

# CHECKLISTA, FÖRETAGSFÖRSÄLJNING

## Finansiell synvinkel

- **Tidsperspektiv**, när skall verksamheten säljas? (omgående, inom några år)
- **Nulägesanalys**
  - Hur är lönsamheten, på vad och varför tjänar bolaget pengar?
  - Vilken potential finns i framtiden?
  - Hur tydliggöra potentialen i bolaget för en köpare?
  - Är bolaget organiserat för en extern försäljning eller är tex bolaget helt beroende av nuvarande ägare?
  - Om bolaget till stor del är beroende av nuvarande ägare, hur skall infasning av ny ägare ske (tidsperspektiv osv)?
- **Vad skall säljas** (bolaget, inkråm, andelar, hela verksamheten, del av verksamheten)
- **Vad är värdet** på det som skall säljas?
- **Vilka** kan tänkas vara intresserade av att köpa?

## Skattemässig synvinkel

- Vad ska säljas? Lönsamhet eller bolaget?
- Säljaren uppmanas att ta kontakt med en skatterådgivare vid försäljning.

## Legal synvinkel

- **Om aktier skall säljas:** ta fram registreringsbevis på bolaget, aktiebrev och aktiebok (bolagspärm)
- **Om ett aktiebolags verksamhet skall säljas:** tag fram senaste årsredovisningen och registreringsbevis
- **Om verksamheten i ett handelsbolag skall säljas;** tag fram senaste bokslut och registreringsbevis
- **Om en enskild näringsverksamhet skall säljas;** tag fram senaste deklARATIONEN och bevis om mervärdesskatteregistrering
- **Finns det anställda i verksamheten;** upprätta lista med namn, personnummer och adress till alla anställda

- **Bedrivs verksamheten i hyrd lokal som skall följa med verksamheten;** tag fram gällande hyresavtal
- **Finns det leasingavtal eller avbetalningskontrakt till bil, maskin eller annat som skall följa med vid överlåtelsen;** tag fram kontrakt
- **Finns det några tillstånd från kommunen eller från myndighet som skall följa med verksamheten;** tag fram tillstånd och dyl
- **Finns det varumärke eller logotype som skall överlåtas;** tag fram registreringsbevis och exempel

## **Generellt**

- Ta fram aktuellt siffermaterial, delårsrapporter eller liknande
- Ta fram viktiga avtal med kunder respektive leverantörer

---

*Ovanstående checklista är enbart en uppställning över exempel på frågor som generellt brukar vara aktuella inför en försäljning. Listan är inte komplett och överlämnas helt utan garantier. Den skall endast användas som ett första hjälpmedel inför det förestående försäljningsarbetet. Närmare genomgång av de frågeställningar som kan bli aktuella måste ske i varje enskilt fall för anpassning till den verksamhet som skall överlåtas*

Sammanställd av Anders Längnäs, PriceWaterhouseCoopers AB, Claes Svensson, KPMG, Per Anders Carlsson, BDO Nordic, Lars Svensson, Gärde Wesslau Advokatbyrå, Lars Karlsson, Älvsborgs Provinsbank, Henrik Melin, Ernst & Young AB, Periklis Mountzias, Nordea Bank AB.