

Företagets ägarskifte

Guide för säljaren



Lyckas med företagets ägarskifte

Funderar du på att sälja ditt företag? Den här guiden hjälper dig att göra ditt företag redo för försäljning och att lyckas i försäljningsprocessen. Vi ger dig många praktiska anvisningar och råd för att kunna genomföra ägarskiftet på ett bra sätt. Varje företagsförsäljning har sina särdrag men många regler gäller för alla ägarskiften.

Börja i god tid. Det lönar sig att lägga ordentligt med tid på förberedelserna och få ditt företag i försäljningsskick. Det kan uppstå utmaningar under processen. Förbered dig för dessa så bra du kan.

Vad ska du själv göra i framtiden? Fundera redan i början på din egen, personliga framtid. Är du vid behov beredd på att stanna kvar som arbetstagare i företaget? Varifrån får du inkomster i fortsättningen? Borde du lämna kvar med en del av företaget och lyfta dividend? Har du betalat tillräckligt hög pensionspremie?

För att lyckas med företagsförsäljningen förutsätts sakkunskap om ägarskiften. Det finns god tillgång till hjälp och stöd om du planerar att sälja ditt företag.

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



“ Vi ger individuella råd för planeringen av ditt företagsköp. Vi hjälper dig att förbereda ditt företag för försäljning och att sköta försäljningsprocessens skeden ordentligt.

Inled försäljningsförberedelserna i tid

Inled planeringen av ägarskiftet i god tid. Ordentligt utförda försäljningsförberedelser kan ta flera år. Gör upp en plan och gör ditt företag redo för försäljning.

Försäljningen av det egna företaget är en stor händelse som ofta även innefattar känslor. Det är inte lätt att prissätta sitt eget livsverk neutralt, och försäljningsprocessen kan omfatta sådant som den potentiella köparen värderar på annat sätt. Ni har olika utgångspunkter och det är bra att båda parterna är medvetna om detta.

Företagsförsäljningens slutliga innehåll är en kompromiss som påverkas av din och köparens olika situationer samt företagets särdrag och dess ställning på marknaden.

Sakkunniga inom företagsaffärer bidrar med ett neutralt perspektiv.



“Ditt företag är redo att säljas då dess verksamhet inte är beroende av dig.

Företaget i försäljningsskick och noggrann försäljningsförberedelse

Organisera allt så att ditt företag är ett så attraktivt köpobjekt som möjligt. Fundera vad du erbjuder och varför det lönar sig att köpa ditt företag. Vad får köparen och vilken är nyttan? Stärk de sidor i ditt företag som den potentiella köparen har nytta av.

Bra omsättning och resultat ökar värdet på ditt företag. Verksamheten ska vara lönsam, produkterna bra och kundrelationerna fungerande.

Avlägsna allt personligt från ditt företag och gör det till ett neutralt försäljningsobjekt. Se till att pappren är i ordning och tillstånden i skick. Se till att myndigheternas registeruppgifter om företaget är uppdaterade och kontrollera att företagets alla avtal, inklusive arbetsavtal, är dokumenterade.

Stora tillgångar i företaget kan höja priset men för efterträdaren kan detta orsaka utmaningar med finansieringen. Dessutom kan skattepåföljderna öka. Avlägsna all egendom som är onödig för affärsverksamheten från företaget. Gå igenom lagret och rensa bort alla osäljbara artiklar.

I försäljningsprocessen ingår mycket juridik. Finansierings-, person-, och skattefrågor blir också aktuella. Använd dig av sakkunniga i försäljningsprocessens olika skeden.

Då du ska sälja ditt företag

- Börja i god tid.
- Utnyttja sakkunniga i försäljningens alla skeden.
- Sätt företaget i försäljningsskick.
- Fatta beslut om affärens omfattning.
- Flytta egendom som inte ingår i företagets kärnverksamhet.
- Kartlägg beskattningsoptionerna.
- Definiera ett realistiskt försäljningspris utgående från företagets värde.
- Kommunicera om företagsförsäljningen och sök målmedvetet efter köpare.
- Förbered dig noggrant på försäljningsförhandlingarna.
- Hjälプ köparen och erbjud nödvändig information.
- Var öppen och ärlig mot köparen.
- Se till att avtalen är i skick och sammanställ företagets viktiga dokument så de är lättillgängliga.
- Informera de viktigaste intressentgrupperna.
- Gör upp en framtidsplan för dig själv.

