

Generationssskifte

Kontakt: Katarina Roslund

Kontakt på Novus: Cecilia Dahlheim

Datum: 8 mars 2019

Danske Bank

 **NOVUS**



Bakgrund & Genomförande

BAKGRUND

Undersökningen har genomförts av Novus på uppdrag av Danske Bank. Syftet med undersökningen är att ta reda på hur VD:ar och ägare på medelstora svenska företag ser ett antal framtids- och generationsfrågor gällande sitt företag.

MÅLGRUPP

VD:ar och ägare av svenska medelstora bolag med omsättning på 20 miljoner – 1 miljard SEK



GENOMFÖRANDE

Antal intervjuer:

300

Fältperiod:

13 -25 februari 2019

Svarsfrekvens:

33%

Undersökningen har genomförts via telefonintervjuer.

RESULTAT

Resultaten för allmänheten levereras i en diagramrapport. Angivna signifikanta skillnader i rapporten är jämfört mot totalen (kön, ålder, ort, nettoomsättning och antal anställda) i de fall baserna har legat på minst 100 svar.

FELMARGINAL

Vid 300 intervjuer:

Vid utfall 20/80: +/- 4,5%

Vid utfall 50/50: +/- 5,7%

Vid 100 intervjuer:

Vid utfall 20/80: +/- 7,8%

Vid utfall 50/50: +/- 9,8%



Resultat

Majoriteten av de svarande är både VD och ägare

FRÅGA: Är du VD och eller ägare på företaget?

Signifikanta skillnader mot totalen

Följande undergrupper svarar i högre grad följande:

VD (32%)

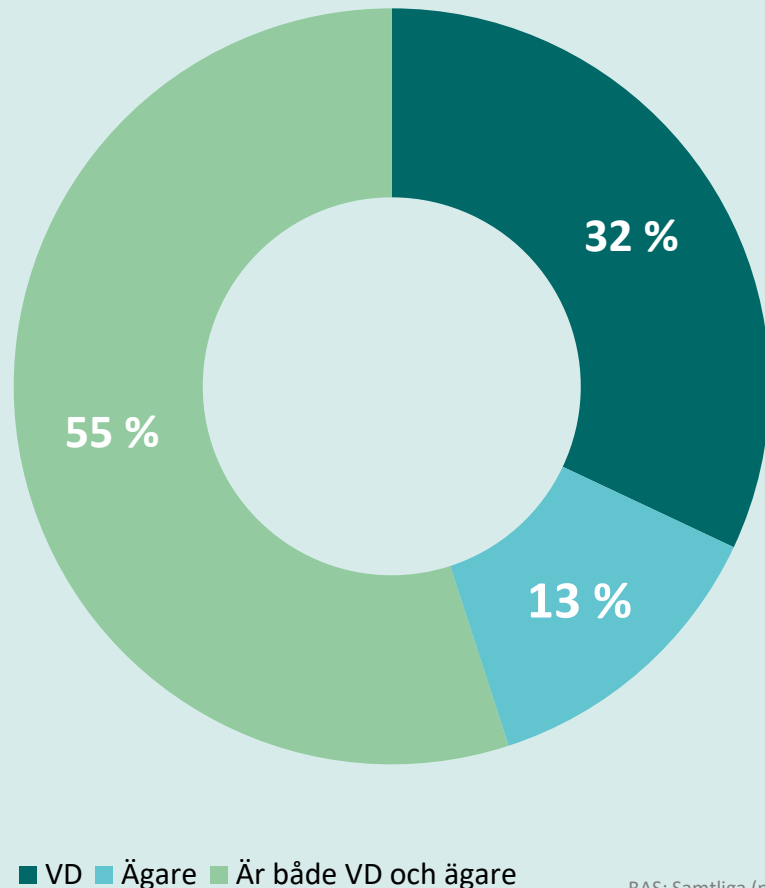
- Nettoomsättning 60 000 tkr eller mer (62%)
- 25 eller fler anställda (47%)

Både VD och ägare (55%)

- Nettoomsättning upp till 29 999 tkr (68%)
- Nettoomsättning 30 000-59 999 tkr (66%)

Ägare (13%)

