

Företagets ägarskifte

Guide för köparen



Lyckas med företagets ägarskifte

Funderar du på att köpa ett företag? I den här guiden lyfter vi fram frågor som är bra att fundera över på förhand innan du ger ett bud. Vi ger dig också många praktiska anvisningar och råd för att kunna genomföra ägarskiftet på ett bra sätt. Trots att du genom företagsköpet tar över ett befintligt företag lönar det sig att reservera ordentligt med tid för förberedelser.

Börja i god tid. Genom att förbereda dig inför ägarskiftet har du stor chans att lyckas. Genom att förutspå, förbereda dig för och snabbt lösa utmaningarna möjliggör du ett framgångsrikt företagsköp.

Det finns lika många företagsköp som det finns företag. Det är omöjligt att ge en omfattande beskrivning av köpprocessen eftersom varje köp är unikt. I den här guiden får du information om köp av företag eller affärsverksamhet.

För att lyckas med företagsköp förutsätts sakkunskap om ägarskiften. Det finns god tillgång till hjälp och stöd om du planerar ett företagsköp.

Den här guiden har publicerats inom projektet i Vasaregionens Utveckling Ab VASEKs, Jakobstadsregionens Utvecklingsbolag Concordia Abs och Kristinestads näringslivscentrals gemensamma projekt Ett planerat ägarskifte.



Företagare genom företagsköp?

Tänk på företaget ur många olika perspektiv och räkna upp för- och nackdelar. Som företagare får du både frihet och ansvar. Du kan utnyttja dina kunskaper och besluta vad du vill göra. Du får glädja dig över framgångar men du bär även ansvar över företagandets risker.

Före du blir företagare är det bra att skaffa baskunskap om hur det är att driva ett företag. Då du känner till grunderna kan du fatta bättre beslut. Fundera ur olika synvinklar vad företaget innebär för dig.

Gå igenom din egen kompetens och dina egna målsättningar. Företagandets risker minskar då du fokuserar på en bransch som du har kunskap om från tidigare.

Vilken bransch?

Fundera inom vilken bransch du kan utnyttja din kompetens, var du är som bäst och vart du vill rikta dig. Kartlägg branschens konkurrensläge och framtidsutsikterna – finns det efterfrågan på produkterna och tjänsterna även i framtiden?

- > Fundera vilka möjligheter branschen och marknaden du funderar på kan ge dig?
- > Hur kan du lyckas och hur skiljer du dig från mängden?
- > Vilka är dina styrkor, vad kan du redan och vad vill du lära dig?
- > I ett hurudant företag vill du vara verksam?
- > Vilka produkter eller tjänster vill du producera och sälja?
- > Vilka är dina kunder och var finns det?





“**Be om hjälp med företagsköpet från till exempel utvecklingsbolaget i din egen region, din bokföringsbyrå eller av sakkunniga inom juridik. Ta kontakt med en rådgivare i god tid, redan i början av processen.**”

Saker att beakta vid köp av befintligt företag eller affärsverksamhet

Jämför köp av ett befintligt företag med att grunda ett helt nytt företag. Vilka är fördelarna med att köpa ett befintligt företag eller en affärsverksamhet?

Vid köp av ett befintligt företag medföljer företagets position på marknaden, rykte, produkter eller tjänster, omsättning, verksamhetskoncept samt kunder och övriga nätverk. Du kommer snabbt med i affärsverksamheten och kan börja utveckla den i önskad riktning.

Då du grundar ett nytt företag börjar du från grunden men å andra sidan får du skapa en verksamhet helt enligt din egen affärsidé. Det tar vanligtvis längre

tid att komma igång och få en lönsam affärsverksamhet i ett nytt företag.

Vid köp av ett befintligt företag krävs analys och hårt arbete från din sida innan du kan fatta ett köpbeslut. Det lönar sig att göra ett bra grundarbete, på så sätt kan du undvika risker och oförmånliga företagsköp. Det lönar sig knappast att köpa till exempel ett företag med dåligt rykte eller i slutet av sin livscykel.

Var hitta intressanta köpobjekt?

Sök efter företag till salu via utvecklingsbolaget i din egen region och via företagsmäklarna. De känner också till företag som är i s.k. tyst försäljning.

Berätta för din lokala företagsrådgivare, din bokföringsbyrå eller företagarförening att du söker ett lämpligt företag att köpa. Du kan även skapa en köpannon. Följ branschens tidningar och webbsidor. Det lönar sig också att besöka intressanta företag och vara i direkt kontakt med potentiella objekt.

