

Juni 2019

Ejerskifte i SMV'erne

SMVdanmarks nye undersøgelse om ejerskifte viser, at det kan være en udfordring for virksomheds-ejerne at planlægge deres ejerskifte. Hele 39 pct. af virksomhedsejerne har ikke en fremtidsplan for virksomheden og næsten halvdelen af dem er helt små virksomheder. En af de største udfordringer er at finde en køber til virksomheden - det mener 41 pct. Men også mange ser udfordringer i købers mulighed for at finde finansiering. Når virksomheden så står for salg, planlægger næsten 3/4 af virksomhederne at inkludere deres revisor i salget.

Hovedpointer fra undersøgelsen

- 39 pct. har ikke overvejet virksomhedens fremtidsplaner
- Især helt små virksomheder forventer af virksomheden skal afvikles
- 41 pct. mener, at det bliver en stor udfordring for ejerskiftet at finde en køber til virksomheden
- Mere end hver 4 vurderer også at køber af virksomheden ikke kan låne til finansiering
- 72 pct. planlægger at inddrage sin revisor når virksomheden skal sælges
- Mens 27 pct. planlægger at inddrage deres familie i salget

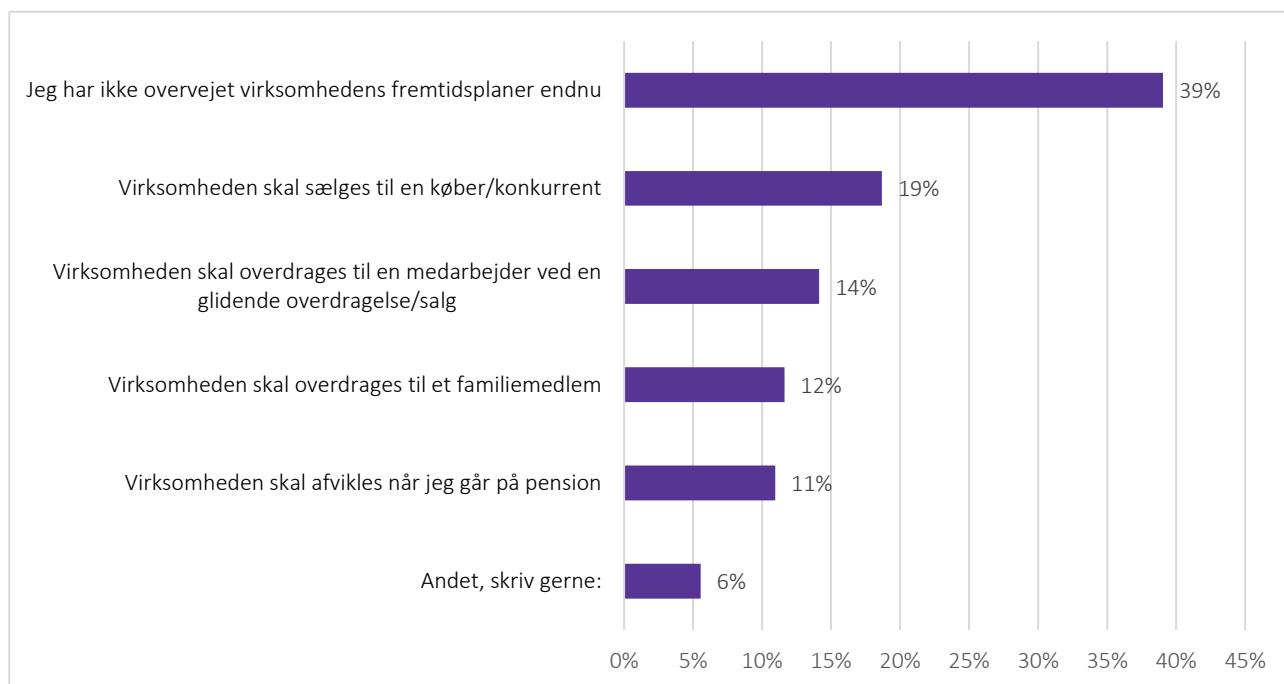
Virksomhedernes fremtidsplaner

39 pct. af de adspurgte virksomheder har ikke overvejet virksomhedens fremtid endnu. Af de 61 pct. som har overvejet virksomhedens fremtid svarer 33 pct., at den enten skal sælges til en køber/konkurrent eller en medarbejder ved glidende overdragelse. 12 pct. svarer at virksomheden skal overdrages til et familiemedlem og 11 pct. vil afvikle virksomheden ved deres pension.