- 55 - år (18%)
- Nettoomsättning upp till 29 999 tkr (20%)

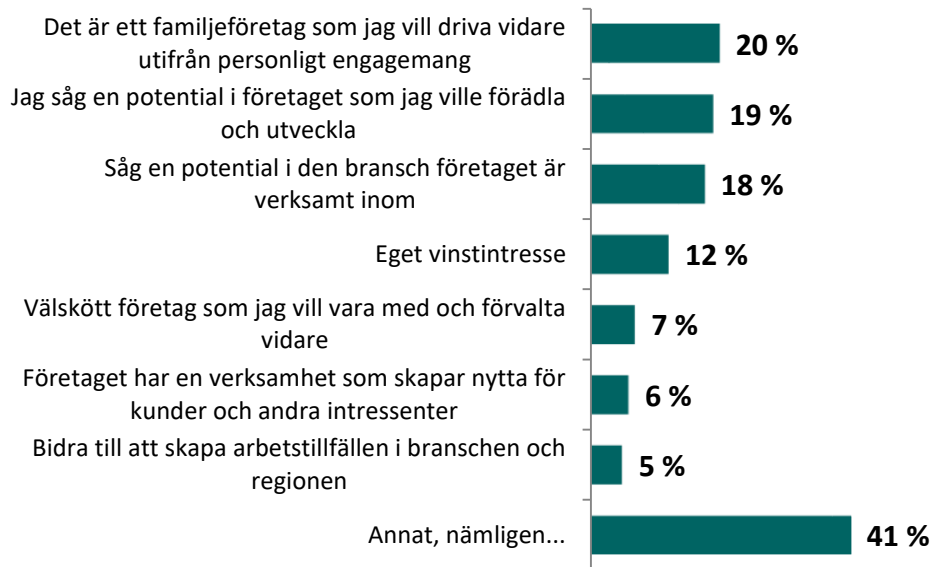


BAS: Samtliga (n=300)

En av fem vill driva vidare familjeföretaget

FRÅGA: Vilken är den främsta anledningen till att du blev ägare/VD i företaget?

Flera svar möjliga



BAS: Samtliga (n=300)

Signifikanta skillnader mot totalen:

Såg potential i företaget (19%)

- Verksamma i Storstäder (25%)

Såg potential i branschen (18%)

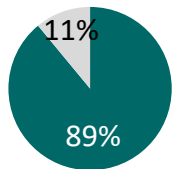
- Verksamma i Storstäder (28%)

Eget vinstintresse (12%)

- 1-10 anställda (20%)

Öppna svar – potentialen du såg i företaget

FRÅGA: Kan du kort beskriva den potential du såg i företaget när du först blev VD/ägare?



■ Besvarat frågan

■ Vet ej

Urval av citat

Se separat listning för samtliga svar



” Bra vinst i alla år, bra kundbasis och bra anställda.”

” Stabilt företag.”

” Det fanns en marknad för denna verksamhet ”

” Har växt upp och levt i och med företaget och arbetat extra sedan ungdomen. ”

” Utmaning.”

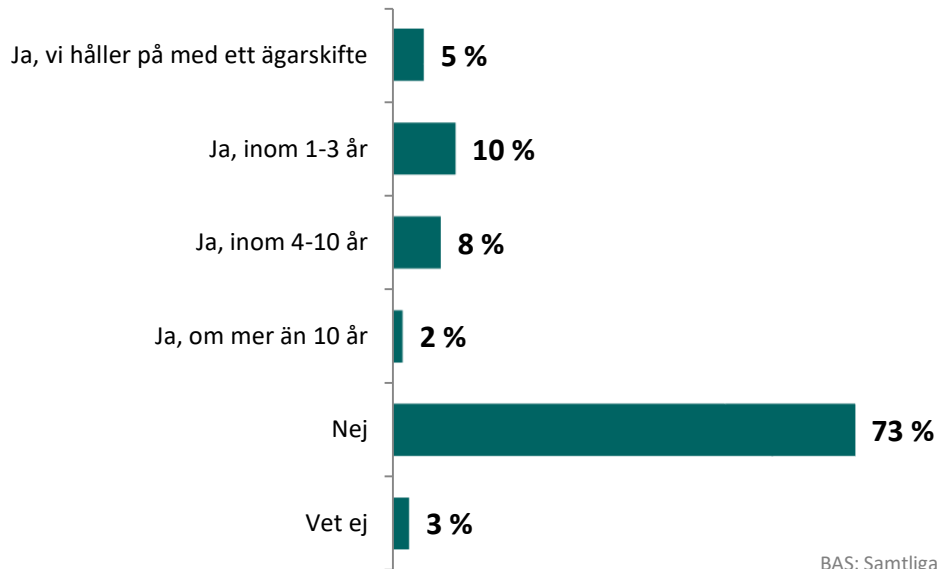
” Har jobbat länge i bolaget, fick möjligheten och tog chansen. ”

