

2026

Betalnings- modeller vid bolagsförsäljning

– Vad ska du som företagare tänka på, och hur fungerar egentligen betalningsmodellerna när ett bolag säljs?

Betalningsmodeller vid bolagsförsäljning

– Vad ska du som företagare tänka på, och hur fungerar egentligen betalningsmodellerna när ett bolag säljs?

Att sälja ett bolag är en komplex process där strukturen för hur köpeskillingen betalas ofta spelar en avgörande roll för affärens resultat. Många föreställer sig en traditionell banköverföring vid tillträdet – men i praktiken är betalningsmodellerna betydligt mer varierade. Valet av modell påverkas bland annat av köparens profil, säljarens mål, bolagets förutsättningar och köpeskillingens storlek.

Genom att förstå hur olika betalningsmodeller fungerar kan du som säljare bättre förbereda dig, skapa förutsättningar för rätt affär och undvika onödiga risker. Denna guide går igenom de vanligaste modellerna, hur de används och hur de kan anpassas för att maximera värdet för både köpare och säljare.

Ta gärna del av vår andra guide om försäljningsprocessens olika steg, som finns att hämta på www.morrislaw.se.

Lycka till!

Morris Law.

01.

Köparens inverkan på valet av betalningsmodell

Inför en försäljningsprocess är det avgörande att förstå köparens intressen och riskavvägningar, eftersom detta påverkar vilket pris köparen kan betala, hur affären struktureras och hur köpeskillingen betalas ut. Som säljare bör man börja med att reflektera över sina egna mål och prioriteringar för försäljningen. Är målet en snabb exit utan vidare engagemang, eller vill man fortsätta bidra till verksamhetens utveckling och arbeta mot ett större värde längre fram?

Köpare skiljer sig åt i sina mål, resurser och strategier, t.ex. beroende på om de är industriella eller finansiella aktörer. För att maximera värdet av affären är det viktigt att säljarens förväntningar och mål harmoniserar med köparens erbjudande och ambitioner. När säljarens ingångsvärden är tydliga blir det också enklare att anpassa försäljningen till köparens drivkrafter och behov.

Nedan följer en genomgång av de två huvudsakliga köpargrupperna och hur deras strategier kan påverka betalningsmodeller och affärens utfall.

Industriella köpare

Industriella köpare med ett långsiktigt ägarperspektiv – exempelvis konkurrenter inom samma bransch – ser ofta ett förvärv som en del av sin strategiska utveckling. Dessa köpare har vanligtvis en etablerad organisation och erfarenhet av att integrera nya bolag i verksamheten. Därmed kan de också snabbare realisera synergier mellan den befintliga verksamheten och bolaget.

I transaktioner med denna typ av köpare är det mer vanligt att en större andel av köpeskillingen, om inte hela, erläggs kontant eftersom industriella köpare ofta har såväl resurser som kunskap för att integrera bolaget. Det förekommer såklart att industriella köpare använder sig av prestationsbaserade tilläggsköpeskillingar, men då främst för att hantera osäkerhet i målbolagets värde eller för att skapa incitament till fortsatt engagemang för säljaren.

Finansiella köpare

Finansiella köpare, såsom private equity- eller investmentbolag har ofta en strategi som skiljer sig från industriella köpare. De investerar i bolag med ett tydligt syfte att öka dess värde och senare göra en exit. Dessa köpare saknar ofta ambition att delta i den dagliga operativa driften av bolaget och förlitar sig i stället på att befintliga nyckelpersoner fortsätter att driva verksamheten. För att säkerställa ett långsiktigt engagemang från säljaren används ofta s.k. återinvesteringar (dvs. att låta säljaren använda en del av köpeskillingen för att köpa aktier i ett bolag som ägs gemensamt av säljaren och köparen) och tilläggsköpeskillingar. Återinvesteringen ger dessutom köparen möjligheten binda upp säljaren som en aktiv partner i bolagets framtid.