En mulig årsag til at 39 pct. af virksomhederne ikke har overvejet deres virksomheds fremtid, kan skyldes, at de kun har haft virksomheden i kort tid og dermed ikke er begyndt at tænke i exit-planer. Men der er 27 pct. af virksomhedsejerne som har haft virksomheden i mere end 20 år, som stadig ikke er begyndt at overveje virksomhedens fremtidsplaner. Og 19 pct. af virksomhedsejerne som har ejet virksomheden i mere end 40 år har ikke overvejet virksomhedens fremtid endnu.



Figur 2: Hvad er dine fremtidsplaner for virksomheden? (Sæt gerne flere kryds)



Antal respondenter: 594

Det er især de små virksomheder som ikke har en plan. Næsten halvdelen af de virksomheder, som ikke har en plan for fremtiden, er personligt ejede. Dette kan hænge sammen med at mange af de mindre virksomheder netop er personligt ejede (64 pct. af virksomhederne med 1 ansat er enkeltmandsvirksomheder).

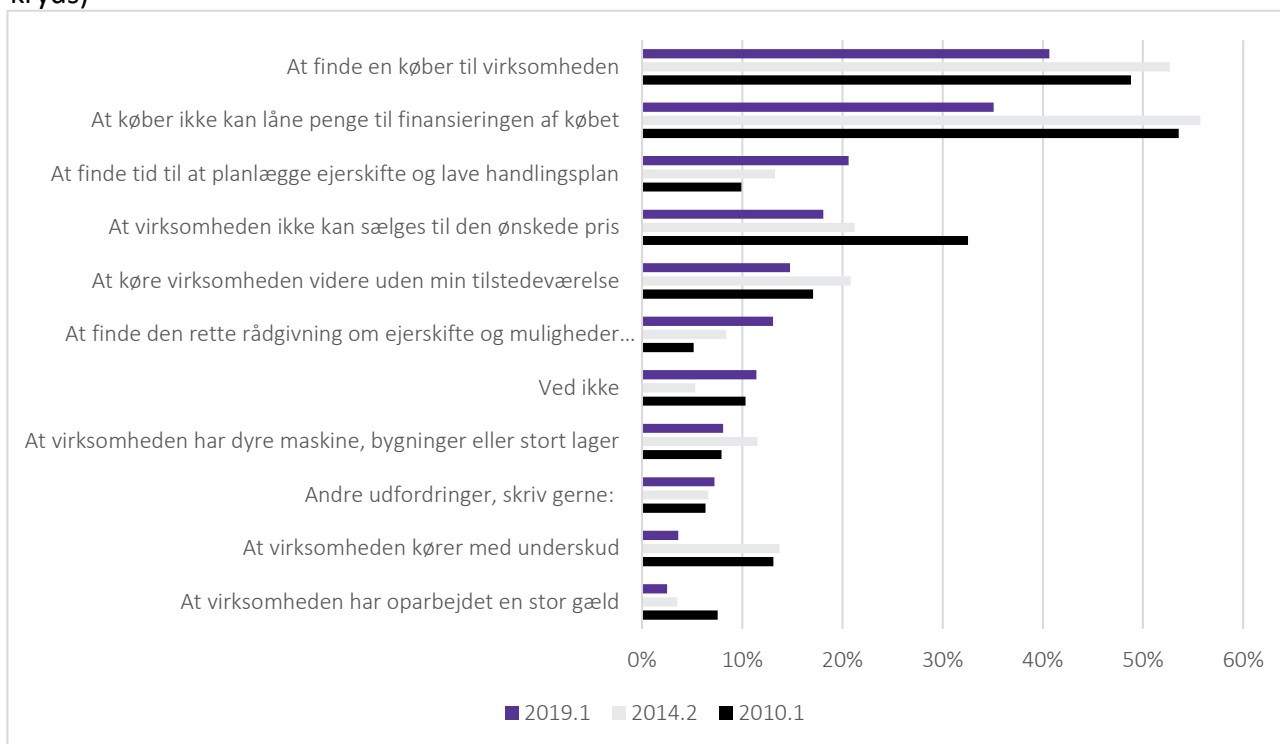
Der er ikke de store regionale forskelle i forhold til virksomhedsejernes fremtidsplaner. Lidt flere virksomheder i region Syddanmark har en plan for virksomheden. De flere planerne går på, at virksomheden skal overdrages til en medarbejder ved en glidende overdragelse.

På tværs af brancher er der forskelle i hvordan virksomhedsejernes overvejelser. 27 pct. af virksomhedsejerne fra industrien har ikke overvejet fremtidsplanerne for virksomheden endnu. For byggeindustrien er det hele 43 pct.