Berätta om dina försäljningsplaner

Då du fattat beslut om försäljning av ditt företag ska du berätta om dina planer till de viktigaste intressentgrupperna. Det är bra att informationen om det kommande ägarskiftet kommer från dig. Det kan också finnas en potentiell köpare inom den närmsta kretsen.



Försäljning av ägande eller affärsverksamhet?

Du kan sälja dina ägoandelar eller sälja en affärsverksamhet. Kartlägg vad de olika alternativen innebär i praktiken och vilka fördelar, nackdelar, kostnader och skatter de omfattas av. Försäljning av ägoandel föredras ofta av säljaren. Om du är en enskild näringsidkare är endast försäljning av affärsverksamhet möjlig.

Försäljning av ägoandelar

Du kan sälja ditt bolag genom aktieförsäljning om det är fråga om ett aktiebolag. För ett öppet bolag eller kommanditbolag är det frågan om en försäljning av bolagsandel varmed bestämmelserna för beräkningen av överlåtelsevinsten tillämpas på bolagsmannens inkomstbeskattning vid överlåtelse. Kommandit- och öppet bolag ändras därför ofta först till aktiebolag.

Vid försäljning av ägoandelar säljer du aktier eller bolagsandelar samt till dem relaterade rättigheter och skyldigheter. Köparen får vanligtvis företagets maskiner och inventarier, utrymmen, kunder, personal och namn. Företagets ekonomiska och juridiska ansvar samt risker överförs också till köparen. Företaget fortsätter sin verksamhet som gammalt företag under ledning av sin nya ägare. Försäljning av ägoandelar är motiverat om företagets verksamhet grundar sig på långvariga kundavtal.

Objektet för försäljningen är företagets aktier eller andelar i din personliga ägo. Ditt företag säljer således inte aktier eller andelar. Försäljningen av dessa in- verkar inte heller på företagets resultat, beskattning eller övrig affärsverksamhet.

I egenskap av säljare betalar du endast de personliga skatterna på försäljnings- vinsten. För säljaren är försäljning av ägoandelar ofta skattemässigt mer för- månlig. Den är också momsfri.

Försäljning av affärsverksamhet

Då du säljer ditt företag genom för- säljning av affärsverksamhet får kö- paren ditt företags affärsverksamhet och tillhörande egendom, men inte aktier eller andelar.

Vid försäljning av affärsverksamhet är säl- jaren ditt företag. Företaget ska även beta- la skatt på försäljningsvinsten. Försäljning av affärsverksamhet innefattar vanligtvis poster som är nära relaterade till verk- samheten, såsom företagets maskiner och inventarier, lager, kunduppgifter, ut- rymmen, personal och företagets namn.

Vid försäljning av affärsverksamhet över- förs inte FO-numret till köparen varmed gamla avtal inte fortgår automatiskt. Fö- retagets ekonomiska och juridiska an- svar eller risker överförs inte till köparen.

Om du lyfter försäljningsvinst från före- taget till dig själv ska du vanligtvis betala personlig kapitalinkomstskatt för vins- ten. Vid försäljning av affärsverksamhet kan man alltså vara tvungen att betala skatt för vinsten två gånger. Vid försälj- ning av affärsverksamhet sker mervär- desbeskattningen från fall till fall.

Då du har sålt din affärsverksamhet kan du lägga ner ditt gamla företag. Då får du företagets tillgångar till eget förfö- gande. Nedläggningen kan även medfö- ra skattepåföljder för både dig och ditt företag. Kartlägg de specifika beskatt- ningsfrågorna relaterade till försäljning- en av din affärsverksamhet via Skatte- förvaltningen.

