

Det finns i huvudsak två vägar att välja mellan om man vill att företaget skall växa. Den ena vägen är organisk tillväxt där man genom egna försäljningsansträngningar skapar tillväxt. Den andra är företagsförvärv där man köper tillväxt och ökad fakturering. Oavsett vilken väg man väljer så finns det olika utmaningar för att det skall bli lyckat. Om man väljer förvärvsvägen så är processen i korthet att identifiera objekt som kan ge synergieffekter följt av en första analys av företaget. Om fortsatt intresse finns blir nästa steg att skriva en avsiktsförklaring med tillhörande bud som är giltigt så länge inga oegentligheter uppdagas vid en Due Diligence (DD), vilket är en grundlig genomgång av företagets situation och alla tillhörande dokument så. Sedan kan man förhandla om priset och skriva ett överlåtelseavtal med överenskomna villkor. Notera att den viktiga DD'n är en standardiserad process. Har man inte gjort en DD tidigare så köp den tjänsten och överväg samtidigt att anlita utomstående i hela förvärvsprocessen.

Vi har tidigare diskuterat värdet av ett aktieägaravtal om man är fler delägare. Då vet man vad som gäller. Det är dessutom mycket lättare att komma överens om "svårare" saker när man är goda vänner än om man av någon anledning hamnar i konflikt.

Oavsett om man har ett avtal eller inte så kan en partner av olika anledningar uppföra sig bedrägligt. Det kan exempelvis vara problem i privatekonomin, skilsmässor, ohälsa med mera. Även om man känt och litat på personen i många år så kan negativa saker påverka. Man kan bara konstatera att det är svårt att göra en DD på en människa. En individs beteende kan under vissa förutsättningar och omständigheter förändras.

Ett exempel från verkligheten. En företagsägare och VD som var duktig på det han erbjöd marknaden men inte lika kompetent att driva sitt företag hade problem med sin lönsamhet. Han insåg att han behövde få in en partner med rätt kompetens för att lösa problemen. En person identifierades som först kom in som rådgivare till ägaren. Samarbetet och förtroendet mellan rådgivaren och VD'n växte. Efter en tid hade rådgivaren en mycket god insikt i företaget och såg utvecklingsmöjligheter. De enades om att rådgivaren skulle köpa in sig i företaget till en överenskommen summa. Trots de djupa kunskaperna om företaget gjordes en DD, inga oegentligheter framkom och aktieaffären genomfördes. Rådgivaren tog ingen operativ roll i företaget utan kvarstod som rådgivare. Efter ett halvår så minskade plötsligt faktureringen väldigt mycket under en månads tid. Det var dessutom omöjligt att få tag i VD'n för att få en förklaring och det gick snabbt utför. Inom en månad var företaget i princip konkursmässigt. För att göra en lång historia kort så var förklaringen att VD'n hade stora privata skulder till en av företagets större kunder. Dessa fanns inte att hitta i företagets balansräkning! Kunden ville ha sin skuld reglerad och VD'n valde då den bedrägliga vägen, att utföra tjänster utan fakturering som betalning för sina privata skulder. Ett väldigt ohederligt beteende som inte gick att förutse i en DD. En kort tid därefter lämnade rådgivaren in en ansökan om gäldenärskonkurs, då han hade fordringar på företaget. När detta uppdagades lämnade företaget en ansökan om konkurs till tingsrätten.

Som Hoola Bandoola Band sjöng på sjuttioalet, "Vem i hela världen kan man lita på"? Ja det är inte alltid lätt då en individs beteende kan vara lite av ett rörligt mål. Det enda man kan göra är att alltid vara uppmärksam på förändringar, både beteendemässiga och i redovisningen.

stefan.erlandsson@vdstodet.se