GUNGNIR

Överlåtesle av IT-bolag

Värdering, process och due dilligence

Överlåtelse av IT-bolag

Om man inte har genomfört en bolagsförsäljning tidigare kan transaktionsprocessen lätt uppfattas som oöverstiglig. Vi har därför sammanställt denna översikt med frågeställningar som kan vara bra att fundera över innan man startar en försäljningsprocess. Tänk på att alla försäljningssituationer är unika och att det kan finnas omständigheter i just din försäljning som kräver särskilt övervägande.

Aktier eller inkråm

Det finns två sätt att sälja ett bolag; Antingen säljer du själva verksamheten och tillgångarna, en sk inkråmsöverlåtelse, eller så säljer du aktierna i bolaget. Det finns för- och nackdelar med båda uppläggen. Om du gör en inkråmsaffär så måste kunderna normalt sett godkänna att du överlåter avtalen till en annan part. Om du inte särskilt har avtalat om det behöver kunderna inte godkänna att du överlåter dina aktier till en köpare. Om köparen förvärvar bolaget genom att köpa aktierna i bolaget så tar köparen även över alla framtida skadeståndskrav som kan uppkomma. Detta gäller även om skadeståndet gäller händelser som inträffade innan köparen förvärvade aktierna.

Tid

Även om det alltid finns undantag, tar det ofta ganska lång tid att genomföra en företagsöverlåtelse. 3-12 månader är inte ovanligt. Börja därför att fundera över både din egen och bolaget skattesituation så tidigt som möjligt.

Transparens

Normalt sett är det bra att vara så transparent som möjligt med kunder, leverantörer och anställda. Vid en företagsförsäljning är det ofta bättre att vara väldigt diskret till dess att affären är klar. Om kunderna få reda på att bolaget är till försäljning så kan det leda till osäkerhet och negativa reaktioner vilket i sin tur kan negativt påverka affärerna och värdet på bolaget, samma sak gäller för anställda.

Nyckelpersoner

De flesta organisationer har ett par nyckelpersoner som är särskilt viktiga för verksamheten. Det är därför inte ovanligt att köpare vill att vissa nyckelpersoner skall stanna kvar i bolaget, åtminstone under en övergångsperiod. Längden på övergångsperioden varierar mycket, 1-2 år inte ovanligt.

När du pratar med nyckelpersonerna är det ofta en bra idé att prata med dem separat för att klargöra hur de påverkas av försäljningen. Ha gärna ett färdigt utkast till anställningskontrakt som tydligt redovisar vad du förväntar dig av dem och vilka incitament du kan erbjuda.

Självklart är det viktigt att nyckelpersonerna inte yppar något om era diskussioner till övriga anställda.

Avtal & certifieringar

Se till att alla avtal, certifieringar och tillstånd är uppdaterade samt undertecknade. Du kommer att behöva digitala versioner av de signerade avtalen, så säkerställ att ni har en grundläggande ordning på alla viktiga dokument.

I samband med en försäljning bör ni också se över befintliga anställningsavtal och eventuella aktieägaravtal och säkerställ att de inte innehåller något som försenar processen eller försvårar arbetet med att hitta en köpare.

Negativa omständigheter

Alla bolag och organisationer har någon eller några surdegar i bagaget. Det kan vara ett dåligt kundavtal, ohållbar prissättning på delar av utbudet eller kanske en potentiell tvist med en kund eller en leverantör. Det är förödande för förtroendet mellan parterna om det dyker upp negativa omständigheter sent i processen som påverkar affären väsentligt. Vi rekommenderar därför att man så tidigt i processen som möjligt ser till att kommunicera eventuella negativa omständigheter.

Processen

Det finns ingen detaljerad processmall som fungerar för alla transaktioner, men normalt sett följer vårt arbete en mer eller mindre anpassad version av nedan process.

En första kontakt per mail eller telefon, initieras av antingen köpare eller säljare

- Förutsättningslös första träff över en kaffe eller lunch där vi pratar kort om vad säljaren vill och tidsramen för detta. Ofta är det bra om de redan i detta steg har någon idé om prisförväntningarna.
- Parterna tecknar ett ömsesidigt sekretessavtal (sk NDA).

