

Bolags- försäljning

– Vad ska du som företagare tänka på, och hur ska du navigera i processen att sälja ditt företag?

Bolags- försäljning

– Vad ska du som företagare tänka på, och hur ska du navigera i processen att sälja ditt företag?

Att sälja ett bolag är i de flesta fall ett stort beslut. Försäljningsprocessen är dessutom ofta komplex och kräver noggrann planering för ett bra resultat. En försäljning innebär att navigera såväl bolagsrättslig som finansiell reglering, skriva avtal samt att upprätthålla en god relation med rådgivare och motparter.

Genom planering och noggranna förberedelser blir försäljningsprocessen kortare, smidigare och mindre påfrestande.

Det följande utgör en övergripande guide för dig som överväger att sälja ditt bolag. Vi går igenom de centrala stegen i försäljningsprocessen; från förberedelser och värdering till förhandlingar och avslutande av affären. I den efterföljande sammanställningen, Legal processbeskrivning, specificerar vi sedan de legala momenten och avtalen som vanligtvis förekommer i en försäljningsprocess och hur vi kan vara behjälpliga i respektive del.

Lycka till!

Morris Law.

Innehåll

01. Förberedelsestadiet

- Välj köpare och rådgivare med omsorg
- Planera överlåtelsens struktur
- Optimera verksamheten
- Förbered viktig bolagsdokumentation
- Diskretion

02. Förhandlingsstadiet

- Pris och villkor
- Förhandlingar
- Underlätta köparens företagsbesiktning (Due Diligence)
- Skriv ett aktieöverlåtelseavtal

03. Genomförandestadiet

- Villkor för genomförandet
- Äganderättens övergång
- Lojalitet och fortsatt engagemang

04. Legal processbeskrivning

01. Förberedelsestadiet

Välj köpare och rådgivare med omsorg

När du har beslutat dig för en försäljning av ditt bolag bör det inledande steget i processen vara att ta kontakt med rådgivare med expertis och erfarenhet av försäljningar i samma storlek och inom samma bransch som din. Varje bolagsförsäljning är unik, och kännedom om företag likt ditt eget säkerställer en smidig och trygg process. Erfarna rådgivare har en strukturerad process för att hantera försäljningen, vilket kan inkludera allt från att identifiera potentiella köpare och värdera ditt företag, till att upprätta nödvändiga avtal och slutföra transaktionen. Detta sparar tid och minskar arbetsinsatsen för dig som säljare. Finansiella rådgivare har ofta en etablerad struktur och ett omfattande nätverk för att få kontakt med potentiella köpare, och kan hjälpa till med att värdera och förhandla fram ett bra pris.

Planera överlåtelsens struktur

Det är en god idé att i ett tidigt skede besluta om formerna för försäljningen av ditt bolag. Är det aktierna i bolaget (aktieöverlåtelse) eller är det bara själva verksamheten (rörelseöverlåtelse) som ska säljas? Är det mest fördelaktigt för dig att sälja aktierna som fysisk person, eller ska försäljningen ske genom ett bolag? Försäljningen av ditt bolag kan t.ex. få olika skatteeffekter, beroende på hur affären struktureras. Vi kan hjälpa till med att ta fram alternativa lösningar och förklara hur dessa påverkar just dig som säljare.

Optimera verksamheten

Är ditt företag så effektivt och lönsamt som möjligt? En välskött, effektiv och lönsam verksamhet är såklart mer attraktiv för en potentiell köpare. Genom att identifiera och åtgärda vanliga brister i verksamheten kan vi ofta bidra till att förbättra bilden av bolaget och förbereda för en effektiv försäljning.

01. Förberedelsestadiet

Förbered viktig bolagsdokumentation

Den som är intresserad av att förvärva ditt företag kommer vilja göra en bolagsgranskning eller företagsbesiktning, s.k. due diligence (förkortat DD). För att möjliggöra en normal DD behöver bolagets väsentliga dokument sammanställas och göras tillgängliga. Detta inkluderar bolagsformalia (såsom aktiebok, aktiebrev samt stämмо- och styrelseprotokoll), väsentliga avtal, finansiella rapporter, kreditförbindelser, dokumentation om anställda och andra för verksamheten väsentliga dokument. En välorganiserad dokumentation skapar förtroende hos potentiella köpare och underlättar due diligence-processen.

Var diskret

Om du går ut med att du ska sälja ditt bolag kan det leda till reaktioner från anställda, kunder och leverantörer, vilket i värsta fall kan påverka värdet eller försämra affärerna om det inte blir någon försäljning. Innan försäljningen är i lås är det därför viktigt att hålla processen konfidentiell så långt det är möjligt.

02. Förhandlingsstadiet

Pris och villkor

Att värdera ett bolag är en central aspekt i försäljningsprocessen. Finansiella rådgivare med expertis inom företagsvärdering kan hjälpa till att fastställa ett rättvist marknadsvärde.