Företagsformen har betydelse

Det är skattemässigt smart att ändra företagsform till aktiebolag, kommanditbo- lag eller öppet bolag minst 10 år före ägarskiftet. Skul- der och skyldigheter för företag i aktiebolags- form överförs inte per- sonligen till företagets nya ägare. Ett firmanamn kan inte överföras från en person till en annan. En enskild näringsidkare kan dock sälja sin affärsverk- samhet.

“ Identifiera vad affärs- verksamheten består av och vad som är mest värde- fullt i den.

Lämpligt pris?

Prissättningen av ett företag bedöms alltid från fall till fall. Det finns inte två likadana företag eller två likadana ägarskiften. Företagets värde definieras bland annat av företagets affärsverksamhet, förflutna och framtidsutsikter samt tillgångar och skulder. Företagarens delaktighet i resultatet inverkar också.

Företagets resultat de senaste tre åren berättar mycket om den nuvarande situationen. Kartlägg företagets lönsamhet och ekonomiska situation på basis av bokslutet. Använd företagets beräknade värde baserat på ekonomiska nyckeltal som grund för fastställandet av priset. Värdet på de tillgångsposter som ska säljas skall dock korrigeras så att de motsvarar gängse dvs. det aktuella marknadsvärdet. Sådana tillgångsposter är till exempel utrymmen, varor, utrustning och placeringar.

Bedöm företagets framtidsutsikter – hur mycket kommer företaget producera under de kommande åren och vad är den troliga avkastningen? Boksluten och din egen bedömning av framtiden ger dig de grundläggande uppgifterna för att fastställa värdet på ditt företag.

Beakta även **företagets goodwill, dvs. affärsvärde**, i prissättningen. Det finns ingen beräkningsformel eller entydig anvisning för fastställandet av värdet och det kan vara svårt att bedöma. Affärsvärdet omfattar företagets immateriella tillgångar, såsom varumärke, arbetstagarnas kompetens, patent, kundrelationer och goda rykte.

Begrunda affären ur köparens perspektiv. Varför köper någon ditt företag istället för att grunda ett eget? Om köparen kan grunda ett nytt företag betydligt förmånligare betonas betydelsen av ditt företags kundrelationer, verksamhetsmodeller och affärsvärde. Är de sådana att det lönar sig för köparen att betala priset du begär?



Värderingsmetoder

Värderingen kan till exempel göras med hjälp av substansvärdet, avkastningsvärdet, driftsbidrag eller det gängse värdet. Som resultat av beräkningen får du ett riktgivande värde för ditt företag. Trots att framtida uppskattningar inverkar på beräkningen så grundar sig beräkningen ändå på faktiska siffror. Antagandet är att företaget även i fortsättningen har liknande resultat som tidigare.

Substansvärdet är företagets skuldfria tillgångar minus skulder värderade till gängse värde. Substansvärdet är ofta minimipriset. Det beskriver värdet på företagets tillgångar men innefattar inte affärsverksamhetens värde alls.

Avkastningsvärdet grundar sig på företagets framtida avkastning. Avkastningsvärdet beräknas vanligtvis utgående från de gångna årens genomsnittliga vinst samt på basis av en realistisk resultatprognos.

Värdet som fastställts med hjälp av driftsbidrag kan användas i små företag vars balansomslutning motsvarar branschens genomsnitt. Beräkna först företagets genomsnittliga driftsbidraget från de tre senaste åren. I beräkningen används bokslutsuppgifter som omräknats att motsvara företagets normalläge. Multiplicera sedan det genomsnittliga rörelseresultatet med 3–5. Storleken på koefficienten beror bland annat på företagets bransch, framtidsutsikter och resultatets jämnhet.

Gängse värdet beräknas utgående från substans- och avkastningsvärdet. Om avkastningsvärdet är högre än substansvärdet är gängse värdet medeltalet av avkastningsvärdet och substansvärdet. Om avkastningsvärdet är lägre än substansvärdet används enbart substansvärdet.



“ Ta hjälp av en sakkunnig i bedömningen av företagets värde, försäljningsprocessen och en lämplig försäljningssumma. Priset påverkas av om du ska sälja hela företaget eller endast affärsverksamheten.

