

## **Specifika ägardirektiv för Folktandvården Stockholms län AB avseende beslutsprocess och genomförande vid överlåtelse av bolagets kliniker**

Denna promemoria innehåller de huvudsakliga moment som måste beaktas när verksamheten vid en klinik inom Folktandvården Stockholms län AB (Ftv AB) överläts.

Ftv AB ett helägt dotterbolag till Landstingshuset i Stockholm AB som i sin tur är ett av Stockholms läns landsting helägt bolag.

Inledningsvis redogörs här för de beslut som måste fattas och därefter följer en kortfattad beskrivning av själva överlåtelseprocessen. För att få bättre förståelse för vad de olika momenten innebär finns också förklarande avsnitt i promemorian.

## **Beslut som måste fattas**

Ett försäljningsärende kan initieras såväl ur ett verksamhetsperspektiv som utifrån ett ägarperspektiv. Ärendet ska initieras hos landstingsstyrelsen och landstingsdirektören ska bereda ärendet för beslut. I beredningen ingår bl a att Ftv AB:s styrelse ska lämna en verksamhetsrelaterad konsekvensanalys av den föreslagna försäljningen.

Produktionsutskottet fattar, på delegation av landstingsfullmäktige, beslut om att överlåtelse får ske av enskild klinik i Ftv AB.

Härefter ska styrelsen i Ftv AB fatta beslut om att verksamheten inte längre ska drivas inom Ftv AB samt verkställa försäljningen och säga upp de avtal som bolaget har med hälso- och sjukvårdsnämnden avseende berörd klinik. Parterna kan avtala om när i tiden avtalet ska upphöra. Härvid måste beaktas den tidsåtgång som en försäljning tar. Vid verkställandet ska tillvägagångssättet i denna promemoria beaktas.

## Åtgärder att vidta i överlåtelseprocessen

De huvudsakliga stegen i en överlåtelseprocess som måste beaktas framgår i uppräkningslistan nedan.

Processen i denna promemoria är generellt hållen och det måste därför alltid göras en individuell anpassning av de åtgärder som ska vidtas beroende på komplexiteten och omfattningen av den överlåtelse som ska ske. Det kan t ex innebära att vid mindre omfattande överlåtelser kan vissa moment uteslutas eller förenklas. Efter nedanstående åtgärdslista, som är den som i normalfallet ska följas, anges vilka delar som kan bli föremål för ett enklare förfarande.

- Offentliggöra försäljningen
- Upprätta skriftlig verksamhetspresentation inkluderande erbjudandet till köparkandidaterna
- MBL-förhandla i de fall konkret beslut tagits om att verksamheten ska överlätas. Inför förhandling ska skriftlig förhandlingsframställan med angivande av aktuell fråga tillställas motparten (lokala arbetsgivarorganisationen).
- Identifiera köparkandidaterna
- Upprättande av sekretessförbindelse, gällande under försäljningsprocessen
  
- Kontakta köparkandidaterna
- Förbereda Datarumsinformation<sup>1</sup>
- Översända skriftlig verksamhetspresentation jämte sekretessförbindelse till intresserade köparkandidater
  
- Inhämta indikativa bud<sup>2</sup>
- Upprätta eget förslag till överlåtelseavtal jämte övriga

---

<sup>1</sup> Datarum = all väsentlig information om verksamheten i skriftlig form, t ex organisation, tjänster, produkter, kunder, leverantörer, personal, avtal, finansiell information etc.