02.

Varför inte kontant betalning?

De företag som omfattas av den nya cybersäkerhetslagen har en hel del administrativa krav som behöver uppfyllas. Några huvudsakliga uppgifter man måste vidta är följande:

Det finns flera anledningar till varför köpare väljer att inte betala hela köpeskillingen kontant.

Riskhantering

När det är svårt att bedöma bolagets framtida prestation, om beräkningen av målbolagets värde bygger på prognoser om stark tillväxt eller om värdet är kopplat till nyckelpersoner innebär en tilläggsköpeskillning ett effektivt sätt för en köpare att balansera risken. Det kan också hjälpa säljaren att få en högre köpeskillning än vad som annars varit möjligt att förhandla. Genom att förankra en del av betalningen till bolagets framtida resultat kan köparen säkerställa att köpeskillningen återspeglar bolagets verkliga värde över tid.

Finansiering

Inte alla köpare har tillräckligt med likvida medel för att betala hela köpeskillingen direkt. En säljarrevers, där betalningen delas upp över tid enligt en avbetalningsplan, fungerar i dessa situationer som en kredit från säljaren till köparen. Detta möjliggör affären utan att belasta köparens likviditet för mycket vid tillträdet och kan bidra till ökad avkastning på satsat kapital.

Incitament och samarbete

För att säkerställa att säljaren fortsätter bidra till bolagets framgång kan köparen erbjuda en möjlighet till återinvestering. Genom att säljaren blir delägare i det köpande bolaget skapas en gemensam drivkraft mot att nå bolagets långsiktiga mål. Återinvesteringen fungerar också som en del av köparens finansiering och förstärker parternas samarbete.

03.

Betalningsmodellerna i praktiken

I det följande redogörs för den praktiska innebörden av de vanliga alternativen till en kontant betalning av köpeskillingen, tillsammans med en översikt av alternativens för- och nackdelar.

Tilläggsköpeskillning

En tilläggsköpeskillning, även kallad earn-out, innebär att en del av köpeskillingen betalas i efterhand och är kopplad till bolagets framtida resultat, omsättning eller andra mätbara mål. Denna modell är särskilt användbar när det finns osäkerhet kring bolagets värde, till exempel om bolaget har kort finansiell historik eller om värdet är starkt kopplat till nyckelpersoners kompetens. Tilläggsköpeskillning har också till syfte att skapa incitament för säljaren att bidra till verksamhetens framgång efter försäljningen. Målen som uppställs för tilläggsköpeskillningens utbetalning kan variera, men är ofta kopplade till omsättning, resultatnivå eller specifika affärsmål. För köparen innebär denna modell minskad risk eftersom betalningen anpassas efter bolagets prestation. Samtidigt kan säljaren, om verksamheten presterar väl, få en högre köpeskillning. Trots att fördelarna med modellen är flera, kan det dock finnas vissa utmaningar, såsom begränsad kommersiell frihet samt risk för konflikter kring hur verksamheten ska drivas och resultatet beräknas.

Vid fastställandet av en tilläggsköpeskillning finns det flera viktiga aspekter att ta hänsyn till för att skapa en rättvis beräkningsgrund, men också för att undvika konflikter. En central fråga är om bolaget ska bedrivas självständigt eller integreras i köparens verksamhet, då detta påverkar hur resultat och prestation kan mätas (och påverkas). Det är också viktigt att parterna enas om vilka redovisningsprinciper som ska användas för att undvika resultatmanipulation. Köparen kan vilja exkludera vinster kopplade till synergieffekter, medan säljaren kan insistera på att dessa inkluderas. Därutöver behöver tydligt definieras vilka kostnader som kan belasta bolaget och vilka satsningar som ska göras, eftersom det kan påverka utfallet av tilläggsköpeskillningen.

