

Maskinfabrik holder åbent hus

Maskinfabrikken Silkeborg Spåntagning A/S har investeret i et nyt produktionsanlæg og inviterer i den anledning til åbent hus den 28. august kl. 13-15. Virksomheden har investeret i et Flexible Manufacturing System, som giver højere effektivitet samt sikrer ensartet kvalitet. Til anlægget er koblet fem fuldautomatiserede robotceller med fuldautomatisk sav og CNC-bearbejdningsmaskiner. Det betyder, at anlægget kan producere færdige komplekse emner ud af stangstål eller støbte/skårne emner uden operatør-involvering. På dagen fortæller virksomheden, hvilke fordele FMS-anlægget skaber for kunderne. mola

Generationssskifte med succes

Generationssskifte er et højaktuelt emne da der inden for de næste 5 – 10 år skal gennemføres mange tusinde generationssskifter i ejerledede virksomheder i Danmark. Forud for et generationssskifte skal der foretages mange store og svære overvejelser, og der skal gennemføres mange forberedende aktiviteter, hvis generationsskiftet skal blive en succes.

Rådgivning

Af associeret partner i Causa Consulting, Erik Mørup.

Den sværeste beslutning og måske endda den største beslutning, en ejerleder skal tage i løbet af sin karriere, er uden tvivl - at begynde på forberedelserne til et generationssskifte, udtaler associeret partner i Causa Consulting Erik Mørup.

Det er utroligt vigtigt, at ejerlederen forsøger at se realistisk på tingene, for et generationssskifte er ikke "bare lige", og det er heller ikke en proces, der bare kan vente til et mere belejligt tidspunkt. Det kommer nemlig ikke.

- De "worst case" scenarier og skrækkempler, som vi engang imellem oplever, fortæller Erik Mørup, er, når vi møder en virksomhed, der er blevet forsmødet, og hvor generationsskiftet burde have været sket eller i det mindste have været forberedt for lang tid siden, og hvor situationen nu er den, at det er nærliggende blot at lukke virksomheden ned. Et andet eksempel er det, at ejeren pludselig dør, og at arvingerne står med en virksomhed, hvor der pludselig bliver et hul i kontinuiteten, fordi ejeren ikke i tide havde taget hul på forberedelserne til generationsskiftet. To ulykke-

lige eksempler med risiko for, at store værdier samt måske også arbejdspladser går tabt.

Svære overvejelser

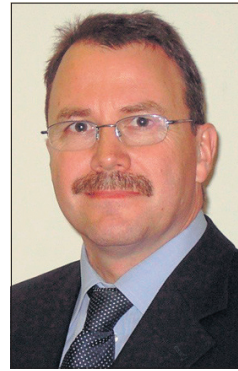
Ud over de mange praktiske og rationelle overvejelser, der er i en generationsskifteproces, så skal ejeren overveje og beslutte, om et familiemedlem skal overtage virksomheden, om en eller flere medarbejdere kunne være interesseret, eller om den skal sælges til en ekstern person eller virksomhed.

- Det er måske lidt provokerende at spørge en ejerleder, om det er virksomhedens eller familiens tarv, der har den højeste prioritet, forsætter Erik Mørup. Man kan i dansk erhvervsliv se mange vellykkede familie-generationssskifter, hvor der er gjort meget ud af forberedelserne og "indskolingen" af den nye generation, - men der er desværre også mange eksempler på det modsatte.

Hvis den nye generation ikke er klædt på til opgaven som ny leder af virksomheden, er der stor risiko for at vedkommende kommer til at lukke og slukke for virksomheden. I bedste fald overlever virksomheden, men uden særlig stor succes.

- Vi har også set eksempler på virksomheder, hvor den nye generation har gjort et godt stykke arbejde, har løftet virksomheden og har haft stor succes, men hvor familieskabet er gået i stykker i forholdet mellem den gamle og nye generation. Så kan man ikke lade være med at spørge sig selv, om det ikke ville have været bedst for alle parter at sælge virksomheden, så den gamle generation kunne have haft et godt otium med familien, og have sikret nogle værdier, som arvingerne også kunne have haft glæde af senere.

Værdisætningen af en virksomhed er altid interessant, og når man skal beregne eller fastlægge en virksomheds salgsværdi, er der forskellige metoder og



- Et generationsskifte er ikke "bare lige", og det er heller ikke en proces, der bare kan vente til et mere belejligt tidspunkt, siger associeret partner i Causa Consulting, Erik Mørup.

skal man samtidig vurdere, om der er behov for udviklingsaktiviteter, der sikrer kontinuiteten af driften og at overdragelsen kan ske så lempelig som muligt - og så er der stor sandsynlighed for at øge værdien af virksomheden.

