

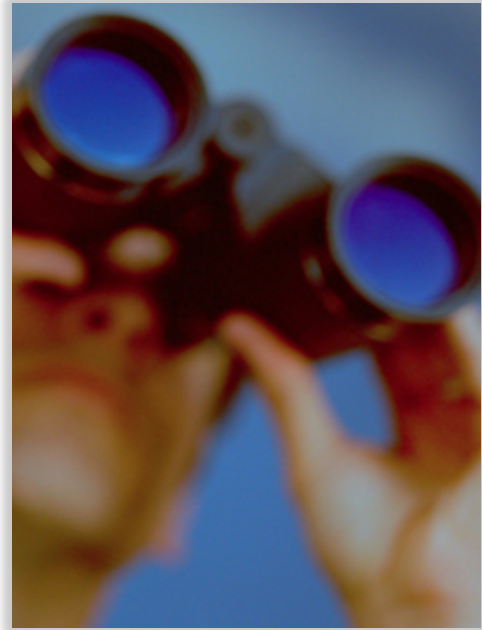


**ASSISTANS  
VID  
KÖP AV FÖRETAG**

Ett skäl att anlita extern assistans för att söka och köpa företag är att sådana projekt behöver kompetens och erfarenheter som normalt inte finns i organisationen. Ett annat och vanligare skäl är att köparen vill söka förvärvskandidater utan att själv synas. Köparen döljer sin avsikt för kollegor i branschen för att överraska dem när förvärvet annonseras.

CETRÉL erbjuder en flexibel steg-för-steg-process där varje steg ger underlag för beslut om att ta nästa steg eller att avbryta processen, tillfälligt eller för gott.

Vid beslut att gå vidare till ett nästa steg avgörs också omfattningen av CETRÉLs medverkan.



## DET FÖRSTA STEGET

### 1A - Kravprofil

Köparen formulerar *skallkrav* och *önskemål* på intressanta förvärv med hjälp av CETRÉLs checklista.

Köparen listar också sina redan kända önskeföretag, och varför de är intressanta.

### 1B - Sökning

CETRÉL kartlägger förvärvskandidater som matchar de flesta skallkraven och önskemålen.

Information om företag som redan är till salu fås från annonser, mäklare, publika databaser och webben. Information om företag som inte är till salu fås från publika databaser och webben.

Ingen kontakt tas med något företag i detta steg, kartläggningen är en ren skrivbordsprodukt.

Resultatet levereras som en lista med:

- ✓ företagsnamn;
- ✓ skallkrav som matchas;
- ✓ önskemål som matchas;
- ✓ organisationsnummer;
- ✓ adress;
- ✓ kontaktuppgifter till ägare och ledning.

Företag som inte matchar skallkraven kommer normalt inte med på listan.

Företag med hinder för förvärv tas inte heller med. Det kan vara att företaget är ett internt servicebolag, eller att det är bundet till en kedja eller grupp som köparen inte vill vara med i.

## **DET ANDRA STEGET**

### **2A - Urval**

Köparen väljer i samråd med CETRÉL ett antal kandidater från 1B-listan. Samtidigt görs en revision av skallkrav och önskemål för att säkra att den fortsatta processen leds mot korrekt specificerade målbilder.

Nu bestäms också regler för när, varför och på vilka villkor det kan vara värt för köparen att i nästa fas ge efter på sekretessen.

### **2B - Kontakt**

De i 2A valda kandidaterna kontaktas av CETRÉL för fortsatt och djupare granskning. Syftet är att:

- ✓ få information som behövs för att värdera kandidaterna med gängse värderingsmetoder;
- ✓ få reda på om det finns ett seriöst intresse att sälja (gäller företagen som inte redan är till salu);
- ✓ få säljarnas förväntningar på köpeskilling, typ av överlåtelse och tid för tillträde;
- ✓ leta efter möjliga synergieffekter;
- ✓ "borra" kring skallkraven för att få verifierat att och på vilka sätt de uppfylls.

CETRÉL genomför dessa samtal per telefon eller i möten för uppdragsgivarens räkning. Om en potentiell säljare inte vill lämna ut viss information utan att köparen först avslöjar sig är det bra att redan ha en regel för hur man vill agera (se 2A).