” Det var ett familjeföretag”

” Det fanns möjlighet till avkastning. ”

I majoriteten av företagen finns det inte planer på ägarskifte

FRÅGA: Finns det diskussioner eller planer på ett ägarskifte i ditt företag?



BAS: Samtliga (n=300)

Signifikanta skillnader mot totalen:

Ja, inom 1-3 år (10%)

- 55 år eller äldre (16%)

Ja, inom 4-10 år (8%)

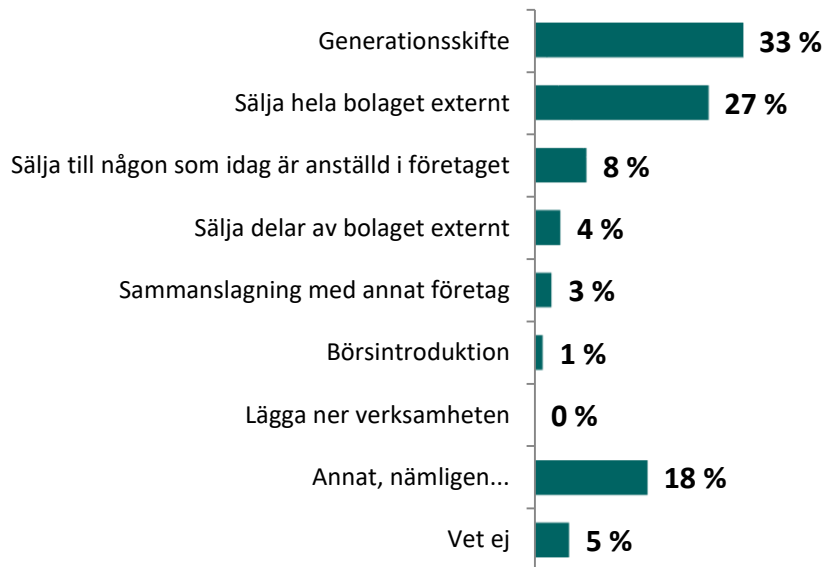
- 55 år eller äldre (14%)

Nej (73%)

- Upp till 47 år (81%)
- 48-54 år (81%)
- Verksamma i Storstäder (81%)

En av tre svarar att generationsskifte är det mest troliga ägarskiftet

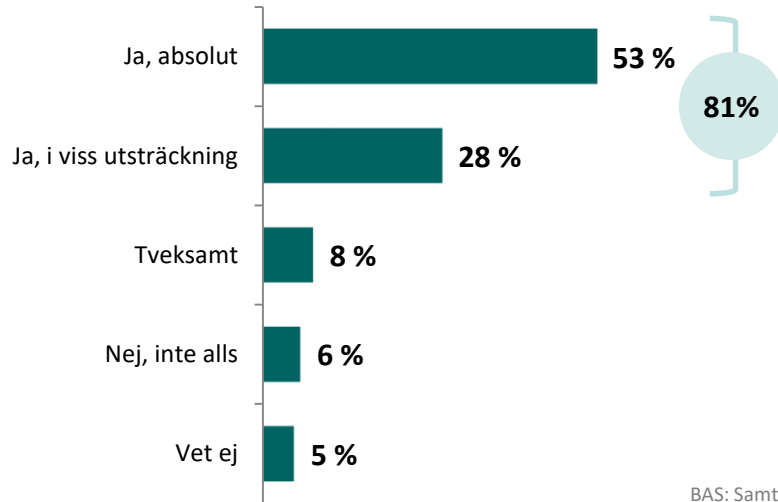
FRÅGA: Vilken typ av ägarskifte blir då mest troligt?