Udfordringer i forhold til ejerskifte

Virksomhederne vurderer de største udfordringer i forbindelse med et ejerskifte til at være at finde en køber til deres virksomhed (41 pct.) og at køberen ikke kan finde finansiering til købet (35 pct.). SMVdanmark har to gange tidligere, 2010.1 og 2014.2, stillet det samme spørgsmål. Sammenlignes der med de to år, er der sket et skift i de største udfordringer, som tidligere var om køber kunne låne til finansiering.

Figur 3: Hvilke udfordringer vurderer du bliver størst i forhold til dit ejerskifte? (sær gerne flere kryds)



Antal respondenter: 2019.1:359, 2014.2: 226, 2010.1: 252

På tværs af virksomhedsstørrelser er den største udfordring at finde en køber til virksomheden, dog undtaget af virksomheder med 10-19 ansatte. For disse er den største at køber ikke kan låne til finansieringen af købet. 42 pct. af virksomhedsejerne med 10-19 ansatte mener det er en udfordring at finde tid til at planlægge ejerskiftet. Det er 14 procentpoint højere end virksomhedsejere med 5-9 ansatte og 25 procentpoint højere end virksomheder med 2-4 ansatte. Samtidig er det 24 procentpoint flere end i 2014 og hele 35 procentpoint flere end i 2010.

Virksomhedsejerne i region Hovedstaden ser generelt færre udfordringer i forbindelse med ejerskifte. 29 pct. af virksomhedsejerne i region Hovedstaden vurderer, at det bliver en udfordring at finde en køber. Gennemsnittet, på 43 pct., af virksomhedsejerne i de andre regioner vurderer at det bliver en udfordring at finde en køber. Virksomhedsejerne i region hovedstaden er mindre bekymret end tidligere. Der er 27 procentpoint færre virksomhedsejere der mener det er et problem sammenlignet med 2014 og 22 procentpoint sammenlignet med 2010.

22 pct. af virksomhedsejerne i Hovedstaden mener at finde den rette rådgivning, kommer til at være en udfordring. Det er ca. 11 procentpoint flere end gennemsnittet for virksomhedsejere i de andre

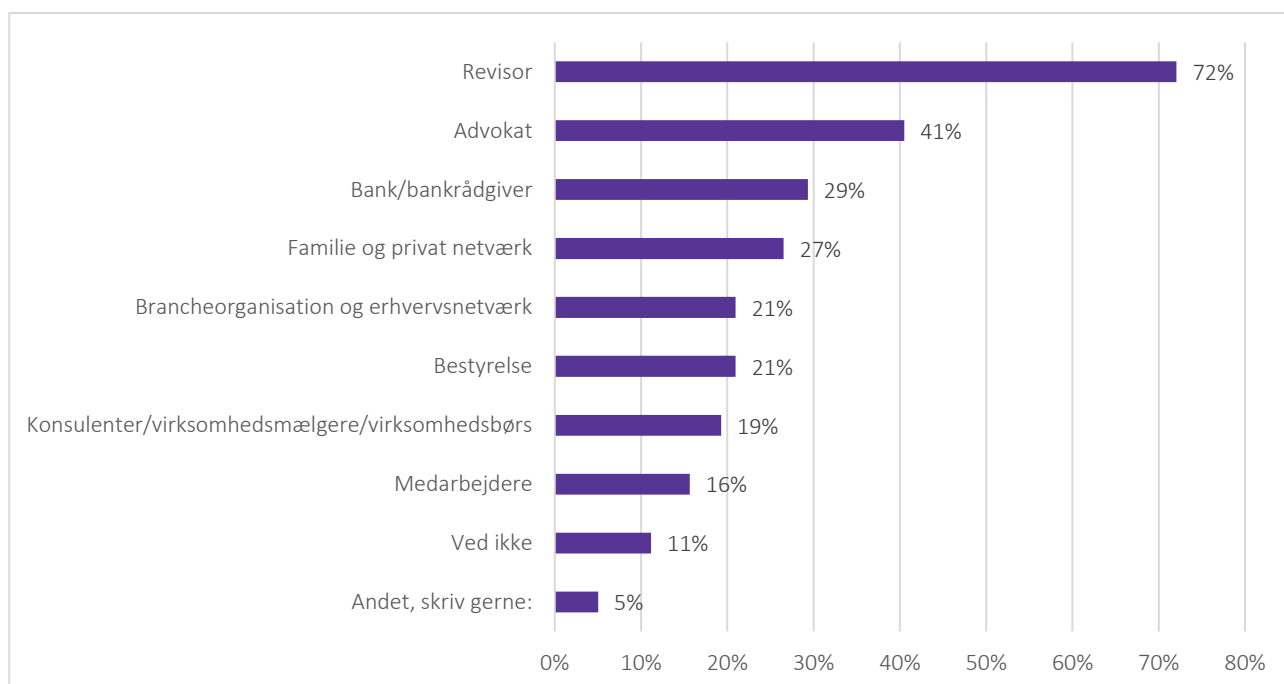
regioner. Det er også væsentligt flere end sidst virksomhederne blev spurgt i 2014 og 2010. Her mente hhv. 9 pct. og 7 pct. at det var en udfordring i forbindelse med deres ejerskifte.