Men även om priset är en viktig del vid försäljningen kan det finnas anledning att även se till andra delar av affären. Exempelvis att hitta en köpare som förstår verksamheten och har en vilja att utveckla den vidare samt att affären genomförs på villkor som tillförsäkrar både dig och de anställda stabilitet och trygghet framåt. Fundera på vad som är viktigt för dig vid försäljningen av ditt företag.

Förhandlingar

Förhandlingar kan vara komplicerade och känsliga. Vi hjälper till att förhandla villkoren för försäljningen för att tillvarata dina intressen och maximera värdet av affären.

Underlätta köparens företagsbesiktning (due diligence)

Som vi nämnde ovan kommer en potentiell köpare att vilja genomföra en due diligence av ditt bolag innan ett förvärv. Syftet är att bl.a. att verifiera bolagets finansiella ställning och analysera juridiska aspekter för att identifiera och hantera eventuella risker i samband med förvärvet. Köparen vill helt enkelt undersöka vad de faktiskt köper. Det förekommer även att säljaren genomför en due diligence av sitt eget bolag, innan köparen ges access till informationen, för att kartlägga verksamheten, i syfte att förekomma köparens frågor och ytterligare förenkla försäljningsprocessen. →

02. Förhandlingsstadiet

Omfattningen av en due diligence varierar beroende på bolagets storlek och komplexitet, men följande råd är nyttiga att ha i åtanke inför och under DD-processen.

Förbered ditt team

Informera och förbered de nyckelpersoner som behöver bidra, så att de är redo att bistå med information och svara på frågor.

Förbered dokumentation

Se till att alla relevanta dokument är organiserade och lättillgängliga, t.ex. genom ett virtuellt datarum likt Morris Connect som vi kan tillhandahålla (se mer information om Morris Connect nedan).

Var transparent

Var öppen och ärlig med information. Försök inte dölja problem eller brister, då detta kan skada förtroendet och potentiellt leda till att försäljningen misslyckas.

Samarbeta med köparen

Samarbeta med köparen och deras rådgivare för att underlätta processen. Svara snabbt på frågor och tillhandahåll den information som efterfrågas.

Skydda konfidentiell information

Se till att ha sekretessavtal (NDA) på plats för att skydda känslig information under granskningen. Det är också viktigt att överväga om det finns information som är så känslig att den inte kan överlämnas innan försäljningen har genomförts (och hur det i så fall ska kommuniceras till den potentiella köparen).

En grundlig och effektiv DD-process säkerställer att köparen får en rättvisande bild av bolaget, samtidigt som tidsåtgång och kostnader hålls ned. Dessutom minskar riskerna för krav i efterhand.

02. Förhandlingsstadiet

Skriv ett aktieöverlåtelseavtal

Ett aktieöverlåtelseavtal (Share Purchase Agreement eller SPA som det vanligtvis förkortas till) är ett legalt dokument som reglerar överlåtelsen av aktierna i ett bolag. Avtalet är ett resultat av förhandlingarna mellan köparen och säljaren. Det är ofta transaktionens mest centrala avtal och innehåller detaljerade villkor för överlåtelsen. Ett aktieöverlåtelseavtal innehåller typiskt sett följande bestämmelser:

Köpeskillning

Anger hur köpeskillningen ska beräknas med hänsyn till bl.a. bolagets kassa och skulder, samt hur och när betalningen ska ske.

Garantier

Säljarens garantier avseende bolagets verksamhet och aktierna.

Ansvar och begränsningar

Bestämmelser om krav på grund av brist i garantierna och ansvarsbegränsningar kopplande till krav.

Villkor för genomförande

Specifika villkor som måste uppfyllas innan överlåtelsen kan slutföras.

Tvistlösning

Hur eventuella tvister ska hanteras.

Genom ett noggrant upprättat aktieöverlåtelseavtal kan du som säljare minimera risker och säkerställa en smidig överlåtelseprocess. Ett aktieöverlåtelseavtal kan vara ett komplext dokument som kräver specialiserad juridisk kunskap, varför det finns skäl att anlita legala rådgivare med kunskap inom just företagsöverlåtelser. Rätt rådgivare kan tillse att avtalet är skräddarsytt för dina specifika behov och omständigheter, identifiera och hantera potentiella risker, inkludera skyddande klausuler, samt bistå i förhandlingsprocessen för att säkerställa att dina intressen tillgodoses. Därutöver kan ansvarsbegränsningar inkluderas som minskar förlusten vid oförutsedda omständigheter.