BAS: De som svarat att det finns diskussioner/planer på ägarbyte (n=73)

Den stora majoriteten menar att företaget är tillräckligt digitaliserat för att vara attraktivt för en ny ägare

FRÅGA: Skulle du säga att ditt företag är tillräckligt digitaliserat för att vara attraktivt för en annan ägare?



BAS: Samtliga (n=300)

Öppna svar – vad som har digitaliserats på företaget

FRÅGA: Kan du kort beskriva vad som har digitaliserats på ditt företag?



■ Besvarat frågan ■ Vet ej

BAS: De som svarat JA att företaget är tillräckligt digitaliserat (n=300)

Urval av citat

Se separat listning för samtliga svar

”I princip alla processer”

”Ekonomisystem och datainsamlingar bland annat.”

”Vi förbrukar oerhört lite papper och digitaliserar det mesta. Alla på företaget har datorer.”

”Maskinfil och ETC filer och IT program. Fastighetssystem som heter Fas2. Vi har LPS också.”

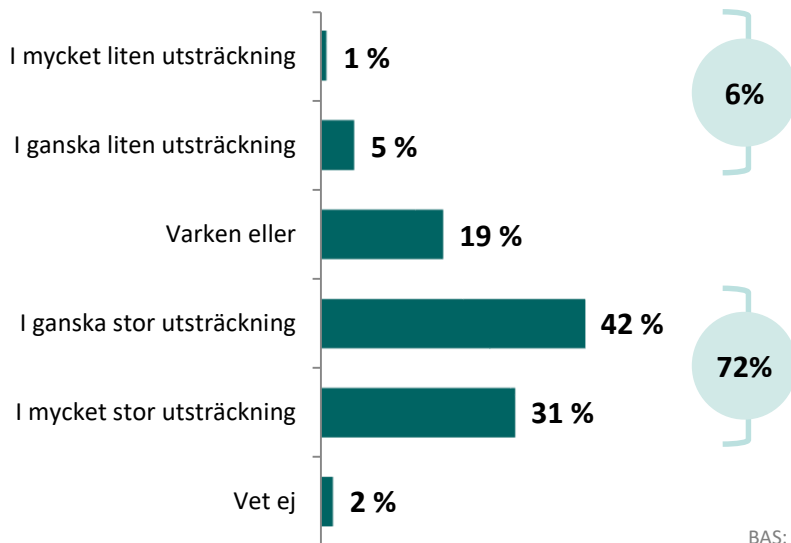
”T.ex. möjligheten att handla matkassar på nätet.”

”Bara lite.”

”All info och hantering med kunden.”

Drygt sju av tio menar att hållbarhet i ganska/mycket stor utsträckning är en naturlig del av verksamheten

FRÅGA: I vilken utsträckning skulle du säga att hållbarhet är en naturlig del av verksamheten i ditt företag? Är det...



BAS: Samtliga (n=300)

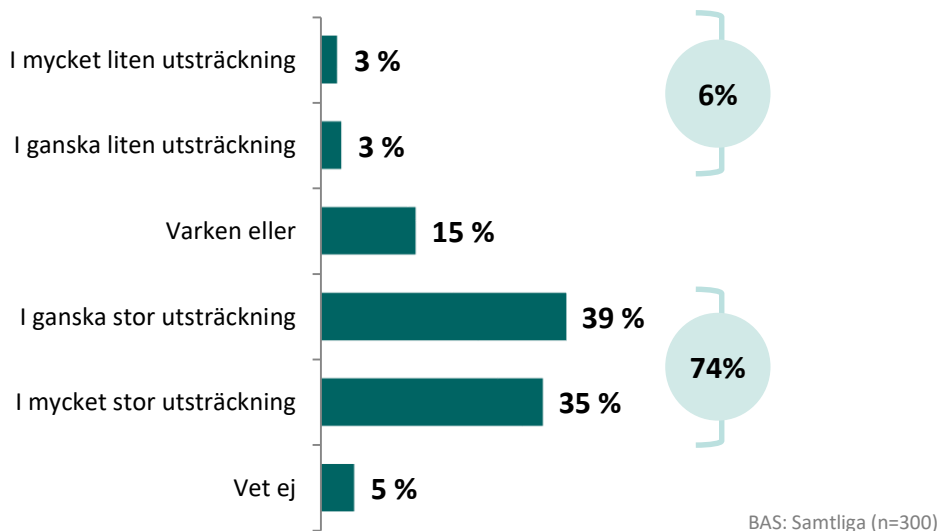
Signifikanta skillnader mot totalen:

I mycket stor utsträckning (31%)

- 25 eller fler anställda (39%)

Tre av fyra menar att företaget i ganska/mycket stor utsträckning är attraktivt för en ny ägare

FRÅGA: I vilken utsträckning anser du att ditt företag idag är attraktivt för en ny ägare? Är det...



Signifikanta skillnader mot totalen:

Varken eller (15%)

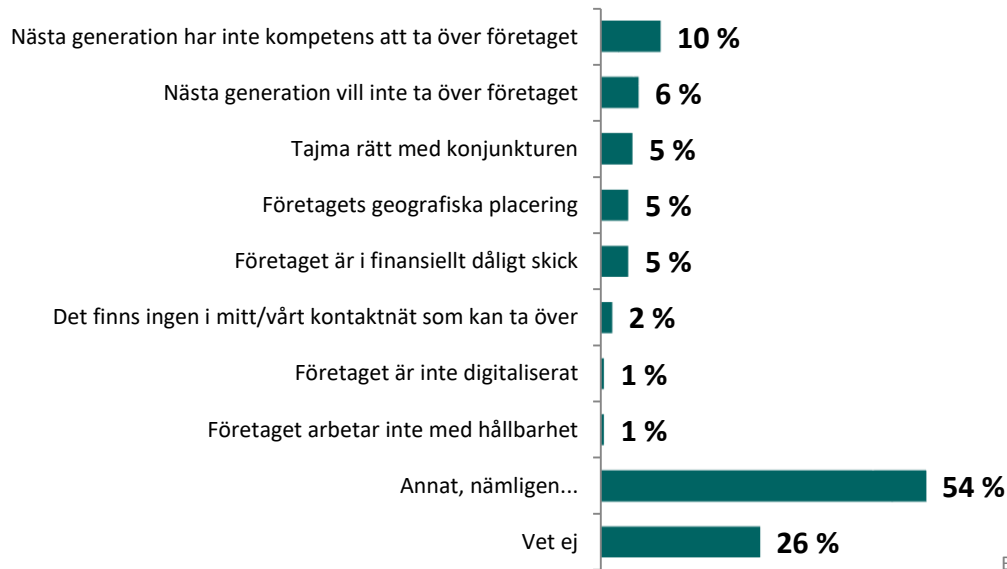
- Verksamma i Övriga landet (21%)

I mycket stor utsträckning (35%)

- 25 eller fler anställda (43%)

Att nästa generation inte har kompetens att ta över tror en av tio är ett hinder

FRÅGA: Vilka tror du är de 3 största hindren om ditt företag skulle stå inför ett ägarskifte?
Max tre svar



BAS: Samtliga (n=300)

Signifikanta skillnader mot totalen:

- Nästa generation har inte kompetens (10%)
- Nettoomsättning upp till 29 999 tkr (16%)

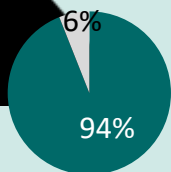
Öppna svar – viktigaste egenskapen hos nya ägaren

FRÅGA: Om företaget skulle stå inför ett ägarskifte- vad skulle vara den viktigaste egenskapen hos den som tar över?



Urval av citat

Se separat listning för samtliga svar



■ Besvarat frågan

■ Vet ej

BAS: Samtliga (n=300)

” Erfarenhet inom
branschen.”

” Att personen/personerna är arbetsvilliga. Med
egen arbetsinsats och trivas med kundmötet.
Vara en entrepenör.”

” Lyhördhet för
branschen och
kunderna.”

