

Vill du kunna sälja företaget? 3 sätt att minska personberoendet och öka värdet

Du känner kunderna, kan affärerna och vet vad som behöver göras när något kör ihop sig. Ofta går det snabbast att lösa det själv.

Det är en styrka. Men den dag du vill sälja kan samma styrka bli en svaghet.

En köpare tittar inte bara på resultat och kundlista. De vill se ett företag som kan fortsätta leverera, utvecklas och tjäna pengar även när ägaren så småningom kliver åt sidan. Ju mer självgående företaget är, desto mer attraktivt blir det.

Om avgörande kunskap, kundrelationer och beslut sitter hos en enda person följer beroendet med in i affären. Då behöver den personen ofta också följa med – åtminstone under en tid.

Det är därför aldrig för tidigt att börja bygga ett säljbart företag. Och du behöver inte börja med någon stor exitplan. Börja med personberoendet.

1. Flytta beslut – inte bara arbetsuppgifter

Ekonomichefen sköter ekonomin, projektledarna driver projekten och säljarna tar hand om kunderna. Ändå kommer frågorna: "Kan jag göra så här?" och "Vad tycker du?"

Skriv under en vecka ner vilka frågor och beslut som faktiskt landar hos dig. Välj sedan två eller tre återkommande beslut som någon annan kan ta och tydliggör mandatet.

Att delegera arbetsuppgifter utan att samtidigt delegera beslut är ett ganska effektivt sätt att fortsätta vara flaskhals.

2. Hitta de kritiska personberoendena

Titta sedan på resten av organisationen. Vem äger relationen med den viktigaste kunden? Vem kan kalkylen? Vem kan systemet som ingen annan riktigt förstår?

Lista era viktigaste kunder, leverantörer och kritiska arbetsflöden och skriv vem verksamheten är beroende av inom varje område.

Dyker samma person upp flera gånger har du hittat en risk. Börja där – bygg backup, dela kundrelationer och se till att viktig kunskap inte bara sitter i huvudet på en person.

3. Gör fyraveckorstestet

Föreställ dig att du är borta från företaget i fyra veckor. Utan telefon.

Vem leder? Vem prioriterar när allt inte hinns med? Vem följer upp ekonomin, hanterar storkunden och fattar beslut när något går snett?

Där svaret är "jag" eller "ingen aning" har du hittat nästa sak att ta tag i.

Att bygga ett säljbart företag handlar alltså inte bara om den dag du faktiskt vill sälja. Du bygger samtidigt en mindre sårbar organisation, får fler som kan ta ansvar och frigör mer av din egen tid.

Det är aldrig för tidigt att börja bygga ett säljbart företag. Det värsta som kan hända är att du får ett bättre företag att behålla.

Vill du få syn på var personberoendet finns i ditt företag? Vi på VD-stödet hjälper gärna till att hitta var det är klokast att börja.

[ANNIKA KARLÉN](#)