

**At vækste med et formål: Sådan forbedrer
du din softwarevirksomheds
værdiansættelse**

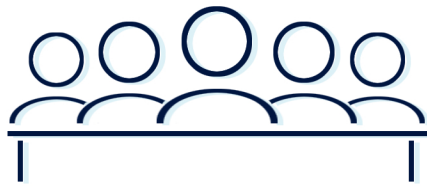


Iværksættere stræber efter at opbygge virksomheder, der er innovative, profitable og tiltrækkende som opkøb.

En assertive vækststrategi bør altid indeholde dette perspektiv med det ultimative mål at øge værdiansættelsen af din virksomhed.

I denne rapport skitserer vi de bedste praksisser, der på mest effektiv vis kan hjælpe dig med at drive din virksomhed til vækst og øge dens værdiansættelse.





1 UDSTYR DIN BESTYRELSE MED TOPTALENT

Opbygning af en beslutningsdygtig bestyrelse stærk multiplikatoreffekt for din organisation. En beslutningsdygtig bestyrelse er typisk bygget op omkring fremtrædende og handlingsorienterede personligheder, der forstår, at det er et privilegie at få mulighed for at betjene, og det kræver en vedholdende indsats at virkelig gøre en vision. Benytte sig af deres know-how og 'know-who' til at:

FINDE KLIENTER.

Et handlekraftigt bestyrelsesmedlem bruger sin finslebne forretningssans til at hjælpe med at identificere og sikre yderligere markedsmuligheder.

STYRK PARTNERE OG TALENTER.

Et handlekraftigt bestyrelsesmedlem hjælper dig med at vælge and kontakte de bedste partnere og ledelsestalenter ved at gøre brug af deres indflydelse til at skabe relation til de bedste og mest velbegavede samt drive firmaet til vækst.

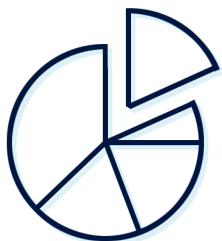
UDVIKL LEDERSKABSTEAMET

Det ultimative bevis på et effektivt bestyrelsesmedlem er en vilje til at dyrke og pleje talentet hos den administrerende direktør, grundlæggeren og ledelsesteamet. Det tager tid og kræver fokus at finde bestyrelsesmedlemmer af denne kaliber.

Du skal arbejde hårdt, overvinde vanskeligt terræn og konstant bevise, at du fortjener deres hårdt tjente indsigt.

En effektiv bestyrelse er typisk bygget på omkring fremtrædende og handlekraftige personligheder, der forstår, at det er et privilegie at få mulighed for at betjene, og det kræver en vedholdende indsats at virkelig gøre en vision.





2 FORBEDR PENGESTRØMMEN OG RESULTATET FØR RENTER, SKAT, VÆRDI-FORRINGELSE OG AFSKRIVNINGER' (EBITDA)

Potentielle opkøbere vil altid gennemgå dine regnskaber, så sikr dig, at dine opgørelser viser en positiv vækstkurve med et pænt cash-flow.

Mens du målrettet går efter nye markeder og nye kunder, skal du foretage en oprigtig SWOT-vurdering (styrker, svagheder, muligheder og trusler) for at finde ud af, hvor din softwarevirksomhed kan udnytte sin position til at sænke omkostningerne. Du har måske en unik situation, der berettiger en lavere pris fra leverandørerne, eller din forsyningskæde har måske overflødige udgifter, som kan erstattes med en billigere leverandør. Analyser din interne struktur og se efter områder, hvor arbejdsprocesser kan centraliseres eller blive mere produktive og tag under overvejelse at indføre nye samt langsigtede omkostningsbesparende teknologier til lagerbeholdning, produktion og salg.



3 UDVIKL EN VÆKSTHISTORIE

En "væksthistorie" er en fælles vision, der guider din softwarevirksomheds løbebane. Det er den visionære fortælling, der bruges til at drive medarbejdere, kunder, partnere og potentielle købere. Udarbejd en virkningsfuld væksthistorie ved at:

OPBYGGE ET FÆLLES SPROG.

Et fælles sprog skaber overensstemmelse, troværdighed og konsistens og er en vigtig forudsætning for innovationsdrevet vækst. Enhver organisation har sin egen terminologi til at beskrive sin vækstbane, sine succeshistorier, milepæle og vejen frem.