03. Genomförande- stadiet

Villkor för genomförandet

Det är inte ovanligt att det går en tid mellan undertecknande av aktieöverlåtelseavtalet och tidpunkten då aktierna faktiskt övergår från säljaren till köparen, det vill säga tillträdet. Ibland finns det t.ex. skyldighet att anmäla och invänta godkännande av affären från myndigheter. Det kan också vara värdefullt att inhämta viktiga kunders eller leverantörers godkännande av ägarförändringen, inte minst om det finns särskilda förbehåll om detta i bolagets avtal.

Under den tid som löper mellan undertecknande och tillträde är det fortfarande säljaren som har kontroll över bolaget. Därför är det som säljare viktigt att fortsätta driva bolaget på ett normalt och ansvarsfullt sätt. Aktieöverlåtelseavtalet reglerar ofta vad säljaren får och inte får göra under den här perioden, för att tillträde ska kunna ske.

Äganderättens övergång

På tillträdesdagen övergår äganderätten till aktierna från säljaren till köparen i utbyte mot att säljaren erhåller köpeskillingen för aktierna. Detta är den mest centrala delen av tillträdet. Därutöver genomförs även flera praktiska åtgärder för att säkerställa en korrekt övergång av kontrollen av bolaget till köparen.

Lojalitet och fortsatt engagemang

Beroende på utformningen av aktieöverlåtelseavtalet, kan säljaren vara förpliktigad att agera på ett särskilt sätt även efter köparens tillträde, t.ex. genom att inte bedriva konkurrerande verksamhet eller rekrytera personal från bolaget.

Det förekommer även att köpare av ett bolag ibland vill att säljaren ska fortsätta att vara verksam i bolaget under en övergångsperiod efter försäljningen, till dess att köparen har satt sig in i verksamheten och kan bedriva den på egen hand. Detta kan bidra till att säkerställa en smidig övergång, samt till att bevara kundrelationer och behålla de anställda. →

03. Genomförande- stadiet

Under förutsättning att det finns en sådan önskan från köparen och du vill fortsätta vara verksam i bolaget, är det viktigt att på förhand rama in förutsättningarna för ett sådant fortsatt engagemang. Det inkluderar tidsramen för ditt fortsatta engagemang, roll, ansvar, arbetsuppgifter, arbetstid och ersättning. Diskutera och kom överens om vilka mål och förväntningar som finns för din tid i bolaget efter försäljningen. Klara och tydliga villkor minskar risken för missförstånd och konflikter.

04. Legal process- beskrivning

En försäljningsprocess, varvid samtliga aktier i ett bolag ska överlåtas till ny ägare, innefattar vanligtvis legal rådgivning beträffande nedanstående åtgärder. I det följande listar vi dels de legala åtgärderna och hur vi kan vara behjälpliga.

01.

Interna processer inför försäljningen

I vissa fall kan det vara fördelaktigt att se över bolagsstrukturen och att sälja in ägandet i målbolaget till ett holdingbolag innan transaktionen. Vi kan bistå med rådgivning kring dessa strukturella frågor och även med genomgång av avtal eller annan dokumentation som avses att tillhandahållas den potentiella köparen (såsom kundavtal etc). Finns det fler än en ägare bistår vi även i kommunikation och övriga åtgärder i förhållande till säljarkollektivet för att säkerställa en försäljningsprocess som inkluderar samtliga aktier och andra utestående värdepapper i målbolaget.

02.

Sekretessavtal (NDA)

Inför att en potentiell köpare ska få ta del av information och dokumentation avseende målbolaget rekommenderar vi att parterna ingår ett sekretessavtal, s.k. NDA. Vi är behjälpliga med att ta fram ett NDA samt att granska och ge feedback och rekommendationer kring eventuella kommentarer som framförs av den potentiella köparen.

03.

Avsiktsförklaring (LOI)

Ibland är det önskvärt hos båda, eller endera parten, att parterna ingår en avsiktsförklaring som innehåller de villkor parterna har diskuterat och initialt kommit överens om. En avsiktsförklaring, eller LOI som det ofta kallas (står för Letter of Intent), är inte bindande men de villkor parterna kommer överens om, såsom t.ex. köpeskillingen, är tänkt att gälla när det slutliga avtalet ska tas fram. I en avsiktsförklaring har man ofta även med ett exklusivitetsåtagande vilket innebär att den potentiella köparen har exklusivitet under viss tid. Under den tiden är säljaren förhindrad från att prata med andra potentiella köpare avseende en försäljning av bolaget.

Vi är behjälpliga med framtagande av ett LOI om parterna avser att ingå detta, alternativt granska det LOI som en potentiell köpare tar fram samt lämnar förslag på eventuella justeringar.

04. Legal process- beskrivning

04.

