

Nedläggning hotar småbolag

Brist på arvtagare – rekordmånga familjeföretag till salu



OROLIG. Lars Friberg på Swedbank konstaterar att många av dagens äldre företagare som inte ersätts av den yngre generationen har svårt att hitta köpare till sina företag.

FOTO: JACK MIKRUT

Inflödet av svenska familjeföretag som är till salu ökar efter finanskrisen.

Men intresset från köparna är svalt, enligt bankerna.

”Det finns en risk att företag som inte hittar köpare måste läggas ned”, varnar Lars Friberg, styrelseledamot i Swedbank Företagsförmedling.

Efter ett i det närmaste totalstopp för företagsförsäljningar ökar aktiviteten på marknaden igen, enligt flera banker som ofta är de som hjälper småföretagare vid försäljning.

Men trots att marknaden har tagit fart växer antalet osålda bolag hos en av de största aktörerna, Swedbank. De senaste tre åren har antalet osålda bolag hos banken trefaldigats från 100 till 300 stycken.

Allt färre unga vill ta över

Lars Friberg är chef för Private Banking på Swedbank där företagsförmedling ingår, och han ser med oro på att allt färre i den yngre generationen vill ta över familjeföretaget.

Drygt var fjärde svensk företagare planerar att dra sig tillbaka fram till 2014, visar en undersökning från branschorganisationen Företagarna. Det innebär att 180 000 företag, inklusive enmansföretagen, står inför ett ägarskifte eller tvingas läggas ned.

”Vi ser att färre yngre är villiga att ta över och att det inte finns tillräckligt många köpare till alla de mindre företag

som är till salu. Det är ett problem som riskerar att leda till felprissättning eller till att bolagen inte säljs och i stället läggs ned. Det är jättetråkigt”, säger Lars Friberg.

Banker tappar kunder

Han anser att utvecklingen är oroande både för banker som riskerar att tappa företagskunder och för samhället i stort.

”Det är samma tendens vi ser på arbetsmarknaden – att dagens ungdomar utbildar sig till jobb som inte nödvändigtvis är bristyrken”, säger Lars Friberg.

Små och medelstora bolag med en omsättning på upp till 200 miljoner kronor är ofta inte intressanta för de traditionella riskkapitalbolagen.

Det är framför allt mindre företag med en omsättning på 5–20 Mkr som hamnar i kläm, eftersom de ofta är för stora för en enskild entreprenör att köpa och för små för att vara intressanta för större investerare.

Stefan Andersson, chef för företagsmarknaden på SEB: ”Jag tror att det finns ett behov av att utveckla mark-

naden och hitta bättre sätt för säljare och köpare att hitta varandra”, säger han.

Stefan Andersson anser att SEB:s samarbetspartner Bolagsplatsen – en marknadsplats på nätet för köpare och säljare av företag – är ett steg i rätt riktning.

Leif Melin är professor i företagsekonomi och föreståndare för centrum för familjeföretagande och ägande på Internationella Handelshögskolan i Jönköping. Han tror inte att intresset är så svalt som bankerna gör sken av.

”Min bild är snarare att det finns entreprenörer som vill ta över, men att de har svårt att finansiera ett övertagande, bland annat på grund av att bankerna inte är villiga eller inte har möjlighet att ge lån i denna typ av övertaganden”, säger han.

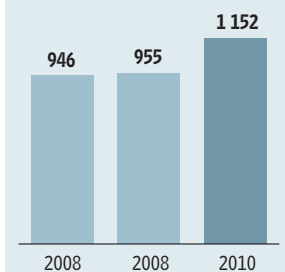
MARIA OTTOSON

maria.ottoson@di.se

08-573 650 59

BOLAG TILL SALU

■ Antal företag till salu på Bolagsplatsen, jan–okt



Källa: Bolagsplatsen.se