GENNEMFØRE EN DETALJERET VURDERING.

Udnævn et team til at identificere de bedste områder for potentiel fremskyndet fremgang. Teamet bør udarbejde et første udkast og en roadmap til at vise vejen.

IDENTIFICERING AF PROJEKTER, DER ILLUSTRERER VISIONEN.

Dan dig et overblik over din organisation for at få visionære idéer. De kan hjælpe dig med at opdage, hvilke af dine kompetencer der fremskynder vækst, og hvilke der måske hæmmer dig.

Analyser din interne struktur og se efter områder, hvor arbejdsprocesser kan centraliseres eller gøres mere produktive og tag under overvejelse at indføre nye samt langsigtede omkostningsbesparende teknologier til lagerbeholdning, produktion og salg.



4 **INVESTER I ET HØJT KVALIFICERET LEDELSESTEAM AF SPILLERE I TOPKLASSE.**

I nutidens dynamiske marked er ledelsestalent din konkurrencedygtige fordel. Vigtigheden af at investere i yderst kompetente talenter kan ikke understreges nok.

Opbyg et ledelsesteam af topklasse, der giver din organisation en unik kombination af:

TÆNK I DET HELE STORE BILLEDE.

Professionelle med en velinformeret forståelse af forretning, branchen, det konkurrenceforholdene og økonomien.

MENTOR OG COACHING.

Erfarne ledere der kan træne og oplære teams til at levere gode resultater for hele virksomheden.

LANGDISTANCELØBER.

Vejen er lang. Din fremtrædende folk skal besidde en forhøjet udholdenhed for at klare hindringer på vejen for jeres vækststrategi.

PASSION OG DEDIKATION.

Fagfolk, der har demonstreret, at de tager udfordringer op og investerer sig selv i at opnå det bedste mulige resultat.

FRYGTLØSHED.

Din vækststrategi bringer dine folk ind i et udforsket territorie, og dit ledelsesteam bør sætte tonen for at sikre, alle gør fremskridt med selvtillid.

PERSONLIGT PRÆG.

Din vækststrategi bør hjælpe med at øge din værdisætning, men din opkøbsaftale baserer sig i sidste ende på menneskelige relationer. Dit ledelsesteam skal sætte et personligt præg for at potentielle købere føler sig overbeviste og trygge omkring deres beslutning.



5 SKAB VARIATION I DIN KUNDEBASE

Virksomheder der låser sig fast på en enkelt kunde eller industri løber større risiko for, at deres aftale bliver afslået. Tag affære for at variere din kundebase ved at:

FORSKELLIGARTET TALENT.

Skab variation i din talentmasse ved at ansætte personer, der forstår nødvendigheder, ønsker og værdier i de sektorer, du er rettet mod.

FOKUSERER PÅ STYRKEN VED PR.

Mediedækning er gratis reklame, der gør indtryk på potentielle kunder, og nyhedsmedier er altid på udkig efter indhold. Udvikl en målrettet strategi for at nå ud til medierne, og gør dine succeshistorier relevante for aktuelle nyhedsemner.

BRUG AF SOCIALE MEDIER .

Hvis du ikke allerede bruger sociale medier, så går du glip af en mulighed for at nå ud til et bredere publikum. Brug sociale medier som værktøjer til at dele dine succeshistorier med potentielle nye klienter.



6 UDVIKL GENTAGENDE INDTÆGTSSTRØMME

En softwarevirksomheds værdisætning stiger, når indtægtsstrømmene er stabile, forudsigelige og med sandsynlighed vil fortsætte sådan fremover. Sikre din omsætning ved at søge muligheder for:

LÆNGEREVARENDE SALGSKONTRAKTER.

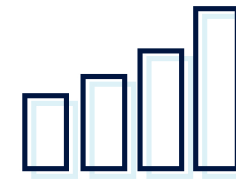
Tilbyd kunderne incitamenter til at underskrive flerkøbs- eller flerårskontrakter. Tænk på den trådløse kommunikationsindustri - operatørerne tilbyder kunderne en enhed til en rimelig pris til gengæld for langtidskontrakter.

TILBUD DER BASERER SIG PÅ ABONNEMENTER.

Søg muligheder, hvor kunder betaler et månedligt beløb såsom en medlemsskabsordning for løbende adgang til dine ressourcer såsom kundesupport, online vejledning og informative webinarer.