Det ligger i säljarens intresse att begränsa köparens möjligheter att vidta åtgärder som kan ha en negativ inverkan på tilläggsköpeskillningen. Vanligtvis regleras detta genom aktieöverlåtelseavtalet som ligger till grund för försäljningen. Säljarens skydd kan bland annat innefatta bestämmelser om transparens och insyn i bolagets verksamhet efter tillträdet, exempelvis genom rätt till styrelseplats, krav på säljarens godkännande för väsentliga beslut och skydd mot koncerninterna kostnader, såsom management fees.

Betalningsmodeller vid bolagsförsäljning

Båda parter bör överväga de skattemässiga effekterna av en tilläggsköpeskilling, särskilt om tilläggsköpeskillingen är villkorad av att säljaren eller dess ägare stannar kvar som anställd i bolaget (vilket kan innebära att tilläggsköpeskillingen ska beskattas som inkomst av tjänst).

Fördelar	– En tilläggsköpeskilling ger möjlighet till högre köpeskilling om bolaget presterar väl och skapar incitament för att säljaren bidra till bolagets framgång även efter försäljningen. – Kan bidra till att balansera risk och till att överbrygga oenighet om värdering av bolaget.
Nackdelar	– Risk för oenigheter kring hur resultat och prestation mäts. – Begränsad kommersiell frihet och meningsmotsättningar om kommersiella beslut kan påverka verksamheten negativt.

Säljarrevers

En säljarrevers innebär att köparen betalar en del av köpeskillingen över tid, genom revers med en avbetalningsplan. Modellen fungerar som en kredit från säljaren till köparen, vilket underlättar finansieringen av förvärvet. Reversen löper vanligtvis med en ränta som parterna förhandlar fram. För säljaren är det viktigt att säkerställa att köparen har möjlighet att fullgöra sina betalningsåtaganden, exempelvis genom att kräva någon form av säkerhet. På så vis balanseras risken för båda parter samtidigt som köparens finansieringsbehov tillgodoses. Om köparen redan har finansieringsarrangemang, t.ex. med en bank, måste dessa beaktas innan säkerhet lämnas.

Fördelar	– Möjliggör affären även om köparen saknar tillräckliga likvida medel. – Säljaren erhåller avkastning genom räntebetalningar.
Nackdelar	– Säljaren binder kapital. – Risk för att köparen inte kan fullgöra sina betalningsåtaganden och kan innebära att köparen behöver ställa säkerhet för att minimera säljarens risk.

Återinvestering

En återinvestering innebär att säljaren erbjuds att investera en del av köpeskillingen i det köpande bolaget eller dess koncern. Upplägget används ofta för att binda upp säljaren som en aktiv ägare och nyckelperson i bolagets fortsatta verksamhet, samtidigt som det fungerar som ett sätt för köparen att finansiera förvärvet. Återinvesteringen kan ske i olika former beroende på köparens struktur, och ofta återinvesterar säljaren i ett ägarbolag eller i en större koncern.

I transaktioner där köparen är ett onoterat bolaget ges säljaren ofta möjlighet att vid en senare tidpunkt sälja sin andel, antingen efter en viss period eller i samband med en gemensam exit med köparen.

Betalningsmodeller vid bolagsförsäljning

Om köparen är ett noterat bolag kan säljaren i stället sälja aktier på börsen (efter en överenskommen inlåsningsperiod). En central aspekt vid återinvestering är att säljaren bör ha en tydlig strategi för hur och när hen vill avsluta sitt ägande, samtidigt som juridiska och skattemässiga konsekvenser beaktas. Det är också väsentligt att säljaren kan bedöma värdet på de s.k. vederlagsaktierna.

Vid en återinvestering blir säljaren samägare i köparkoncernen tillsammans med köparen och eventuellt andra aktörer. För att säkerställa tydliga ramar för samägandet ingås vanligen ett aktieägaravtal, som är avgörande för att undvika konflikter samt skapa stabilitet och förutsägbarhet.

