

Instruktion för anmälan som köparintressent hos Skarpa

Bakgrund

Skarpas ambition är att vara Sveriges ledande rådgivare för de ägare som söker köpare till sina företag värda mellan 15 och 200 miljoner kronor. I varje försäljningsprojekt som vi genomför, gör vi en grundlig sökning av potentiella intresserade industriella, finansiella och privata köpare för just det företaget. I takt med att vi har växt, har allt fler företag och privatpersoner kontaktat oss och vill få information om de företag vi har till försäljning. För att kunna hålla en god service både till både köpare och säljare vill vi därför försöka strukturera informationen avseende de köparintressenter som kontaktar oss.

Skarpa har därför skapat en strukturerad databas för seriösa och aktiva köparintressenter. På så sätt kan vi snabbt söka fram de köpare som anmält intresse om just den typen av företag som vi för tillfället har till salu.

Vi kommer löpande att hålla denna databas uppdaterad, men ca en gång per år kontaktar vi alla köparintressenter som anmält sig till databasen för att be dem uppdatera informationen, så att vår databas vid varje tillfälle innehåller så korrekt information som möjligt. Allt för att informationen till er i slutändan ska vara relevant.

Databasen kommer sedan vara en källa som vi använder då vi kontaktar potentiella köpare. Den är dock inte en garanti för att man kommer att få reda på alla våra pågående försäljningsprojekt. Det är alltid vår uppdragsgivare (säljaren) som har sista ordet kring vilka företag och personer vi kontaktar med information om att ett företag är ute till försäljning.

Instruktion för ifyllande av Intresseanmälan

Grundregeln vid ifyllande är att hellre sätta ett kryss för mycket än ett för lite.

Köparkategori

För oss på Skarpa är det viktigt att förstå vilken typ av investerare ni är. Vi har delat in köparna i tre kategorier

- **Industriella köpare** – Företag som är intresserade av att förvärva företag i sin egen eller närliggande bransch
- **Finansiella köpare** – Företag som är intresserade av att förvärva verksamheter för att utveckla dessa med en i huvudsak finansiell agenda, detta kan vara investmentbolag, fonder och andra typer av konglomerat
- **Privata köpare** – En eller flera privatpersoner som (oftast i bolagsform) önskar förvärva företag att utveckla. Dessa privatpersoner är ofta intresserade av att ta en operationell befattning i det aktuella företaget

Dessa kategorier är ibland inte helt uteslutande och det är förstås tillåtet att registrera sig i mer än en kategori.

Venture Capital

Skarpa har i vissa fall arbetat med att hjälpa företag med kapitalanskaffningar. Likaså har vissa investerare intresse av att investera i företag i tidiga faser. Därför vill vi gärna ha med denna information i vår databas. Vi har valt att använda samma definitioner för investerarfaser som Svenska Riskkapital Föreningen (SVCA).

- **Sådd** - Investering i nystartat företag. Investeringen görs när företaget enbart ägnar sig åt att utveckla och pröva affärsidén
- **Start-up** - Finansiering till företag för att användas till produktutveckling eller inledande marknadsföring. Företaget har precis startat eller bara varit i gång ett kort tag. Produkten har vanligen inte blivit testad kommersiellt
- **Expansion** - Finansiering till företag under expansion då tillverkning och försäljning ökar stadigt och det finns ett behov av ytterligare rörelsekapital. Företaget kan ha börjat redovisa vinster, men det är inte nödvändigt. Kapitalet används vanligen till marknadsföring, rörelsekapital och/eller produktförbättringar
- **Ersättning** - innebär vanligen att Venture Capital-företag köper ett annat Venture Capital-företags (eller någon annan extern delägars) andel i ett portföljföretag
- **Buyout** - Finansiering för uppköp eller utköp av ett företag

Är man riskkapitalist och intresserad av att investera i denna typ av investeringar fyller man i dessa rutor. Detta är inte obligatoriska uppgifter.

Bransch

Bransch är självklart ett viktigt urvalskriterium för alla köpare av företag. Vår utmaning har varit att hitta ett hanterbart antal val som ändå täcker upp alla möjliga branscher och verksamheter. Vi valde att använda de officiella SNI-branschkoderna, vi har sedan grupperat dessa i 11 huvudbranscher. Av naturliga skäl blir därför vår branschindelning ganska grov.

Det är viktigt att veta att era branschval inte kommer vara en exakt vetenskap. Exakt vilka företag som ingår i vilken branschgrupp är lika svårt för oss som för er att avgöra, om ni är tveksamma sätt hellre ett kryss för mycket. Vi på Skarpa kommer att använda branschurvalet ganska grovt så att vi inte missar intresserade köpare. Om bransch inte spelar någon roll, utan ni är intresserade av företag i alla branscher, sätt då ett kryss i rutan, ”alla branscher”.

Har ni speciella eller smala branschönskemål, lägg in dessa i fritextfältet ”Kommentarer”.

Geografi

Geografi är också ett viktigt urvalskriterium för de flesta investerare. Med valet ”Sverige” avses att det inte spelar någon roll var i Sverige företaget är lokaliserat. Väljer ni någon eller några av de andra geografiska valen i Sverige så begränsar detta var företaget kan vara lokaliserat.

Skarpa ingår i ett antal internationella nätverk av företagsmäklare och ibland blir vi tillfrågade om att hitta köpare till utländska företag. Därför har ni även möjlighet att meddela oss om att ni även är intresserade av företag utanför Sverige i ”Norden” eller ”Internationellt”.

Omsättning

Företagets omsättning är ibland ett urvalskriterium för investerare. Här kan ni markera de omsättningsintervall som ni vill att företaget skall befinna sig inom.

Köpeskilling

Ett av de viktigaste kriterierna när man skall köpa företag är storleken på köpeskillingen. Vi på Skarpa är intresserade av att veta på ett ungefär vilka köpeskillingar ni kan tänka er, så att vi kan presentera rätt företag för er. Markera de köpeskillingsalternativ som är rätt för er.

Kommentarer

I detta fritextfält skriver ni in eventuella uppgifter som ni vill att vi på Skarpa skall ta hänsyn till i samband med de företag vi presenterar för er. Exempel på uppgifter som ni kan ge oss kan vara mer specificerade branschdefinitioner på företag som ni letar efter. Det kan även vara uppgifter kring om att ni till exempel söker s.k. ”turn-arounds” eller andra speciella önskemål ni har på de företag ni söker.

Ni kan även ge oss mer information om er själva i detta fält så att vi får en bättre bild av er som investerare.

Adressuppgifter

För att vi skall kunna kontakta intresserade köpare med de bolag vi har till salu så behöver vi namn, telefonnummer, e-mailadress och postadress, samt namnet på det företag ni eventuellt representerar.

Integritetspolicy

På Skarpa prioriterar vi våra kunders integritet och säkerhet och det är därför viktigt för oss att vi följer den nya dataskyddsförordningen (GDPR) så att vi hanterar personuppgifter på ett korrekt sätt.

Vi behandlar personuppgifter i vår kundrelation, men även i våra uppdrag där vi hanterar våra kundföretags personuppgifter i varierande omfattning.

Om du har frågor kring detta kan du kontakta din kontakt på Skarpa eller Fredrik Olsson vår ansvarige för GDPR frågor. Mer information under <https://www.skarpa.se/integritetspolicy/>

Har ni frågor, oavsett karaktär, är ni alltid välkomna att kontakta oss på Skarpa, via e-mail på info@skarpa.se, eller via telefon 08-669 86 62