

# MAÑANA?

Af Keith Fobian, adm. direktør i DANA, foto Karina Blicher

Selvom det er svært at stave, kender mange det spanske udtryk for "i morgen". Det bliver ofte sagt med et smil på læben. Den danske version af denne talemåde hedder: Hvorfor gøre i dag, hvad du kan udsætte til i morgen?

For en selvstændig er det at sælge sin virksomhed en af livets største beslutninger. Men mange udskyder processen til i morgen, til næste år, til på den anden side af krisen osv. Det bliver det sjældent bedre af.

Tværtimod tyder alt på, at den, som træffer beslutningen i tide og forbereder salget godt, står stærkere. Det er en fordel at være i god tid – også ved et ejerskifte. Så kan man nå at fikse de uforudsete problemer, som altid opstår. Og dermed være klar til tiden.

I mit virke i Dana ser jeg dagligt eksempler på gode og dårlige ejerskifter.

De dårlige ejerskifter er kendetegnet ved for dårlig og sen forberedelse. Som regel bygger de også på en illusion om, at forretningen kan sælges for mange penge. Eller at man selv er den bedste ejer i al evighed. Eller at man kan blive ved med at arbejde, til man er 100 år! Omgivelserne er ofte med til at skabe disse illusioner. Et ejerskifte vil jo også påvirke deres hverdag. Vi når det nok ... Mañana!



Der er naturligvis en forklaring på, at mange ikke tager fat om nældens rod. For det første er der den daglige drift og kunderne, som skal passes. Det kræver tid og overskud, for det er svært, især mentalt. Så snart man rejser spørgsmålet, melder der sig en mængde spørgsmål: Hvordan skal det gå med virksomhedskulturen og

medarbejderne? Hvordan skal livet forme sig efter ejerskiftet? Hvad skal jeg leve af? Kan min ægtefælle fortsætte i virksomheden? Hvad med min identitet? Osv.

Men tro mig: Hvis du ikke træffer beslutningen, skal der nok være en anden eller noget andet, der gør det. Det kan være banken, kunderne, leverandørerne eller helbredet. Og så bliver det næppe på den måde, du drømmer om.

## Fra Mañana til NU!

Hvis et ejerskifte er relevant for dig inden for de næste fem til ti år, er min erfaring, at du skal begynde nu. De succesfulde ejerskifter er – ja gæt engang – kendetegnet ved god planlægning og en rettidig beslutning.

Et ejerskifte består af en hård og en blød del.

Den hårde del er krævende og består af bl.a. salgsmodning, salgsproces, pension og skatteforhold. Her er et væld af eksperter, som du kan trække på, bl.a. revisorer, advokater, virksomhedsmæglere og naturligvis Dana.

Den mest krævende del er imidlertid den bløde del: beslutningen om at planlægge ejerskiftet og sætte ord på. Og her er dine rådgivere din nærmeste familie og dine venner. Derfor skal du forlange ærlige svar.

Til syvende og sidst er det dig, der træffer beslutningen. Og når du tager det ansvar i god tid, bliver det også dig, der former historien om din virksomhed og din fremtid.

Så lad os slutte af med et andet godt dansk udtryk: Godt begyndt er halvt fuldendt! Gå i gang!

Hellere i dag end Mañana!

Venlig hilsen

Keith Fobian  
kcf@dana.dk

## DANAS BESTYRELSE

### Formand:

Kreditchef  
Henning Hansen  
Tel 21 27 19 13

### Næstformand:

Direktør  
Lone Gammelgaard  
Tel 97 54 10 17

### 2. Næstformand:

Direktør  
Preben Larsen  
Tel 59 48 04 16

Iværksætter  
Carsten Bruun  
Tel 86 19 19 19

El-installatør  
Stig Pedersen  
Tel 70 22 12 44

Gårdejer  
Kjeld Uhrenholt  
Tel 98 38 45 20

Statsaut. vejer og måler  
Poul Solberg Hansen  
Tel 74 62 25 50

Musikhandler  
Jan Aabo Christensen  
Tel 66 14 00 35

Konsulent  
Torben Nicolaisen  
Tel 74 62 66 88

Direktør  
Torben Olsen  
Tel 36 16 11 77

## DANAS AMBASSADØRER

### Region 1:

Kreditchef  
Henning Hansen  
Tel 21 27 19 13  
hh@kreditservice.dk

### Region 2:

Direktør  
Preben Larsen  
Tel 59 48 04 16  
cavo@cavo.dk

### Region 3:

Eventmaker  
Christina Geertsen Wiuff  
Tel 70 22 18 15  
cgw@stateofmind.dk

### Region 4:

Teknisk udvikler  
Søren Søgaard  
Tel 74 57 10 28  
sps@oko-line.dk

### Region 5:

Coach og sygeplejerske  
Marie Thygesen  
Tel 96 60 44 46  
info@prevent-it.dk