

Salgsklar-testen

De 10 forhold en køber kigger på først – og som afgør både prisen og om handlen overhovedet bliver til noget

Virksomhed: _____ Udfyldt af: _____ Dato: _____

De fleste virksomhedshandler taber værdi i køberens eftersyn (due diligence) – ikke fordi virksomheden er dårlig, men fordi sælgeren ikke har set virksomheden med køberens briller i tide. Dette skema er de 10 forhold, professionelle købere systematisk vurderer først. Brug det 1-3 år før et muligt salg eller generationsskifte; så er der tid til at rette det, der trækker ned.

Sådan bruger du skemaet

Giv hvert forhold en ærlig vurdering: **Nej (0 point)**, **Delvist (1 point)** eller **Ja (2 point)**. Sæt kryds, læg pointene sammen og aflæs dit resultat i tolkningsnøglen. Skemaet tager 10 minutter, hvis du svarer ærligt – og det er hele pointen. Det er kun dig selv, du snyder ved at pynte på svarene.

De 10 forhold

Nr.	Forhold	Nej 0 point	Delvist 1 point	Ja 2 point
1	Virksomheden kan drives uden dig Kunderelationer, faglig viden og daglige beslutninger ligger ikke kun hos ejeren. Virksomheden kan køre tre måneder, uden at du er til stede.	☐	☐	☐
2	Kundekonzentrationen er under kontrol Ingen enkeltkunde står for over 20 % af omsætningen, og de tre største står tilsammen for under halvdelen.	☐	☐	☐
3	Alle væsentlige aftaler findes på skrift Kunde-, leverandør- og samarbejdsaftaler er dokumenterede – og kan overdrages ved et ejerskifte (tjek for change of control-klausuler).	☐	☐	☐
4	Nøglemedarbejderne er identificeret og sikret Du ved, hvem der reelt bærer virksomheden, og der er taget stilling til fastholdelse: varsler, bonus, evt. medejerskab – og ikke mindst trivsel.	☐	☐	☐
5	Økonomien er ren og retvisende Private omkostninger er ude af driften, og virksomhedens normaliserede indtjening kan dokumenteres uden lange forklaringer.	☐	☐	☐
6	Rettighederne ligger i selskabet Domæner, varemærker, software og andre rettigheder ejes af selskabet – ikke af dig personligt eller et sideselskab.	☐	☐	☐
7	Historik og fremtid kan dokumenteres Tre års retvisende regnskaber plus et realistisk budget eller forecast for de kommende 12-24 måneder.	☐	☐	☐



Nr.	Forhold	Nej 0 point	Delvist 1 point	Ja 2 point
8	Arbejdskapitalen er styret Debitorer, lager og kreditorer er under aktiv styring. Virksomheden sluger ikke unødigt kapital i driften – det betaler købere for.	☐	☐	☐
9	Der er orden i penalhuset Ansættelseskontrakter, GDPR, tilladelser, forsikringer og eventuelle tvister er på plads og kan fremlægges uden overraskelser.	☐	☐	☐
10	Du er selv afklaret Din prisforventning bygger på mere end en mavefornemmelse, og du ved, hvad dine uger skal fyldes med efter et salg. Købere mærker tøven.	☐	☐	☐

DIN SAMLEDE SCORE: _____ af 20 point

Tolkningsnøgle

16-20	Salgsklar – nu handler det om processen Virksomheden er godt forberedt. Fokus bør nu ligge på værdiansættelse, timing og en struktureret, fortrolig salgsproces, hvor du ikke står alene over for en professionel køber.
10-15	1-2 års målrettet salgsmodning vil betale sig Fundamentet er der, men flere forhold vil koste på prisen eller tilliden i en forhandling. De fleste af dem kan rettes – og hver af dem er typisk penge direkte på salgsprisen.
0-9	Start forberedelsen nu – uanset om du vil sælge Et salg i dag ville ske på køberens præmisser. Den gode nyhed: Punkterne i skemaet gør virksomheden både mere værd og lettere at drive – også hvis du aldrig sælger.

Overblik • Analyse • Planlægning • Eksamener

Dine tre vigtigste huller

Notér de tre forhold, hvor du scorede lavest – og hvad der konkret skal til for at lukke dem. Det er din prioriteringsliste.

Vil du have en fortrolig gennemgang af dit resultat?

Jeg tilbyder en gratis og helt uforpligtende samtale på 30 minutter om netop dit skema: Hvor langt er du nået, hvad betyder din score, og hvad ville jeg prioritere først i din situation? Ingen salgstale – jeg hjælper i det omfang, jeg kan, og du beslutter selv, om det skal blive til mere.

Sådan gør du: Udfyld formularen på advice-plus.dk, ring eller skriv til ak@advice-plus.dk – så kontakter jeg dig inden for de næste par dage.

Salgsklar-testen er et vejledende værktøj fra ADVICE+ og erstatter ikke konkret rådgivning. Baseret på erfaringer fra 100+ ejerledede virksomheder siden 2010.