Dessutom hittar du sajter på nätet med företag till salu. Då du hittar potentiella köpobjekt samlar du ihop information om dessa från olika källor. Jämför företagen sinsemellan och fortsätt utredningsarbetet för de mest intressanta objekten.

Köpare, beakta åtminstone detta

- > Kartlägg företagets marknad, kunder eller kundgrupper.
- > Hur ser kundrelationerna ut i företaget?
- > Hur ser företagets eller verksamhetens resultatförmåga ut, har det funnits tillfälliga intäkter eller kostnader under tidigare år?
- > Hurudana finansieringsalternativ finns det för köpet?
- > Vilka är företagets framgångsfaktorer, svagheter och styrkor?
- > Hur klarar sig företaget i konkurrensen?
- > Hur ser bolagets verksamhet ut för tillfället och vilka är framtidsutsikterna?
- > Hur fungerar organisationen med avseende på resurser och effektivitet?
- > Hur förhåller sig nyckelpersonerna till förändringar?
- > På vilken nivå är personalens kompetens och lön?
- > Vilka åtaganden har företaget?
- > Utnyttja sakkunniga för att fastställa värdet på företaget eller affärsverksamheten och för genomgång av köpprocessen.



Förhandlingar och avtal

Köp av ett befintligt företag är en process där man steg för steg framskrider mot ett ägarskifte och tar över företaget från en tidigare ägare. Köpprocessen innefattar flera förhandlingar med säljaren. Under dessa analyserar du företaget djupare och kartlägger riskerna och möjligheterna med köpet. Ni går igenom köpobjektet och avtalar om köpevillkor och köpesumman.

Olika avtal under processens gång definierar framskridandet

Då företagets köpprocess framskrider kan olika typer av avtal ingås. Här är exempel på de viktigaste avtalen:

Sekretessavtal

(non-disclosure agreement eller NDA)
Förhandlingar som hänför sig till företagsköp inleds ofta med att underteckna ett sekretessavtal enligt vilket parten som får information förbinder sig vid att hålla informationen konfidentiell och hemlig. Senast då uppgifter som klassificeras som affärshemligheter överlämnas är ett sekretessavtal nödvändigt.

Intentionsavtal (letter of intent)

I intentionsavtalet uttrycker parterna viljan att genomföra en viss rättshandling. I avtalet antecknas principerna för genomförandet så att båda parterna har en överensstämmande uppfattning om dessa. Dessutom antecknas tidtabellen samt utgångspunkterna för framtida förhandlingar. Man kan också avtala om ett förhandlingsförbud som ger dig som köpare ensamrätt att förhandla och garantera på så sätt förhandlingsro. Intensionsavtalet förpliktar inte parterna att ingå ett slutligt avtal i framtiden.

Föravtal

Föravtalet förpliktar parterna att ingå avtal senare och det är jämförbart med ett normalt avtal. I föravtalet kan finnas öppna villkor som preciseras under förhandlingarnas gång.

Köpeavtal

Köpebrevet är företagsköpets viktigaste dokument. Där definieras köpets villkor och köpebrevet bör alltid upprättas av en sakkunnig. I köpebrevet tar man också ställning till avtalets och finansieringens kontinuitet med avseende på köparen. I köpebrevet antecknas även säljarens konkurrensförbud samt ansvar och eventuella tidsmässiga begränsningar.

Andra nödvändiga avtal

Aktieägaravtal, arbetsavtal, direktörs- och konsultavtal, hyres- och finansieringsavtal.

Aktieägaravtal ska alltid rekommenderas då endast en del av aktierna överförs till en ny ägare.

I samband med förhandlingen avtalar ni även med säljaren om:

- > tidtabellen för alla arrangemang
- > att köpebrevet ska upprättas av en sakkunnig
- > förhandsbesked från skattemyndigheten
- > hur övertagandet av företaget genomförs i praktiken
- > den tidigare företagarens roll efter köpet.

Insamling av information och analys av det potentiella företaget

Då köpprocessen framskrider inleder du ett mer ingående utredningsarbete och bekantar dig djupare med det potentiella köpobjektet. Sök så omfattande information som möjligt från olika källor.

Köpobjektet

Först skall det exakta köpobjektet definieras. Båda parterna ska vara ense om detta.