Parterna träffas för en presentation av bolaget och verksamheten

- **Intäkter & kostnader**
  - Senaste verksamhetsår samt prognos för kommande verksamhetsår.
  - Hur stor del av intäkterna är garanterade (tex avtalad support, licensintäkter mm)?
- **Kunder (anonymiserade)**
  - Om möjligt; Fördela intäkterna och kostnaderna per kund och affärsområde
  - Vilka tvingande åtagande har bolaget mot sina kunder?
  - Hur mycket support kräver respektive kund eller avtal?
  - Personal och resurser
  - Lösningar och produkter
  - Enkel demo

Due dilligence

(Definieras mer i detalj under processen) En sk due dilligence (DD) är en genomlysning av bolagets historik och nuläge för att köparen skall kunna bilda sig en uppfattning om bolagets värde och risk. Detta kan leda till att köpeskillingen justeras, både uppåt och nedåt. Det är inte ovanligt att köparen vill ha en diskussion om garantier och ansvarsbegränsningar med anledning av vad som framkommer av genomlysningen.

- Kodgranskning
- Genomgång av kundavtal
- Diskussion med en eller flera av kunderna (görs ofta sent i processen, ibland inte alls)
- Ekonomisk rapportering (historisk)
- Pågående projekt
- Historiska kundförluster (om några)
- Styrelseprotokoll
- Aktieägaravtal (om några)
- Anställningsavtal och optionsavtal
- Har alla anställda, inkl. ägaren, marknadsmässiga löner?
- Leverantörsavtal
- Eventuella borgensförbindelser och garantiavtal
- Förteckning över immateriella rättigheter (varumärke, mjukvara, domännamn, patent mm)
- Eventuella tvister, pågående och avslutade
- Vilka garantier, om några, måste säljaren lämna

Värdering och betalning

Det finns flera olika metoder att värdera företag. För värdering av IT-bolag så är sk multipel-värdering väldigt vanlig.

Price / Sales (P/S)

Bolaget värderas till en multipel av omsättningen, ofta mellan 0,3-1 gånger årsomsättningen för bolaget. Med denna metod så är ett bolag med en omsättning på 12MSEK och en värdering på P/S=0,5 värt 6MSEK. Olika typer av intäkter värderas ofta till olika multiplar. Konsultintäkter värderas normalt sett väsentligt lägre än tex licensintäkter.

Price / Earnings (P/E)

Bolaget värderas till ett en multipel av bolagets vinst, normalt sett mellan 3-6 gånger vinsten. Ett bolag med en omsättning på 12MSEK och som har en vinst på 10% och en värdering på P/E=4 värt 4,8MSEK.

Multiplarna påverkas även av utvecklingen av omsättning och vinst. Ett bolag som ökar omsättningen och vinsten med 20% varje år kommer att ha en högre värdering än ett bolag vars omsättning och vinst står still eller som rent av minskar. Normalt sett utgår man från det genomsnittliga resultatet eller omsättningen de tre senaste åren när man gör en multipelvärdering.

I de flesta IT-bolag är kostnaderna för de anställda den största kostnaden. En av de viktigaste aktiviteterna i samband med en genomlysning är därför att bedöma om bolagets ersättningsnivåer är marknadsmässiga. Om vissa anställda har en ersättningsnivå som ligger under vad köparen bedömer vara en marknadsmässig nivå, då kommer även köparens uppfattning av bolagets lönsamhet att påverkas vilket i sin tur även påverkar värderingen av bolaget.

När man gör en multipelvärdering så antar man som i regel att bolaget är ”kassa- och skuldfritt”, dvs den tidigare ägaren har delat ut all kassa och även betalt alla skulder. Som köpare vill man gärna undvika att ”köpa-pengar-för-pengar”.

Alla bolag är unika vilket gör att ovan kan se annorlunda ut för just ditt företag.

Gungnir AB

Gungnir är ett svenskt investmentbolag som köper och utvecklar mindre svenska IT-bolag.

Ta gärna en första kontakt med oss på 08-650 35 00 eller kontakt@gungnir.se

GUNGNIR

Snabbt Transparent Enkelt