<sup>2</sup> Av det indikativa budet ska vanligtvis följande framgå:

- Nivå på köpeskillning
- Beskrivning av Köparkandidaten
- Köparkandidatens motiv till förvärv
- Eventuella väsentliga krav som Säljaren har på den nya ägaren, t ex verksamhetens innehåll och omfattning efter försäljningen, ska bekräftas av Köparkandidaten
- Kontantbud eller med inslag av annan form av betalning, t ex tilläggsköpeskillning
- Köpeskillningens finansiering
- Beskrivning av Köparkandidatens beslutsprocess och hur beslutet är förankrat
- Samtliga övriga väsentliga förutsättningar för giltigheten i Köparkandidatens bud

- eventuella avtal
- Utvärdera indikativa buden och fatta beslut om vilka som kvalificeras till "utvalda" köparkandidater
- Bjudna in de utvalda köparkandidaterna till Datarummet
- Baserat på informationen i verksamhetsbeskrivningen och Datarummet, inhämta de utvalda köparkandidaternas "bindande" bud i formatet säljarnas förslag till överlåtelseavtal
- Utvärdera de "bindande buden"
- Bestämna förstahandsval av köpare ("kvarstående" köparkandidat)
- MBL-förhandla, om detta inte tidigare gjorts
- Möjlighet för kvarstående köparkandidat att genom besök på verksamheten även genomföra en fördjupad genomgång ("due diligence")<sup>3</sup>
- Slutbud
- Förhandlingar
- Överlåtelseavtal
- Underrättelser till anställda om övergång av anställning
- Övergång av samtyckande anställda vid tillträdesdagen i avtalet
- Informera klinikens patienter om att verksamheten övergår i den nye vårdgivarens (NN) regi

Här följer de moment som kan förenklas alternativt uteslutas vid mindre omfattande överlåtelse.

- Förbereda Datarumsinformation<sup>4</sup>
- Inhämta indikativa bud<sup>5</sup>
- Utvärdera indikativa buden och fatta beslut om vilka som

<sup>3</sup> Due Diligence = mer fördjupad analys om verksamheten vilken brukar involvera såväl köparens som säljarens medarbetare och rådgivare.

<sup>4</sup> Datarum = all väsentlig information om verksamheten i skriftlig form, t ex organisation, tjänster, produkter, kunder, leverantörer, personal, avtal, finansiell information etc.

<sup>5</sup> Av det indikativa budet ska vanligtvis följande framgå:

- Nivå på köpeskillning
- Beskrivning av Köparkandidaten
- Köparkandidatens motiv till förvärv
- Eventuella väsentliga krav som Säljaren har på den nya ägaren, t ex verksamhetens innehåll och omfattning efter försäljningen, ska bekräftas av Köparkandidaten
- Kontantbud eller med inslag av annan form av betalning, t ex tilläggsköpeskillning
- Köpeskillningens finansiering
- Beskrivning av Köparkandidatens beslutsprocess och hur beslutet är förankrat
- Samtliga övriga väsentliga förutsättningar för giltigheten i Köparkandidatens bud

- kvalificeras till "utvalda" köparkandidater
- Bjudas in de utvalda köparkandidaterna till Datarummet
- Baserat på informationen i verksamhetsbeskrivningen och Datarummet, inhämta de utvalda köparkandidaternas "bindande" bud i formatet säljarnas förslag till överlåtelseavtal

## Förberedande moment

Inför en överlåtelse är det viktigt att

- berörda anställda tidigt informeras om en eventuell överlåtelse
- gå igenom verksamheten för att klarlägga lämplig tidpunkt för överlåtelsen och när försäljningen bör ske. Genomgången kan även omfatta andra frågor som t ex marknadsförutsättningar, verksamhetens tjänste-/produktionsinnehåll, journalhanteringsfrågor, organisation, personal, legala frågor/avtal mm
- analysera de villkor som ska ställas inför överlåtelsen
- värdera verksamheten utifrån ett "as-is" perspektiv, där värdet av att behålla verksamheten utgör säljarens lägsta pris vid en överlåtelse
- utreda dispositionsrätten till verksamhetens lokaler. Kan/önskar man överlåta hyreskontraktet? (Kontakter med hyresvärd)
- kartlägga potentiella köpare
- ta ställning till när förhandlingar ska ske med arbetstagarorganisationer, identifiera motparterna på arbetstagersidan och vilka anställda som berörs, granska aktuella kollektivavtalsbestämmelser för att identifiera särregleringar som avviker från MBL

