

Ägarskifteskryssning – Aurora Botnia

Avtal vid ägarskiftet och
allmänt om processen

10.5.2025



Kjell Renlund
Partner/Principal, Law

+358 40 577 7466
kjell.renlund@fi.ey.com



The better the question. The better the answer.
The better the world works.



Innehåll

- ✓ Ägarskiften
 - Förberedande åtgärder
 - Processen
 - Sekretessavtal
 - Intentionsavtal
 - Due Diligence
 - Överlåtelseavtalets kärnpunkter
 - Avtal som ansluter sig till överlåtelseavtalet

- ✓ Aktieägaravtal

- ✓ Risker vid ägarskiften
 - Risker för köparen
 - Risker för säljaren

Ägarskiften

Förberedande åtgärder

Processen

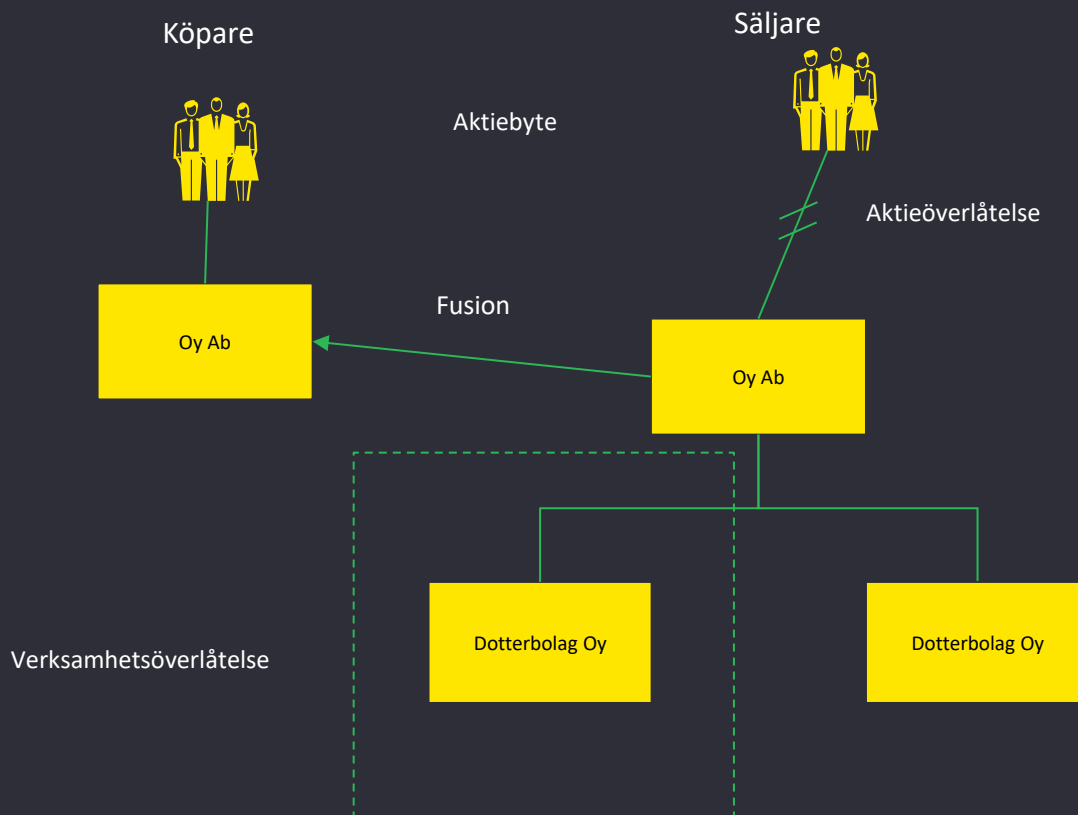
Sekretess-, intentions- och aktieägaravtal