Til disse forberedende overvejelser og aktiviteter kan det være formålstjenligt at involvere eksterne personer ud over f.eks. revisor og advokat. Har man en professionel bestyrelse, kan det for eksempel være en af personerne herfra, der kan deltage i arbejdet, eller det kan være en ekstern konsulent, som kan deltage aktivt med sparring, som tovholder og som resourceperson på nogle af aktiviteterne.

Planlægning af salg

Forberedelserne til et generationsskifte eller salg skal påbegyndes i god tid ofte cirka tre år før man ønsker at realisere skiftet. Så har man tiden til at få gennemgået det hele og måske få indhentet noget af det, man har forsømt eller skudt ud til en anden gang.

Selvom en del virksomheder i øjeblikket oplever økonomiske og markeds-mæssige udsving og måske vanskeligheder, så er der ikke grund til at udskyde forberedelserne, hvis man står over for et generationsskifte eller salg inden for en overskuelig tid.

- Starter man nu og styrker virksomheden der, hvor det er nødvendigt, står man i en langt bedre salgssituation, når det så bliver aktuelt - og så er værdien af virksomheden sandsynligvis blevet forøget!

Fakta

Erik Mørup er associeret partner i Causa Consulting, www.causaconsulting.dk. Erik Mørup har mange års erfaring blandt andet som virksomhedskonsulent og som administrerende direktør i en ordreproducerende virksomhed i metalbranchen.

Causa Consulting rådgiver topledelse og bestyrelser om forretnings- og organisationsudvikling, krisehåndtering, turn around samt klargøring til salg. Opgaverne udføres gennem grundige analyser og professionel planlægning, der sikrer at forløbet følges helt til dørs.

BILLIGERE END KINA!

Mød os på HI Messen
- stand F5030

REA
automatdrejning



Døgntelefon 64 82 20 06 • www.rea.dk

MultiAir

INDUSTRIVENTILATION

Filtre - erstatningsluft - svejsearme

www.multiair.dk

Industrivænget 3 - 7400 Herning
Tlf. 9713 2500 - Fax. 9713 2575

Stereomikroskoper til fantasipriser



Kr. ekskl. moms
4348,00

Højeste kvalitet optisk såvel som mekanisk. Leves standard med trinløs forstørrelsesområde fra 6,7x til 45x

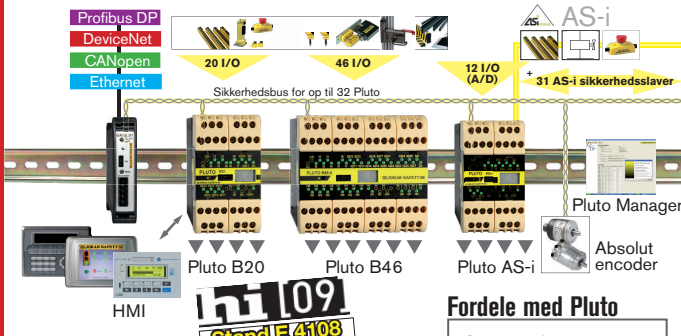
Inspektion og kontrol af trykret, overflader, lodninger, skrærende vækktøjer m.m. Vi fører et stort program af tilbehør. www.lhmttools.dk



LEIF HARDING MADSEN

Haraldsborgvej 93, 4000 Roskilde. Tel 46363300

Kombiner sikkerhed og maskinstyring med Pluto-PLC



Fordele med Pluto

Gratis software på vores hjemmeside

Dansk support

Nem at programmerer

Omkostninger dræner Danmark for arbejdspladser

Størstedelen af de virksomheder som flytter funktioner til udlandet, begrundes beslutningen med for høje omkostninger ved aktivitet i Danmark. Det viser de seneste data bearbejdet af statistikservice.dk.

I en tid hvor beskæftigelsen er faldende, er der større konkurrence om virksomhederne og de arbejdspladser de repræsenterer. Det er derfor bekymrende, at mange virksomheder med aktiviteter i Danmark påtænker at udflytte funktioner til udlandet.

92 procent af virksomhederne begrundes deres beslutning om at outsource med de høje lønomkostninger, som er realiteten i Danmark. Det er dog ikke kun lønomkostninger, der koster Danmark arbejdspladser, idet omkostningerne udover løn også er motivation for outsourcing for 88 procent af virksomhederne.

Danmark er i mange henseender ikke i stand til at konkurrere på løn, men skal i stedet fokusere på at tilføje produktionen værdi gennem viden. Alligevel vil 43 procent af virksomhederne udflytte funktioner for at få adgang til specialiseret viden og teknologi. mola

JOKAB SAFETY

JOKAB SAFETY DK A/S

Rugmarken 15, 3520 FARUM, Tlf. 44 34 14 54, Fax 44 99 14 54
info@jokabsafety.dk, www.jokabsafety.dk