Due Diligence (DD)

När parterna är överens om att ta dialogen kring transaktionen vidare är nästa steg i processen due diligence. Due diligence är köparens granskning av målbolaget (såväl finansiell som legal dokumentation granskas då och i vissa fall görs även andra former av due diligence, t.ex. specifikt för skatt eller miljö). Vi guidar er genom den legala due diligence-processen (vilket ofta inkluderar en del frågor från den potentiella köparens rådgivare) och är behjälpliga i den utsträckning ni önskar.

05.

Datarum

För att köparen ska kunna genomföra sin due diligence behöver relevant information och dokumentation om bolaget tillhandahållas. Detta sker vanligtvis via ett virtuellt datarum där material kan laddas upp på ett säkert sätt. Vi erbjuder våra klienter ett sådant datarum via vår portal Morris Connect. Här kan ni själva bygga upp datarummet utifrån en frågelista – antingen vår eller köparens – som syftar till att ge köparen insyn i målbolaget och identifiera eventuella risker. Vi bistår gärna med juridisk vägledning och administrativt stöd. Själva portalen tillhandahålls utan kostnad.

06.

Aktieöverlåtelseavtal (SPA)

Under tiden köparen genomför sin due diligence upprättas ett aktieöverlåtelseavtal ("SPA") som avser att reglera villkoren för överlåtelsen av aktierna. Avtalet innehåller bl.a. bestämmelser om köpeskilling, hur äganderätten ska övergå samt garantier som säljaren lämnar i förhållande till målbolaget och verksamheten. SPA:t kan antingen upprättas av köparen eller av säljaren. Ska avtalet upprättas av säljaren tar vi fram ett utkast baserat på villkoren i ett eventuellt LOI eller annan överenskommelse med köparen och era instruktioner. Tar köparen fram SPA går vi igenom och kommer med förslag och rekommendationer på justeringar.

04. Legal process- beskrivning

07.

Förhandlingar

Vi förhandlar förslaget till SPA med köparens legala ombud. I samband härmed kommer vi även att genomföra nödvändiga revideringar av SPA.

08.

Signering

När förhandlingarna är avklarade och parterna är överens ska SPA:t undertecknas. Vanligtvis sker det via digital signering som vi kan administrera. Alternativt kan signering ske fysiskt på något av våra kontor i Stockholm eller i Göteborg.

09.

Tillträde

Tillträde till aktierna, dvs när äganderätt till aktierna övergår till köparen i utbyte mot köpeskillingen, kan antingen ske samtidigt som SPA undertecknas, eller vid en senare tidpunkt. Anledning till att ha tillträdet vid en senare tidpunkt är om det finns åtgärder som behöver vidtas mellan signering och tillträde (t.ex. om det ska ske en anmälan till konkurrensverket eller en anmälan till Inspektionen för Strategiska Produkter).

Vi förbereder tillträdet, bl.a. genom att ta fram nödvändig dokumentation samt tillser att köparen har vidtagit nödvändiga åtgärder inför tillträdet. Vi deltar därutöver vid själva tillträdet för att tillförsäkra att tillträdet genomförs i enlighet med villkoren i SPA och tillämplig lagstiftning. För att dokumentera att alla åtgärder har vidtagits i enlighet med SPA:t tar vi vanligtvis fram en tillträdesagenda som parterna får skriva på när tillträdet är genomfört.

10.

Projektledning

Utöver ovanstående projektleder vi även transaktionen i den utsträckning som ni finner önskvärt, vilket bland annat inkluderar löpande kontakt med eventuell finansiell rådgivare och köparens ombud, allt i syfte att transaktionen ska bli så smidig och effektiv som möjligt.

Kontakt

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



**Johanna
Elvander Juhlin**

SPECIALIST COUNSEL

JOHANNA.JUHLIN@MORRISLAW.SE

+46 (0)703 88 24 58



**Therese
Andersson**

SENIOR ASSOCIATE

THERESE.ANDERSSON@MORRISLAW.SE

+46 (0)730 63 07 25



**Martin
Prager**

PARTNER

MARTIN.PRAGER@MORRISLAW.SE

+46 (0)700 92 43 14



**Gustav
Thorslund**

SPECIALIST COUNSEL

GUSTAV.THORSLUND@MORRISLAW.SE

+46 (0)701 91 26 03



**Racine
Ashjari**

PARTNER

RACINE.ASHJARI@MORRISLAW.SE

+46 (0)735 03 00 60



**Per
Nylander**

SENIOR ASSOCIATE

PER.NYLANDER@MORRISLAW.SE

+46 (0)738 31 91 44



**Carl
Friberg**

PARTNER

CARL.FRIBERG@MORRISLAW.SE

+46 (0)708 26 47 65



**Olof
Myrhammar**

PARTNER

OLOF.MYRHAMMAR@MORRISLAW.SE

+46 (0)738 26 47 77



**Jesper
Almqvist**

SENIOR ASSOCIATE

JESPER.ALMQVIST@MORRISLAW.SE

+46 (0)733 95 00 96