” En sådan ägare som är intresserad av kärnverksamheten,
som bara var intresserad av vinst istället för miljön.”

” Viljan att vidareutveckla företaget.”

” Kännedom om branschen.”

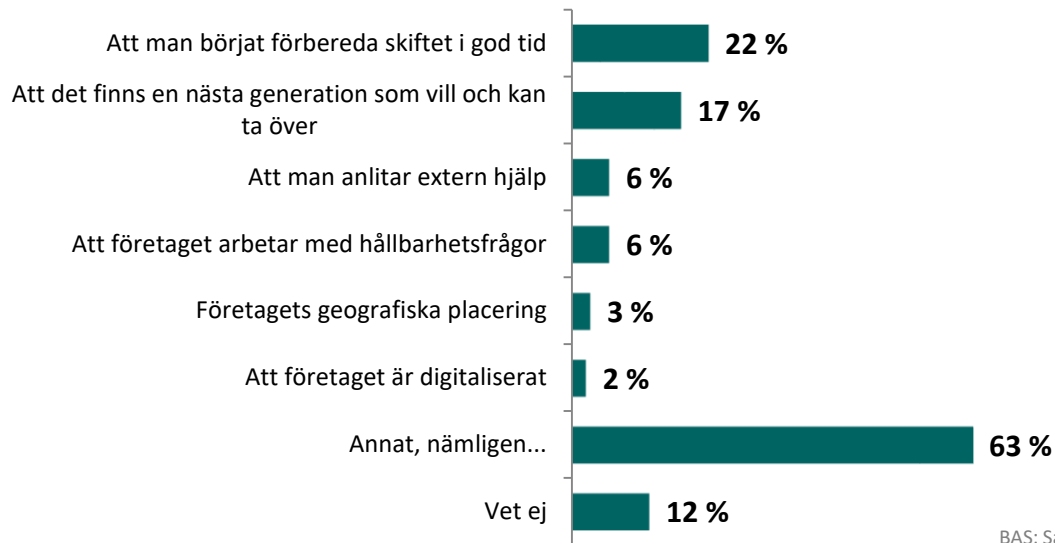
” De måste vara
intresserade av att ha med
oss som delägare i bolaget”

” Ett långsiktigt
tänk krävs.”

Drygt en av fem tror att förbereda ägarskiftet i god tid viktigt för att skiftet ska lyckas

FRÅGA: Vilka tror du är de 3 viktigaste faktorerna för att ett företags ägarskifte ska lyckas?

Max tre svar

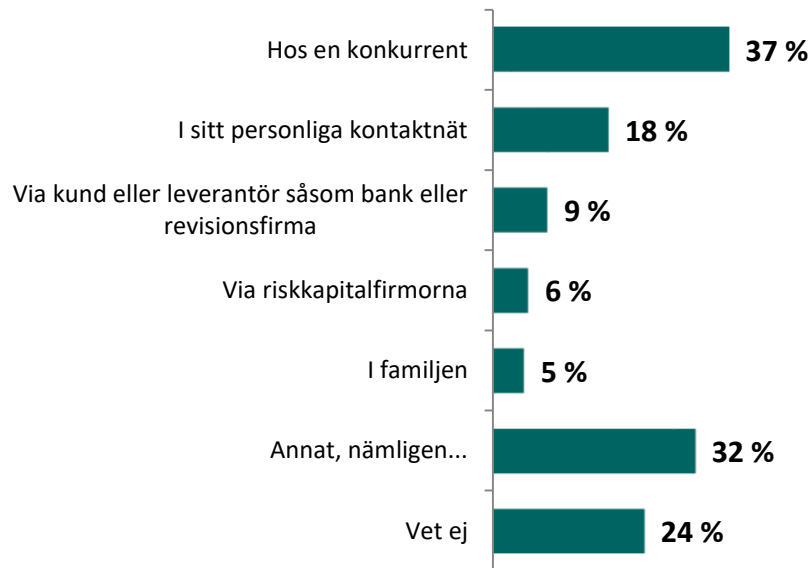


BAS: Samtliga (n=300)



Nära fyra av tio svarar att en potentiell köpare hittas hos konkurrenter

FRÅGA: Var hittar man en potentiell köpare av ett företag?