Aktieägaravtalet bör reglera flera centrala frågor; hur bolaget ska bedrivas, vem som har rätt att utse styrelseledamöter och hur beslutsprocesserna ska fungera. Vidare är det viktigt att fastställa regler för överlåtelse av aktier, såsom förköpsrätt och värderingsprinciper, samt vad som gäller om en ägare slutar vara aktiv i målbolaget. I aktieägaravtalet kan specificeras om passivt ägande är tillåtet eller om ägaren ska lösas ut då dennes engagemang upphör, och i så fall till vilket pris. I de fall där säljarens återinvestering motsvarar en minoritetsandel i köparkoncernen blir säljarens rättigheter enligt aktieägaravtalet i regel mer begränsade. Köparen ges istället större frihet att styra bolaget ur ett bolagsrättsligt perspektiv. Köparen har dock aldrig rätt att åsidosätta avtalets grundläggande principer och syfte, där parternas gemensamma målsättning är att genomföra en framgångsrik exit.

En annan nyckelaspekt är att tydligt reglera hur en exit ska hanteras. Detta inkluderar exit-horisonten, alltså hur länge ägandet är låst, vilket är viktigt för att ge säljaren förutsägbarhet kring sitt engagemang. Slutligen är det inte ovanligt att aktieägaravtalet innehåller förbud mot konkurrerande verksamhet, som gäller både under avtalets löptid och en viss period därefter.

Ett genomarbetat aktieägaravtal är därför en grundläggande del av en framgångsrik återinvestering och skapar förutsägbarhet för alla inblandade parter.

Fördelar

- Möjlighet till fortsatt avkastning och deltagande i bolagets och köparens framtida värdeökning.
- Skapar gemensamma incitament mellan säljaren och köparen för att öka bolagets och köparens värde i syfte att genomföra exit.

Nackdelar

- Långsiktig bindning av kapital, med begränsad likviditet tills en exit sker.
- Risk för värdetförlust om bolaget och/eller köparen inte utvecklas som planerat eller om säljaren senare inser att fortsatt engagemang inte är intressant.

Kontakt

Om du har frågor eller behov av hjälp är du varmt välkommen att kontakta någon av våra experter på området



**Jesper
Almqvist**

SENIOR ASSOCIATE
JESPER.ALMQVIST@MORRISLAW.SE
+46 (0)733 95 00 96



**Therese
Andersson**

PARTNER
THERESE.ANDERSSON@MORRISLAW.SE
+46 (0)730 63 07 25



**Racine
Ashjari**

PARTNER
RACINE.ASHJARI@MORRISLAW.SE
+46 (0)735 03 00 60



**Johanna
Elvander Juhlin**

SPECIALIST COUNSEL
JOHANNA.JUHLIN@MORRISLAW.SE
+46 (0)703 88 24 58



**Axel
Fahlgren**

ASSOCIATE
AXEL.FAHLGREN@MORRISLAW.SE
+46 (0)702 90 58 90



**Carl
Friberg**

PARTNER
CARL.FRIBERG@MORRISLAW.SE
+46 (0)708 26 47 65



**Kalle
Lind Ericson**

ASSOCIATE
KALLE.LIND.ERICSON@MORRISLAW.SE
+46 (0)761 02 16 18



**Olof
Myhrman**

PARTNER
OLOF.MYHRMAN@MORRISLAW.SE
+46 (0)738 26 47 77



**Per
Nylander**

SENIOR ASSOCIATE
PER.NYLANDER@MORRISLAW.SE
+46 (0)738 31 91 44



**Martin
Prager**

PARTNER
MARTIN.PRAGER@MORRISLAW.SE
+46 (0)700 92 43 14



**Hedda
Sahlin Ekberg**

ASSOCIATE
HEDDA.SAHLIN.EKBERG@MORRISLAW.SE
+46 (0)761 30 40 21



**Gustav
Thorslund**

SPECIALIST COUNSEL
GUSTAV.THORSLUND@MORRISLAW.SE
+46 (0)701 91 26 03

Norris Law.