Köpare till företaget?

Fundera vem du vill sälja företaget åt? Vilken typ av profil är lämplig? Finns det en lämplig profil bland familjemedlemmarna, personalen, kunderna, konkurrenterna eller underleverantörerna, varuleverantörerna, försäljningsbolagen eller nyckelpersoner som arbetar inom dessa?

Du kan leta efter en köpare själv eller med hjälp av en sakkunnig. Satsa på att hitta en potentiell köpare. Var öppen med försäljningen och marknadsför den på olika kanaler om det är möjligt.

På nätet finns många sajter för försäljning av företag. Företagsmäklarna har omfattande register där du kan hitta en potentiell efterträdare. De har egna nätverk och god synlighet på marknaden. Det lönar sig också att vara i kontakt med Nyföretagarcentralen.

För alla företag hittar man nödvändigtvis inte en köpare. Om verksamheten kontinuerligt går med förlust är en kontrollerad nedläggning av företaget även ett alternativ. Regionens närings- och utvecklingsbolag kan även hjälpa till med detta.

Förhandlingar

Förbered dig noggrant på försäljningsförhandlingarna. Fundera på förhand hur du ska agera. Det kan till exempel vara bra att dela upp förhandlingarna enligt ämne. Bered dig på att svara på svåra frågor av köparen. Gör anteckningar över diskussionerna och spara alla meddelanden som hänför sig till affären.

Erbjud den potentiella köparen tillräcklig och aktuell information om företaget. Sammanställ företagets alla dokument från de senaste tre åren till köparen. Detta ger en bra bild av skötseln av företaget och underlättar beslutsfattandet. Bered dig på att svara på frågorna så snabbt som möjligt. Fundera vad du kan själv och vad du behöver hjälp med av sakkunniga.

Bedöm om den potentiella köparen menar allvar? Är det en lämplig köpare för företaget? Ge informationen stegvis då ägarskiftesprocessen framskrider. Förhandla om köpevillkoren och köpesumman. Se till att avtalsfrågorna är i skick då försäljningsförhandlingarna framskrider.

Försäljningsprocessens mest utmanande skede är ofta att hitta en lämplig köpare. Kartlägg först potentiella köpare i den närmsta kretsen och utvidga sedan sökandet.

Då förhandlingarna framskrider är det bra att komma överens om försäljningsprocessens spelregler och ingå nödvändiga avtal. En due diligence-utredning hjälper båda parterna i bedömningen av situationen.



Försäljningsprocessens avtal och principer

Då företagets försäljningsprocess framskrider kan olika typer av avtal ingås. Låt en juridiskt sakkunnig upprätta alla avtal. Här är exempel på de viktigaste avtalen:

Sekretessavtal

(non-disclosure agreement eller NDA)
Förhandlingar om företagsförsäljning inleds ofta genom att underteckna ett sekretessavtal där parten som får information förbinder sig vid att hålla uppgifterna konfidentiella och hemliga. 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 köparen ensamrätt att inleda förhandlingar och garanterar därmed förhandlingsro. Intentionsavtalet förpliktar inte parterna att ingå slutligt avtal i framtiden.

Föravtal

Föravtalet förpliktar parterna att ingå avtal senare och det är jämförbart med ett normalt avtal. I föravtalet kan villkor som preciseras då förhandlingarna framskrider lämnas öppna.

Köpeavtal

Köpebrevet är företagsförsäljningens viktigaste dokument. Där definieras köpets villkor och man ska alltid använda sig av en sakkunnig vid upprättandet av köpebrevet. I köpebrevet tar man också ställning till avtalets och finansieringens kontinuitet. I köpebrevet antecknas även säljarens konkurrensförbud samt ansvar och eventuella tidsmässiga begränsningar. Upprätta ett slutligt köpeavtal först då allt är klart för båda parterna.

Andra nödvändiga avtal

Även andra avtal kan överföras till den nya ägaren. Dessa är till exempel arbetsavtal, direktörs- och konsultavtal eller hyres- och finansieringsavtal. Dessutom ska aktieägaravtalet uppdateras om det finns ett sådant.