Överlåtelseavtalet

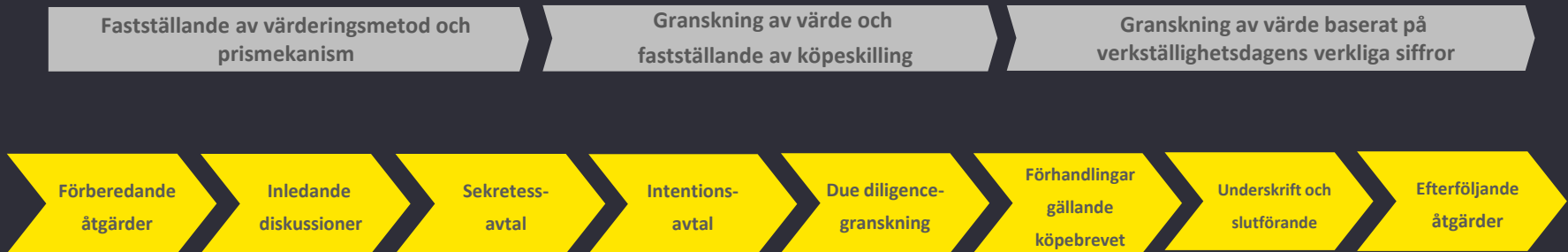
Alternativa metoder för att genomföra ett företagsköp eller ägarskifte

Olika typer av ägarskifte

- Aktieöverlåtelse
- Verksamhetsöverlåtelse
- Fusion
- Aktiebyte
- Generationsskifte
- Likvidation av företaget



Faserna och uppbyggnaden av företagsköp eller ägarskifte





FÖRBEREDANDE ÅTGÄRDER OCH INLEDANDE DISKUSSIONER

- Varierar beroende på typen av företagsköp eller ägarskifte

FALLGROPAR

- För högt pris
- Misslyckat övertagande eller integrering
- Otillräcklig analys av objektet och riskerna
- Otillräcklig information och kunskap

Köpare

- Realistisk lägesbedömning av den ekonomiska situationen och marknadsställningen
- Val av rådgivare
- Resurs- och tidsplanering
- Tajmning
- Planering av finansieringen
- Planering av strukturen

Säljare

- Tajmning – börja i tid!
- Sätt bolaget i försäljningsskick
- Uppsättande av eventuellt försäljningsmaterial
- Veta vad du säljer – en bra story
- Insamling av dokumentation
- Planering av resurser och tidtabell
- Säkerställande att verksamheten fortgår ostört
- Val av rådgivare
- Bolagsrättsliga arrangemang, såsom fusion eller delning (tex. för att separera en fastighet)



FÖRBEREDANDE ÅTGÄRDER OCH INLEDANDE DISKUSSIONER

- Varierar beroende på typen av företagsköp eller ägarskifte

Säljare

- Reflektera över varför och hur ägarskiftet ska genomföras:
 - Överföring av ägarskapet till följande generation
 - Försäljning av företaget till arbetstagarna
 - Överföring av en del av företaget till följande generation eller arbetstagarna
 - Stöd för tillväxtmålsättningarna genom att sälja en del av ägarskapet exempelvis till en investerare
 - Pension och verksamhetens avslutande
 - Försäljning till en utomstående



FÖRBEREDANDE ÅTGÄRDER OCH INLEDANDE DISKUSSIONER

- Varierar beroende på typen av företagsköp eller ägarskifte

Säljare

- Fixa bolaget i försäljningsskick:
 - Är företagsformen lämplig?
 - Hur stor är bolagets förmögenhet?
 - Finns det egendom som man inte vill överföra?
 - Semesterstuga
 - Bostadsaktier
 - Värdepapper
 - Golfaktier mm.
 - Önskar man bryta ut verksamhetsutrymmena till ett eget bolag (nuvarande ägaren blir hyresvärd?)
 - Mm.



SEKRETESS-AVTAL

- En förutsättning för att kunna ge information och påbörja förhandlingarna
- Kan förenas med intentionsavtalet
- Bör göras i ett tidigt skede
- Ensidigt eller ömsesidigt avtal

Köpare

- Säkerställer att säljaren förbinder sig att hålla de aktuella förhandlingarna konfidentiella

Säljare

- Möjliggör att konfidentiell information kan ges till köparen
- Avtalet skyddar säljarens information från att missbrukas och utnyttjas
- Notera begränsningarna om information ges till en konkurrent



INTENTIONS- AVTAL

- Eventuella ramar för genomförandet av arrangemanget
- Man kommer överens om tidtabellen
- Skapar utgångspunkterna för kommande förhandlingar
- En indikation på att parterna är seriösa och vill fortsätta förhandlingarna
- Inte bindande!