- avsätta tillräcklig tid för överlåtelseprocessen. Tidsåtgången för att genomföra en försäljningsprocess varierar beroende av föremålet för försäljning m m

## Försäljningsprocess

Vid försäljning av folktandvårdsklinik ska Ftv AB huvudsakligen tillämpa den så kallade "fulla auktionsprocessen". Processen inleds med att styrelsen i Ftv AB offentliggör att verksamheten är till salu och intressenter/potentiella köpare kan inkomma med bud (indikativa och/eller slutliga).

## Genomförandet av försäljningsprocessen

Vid en förestående försäljning måste Ftv AB ha kontroll på försäljningsprocessen. Kontrollen omfattar huvudsakligen följande punkter:

- Skriftlig som muntlig information om verksamheten som ges till köparkandidaterna
- Att köparkandidaterna inte ges möjlighet utan säljarens medgivande att kontakta verksamhetens medarbetare
- Att sekretessavtal ingås i de fall de bedöms lämpligt
- Att Ftv AB upprättar förslag till fullständigt överlåtelseavtal samt eventuella övriga väsentliga avtal som överlåtelsen förutsätter /omfattar. Köparkandidaterna har att ta ställning till dessa
- Att möten och annan delgivning av information till köparkandidaterna sker på annan plats än där verksamheten är belägen
- Att tydliga "regler" uppställs för köparkandidaterna beträffande bl a utformning av indikativa bud och bindande bud samt till vem och när de förväntas överlämnas

Kontrollen syftar till att;

- det blir konkurrensneutralitet mellan köparkandidaterna,
- säljaren kan utvärdera buden utifrån den likformiga informationen som köparkandidaterna tagit emot,

- eventuella köparkandidater som inte ger konkurrenskraftiga bud kan på ett tidigt stadium "utsorteras",
- garantianspråk inte kan riktas avseende eventuella brister som köparen insett eller borde ha insett mot bakgrund av den informationen som säljaren givit, där dessutom säljaren har kontroll på den information som tillhandhållits köparen, samt
- sekretessavtal, i de fall det är lämpligt, gör att risken för "läckor" av sekretessbelagda uppgifter minskar.

## Värdering av verksamheten

Vid en försäljning, där auktionsförfarande tillämpas och flera intressenter finns, sätts priset naturligen genom budgivningen. Detta förutsätter att potentiella köpare har fått kännedom om försäljningen, dvs att försäljningen konkurrensutsätts.

För att få en egen uppfattning, eller stöd vid en försäljning ska en marknadsmässig värdering av de tillgångar som överläts ske. Detta för att det inte ska bli fråga om överträdelser av bl a kommunalagens bestämmelser eller EU-fördragets bestämmelser om statsstöd. Det kan bli fråga om överträdelser om verksamheten säljs till underpris.

Värdering av verksamhet kan göras med olika metoder, bl a substansvärdering och avkastningsvärdering. Den huvudsakliga skillnaden mellan avkastningsvärderingen och substansvärderingen utgörs framför allt av värderingen av så kallad "goodwill" (alternativt "badwill"). Avkastningsvärderingen innefattar en värdering av "goodwill/badwill".

Vid värdering av en folktandvårdsklinik inför en försäljning ska dels en marknadsmässig värdering av utrustning, inventarier och eventuellt varulager ske, dels ska en marknadsmässig värdering av rörelsen ske. Värdering av rörelsen innebär att värden som t ex goodwill, varumärke, underliggande avtal, kundstock beaktas. Beroende av omständigheter i det enskilda fallet ska värderingarna ske av en eller flera oberoende värderingsmän.