1. Köpobjektet kan vara företagets alla aktier, bolagsandelar eller en del av dessa. I detta avseende är köpobjektet klart: aktier eller andelar som berättigar till att äga och förvalta hela eller en del av bolaget.

2. En affärsverksamhet kan också vara köpobjekt. I detta fall köper du en specifik affärsverksamhet av säljaren. Du köper fastigheter, maskiner, inventarier, varor och/eller immateriella rättigheter, t.ex. patent och eventuellt affärsvärde (goodwill) som har med affärsverksamheten att göra.

Kartlägg skillnaderna mellan genomförandesätten, till exempel möjligheten att avskrika affärsvärdet. Det kan vara skattemässigt förmånligare för dig att köpa enbart affärsverksamheten än företagets aktier. Om du ska köpa endast affärsverksamheten ska du klart definiera vad köpet omfattar.

Diskutera med sakkunniga – det hjälper dig att förtydliga planerna och bättre kartlägga riskerna och möjligheterna.



Skapa en helhetsbild

> Bekanta dig omsorgsfullt med företagets bokslut, bokföringsmaterial och övriga dokument. Kartlägg gällande avtal och åtaganden.

> Kartlägg företagets tidigare års resultat. Vilken affärsverksamhet är lönsam och finns det något som borde gallras bort?

> Vilka är företagets styrkor och svagheter? Hur kan du som ny företagare utveckla svagheter och utnyttja styrkorna?

> Låt vid behov göra en due diligence-utredning. Där granskas företagets skick och risker relaterade till köpet särskilt med avseende på ägande, ekonomi, tillståndsärenden, beskattning och avtal.

> Vilka är företagets framtidsutsikter och utvecklingsmöjligheter? Vad är affärsverksamhetens förutsägbarhet?

> Kartlägg även de viktigaste kunderna, personalen, leverantörsnätverket och företagets rykte ur olika perspektiv.

Fäst även uppmärksamhet vid dessa

> Det lönar sig att fråga direkt av säljaren varför hen säljer sitt företag.

> Vilka finansieringsalternativ finns det för köpet? Finns det direkt behov av investeringar eller rörelsekapital?

> Vilka är företagets nyckelpersoner och hur förhåller de sig till förändringen? Stannar de kvar i företaget trots att ägaren byts? Nyckelpersonerna är viktiga för kompetensen och hanteringen av utrustningen samt för kund- och leverantörsrelationerna.

> Fortsätter den nuvarande ägaren som arbetstagare i företaget? Skulle det hjälpa efterträdaren?

> Säkerställ att säljaren faktiskt äger företagets aktier eller bolagsandelar och har rätt att fatta beslut om företaget.



“ Priset påverkas av om du ska köpa hela företaget eller endast affärsverksamheten. Ta hjälp av en sakkunnig i bedömningen av företagets värde, köpprocessen och ett lämpligt pris.

Köparen och säljaren avtalar om företagets pris

Vanligtvis funderar köparen över köpesumman och vad det lönar sig att betala för företaget. Alla värderingsfall är unika och det finns ingen beräkningsmetod som lämpar sig för alla.

Vanligtvis är det säljaren som begär ett pris eller en prisuppskattning som ni börjar förhandla om. Som köpare av företaget eller affärsverksamheten gör du en investering vars lönsamhet och återbetalningstid noggrant ska övervägas. Räkna hur mycket det skulle kosta att grunda ett motsvarande företag, inleda affärsverksamheten och om det skulle vara ett smartare alternativ. Vilka är dina ekonomiska målsättningar för företagets omsättning och resultat?

- > Ger företaget så mycket att du kan betala amorteringar och räntor för lånet som hänför sig till företagsköpet?
- > Kan du genomföra dina planerade utvecklingsåtgärder?
- > Täcker företagets framtida avkastning också kostnaderna för köpprocessen?
- > Uppnår du önskad vinst?

Företagets eller affärsverksamhetens värde

Värderingen börjar med en granskning av bokslutet. Kartlägg om boksluten innefattar normal verksamhet eller om det finns engångsposter – finns det behov av korrigeringar? Se om det finns tillgångar som inte hör till affärsverksamheten i företaget. Är till exempel varorna i lagret i försäljningsskick?

Fäst särskild uppmärksamhet vid företagets resultat under de tre senaste åren. Hur bedömer säljaren de kommande årens resultat? Är prognoserna realistiska? Be säljaren motivera sina prognoser och redogöra för grundantaganden. Kartlägg vilka strukturella arrangemang som gjorts i företaget - de kan t.ex. inverka på finansieringen.