På tværs af brancher er der forskelle i de udfordringer virksomhedsejerne vurderer der kommer til at være ved et ejerskifte. Den største udfordring er at finde en køber - på nær for servicebranchen, hvor den største udfordring er om køber kan låne til finansiering. Over tid har det varieret hvad de tre største udfordringer menes at være. For bygge- og servicebranchen har den tredje største udfordring ændret sig siden 2010. Dengang var det om virksomheden kunne køre videre uden ejeren, mens det nu er om ejeren har tid til at planlægge sit ejerskifte. For industri- og butikbranchen er der ikke sket et skift. Branchernes tredje største udfordring er stadig om virksomheden kan sælges til den rigtige pris.

Revisorer er oftest involveret i ejerskiftet

72 pct. af virksomhederne planlægger at inddrage deres revisor. Det er altså næsten 3/4 af alle de adspurgte virksomhederne som regner med at tage deres revisor med til bords i forbindelse med salget af virksomhed. Der er altså 31 procentpoint flere virksomheder som planlægger at inddrage deres revisor end virksomheder som planlægger at inddrage deres advokat i salget af virksomheden. "Kun" 27 pct. af virksomhederne planlægger at inddrage deres familie og private netværk i forbindelse med salget af virksomheden.

Figur 4: Hvem planlægger du at inddrage i salget af virksomheden? (Sæt gerne flere kryds)



Antal respondenter: 358

På tværs af virksomhedernes størrelse, region og branche er det revisoren som er den foretrukne rådgiver.

På virksomhedsstørrelse går andenpladsen til advokaterne hvor andelen af virksomhedsejere der planlægger at involverer deres advokat stiger i takt med virksomhedens størrelse. Der er en lige så stor andel af virksomhedsejere med 50+ ansatte som vil inddrage deres advokat som deres revisor (80 pct.). Til sammenligning planlægger 18 pct. af virksomhedsejerne med 1 ansat at involvere deres advokat. Det er den samme tendens som gør sig gældende for virksomhedsejere der planlægger at inddrage deres bestyrelse og konsulenter/virksomhedsmæglere/virksomhedsbørser.

45 pct. af virksomhedsejerne i region Hovedstaden planlægger at involverer deres advokat og 37 pct. deres familie og netværk – hvilket er henholdsvis 7 og 14 procentpoint højere end gennemsnittet for de andre regioner. I Nordjylland planlægger ejerne at inddrage deres bankrådgiver og medarbejdere i ejerskiftet. I region Sjælland, Midtjylland og Syddanmark er det primært planlagt at advokat og bankrådgiver bliver inddraget i ejerskiftet.

i butiks- og servicebranchen planlægges det at advokat og bankrådgiver bliver inddraget i ejerskiftet. Bygge- og industribranchen planlægges advokaten og bestyrelsen som flest at blive involverer i ejerskiftet. Det er også værd at bemærke at 35 pct. af virksomhedsejerne i industribranchen planlægger at involverer deres familie og private netværk, hvilket er 9 procentpoint højere end gennemsnittet af de tre andre brancher.

Fakta om undersøgelsen

I perioden fra 19 februar til 5 marts 2019 har ca. 2000 SMV'er fået tilsendt SMVdanmarks konjunkturanalyse. I den forbindelse har 595 SMV'er svaret på spørgsmålene, som er tema for rapporten. Temaet som er fremhævet i denne rapport, har haft følgende spørgsmål:

- "Hvad er dine fremtidsplaner for virksomheden?"
- "Hvilke udfordringer vurderer du bliver størst i forhold til dit ejerskifte?"
- "Hvem planlægger du at inddrage i salget af virksomheden?"

Kontakt

Chefkonsulent Dorte Kulle, tlf. +45 32 63 03 10, Kulle@SMVdanmark.dk

SMVdanmark, juni 2019