Kom tillsammans överens om:

- > tidtabellen för alla arrangemang
- > användningen av sakkunniga
- > upprättaren av köpebrev
- > betalningen av köpesumman (delbetalning eller på en gång)
- > utnyttjande av skattemyndighetens förhandsavgörande
- > hur övertagandet av företaget genomförs i praktiken
- > din roll efter försäljningen.

Efter undertecknandet av köpebrevet ska ni även se till att affären verkställs och slutförs samt göra ändringar i nödvändiga register.

Säljaren betalar skatterna

Sättet på vilket du säljer företaget eller affärsverksamheten kan ha stor inverkan på det slutliga totala priset och skatterna som betalas i samband med försäljningen.

Skattemyndigheten tolkar att köpesumman erhållits på en gång trots att man avtalat om betalning i delar. Det är möjligt att ansöka om betalningstid för skatterna. Säkerställ att försäljningen är momsfri.

Försäljningsobjektet

I början ska man tydligt definiera det exakta försäljningsobjektet. Båda parterna ska vara ense om detta.

Då försäljningsobjektet utgörs av bolagets aktier eller andelar är aktieägaren säljare och för försäljningen beräknas överlåtelsevinst eller överlåtelseförlust. Vid aktieförsäljning och försäljning av bolagsandelar riktas beskattningen personligen till säljaren. Skatten beräknas för överlåtelsevinsten, dvs. skillnaden mellan försäljningspriset och anskaffningspriset. Överlåtelsevinsten beskattas som kapitalinkomst. Den avdragbara presumtiva anskaffningsutgiften påverkas av ägotiden. Faktiska anskaffningspriser kan också användas.

Vid försäljning av företagets affärsverksamhet är företaget säljare och den erhållna köpesumman utgör skattepliktig inkomst för företaget. Oavskrivna balansposter avskrivs på en gång varmed överlåtelsevinst eller förlust uppkommer.

Visste du att du på förhand kan kartlägga företagsförsäljningens skattepåföljder? Använd dig av en sakkunnig eller gör en avgiftsbelagd ansökan om förhandsavgörande till Skatteförvaltningen. Aktiebolag och andra samfund kan även be om en avgiftsfri diskussion på förhand med avseende på skattepåföljder vid ägarskifte.



Vad händer efter företagsförsäljningen?

Fundera vad du själv tänker göra då du sålt företaget. Överlåter du företagets operativa verksamhet genast eller stannar du kvar en tid? Du har mycket värdefull information om företagets historia och verksamhet men det är upp till köparen hur den utnyttjas.

Erbjud din egen kompetens till företaget även i dess nya ägo. Presentera den nya företagaren för nödvändiga personer och hjälp företagaren att skapa ett starkt nätverk runt företaget.

Hjälp företagaren att komma in i företagets verksamhet och överför tyst kunskap. Om båda parterna vill kan en fungerande lösning vara att stanna kvar som arbetstagarare för den nya företagaren.

Bli medveten om din egen roll och respektera den nya företagarens önskemål. Stig enligt överenskommelse åt sidan från företagsverksamheten då tiden är kommen.

“ Underlätta och hjälp den nya ägaren att komma igång. Erbjud din kompetens och överför den tysta kunskapen.

Mentor åt en annan företagare?

Du kan hjälpa andra företag att utvecklas genom att bli företagsmentor. Utnyttja din värdefulla erfarenhet och överför din kunskap till andra företagare, samfund, kommuner och andra aktörer. Ytterligare uppgifter om företagsmentorverksamheten får du från din lokala företagarförening.

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
Skattebyrån, vero.fi/sv
Bokföringsbyråer
Banker
Finnvera, finnvera.fi/swe

Företagets ägarskifte – Guide för säljaren ingår i en serie med fyra broschyrer och de övriga delarna är:

Företagets ägarskifte – Guide för köparen
Företagets generationsskifte – Guide för överlåtaren
Företagets generationsskifte – Guide för efterträdaren