BAS: Samtliga (n=300)

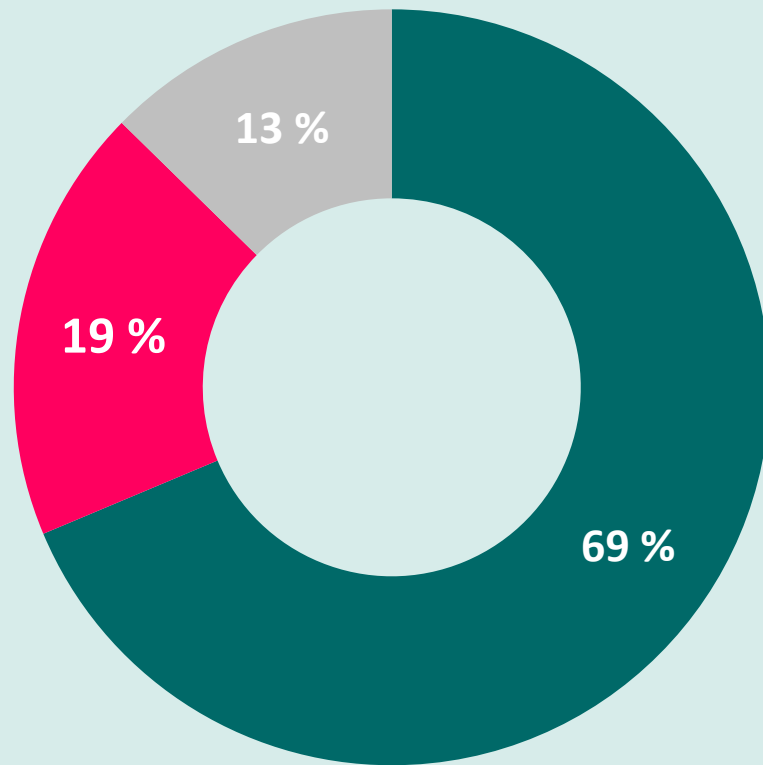
Signifikanta skillnader mot totalen:

I familjen (5%)

- 55 år eller äldre (12%)
- Nettoomsättning upp till 29 999 tkr (10%)

Sju av tio tror att de kommer att ta hjälp utifrån vid ett eventuellt ägarskifte

FRÅGA: Tror du att du kommer ta hjälp utifrån om företaget en dag står inför ett ägarskifte?

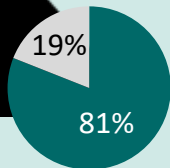


■ Ja ■ Nej ■ Vet ej

BAS: Samtliga (n=300)

Öppna svar – vart jag vänder mig för hjälp inför ägarskifte

FRÅGA: Vart skulle du i första hand vända dig för att få hjälp inför ett ägarskifte i företaget?



■ Besvarat frågan ■ Vet ej

Urval av citat

Se separat listning för samtliga svar

"Google"

"Advokat- och
juristbyrå."

"Jag vet inte."

"Revisorn"

"Revisorn (PWC), eller
möjligen bank (Nordea)"

"FPN - family business nettalk."

"ICA"

"Antingen vår
företagsmentor eller
revisionsbyrå."

"Juridiska experter."

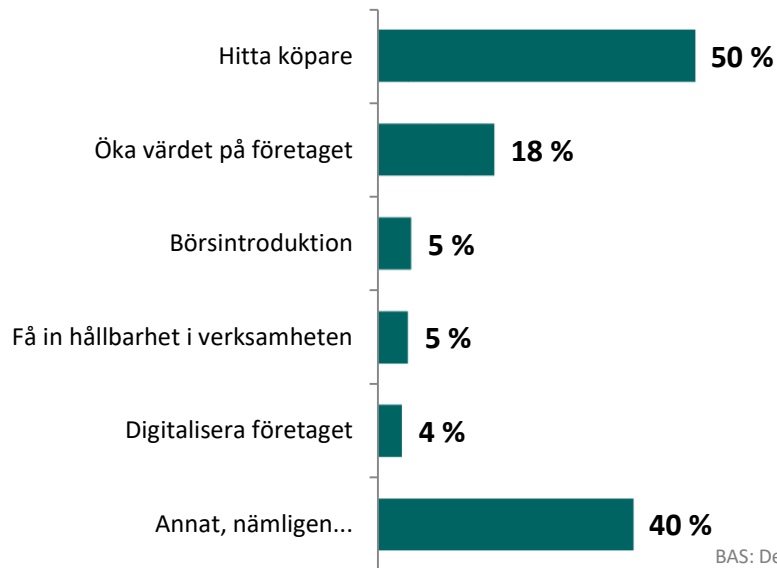
"Nån typ av konsult."

