

# Er der fortsat købere til SMV markedet?

- *Sådan sikrer du en fair handel, selvom Covid-19 har indtruffet*

Med et fingerknips er Danmark gået fra en ubesværet hverdag med lave renter, høje kapitalopsparinger og stor opkøbslyst på SMV markedet, til en corona-krise hvor ingen tør gisne om konsekvenserne. En ting er sikkert, hele verden oplever i øjeblikket en massiv opbremsning som en effekt på en usikker fremtid.

Vi har taget en temperaturmåling i Local M&A's aktuelle sager og sammenholdt med vores netværks oplevelser, hvilket danner grundlag for denne artikel.

## Opkøb som et middel gennem krisen..

Det er vist ikke helt skævt at konkludere, at alle er bevidste om, at krisen koster indtjening og omsætning for rekord mange virksomheder. Derfor bremses flere transaktioner og dialoger om herom op, fordi der pludselig skal tages et corona-forbehold i alle beslutninger. Lige nu forventer flere, at transaktioner på SMV markedet vil minde om finanskrisen i 2007, hvor rationalet var billige opkøbsmuligheder. Men modsat finanskrisen er der fortsat et stort kapitalberedskab og gode finansieringsmuligheder, og det er måske netop derfor at flere fortsat overvejer opkøb, som en mulighed for større afkast.

*"Vi oplever at flere investorer enten aktiverer deres udviklingsplaner yderligere, eller bliver klogere på svagheder i virksomhederne. Begge scenarier kan foranledige yderligere konsolidering i markedet",* fortæller Axel Lorenzen og fortsætter:

*"En ny rapport fra EY viser desuden, at kapitalfonde globalt administrerer aktiver for 3,8 billioner USD, hvilket er mere end dobbelt så meget som under finanskrisen",* afslutter Axel Lorenzen.

## Fra tanke til handling..

Det er selvsagt, at en økonomisk krise kan fremprovokere et virksomhedssalg og søgen efter ny kapital. Det er derfor ikke så overraskende, at corona-krisen bringer alle købertyper i spil, både virksomhedsejere, kapitalfonde, family offices og private investorer. Som i finanskrisen i 2007, forventer flere et købers marked, hvor køberen vil forsøge at få en bedre deal, end hvad der var lagt op til før corona-krisen.

I øjeblikket oplever vi, groft sagt, to typer af købsperspektiver:

1) køberen der drives af billige opkøbsmuligheder i de mest berørte industrier.

2) købere der søger efter nye markedsdynamikker og/eller muligheden for konsolidering. Det betyder, at din virksomhed kan være særlig attraktiv for en strategisk investor, og kan nemmere skabe grobund for flere salgsmuligheder.

Det skal selvfølgelig understreges, at opkøbslysten er drevet af flere faktorer, og varierer fra branche til branche, og fra køber til køber.

## Hvis du skal sælge din virksomhed..

Så vær opmærksom på, at der for nogen virksomheder kan være en lavere værdiansættelse, som følge af Covid-19... Spørgsmålet er selvfølgelig i hvilket omfang virksomheden og branchen er påvirket og hvor god visibiliteten er for industrien.

Det teoretiske svar er, at usikkerhed og risici hæver afkastkravet og reducerer værdiansættelserne. Samtidig har virksomhedens driftsindtjening og forventede indtjening også indvirkning på salgsprisen. Det er derfor en god idé, at være på forkant med din virksomheds situation.

Du og din virksomhed skal være skarp på hvad corona-krisen har af betydning for budget og likviditet – og dokumentere hvordan driften ser ud nu og i fremtiden. Samme øvelse skal laves uden corona-krisen i ligningen. Det giver køber et billede af en velovervejet og optimistisk forretning, med en mulighed for en vellykket plan ud af krisen.

### Tænk Covid-19 ind i din salgsproces

1. Vær skarp på, hvordan Covid-19 påvirker virksomheden –nu og fremadrettet
2. Regn på virksomhedens finansielle konsekvenser af Covid-19, og synliggør et normaliseret billede af driftsindtjeningen
3. Identificér gerne nye forretningsmuligheder og konkretiser investeringerne det indebærer
4. Tag *temperaturen* på markedet og de mest oplagte købere, for at få en fornemmelse af timing og relevans

I Local M&A hæfter vi os ved en generel optimisme for SMV-segmentet, situationen taget i betragtning. Der er fortsat investeringslyst og brancher som ikke er berørte.

*” Trods generel makroøkonomisk usikkerhed oplever vi stadig en efterspørgsel på opkøb. Både fra kapitalfonde og andre finansielle investorer, der generelt har et højt niveau af Dry Powder (kapital), som fortsat er villige til at investere i attraktive virksomheder.*

Christian Ejlskov

Executive Director , EY

Vi forventer fortsat at der vil være virksomhedstransaktioner i 2020, dog vil de bære præg af vilkår og prissætninger der tager hensyn til de usikkerheder corona-krisen skaber i regnskaberne. Vi forventer, at mange industrier fortsat vil opleve en opbremsning i en eller anden grad, indtil corona-støvet igen har lagt sig. Heldigvis begynder vi allerede at se positive takter nogen steder.

Husk på, at en god og fair deal kun indtræffer hvis køber og sælger er klar til at indgå en realistisk og fair deal.

Dette var tredje artikel ud af EY Local M&A's miniserie, hvor vi deler ud af gode råd inden for SMV-transaktioner.



**Axel Lorenzen**

Senior Associate, EY Local M&A

25293243

[Axel.lorenzen@dk.ey.com](mailto:Axel.lorenzen@dk.ey.com)



**Christian Ejlskov**

Executive Director, EY Local M&A

25294130

[Christian.Ejlskov@dk.ey.com](mailto:Christian.Ejlskov@dk.ey.com)

