

Få en professionel bestyrelse – og brug den aktivt

Ifølge Jesper Salling Nielsen har mange byggevirksomheder en tantebestyrelse og bruger den ikke til at give input til virksomhedens forretningsudvikling. En professionel bestyrelse kan derimod være med til at sikre virksomhedens overlevelse og udvikling AF MARTIN K.I. CHRISTENSEN, mic@danskbyggeri.dk



Der findes en lang række erfaringer, som kan være gode at have i en bestyrelse. Men har man kun tre-seks bestyrelsesmedlemmer, må man vælge de kompetencer, som virksomheden har brug for, i den situation, den står i lige nu

□ Konsulentvirksomheden Quo Vadis gennemførte sidste år en undersøgelse, som viser, at 85 % af de interviewede virksomheder fra byggebranchen har en ikke- eller kun delvis professionel bestyrelse.

Undersøgelsen viser også, at mange bestyrelser er passive og kun samles til de typisk

fire årlige bestyrelsesmøder og først og fremmest forholder sig til regnskabet. De forholder sig kun i begrænset omfang til fremtid og udvikling af virksomheden.

Men det mener Jesper Salling Nielsen, Indehaver af Quo Vadis, er en forkert strategi. For en professionel bestyrelse med de rigtige erfaringer kan bruges til at inspirere og udfordre virksomhedens ledelse og ejere og kan være med til at åbne nye forretningsmuligheder.

Det sker blandt andet ved, at virksomhedens ledelse har mulighed for at vende vigtige beslutninger med erfarne forretningsfolk, som kan se tingene udefra.

Forskellige erfaringer i forskellige situationer

– Det er vigtigt at overveje, hvilke kompetencer, der skal til for at styrke virksomhedens udvikling og markedsposition. En bestyrelse på 3–6 medlemmer er fornuftigt i en mindre og mellemstor virksomhed, dels for at minimere omkostninger, dels for at gøre bestyrelsen så arbejdsduelig som muligt, siger Jesper Salling Nielsen.

Han pointerer, at de erfaringer, der er brug for, i høj grad afhænger af den situation, virksomheden befinder sig i. Er den eksempelvis i en ekspansiv fase eller i en konsoliderende fase?

– Er virksomheden i en ekspansiv fase, er det vigtigt at have folk med i bestyrelsen, der kan inspirere ledelsen med hensyn til blandt andet salg og marketing. Kommer virksomheden i en konsoliderende fase, bør bestyrelsen justeres, og styrkes med folk som har erfaring i effektiviseringer og drift, understreger Jesper Salling Nielsen.

Man skal ville det

En professionel bestyrelse kræver, at ejerne er villige til at dele ledelsesopgaven med bestyrelsen. Der skal være vilje til at informere, og skabe forretningsgange og økonomisystemer, som gør effektivt bestyrelsesarbejde muligt.

Uden denne vilje mener Jesper Salling Nielsen ikke, at en professionel bestyrelse vil give mening:

– Har man vænnet sig til at have en bestyrelse som består af familiemedlemmer, fordi det nu engang er et lovkrav, så er det en god idé at starte langsomt, hvis man beslutter at man vil have en professionel bestyrelse. Man kan fx begynde med en sparingspartner, som kan overgå til at være bestyrelsesmedlem, hvis det føles rigtigt.

– Men for at det kan komme til at fungere efter hensigten, er det vigtigt, at der fra starten laves en klar aftale om forventninger til samarbejdet, og hvordan det skal foregå. Men når det er på plads, er der megen inspiration ag hente, slutter Jesper Salling Nielsen. ■

www.qvadis.dk

Nyt netværk – et skridt på vejen mod et succesfuldt ejerskifte

Knap hver anden virksomhed inden for Byggeri og anlæg står overfor ejerskifte inden for kort tid. Mange virksomheds-ejere kommer for sent i gang med deres ejerskifte eller er ikke forberedt godt nok, og så kan forventningen om en god pension ende i skuffelse AF CHRISTINE MEDEN BJERREGAARD, cmb@danskbyggeri.dk

□ – Det tager tid at planlægge og gennemføre en succesrig overdragelse af en virksomhed, og der er mange personlige overvejelser i forløbet. Hvis man går tidligt i gang med at forberede ejerskiftet og ejerskiftet er en del af virksomhedens strategi og løbende planlægning, så vil mange dog være stillet langt bedre, siger udviklingschef Jørn Jensen, Dansk Byggeri.

Dansk Byggeri starter derfor et netværk for virksomhedsejere, som står overfor at skulle afhænde sin virksomhed inden for en årrække.

– I netværket tager vi udgangspunkt i virksomhedsejerens personlige situation. Vi ser på, hvem der vil være i stand til at føre virksomheden videre, om ejeren er parat til at sælge virksomheden samt på, hvordan livet vil se ud efter et even-

tuelt ejerskifte, siger Jørn Jensen.

Find den rigtige køber

– Det kan være en stor udfordring at finde den rigtige køber. Derfor vil vi arbejde med at afdække salgsmulighederne og fokusere på salgsmøderne – hvad er virksomhedens styrker og svagheder? Og hvordan kan virksomheden gøres mere attraktiv for potentielle købere? Derudover vil vi komme ind på de mere praktiske aspekter i gennemførelsen af et salg, så som forhandlingsmetoder, aftaleindgåelse og aftalelukning, siger Jørn Jensen.

Efter ejerskiftet

Det nye liv efter ejerskiftet vil for nogen være meget forskelligt, fra det hidtidige liv. Det kan være en stor udfordring. Netværket vil der-

NOTE

INFORMATIONSMØDE

Dansk Byggeri inviterer til informationsmøder om ejerskiftenetværket tirsdag den 6. marts 2012 i Aarhus og torsdag den 8. marts 2012 i København. På møderne vil man kunne få mere information om netværkets struktur og udbytte. Tilmelding på kursus.danskbyggeri.dk

for fokusere på tiden efter ejerskiftet – om man ønsker fortsat at være aktiv i firmaet, eller om man ønsker at gå helt nye veje. Uanset hvad, vil overgangen være lettere, hvis man har en plan for tiden efter salget. ■

NOTE

NY KAUTIONSMULIGHED VED EJERSKIFTE

Vækstkaution via Vækstfonden er nu også en mulighed i forbindelse med ejerskifte. Målgruppen for Vækstkaution er virksomheder og købere af virksomheder, hvor en kaution fra Vækstfonden er netop det element, der kan få finansieringen til at falde på plads. Vækstkaution reducerer pengeinstituttets risiko for tab. En kaution fra Vækstfonden er et supplement til de øvrige sikkerheder, som låntager selv stiller. www.vf.dk