### **2C - Analys**

CETRÉL sammanställer informationen till en kandidatlista, rangordnad efter hur kandidaterna matchar skallkrav och önskemål. Därtill jämförs och kommenteras begärd köpeskilling vs resultaten av CETRÉLs värderingar.

Med stöd av listan utser köparen den intressantaste kandidaten, plus ett några näst-bästa-kandidater. Fördelen med näst-bästa-kandidater är att köparen i kommande förhandlingar känner att man inte satsat allt på en kandidat utan har möjlighet att gå vidare med andra alternativ.

## DET TREDJE STEGET

### Förhandling, avtal och tillträde

CETRÉL arrangerar, förbereder och biträder i möten mellan köparen och säljaren av den intressantaste kandidaten. CETRÉL håller samtidigt fortsatt kontakt med näst-bästa-kandidaterna.

CETRÉL utformar ett indikativt bud för köparens godkännande samt ett föravtal (Letter Of Intent) som ger exklusivitet under viss tid. Under exklusiviteten biträder CETRÉL i köparens upplägg och genomförande av s.k. Fördjupad Granskning (Due Diligence) samt med utformningen av avtalsstruktur, villkor och garantier.

CETRÉL arrangerar, förbereder och biträder köparen i mötet där ett köpeavtal tecknas och eventuell handpenning läggs.

Under tiden mellan avtal och tillträde följer CETRÉL upp att alla överenskomna åtgärder genomförs. Avslutningsvis förbereder och biträder CETRÉL vid tillträdesmötet.

Skulle processen med den intressantaste kandidaten avbrytas längs vägen föreslår CETRÉL, på köparens begäran, ett indikativt bud till någon av näst-bästa-kandidaterna samt medverkar till att en ny förhandlingsprocess kommer till stånd.

## PRISER OCH VILLKOR

Respektive Steg avtalas som separata uppdragsavtal. Ett avtal om det första steget innebär ingen förbindelse för köparen att teckna avtal om det andra, ett avtal för det andra steget innebär ingen förbindelse för köparen att teckna avtal om det tredje steget.

*Det första steget: kravprofil + sökning + kandidatlista*

Fast arvode: 8 500 kr

*Det andra steget: urval + kontakt + analys*

Fast arvode: 17 000 kr

*Det tredje steget: förhandling + avtal + tillträde*

Fast arvode: 12 500 kr

Provision: 5,0 % av köpeskillingar upp till 1,0 Mkr  
3,0 % av köpeskillingar från 1,0 till 3,0 Mkr  
2,0 % av köpeskillingar från 3,0 till 5,0 Mkr  
1,0 % av köpeskillingar från 5,0 till 10,0 Mkr  
0,5 % av köpeskillingar från 10,0 Mkr

Minimiprovisionen är 35 000 kr.

## **Betalning**

För Steg 1 och Steg 2 betalas 50 % av det fasta arvodet vid uppdragsstart. Resterande 50 % betalas vid leverans av avtalade listor.

För Steg 3 betalas 50 % av det fasta arvodet vid uppdragsstart. Resterande 50 % betalas då ett köpeavtal tecknas.

Provisionen för Steg 3 betalas då förvävsobjektet tillträds. Det krävs alltså ett köpeavtal och ett fullbordat tillträde för att provision (eller minimiprovision) ska förfalla till betalning.

## **Övrigt**

Eventuella resor för uppdragets genomförande ska godkännas på förhand av köparen för att köparen ska bli debiterad för kostnaderna.

Kostnader för eventuell teknisk och juridisk sakgranskning ingår inte i arvoden och provision. Köparen utser själv och bekostar sakkunnig expertis, som CETRÉL samverkar med i processen. Alternativt kan köparen betala CETRÉL för att CETRÉL svarar för sakgranskningen med hjälp av expertis som CETRÉL väljer och bekostar.

Lagstadgad mervärdesskatt tillkommer i förekommande fall ovan angivna arvoden, provisioner och ersättningar. För närvarande gäller att mäklartjänster förknippade med förvärv av aktier är moms fria.

.....