Beakta även förmåga att göra resultat, framtida kassaflöden, företagets tillgångar, rörelsekapital och finansieringsbehov, företagets immateriella kapital, arbetstagarnas kompetens och behörighet, branschen samt marknaden och konkurrenterna.

Be säljaren specificera priset enligt: goodwill, maskiner och inventarier, lager, fastighet, finansieringstillgångar, tillgångar utanför affärsverksamheten. Kartlägg företagets alla skulder och säkerheter.

Då köpesumman är känd inleds finansieringsförhandlingarna.

Ofta får du också en bedömning av finansierarna om köpesummans storlek.



Värderingen kan göras enligt substansvärde, avkastningsvärde eller gängse värde.

Substansvärdet är företagets skuldfria tillgångar minus skulder. Substansvärdet är ofta minimipriset. Avkastningsvärdet grundar sig på företagets framtida avkastning. Det gängse värdet fastställs med hjälp av substansvärdet och avkastningsvärdet.

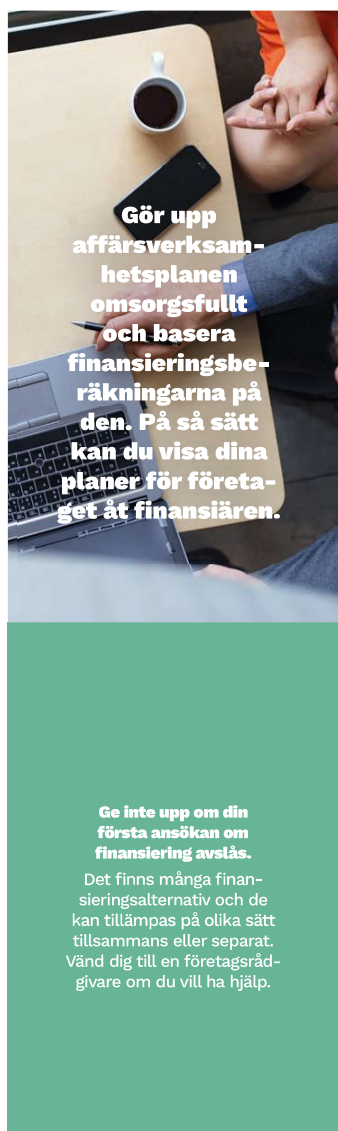
Hitta det bästa finansieringsalternativet

Köp av ett befintligt företag är en stor investering. Säkerställ finansieringen före du ger ett bud.

Kartlägg i god tid hur du kan finansiera företagsköpet. Kartlägg dina egna ekonomiska resurser och olika alternativ för att betala köpesumman. Hur mycket pengar är du själv beredd att satsa? Finns det pengar tillgängliga i företaget? Har du förutsättningar att få stöd?

Investorerare kan vara villiga att finansiera ditt företagsköp. Det kan vara en businessängel, ett kapitalinvesteringsbolag eller någon från din närmsta krets. Lån kan du ansöka om från bank, försäkringsbolag eller annat finansieringsinstitut och Finnvera. Vid behov kan du även ansöka om borgen från Finnvera. Förutsättningen för att få lån är vanligtvis att du betalar en del av köpesumman antingen med dina eller företagets egna pengar.

Du kan förhandla med säljaren om längre betalningstid eller om att genomföra affären i delar. Längre betalningstid underlättar skötseln av amorteringarna och även erhållandet av lån.



Kartlägg beskattningsoptionerna på förhand och undvik fallgropar

Sättet på vilket du köper företaget eller affärsverksamheten kan ha stor inverkan på totalpriset och på skatterna du betalar för köpet.

Skatterna betalas av säljaren

Då köpobjektet är bolagets aktier eller andelar är aktieägaren säljare och för försäljningen räknas överlåtelsevinst eller - förlust.

Vid försäljning av företagets affärsverksamhet är företaget säljare och försäljningspriset utgör skattepliktig inkomst för företaget.

Med tanke på beskattning, minimering av risker och finansiering är det ofta smartare att köpa företagets affärsverksamhet istället för aktier eller bolagsandelar. Som köpare behöver du

inte betala skatt för köp av affärsverksamhet om det i köpet inte överförs fastigheter eller värdepapper som du ska betala överlåtelseskatt för.

