

Läna Nyhetsbrev - Ser nyhetsbrevet konstigt ut, [klicka här](#).



## Länianytt

Nr 2  
April 2016

Prenumerera - Tipsa en vän - Vår hemsida



### Är Kalle Kula AB till salu?

Under 25 år som företagmäklare har vi mött tusentals företagens krav och önskemål om hur deras företags identitet ska skyddas i det arbete som en företagsöverlåtelse innebär. Önskemålet från våra kunder är vanligtvis att vi inte går ut med företagets namn. Säljaren vill inte avslöja bolagets identitet för de anställda, kunder, leverantörer med flera.

**Den "normala" hanteringen** i vårt arbete är att inte nämna företagsnamnet i annonser, på vår hemsida och när första kontakt med intressenter sker. Samtliga intressenter måste underteckna en sekretessförbindelse där man garanterar att inte röja någonting om det säljande bolaget innan man erhåller information om aktuellt företag.

**Är det alltid tillrådligt** att hålla företagsnamnet hemligt vid marknadsföringen av ett företag? Vi menar att behovet av konfidentiell hantering ibland överskattas. I ett antal företagsöverlåtelser sker tvärtom försäljningen av bolaget med företagsnamnet helt öppet, utan sekretess. Det finns fördelar med att sälja ett företag och i marknadsföringen ange företagets namn.

**Är det ett välskött och känt bolag** ger en öppen försäljning fler intressenter. Detta reducerar dessutom omgivningens spekulationer om att bolaget ska säljas och man undviker tassel och tassel. Genom att förbereda de anställda och kunder på en kommande företagsöverlåtelse avdramatiseras processen, vilket kan vändas till en positiv händelse.

**Nu har vi talat om sekretess** kring företagsnamnet, det är här man ibland kan lätta på förlåten. Försäljningsprocessen i stort är en annan sak. Läna arbetar alltid konfidentiellt med den sekretessnivå som uppdragsgivaren kräver.

**Att sälja sitt företag** är ett bevis på välgjort arbete och god företagsamhet, att sälja sitt företag är inte att misslyckas utan ett uttryck för framgång.



### Styrelse, advisory board eller mentor – vad är bäst för dig?

Är du företagare och går omkring och funderar på hur du ska komma vidare med ditt företag och nå nya mål? Du kanske har tankar på att anlita extern hjälp på ett eller annat sätt, vilka alternativ finns? Räcker det med att hitta en mentor som själv varit i

motsvarande situation eller är det bättre att samla ihop ett advisory board eller tillsätta en formell styrelse?

Entreprenören *Casten von Otter*, delägare i flera bolag, har skrivit en intressant och läsvärd artikel i sin blogg om detta, **det finns en länk till artikeln nedan. Läs denna intressanta artikel** om du vill ha synpunkter på hur man kan tänka om detta. Där finns många kloka tankar!

[Styrelse eller andra alternativ?](#)



## Många fördelar med LäniaMetoden

LäniaMetoden innebär att vi fungerar som projektledare och tar hand om hela försäljningsprocessen – från företagsvärdering till avslut och tillträde. Vi medverkar vid företagsvisningar, förhandlingar och upprättande av avtal för att säkerställa att allt går rätt till.

Genom vår LäniaMetod ser vi till att du som säljare av företaget kan fokusera på att driva företaget precis som vanligt under hela försäljningstiden.

- Diskret handläggning
- Kvalificerad företagsvärdering
- Professionell företagspresentation
- Stort kontaktnät med rikstäckande bearbetning
- Aktiv marknadsföring och engagerat säljarbete
- Förhandling med potentiella köpare
- Upprättande av överlåtelseavtal
- Uppföljning efter avslutad företagsöverlåtelse

[LäniaMetoden](#)



## Månadens tips!!

**Gör dig umbärlig!**

En köpare vill som regel kunna gå in och ta över företaget så snart som möjligt efter tillträdet. Och med det menar vi att köparen vill ha full kontroll utan att vara beroende av tidigare ägare. Det är ofta ett önskemål från köparen att säljaren är med i företaget en tid efter tillträdet. Men det handlar vanligen om en kortare tid, kanske några månader. Målet är att skapa en smidig övergång till nya ägaren.

Hur klarar du som säljare detta på ett bra sätt? **Här vårt tips, se till att du inte behövs i företaget!** Och gör det helst i god tid innan du ska sälja. Nåja, behövs och behövs, men lägg över så mycket du kan av dina arbetsuppgifter på andra. Din personal ska jobba! Och förmodligen gillar dom att ta ett större ansvar.

Det finns bara fördelar med att du inte har ett finger med i allting. Om du gör dig umbärlig blir ditt företag lättare att sälja. Och du kanske får bättre betalt!

**Ingen är outhärlig!**

**Länia**

## Länia Stockholm

På vårt regionkontor i Solna är vi sex företagsmäklare som verkar över hela Stockholms län. Vi finns även på plats i Södertälje och Uppsala. Kontakta gärna någon av oss med dina frågor kring företagsöverlåtelser eller företagsvärderingar.

**Länia Stockholm, Solna torg 19 5tr, 171 45 Solna**  
**Tel: 08-23 06 50**

- **Erik Toll**, 070-728 76 28, erik.toll@lania.se
- **Lars-Ove Nyren**, 08-449 25 65, lars.nyren@lania.se
- **Olle Lindkvist**, 070-359 05 30, olle.lindkvist@lania.se
- **PO Bjurenfors**, 070-870 47 75 po.bjurenfors@lania.se
- **Michael Karlsson**, 073-650 74 87, michael.karlsson@lania.se
- **Claes Trozelli**, 070-550 77 44, claes.trozelli@lania.se

[Länia Stockholm>>](#)

**Länia Företagsförmedling**  
**[www.lania.se](http://www.lania.se) | [nyhetsbrev@lania.se](mailto:nyhetsbrev@lania.se) | Kontakta oss**

Vill du avsluta dina prenumeration av Länianytt? **Avregistrera dig här.**