GEBYRER FOR PRODUKTTRÆNING.

Hvis dine kunder kan få mere værdi ud af dine produkter gennem træning, så bør du tilbyde et træningsprogram baseret på betaling af gebyrer.



7 PERFEKTIONER DIN “PITCH”

Vindende virksomheder har beundrende historier, der skaber en følelsesmæssig forbindelse til sit publikum. Perfektioner din virksomheds pitch ved at:

- Udvikle en historie, der følelsesbetonet og bemærkelsesværdig. Tænk over, hvilke problemer dine kunder står med, og hvordan du vil arbejde for at løse dem.
- Erklæring af et stort formål. Kunderne forholder sig til virksomheder, der også eksisterer af andre grunde end at tjene penge.
- Undersøge detaljeret, hvad der betyder noget. Vis hvordan du gør folks liv bedre.

- Give dit brand en menneskelig stemme. Definér din kerneværdier og bring dem til menneskeliggøre din forretning. Tænk over hvilke persontyper du ønsker at projicere sammen med og få det til at ske.

- At demonstrere dit unikke værditilbud, og hvordan du adskiller dig fra dine konkurrenter. Afbilde omhyggeligt, hvad der adskiller dig fra andre, og hvordan din filosofi og produkter er overlegne, men ager med stil ved at undgå smagløs kritik af dine konkurrenter.

8 ØG INTERESSEN FOR DIN SOFTWARE-VIRKSOMHED

Din værdisætning kan stige efterhånden som interessen for din virksomhed og produkter stiger.

Ægte, legitim interesse er udgangspunktet og den drivende faktor bag en vellykket overtagelse, så fokuser på at skabe det positive momentum for at øge din troværdighed inden for branchen.

Kommunikationsstrategier i denne redegørelse for best practices – udvikling af en solid væksthistorie, perfektionering af pitch og opbygning af en tilstedeværelse på sociale medier – sammen med forretningsfordele, der kommer fra talentfuld ledelse, gentagne omsætning og gode produkter – disse best practices kan øge interessen for din virksomhed og sikre, at de rette mennesker investerer i din fremtid.

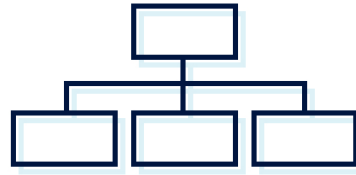


9 GØR DIT FORARBEJDE GODT

Potentielle købere foretager en grundig undersøgelse af økonomiske, juridiske og driftsmæssige aspekter af din virksomhed, og uventede overraskelser påvirker altid den endelige aftale.

Foretag din egen grundige undersøgelse, før en opkøber gør, og gør noget ved eventuelle løse ender tidligt i processen.

Kontakt dine supportsystemer – regnskabsførere, advokater og leverandører – og spørg dem om hjælp til at identificere din virksomheds sårbarheder. Se det som forretningens svar på et boligtilsyn. Disse strategiske indsigter kan hjælpe dig med at fastsætte din værdisætning.



10 SIMPLIFICER DIN EJERSKABSSTRUKTUR

Komplicerede ejerskabsstrukturer øger omkostningerne og medfører yderligere forhindringer på vejen i et ellers gnidningsløst opkøb.

Ved at simplificere denne struktur reduceres omkostninger til administration, revisionspligt og overholdelse af myndighedskrav.

Mens de direkte fordele ved besparelser kan være betydelige, gør de indirekte fordele ved at blive en mere fleksibel og ansvarlig organisation din softwarevirksomhed endnu mere attraktiv.⁷



11 KEND DINE KONKURRENTER

For at vise din software er den bedste i sin klasse, bør du være bekendt med trends, aktiviteter og løsninger inden for din branche.

- Hvem er din konkurrenter?
- Hvad gør deres produkt mindre effektivt?
- Hvorfor vælger kunderne andres produkt over dit?



12 VÆR FORBEREDT

At sælge dit firma er den største økonomiske aftale, du kan indgå, og det endelige mål bør altid være en del af din strategiske vision – fornye sig og vokse med målet om at nå den rette værdisætning, der afspejler dedikation og færdigheder, der vækster din virksomheder.

Fortsæt med at vokse med et formål. Vær forberedt på slutmålet.