Köper du aktier kan du inte göra avskrivningar på dem. Köper du affärsverksamhet i vilken ingår t.ex. tillgångar och affärsvärde, kan du göra avskrivningar på dessa. Det köpande företaget får dra av räntorna från lånet som togs för affärsverksamhetsköpet i beskattningen. Finansierarna godkänner ofta inventarier och maskiner som skaffats i köpet av affärsverksamhet som säkerhet.

Visste du att du på förhand kan kartlägga företagsköpets skattepåföljder?

Använd dig av en sakkunnig eller gör en avgiftsbelagd ansökan om förhandsavgörande till Skatteförvaltningen. Aktiebolag och andra samfund kan be Skatteförvaltningen om avgiftsfri rådgivning med avseende på skattepåföljder vid ägarskifte.

Säkerställ företagets fortsatta framgång

En betydande milstolpe har uppnåtts då du har undertecknat köpebrevet och ansvaret för företaget har överfört till dig. Ett lyckat ägarskifte kräver ännu ett kontrollerat mottagande av stafettpinnen, en målmedveten utveckling av affärsverksamheten och verkställande av planerna.

Visa din uppskattning mot både den tidigare ägarens arbete och företagets personal. Se till att samla in tydlig information. Ta till dig den bästa praxisen från din föregångares arbete. Den tidigare ägaren och personalen har värdefull kunskap som du behöver för att smidigt kunna fortsätta.

Skapa framtidstro. Det är viktigt att lyfta fram att du är den nya ägaren som i fortsättningen lotsar företaget och som arbetstagarna kan lita på. Planera ändringsprocessens kommunikation väl och genomför den målmedvetet. Berätta om de nya planerna och målsättningarna för personalen. Se till att de har förutsättningar att arbeta enligt dessa. Gör upp affärsverksamhetsplan och strategi. Ha en realistisk vision, våga drömma och göra upp stora planer för framtiden.

Gamla kundrelationer upprätthålls inte av sig själva, du måste förtjäna kundernas förtroende. Beakta även andra in-

tressentgrupper och berätta öppet för dem om ändringarna och framtidsplanerna. Skapa en trovärdig och övertygande bild av framtiden.

Nätverka med representanter från olika branscher. Fundera även på att anlita en utomstående styrelsemedlem, som kan ge ditt företag extern sakkunskap.

“**Säkerställ en lönsam fortsättning på affärsverksamheten genast efter övertagandet av företaget. Se till att du får alla nödvändiga uppgifter och bästa möjliga utgångsläge för att fortsätta verksamheten.**”

Kom ihåg detta genast efter övertagandet

- > Anmäl de nya uppgifterna till handelsregistret och skattemyndigheten.
- > Informera alla intressentgrupper om företagsaffären.
- > Uppdatera avtal (villkor och nytt FO-nummer om affärsverksamhet köpts).
- > Uppdatera företagets webbsidor och andra kommunikationskanaler.
- > Betala överlåtelseskatten om du köpte aktier eller om fastigheter och aktier ingick vid köp av affärsverksamhet.
- > Sätt igång! Se till att företagets verksamhet fortsätter som planerat.

Om det är fråga om aktieköp ska du dessutom

- > Sammankalla till bolagsstämma och ordna en bolagsstämma (val av styrelse och vid behov revisorer).
- > Hålla konstituerande möte för den nya styrelsen och välj ny ordförande.
- > Se till att namnteckningsrätten uppdateras.
- > Se till att anmäla ny styrelse och namnteckningsrätt till handelsregistret.

Se till att inte stå ensam som företagare. Diskutera och få råd av andra företagare. Gå med i den lokala företagarföreningen eller bekanta dig med företagsmentorernas verksamhet.

Hjälp och råd.

Vi stöder dig. Ta kontakt med oss och boka tid till företagsrådgivningen!

Vasaregionens Utveckling Ab VASEK

vasek.fi/startside, tel. 06 317 7600

Kristinestads näringslivscentral

kristinestad.fi, tel. 050 322 2986

Ab Jakobstadsregionens Utvecklingsbolag Concordia

concordia.jakobstad.fi, tel. 010 239 7550

Din lokala företagarförening

Företagarna i Finland, yrittajat.fi/sv

Skattebyrå, vero.fi/sv

Bokföringsbyråer

Banker

Finnvera, finnvera.fi/swe

Företagets ägarskifte – Guide för köparen ingår i en serie med fyra broschyrer vars övriga delar är:

Företagets ägarskifte – Guide för säljaren

Företagets generationsskifte – Guide för överlåtaren

Företagets generationsskifte – Guide för efterträdaren