Köpare

- Sträva till flexibilitet
- Ensamrätt under intentionsavtalets ikraftvarande för att säkerställa förhandlingsro

Säljare

- Binder köparens eventuella ensamrätt till köparens regelbundna bekräftelser om intresset att fortsätta förhandlingarna



DUE DILIGENCE-GRANSKNING

- Innebär utredningsarbete som görs innan köpet
- Hjälper till att bedöma om det planerade företagsköpet eller ägarskiftet är lönsamt
- Syftar till att identifiera ekonomiska, juridiska och övriga risker
- Omfattar olika delområden beroende på omfattningen av köpet

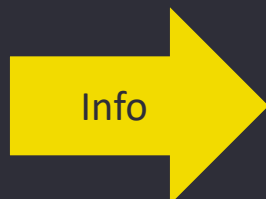
Köpare

- Köparens utredningsskyldighet/in tresse
- Tack vare DD-fynd kan man infoga villkor i överlåtelse- handlingen, som säkrar köparens ställning
- Finansiärerna förutsätter en vederbörlig DD

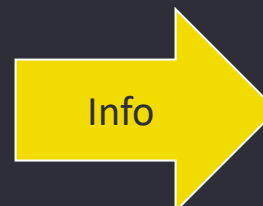
Säljare

- Möjlighet att underlätta säljarens ansvar

” ” Köparen kan inte åberopa sådana omständigheter i efterhand, som har framgått ur due diligence-materialet



DD materialet
& Q&A



Juridisk

- Ärenden som berör bolaget
- Företagsarrangemang
- Fast egendom och anläggningstillgångar
- Personal
- Avtal
- Tvister
- Tillstånd mm.
- Dataskydd
- Konkurrensrätt
- IPR

Ekonomisk

- Resultatutveckling
- Ekonomisk ställning
- Den viktigaste indikatorn är vanligtvis normaliserat EBITDA dvs. rörelseresultat, som ofta utgör grunden för värderingen
- Identifiering av poster som beskriver affärsverksamhetens lönsamhet bl.a. genom att eliminera utgifter och intäkter av engångskaraktär
- I analysen av balansräkningen är nettoskuld och nettorörelse-kapitalet centrala poster, som har en inverkan på köpeskillingen beroende på mekanism

Skatterättslig

- Omständigheter som framkommit i eventuella skattegranskningar
- Brevväxling med myndigheter, ansökan om förhandsbesked och andra skatteprocesser
- Inkomstskattefrågor
- Administrationen av skatteärenden
- Skatteförluster och –skulder
- Intra-group och transaktioner med närstående omorganiseringar
- Incitamentsprogram
- Moms-ärenden

Överlåtelsesavtalets kärnpunkter

- Köpeskilling
 - Kontantköp
 - Köpeskilling bunden till resultatet
- Betalningsvillkor
 - Betalningssätt
 - Betalningstid
- Förvärvets uppbyggnad
 - Aktieförvärv/
verksamhetsöverlåtelse
 - Till förvärvet hörande
företagsarrangemang
- Betydelsen av parternas
kännedom och effekten på
ansvaret
- Säljarens försäkringar och
garantier
- Påföljder vid brott mot
garantierna
- Konkurrens- och
rekryteringsförbud
 - Omfång
 - Tid
 - Sanktioner
- Val av lag
- Tvistlösning

Avtal och handlingar som ansluter sig till överlåtelseavtalet

- Föravtal
- Bifogade handlingar
 - Bolagshandlingar
 - Bokslut
 - Annan ekonomisk information.
 - Myndighetstillstånd
 - Avtal
 - Förteckning över kunder, huvudmän etc.
 - Utredning om ledningens arbetsvillkor och förmåner
 - Förteckning över arbetstagare och förmåner
- Överlåtelsepromemoria

Aktieägaravtal

Aktieägaravtal



Varför behövs ett aktieägaravtal?

