå sen tillbaka till uttalanden du markerat VET EJ för att ändra dem till JA eller NEJ. Historien har många exempel på hur beslut som vilat på okunskap eller vankelmod skapat katastrofer. Tänk till igen! När uttalandet handlar om vad du vill och tycker, tvinga dig att välja JA eller NEJ i stället för VET EJ. När uttalandet handlar om fakta kan du behöva rådfråga sakkunniga på området.
- När du har JA eller NEJ på alla uttalanden är det dags att göra en ny skrivning av ditt beslut och dess motiv. Det kan hända att beslutet nu ändras från att sälja till att inte sälja eller vice versa.
- Några råd:
 - ✓ Var brutalt ärlig; -markera som det är, inte hur du skulle vilja att det var.
 - ✓ Ha inte bråttom. Fundera över olika aspekter av ett uttalande, diskutera det om möjligt med andra, sov på saken och bestäm dig sen.

Önskar du fördjupa analysen står vi gärna till tjänst med kvalificerande följdfrågor på olika sakområden. Det görs som personlig handledning per telefon eller i möten.

Blir ditt beslut att du ska sälja ditt företag har du nytta av vår analystjänst "**Företaget Redo?**". Den ger ett aktuellt marknadsvärde på företaget i nuvarande skick, plus förslag på värdehöjande åtgärder som kan genomföras innan företaget sätts ut till försäljning.

Är ditt beslut att inte sälja företaget önskar vi dig och ditt företag all fortsatt framgång.

Med vänliga hälsningar,
CETRÉL



Lars Lundin

CETRÉL

Markera JA, NEJ eller VET EJ beroende på hur du håller med om följande uttalanden. Du anpassar dem till just din situation genom att själv skriva in kompletteringar. Kan du inte komma på något att komplettera med så lämnar du det uttalandet med markering VET EJ och fortsätter till nästa.

	JA	NEJ	VET EJ
1.			
Det som hindrar mig allra mest från att sälja mitt företag är att..... men jag vet hur jag skulle kunna undanröja eller ta mig förbi hindret.			
2.			
Det <i>andra</i> största hindret för mig att sälja mitt företag är att men jag vet hur jag skulle kunna undanröja eller ta mig förbi hindret.			
3.			
Det <i>tredje</i> största hindret för mig att sälja mitt företag är att men jag vet hur jag skulle kunna undanröja eller ta mig förbi hindret.			
4.			
Det jag kommer att sakna mest när jag sålt mitt företag är att och jag kommer att bevara det bland fina minnen att glädjas över och som lärdomar jag kan ha nytta av i framtiden.			
5.			
Det jag också kommer att sakna när jag sålt mitt företag är att och jag kommer att bevara det bland fina minnen att glädjas över och som lärdomar jag kan ha nytta av i framtiden.			

CETRÉL

Markera JA, NEJ eller VET EJ beroende på hur du håller med om följande uttalanden. Du anpassar dem till just din situation genom att själv skriva in kompletteringar. Kan du inte komma på något att komplettera med så lämnar du det uttalandet med markering VET EJ och fortsätter till nästa.

	JA	NEJ	VET EJ
6.			
Jag måste sälja företaget av hälsoskäl.			
7.			
Jag <u>vill</u> sälja företaget därför att det går dåligt.			
8.			
Jag <u>måste</u> sälja företaget därför att det går dåligt.			
9.			
Jag <u>måste</u> sälja därför att partners har bestämt sig för att sälja.			
10.			
Det jag skulle uppskatta att slippa göra sen jag sålt företaget är att och jag tror det är orsaken till att jag börjat fundera på att sälja.			
11.			
Jag vill sälja för att gå i pension och tänker inte arbete mer.			
12.			
Familjen trycker på och vill att jag säljer. Själv trivs jag bra med mitt företag men kommer att sälja det i alla fall, för husfridens skull.			
13.			
Jag är mer entreprenör än förvaltare. Nu har jag ägnat år till att få fart på mitt företag. Det börjar bli dags att "casha ut" och dra igång en ny verksamhet.			
14.			
Mitt företag är en guldgruva. Jag vill sälja det och med pengarna från företaget ägna mig åt att "tjäna pengar på pengar".			
15.			
Mitt företag är stort på orten och jag tycker det är mitt ansvar att hitta en näste ägare som fullföljer företagets tradition att ta stort socialt ansvar för bygden i samverkan och samråd med kommunen.			

CETRÉL

Markera JA, NEJ eller VET EJ beroende på hur du håller med om följande uttalanden. Du anpassar dem till just din situation genom att själv skriva in kompletteringar. Kan du inte komma på något att komplettera med så lämnar du det uttalandet med markering VET EJ och fortsätter till nästa.

	JA	NEJ	VET EJ
16.			
Det som skulle vara mest positivt med att få företaget sålt vore att.....			
Och det är hela anledningen till att jag vill sälja.			
17.			
Jag har helt klart för mig på vilka olika sätt jag kan ta ut vinstmedel ur företaget och hur respektive uttagsform beskattas.			
18.			
Några av mina medarbetare är bra ägarkandidater.			
19.			
Det finns bra ägarkandidater i min familj och släkt.			
20.			
Det finns personer och företag som jag under inga omständigheter säljer mitt företag till.			
21.			
Det finns familjerättsliga eller andra dokument (aktieägaravtal) som jag måste ta hänsyn till vid en överlåtelse av företaget.			
22.			
Jag vill lämna företaget direkt när det är sålt och har ingen lust att vara kvar annat än för att hjälpa till under en övergångstid.			
23.			
Jag har stora egna lån till företaget.			
24.			
Jag vill ha full betalning omgående.			
25.			
Jag vill ha ut högsta möjliga pris och bryr mig inte om så mycket annat.			