"Jag skulle vända mig
till någon
företagsförmedling."

BAS: De som kommer att ta hjälp
utifrån vid ev. ägarskifte (n=206)

Hälften behöver hjälp att hitta en köpare

FRÅGA: Vad skulle du/ni behöva extern hjälp med vid ett ägarskifte?



BAS: De som kommer att ta hjälp utifrån vid ev. ägarskifte (n=206)



Bakgrund

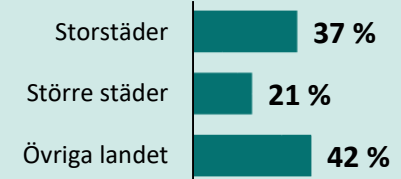
KÖN



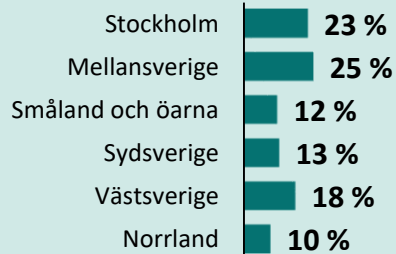
ÅLDER



ORT



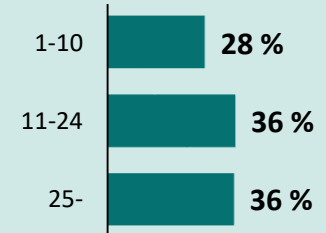
REGION



NETTOOMSÄTTNING



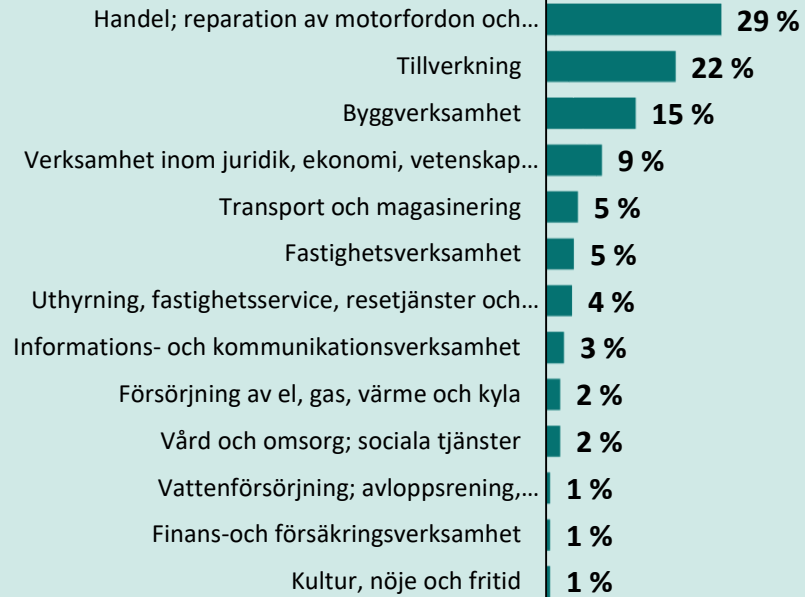
ANTAL ANSTÄLLDA



BAS: Samtliga (n=300)

Bakgrund

BRANSCH



BAS: Samtliga (n=300)

Vi på Novus älskar frågor

Kontakter på Novus

Konsult

Cecilia Dahlheim

Mobil: 0709-957013

E-post: cecilia.dahlheim@novus.se



Projektledare

Lovisa Svensson

Mobil: 070-7223725

E-post: lovisa.svensson@novus.se