Vanligaste problemen som kan undvikas/åtgärdas genom aktieägaravtal

- Bristande möjlighet att delta i bolagets ledning eller förvaltning
- Otillfredsställande dividendpolitik
- Begränsad rätt att få information om bolagets verksamhet
- Bristande möjlighet att delta i viktiga beslut
- Otillräcklig förmåga att påverka minskningen av den proportionella ägarandelen av aktier (dilutering)
- Avsaknad av köpare av aktieinnehav i bolaget
- Övriga ägarnas konkurrens med bolaget
- Dåliga färdigheter inom företagsledning
- Ledningens allt för höga arvode



Risker vid ägarskiften

Risker vid ägarskiften- köparen

Köparen har inte definierat sin målsättning med affären och hur den passar köparens strategi

Köpet görs för snabbt och på för lösa grunder

Köparen felbedömer kritiska utvecklingsfaktorer

Objektets bokslut är bristfälligt uppgjort, t.ex. alltför mycket utgående från beskattningssynpunkter eller förskönande

Köpsobjektet beroende av en eller flera nyckelpersoner som försvinner

Företagets framgång har berott på representation, licens eller dylikt som förloras som en följd av affären

Gemensam marknadsandel förloras om tidigare konkurrenter

Säljaren börjar konkurrera / konkurrensförbud krävs inte eller övervakas inte

Myndighetstillstånd inte i ordning

Risker vid ägarskiften- köparen

Nyckelkunder eller -
leverantörer el. dyl. förloras

Tekniska problem i
produktionen

Föråldrade produkter (t.ex.
ändrade normer)

Företaget i lönsamhets-
eller finansieringskris

Felbedömda investerings-
och finansieringsbehov

Köparen åtar sig alltför
stora borgens- eller andra
åtaganden

Företagskulturer krockar

Undermåliga
informationssystem

Oplanerat övertagande

Gamla ledningen kvar och
känner köparens
målsättningar,
verksamhetsfilosofi och -
principer för dåligt

Rapporteringen samordnas
inte

Saneringskostnaderna
felbedöms

Alltför framtunga
betalningsvillkor

Alltför dålig granskning av
köpeobjektet

Risker vid ägarskiften- säljaren

Lovar för mycket och
köparen tror på det

Betonar fel saker,
väsentliga saker
beaktas inte

Godkänner köparens
avtalsutkast för enkelt

Förstår inte
köpebrevets inre logik
och struktur

Utnyttjar inte s.k.
disclosure-möjlighet

Köpeskillingen baserad
på framtida vinst utan
tillräcklig möjlighet att
påverka resultatet

Övervakar inte sitt
fritagande från ansvar /
friställande av
säkerheter

Informerar inte
avtalskompanjoner

Bolags- och andra
handlingar är inte up to
date

TACK!



EY | Building a better working world

EY exists to build a better working world, helping to create long-term value for clients, people and society and build trust in the capital markets.

Enabled by data and technology, diverse EY teams in over 150 countries provide trust through assurance and help clients grow, transform and operate.

Working across assurance, consulting, law, strategy, tax and transactions, EY teams ask better questions to find new answers for the complex issues facing our world today.

EY refers to the global organization, and may refer to one or more, of the member firms of Ernst & Young Global Limited, each of which is a separate legal entity. Ernst & Young Global Limited, a UK company limited by guarantee, does not provide services to clients. Information about how EY collects and uses personal data and a description of the rights individuals have under data protection legislation are available via ey.com/privacy. EY member firms do not practice law where prohibited by local laws. For more information about our organization, please visit ey.com.

[Optional sector or service line descriptor — refer to The Branding Zone]

© 20XX Ernst & Young Oy.
All Rights Reserved.

XXXXX-XXXGbl
ED MMY

[Optional environmental statement — refer to The Branding Zone]

This material has been prepared for general informational purposes only and is not intended to be relied upon as accounting, tax, legal or other professional advice. Please refer to your advisors for specific advice.

ey.com