I våras gick startskottet för Anders Öquists nya satsning: företagsmäklare i Norrbotten och Västerbotten för Ekstam & Partners. ”Det känns jättekul att vara igång med detta. Det finns ett stort behov”, säger han.

Företagsmäklaren: ”Jag älskar komplexa affärer”

Efter elva år på ledande befattningar inom Polarbröd vill Anders Öquist nu hjälpa andra att göra lyckosamma företagsaffärer. Här ger han sina bästa tips på vad man bör tänka på i samband med försäljning av ett bolag. ”Det finns många fallgropar, som kan undvikas med god rådgivning”, säger han.

Att sälja och köpa bolag är i de allra flesta fall ganska komplicerade saker. I Norrbotten och Västerbotten är det många företagare som just nu är i färd med att göra just detta, några på grund av ålder och andra av andra skäl, till exempel för att göra lönsamma bolagsaffärer.

– För 20 till 25 år sedan var det vanligt att man startade eller övertog ett familjeföretag som man sedan drev hela livet, lite av ett ”smör och brödföretag”. Man hade inte alltför stora ambitioner, utan var ganska nöjd om det gick plus. Nu för tiden är det vanligare att man startar företag för att göra det väldigt lönsamt. Man är allt oftare ”bolagsbyggare” där man redan från början planerar att sälja efter ett antal år för att tjäna mesta möjliga på sitt bolag, säger Anders Öquist, företagsmäklare vid Ekstam & Partners.

Köper för att växa

Han förklarar att det samtidigt finns många som köper företag för att växa, eller för att kompletterande kompetens. Driver man en elfirma och vill bli dubbelt så stor, ja då köper man upp en annan elfirma. Har man ett ventilationsbolag och behöver elektriker, ja då köper man ett elbolag.

– Det finns ett stort behov av företagsmäklare här uppe, så det kändes helt rätt för mig att ge mig in i branschen nu, säger Anders Öquist.

Han har jobbat som mäklare sedan våren 2020. Innan dess har han bland annat varit revisor, redovisningschef på Assi domän i Piteå, lärare i ekonomi vid Luleå tekniska universitet, anställd vid Almi företagspartner och nu senast Polarbröd. Här har han varit vd för Polarbröds dotterbolag Polarrenen, ett riskkapitalbolag som investerade kapital i norrländska företag. Därefter har han även hunnit med att vara affärsutvecklingschef i Polarbröds moderbolag. Här var han inte så involverad i själva bageriet utan hade bland annat ansvar för att köpa och sälja bolag samt köpa och sälja fastigheter.

– Efter elva år där kändes det som att jag var redo att gå vidare och satsa på något eget. Och eftersom jag tycker om att göra affärer, och då särskilt komplexa affärer, och samtidigt hjälpa andra, så kändes det här perfekt för mig.

Stort och bra kontaktnät

När det var dags att välja mäklarfirma föll valet på Ekstam & Partners. Ett bolag som består av tio företagsmäklare runt om i landet.

– Det är ett relativt litet bolag, men de har ett stort och bra kontaktnät, med erfarna mäklare med många år i branschen. Här har man ett bra samarbete i hela Sverige vilket jag uppskattar. På så vis blir man inte begränsad av geografin utan kan hitta säljare och köpare över länsgränserna. Snart kommer vi även att ha ett formaliserat samarbete med en finsk mäklarkedja. Det gynnar våra kunder, säger Anders Öquist.

När man är i färd med att sälja sitt bolag finns det en rad olika fallgropar att se upp med. Anders Öquist ger tre tips på vad man ska tänka på inför en försäljning:

1. **Det tar tid att** sälja ett företag, i snitt sex till nio månader när man väl påbörjat själva försäljningsprocessen. Börja därför förbereda försäljningen i god tid. Dels måste säljaren mentalt förbereda sig, men samtidigt måste själva företaget förberedas för en försäljning. Det handlar bland annat om att få ordning och reda på alla papper. Dessa kommer att gås igenom när köparen så småningom gör en företagsbesiktning (Due Dilligence). Sedan ser man över att man gör ett skattemässigt riktigt upplägg med hänsyn till exempelvis utdelningsmöjligheter och reavinstbeskattning.

2. **Sälj i rätt tid.** Om du närmar dig pensionsålder, företaget går bra och du är inställd på att sälja – dra inte ut på det för länge. Risken är att du tappar energi och säljer när du inte orkar mer. Då kanske bolaget tappat i lönsamhet och därmed är värt mindre vid försäljning. Vill du fortsätta jobba brukar de flesta köpare vara positiva till att låta förra ägaren jobba kvar en tid.

3. **Ta hjälp av en** företagsmäklare för en bättre affär och smidigare försäljning. På så vis garanterar du att allt går rätt till, på ett optimalt sätt.

Varför bör man ta hjälp av en företagsmäklare?

– Vårt kontaktnät och vår breda kompetens om hela processen. Bara i vår köpardatabas har vi över hundra investmentbolag runt om i Sverige som alla är intresserade av att köpa intressanta företag. Det är en riktig guldgruva. Och jag och mina kollegor har utöver detta ett stort antal mindre mer lokala investerare i våra respektive kontaktnät, som inte är inlagda i något system, säger han och fortsätter:

– Vi ser dessutom till så att det blir rätt under hela försäljningsprocessen. Jag blir som en projektledare för hela affären och för de bitar som jag inte kan lösa själv tar jag hjälp av skatteexperter, revisorer och affärsjurister. Allt med syfte att göra bästa möjliga affären för kunden.

Om Anders Öquist

Ålder: 55.

Bor: Piteå.

Gör: Företagsmäklare vid Ekstam & Partners i Norr- och Västerbotten.

Intressen: Allt som är roligt, som friluftsliv, golf, skidåkning (såväl längd som utför) och resor. Tackar inte heller nej till trevliga sociala tillställningar.

Kuriosa: Har tävlat mot Jesper Parnevik och Colin Montgomerie i golf och Stig Strand och Bengt Fjällberg i slalom.