

Att köpa företag - analys

Ställ dig följande frågor:

Vilka är företagets marknader? (geografiskt, bransch)

Vilka är företagets kunder eller kundgrupper? Och vilka är företagets produkter (eller tjänster) eller produktgrupper?

Hur lönsamma är de olika kundgrupperna, produktgrupperna eller deras kombinationer?

Är företaget starkt beroende av ett fåtal kunder?

Är nuvarande produkter/tjänster gångbara på längre sikt eller behövs det förnyelse?

Gör företaget produktutveckling i samarbete med kunderna? Viktigaste konkurrenterna? Hur stark är företagets position i förhållande till konkurrenterna? Vet du tillräckligt om konkurrenterna för att kunna bedöma det?

Vad kommer i framtiden att hända där företaget är beläget? Har kommunen t.ex. planer att förändra trafikarrangemang i närheten av företaget? Kommer det att etablera företag i grannskapet och kommer det att gynna eller störa företaget?

Företagets konkurrenskraft

Finns det något unikt eller avgörande för framgång i företagets profil eller aktiviteter?

Finns det varumärken eller patenter som tillhör företaget? Används de aktivt i marknadsföringen? Vilken betydelse har de för konkurrensprofilen?

Andra observationer om konkurrenternas starka och svaga sidor?

Med vilka medel hävdar sig företaget i konkurrensen? Sortera medlen enligt de traditionella konkurrensmedlen, dvs. produkt, pris, plats (läge, lokaler, distribution osv.), påverkan (reklam, PR, m.m.) och personalens kompetens och profil.

Har företagets nuvarande ägare eller nyckelpersoner som hör till personalen speciella relationer till exempel till kunder, leverantörer? Är relationerna av sådan betydelse att det är avgörande för konkurrensförmågan? Vad händer när du tar över företaget?

Resurser och effektivitet

Verkar företagets organisation fungerande?

Hur är det med företagets lokaler? Kan produktion, verksamhet och administration fungera rationellt i lokalerna? Är personal- och hygienutrymmen lämpliga?

Används lämplig teknik i företagets administration och produktionsstyrning? Kräver kunderna ett kvalitetssystem eller ledningssystem? Har företaget sådana system och används de?

Hur följer man riktlinjer angående hygien och arbetsmiljö?

Hur hanteras förråd och varulager?

Hur stort värde finns i förråd och lager?

Vilka investeringar måste göras i framtiden?

Personalens effektivitet och kompetens

Har personalen kompetens i att hantera utrustning och metoder?

Hur hanterar de förändringar? Vilka är nyckelpersoner och deras attityder till förändringar. Kommer de att stanna kvar i företaget även om ägaren byts? Nyckelpersoner är viktiga när det gäller kompetens, hantering av utrustning, men även när det gäller kund- och leverantörsrelationer.

Bedöm personalens kompetensutvecklingsbehov.

Företagets nuvarande åtaganden och andra förhållanden

Har du granskat hyresavtal? Är hyran rimlig? Kommer du att få hyresvärdens tillstånd att ta över avtalet? Hur länge är du bunden i avtalet? Hur lång är uppsägningstiden och andra villkor? Är hyran indexreglerad? Kräver hyresvärderna hyresgarantier?

Ta reda på vilka avtal har gjorts med personalen om anställningsvillkor. Kontrollera personalens lönenivå.

Hur långa kredittider ger företaget kunderna?

Hur långa kredittider får företaget från leverantörerna? Vilka avtal har gjorts till exempel med leverantörer, kunder, speditörsföretag?

Finns det serviceavtal för maskiner? Finns det personal som kan sköta och underhålla dem? Kan det komma förändringar när du tar över företaget?

Vilka garantier lämnas till kunderna och vilka garantiåtaganden finns kvar efter ägarskiftet?

Företagets kundorientering

Företaget kan vara starkare "produkt- och produktionsorienterat" än kundorienterat, vilket kan vara en svaghet i nuläget men kanske en möjlighet för den nya ägaren. Kundorientering betyder att relationer med kunderna och lyhördhet för deras behov påverkar företaget i alla avseenden, såväl i utformningen av produkter/tjänster som i verksamheten i övrigt.

Ta reda på hur mycket företaget får reklamationer och hur de hanteras?

Tänk också på

Vilka är dina egna starka sidor i det köpta företaget?

Kan du komma på ett bättre sätt att finansiera företagets verksamhet?

Kommer företaget att ha kapitalbehov sedan du tagit över, t.ex. för investering eller expansion? Hur kan de finansieras?

Vad kommer att hända på olika områden i företaget när nuvarande ägaren lämnar?

Vad kommer att hända med nyckelpersoner om du tar över företaget?

Skulle det vara bra att be ägaren/företagsledaren stanna kvar i företaget under en övergångstid?

Ska du köpa hela företaget eller skall du köpa endast dess verksamhet?

Vilka fördelar och nackdelar finns det i dessa varianter?

Vilka argument har säljaren för eller emot dessa varianter?