## Krav på förvärvaren och utvärdering av bud

Även om priset på verksamheten som är till försäljning är en central fråga vid försäljning av verksamhet föreligger även intresse av att kvaliteten vid den överlåtna verksamheten vidmakthålls. En helhetsbedömning ska göras där kvalitetsmässiga kriterier som kännetecknar en seriös aktör ska vägas in i bedömningen av rätt köpare.

Alltför långtgående krav kan inte ställas på hur verksamheten m m ska bedrivs eftersom det är fråga om "ren försäljning" och inte entreprenad - avtal mellan en entreprenör och landstinget. Konflikt kan även uppstå mellan kvalitetskraven och anbudsgivarnas pris. Kommunallagens krav på god ekonomiska hushållning och förbudet mot att stödja enskild näringsidkare kan överträdas om långtgående kvalitetskrav ska vara uppfyllda.

Vid försäljning av folktandvårdsklinik får de krav som ställs i försäljningsdokumentationen utgöra kvalitetskraven på köparen.

Krav som ska ställas är att köparen har ekonomisk och finansiell stabilitet som bedöms adekvat för att förvärva och driva verksamheten.

Följande dokument ska begäras;

- Registreringsbevis
- F-skattesedel
- Årsredovisning /årsbokslut

En helhetsbedömning av köparens finansiella situation görs och då kan det också bli aktuellt att inhämta en kreditupplysning.

För bolag under bildande gäller att företaget skall vara bildat när överlåtelseavtalet tecknas. Företaget skall vid samma tillfälle inneha F-skattesedel, uppvisa registreringsbevis utfärdat av Bolagsverket samt uppvisa bankgaranti eller motsvarande finansiella säkerhet.

Ett annat krav som ska ställas är att förvärvet innebär verksamhets - övergång. Verksamhetsövergång innebär att hyreskontrakt, klinikens patienter, inventarier, avtal som gäller verksamheten m m ska övertas av köparen. Vidare innebär det att personalen ska bli erbjuden att följa med

verksamheten till förvärvaren. De anställdas rättigheter enligt lagen om anställningsskydd måste här beaktas (se särskilt avsnitt).

Krav ska vidare ställas på att köparen övertar områdesansvaret och i förekommande fall åtagandet för kollektiv kariesprevention. Vilka övriga krav det blir fråga om får avgöras i varje enskilt fall.

Den intressent som uppfyller ställda villkor för försäljningen och som har avgett högst pris blir den aktör som Ftv AB ska skriva avtal med.

## Avtalsfrågor

Överlåtelseavtalet ska omfatta samtliga villkor för försäljningen.

## Arbetsrättsliga aspekter vid övergång av verksamhet

### Förhandlingsskyldighet

En försäljning av verksamhet där anställda överförs från Ftv AB till annan juridisk person är en sådan viktigare förändring av verksamheten som medför skyldighet att förhandla med arbetstagarorganisationer som har bindande kollektivavtal med Ftv AB, enligt lagen om medbestämmande i arbetslivet (MBL). Förhandling ska äga rum innan beslutet fattas. Det ankommer på Ftv AB att kalla till förhandling.

Det bör observeras att Ftv AB genom kollektivavtal från tid till annan kan ha avtalat om avvikelser från den i MBL föreskrivna förhandlingsskyldigheten i förhållande till berörda personalkategorier.

Innan förhandlingsskyldigheten fullgjorts är Ftv AB förhindrat att fatta och verkställa beslut i frågan. Det finns inte någon lagstadgad tidsfrist inom vilken förhandling ska ha ägt rum. Den ska dock bedrivas skyndsamt.

Tidpunkten för Ftv AB:s förhandlingsskyldighet vid en tänkt verksamhetsöverlåtelse beror på hur den interna beslutsprocessen struktureras. Om t ex landstingsstyrelsen eller fullmäktige fattar ett principbeslut om hur en verksamhetsöverlåtelse ska gå till men inte utpekar vilka verksamheter som



kan/ska säljas inträder inte förhandlingsskyldigheten. Denna inträder istället inför det politiska beslutet om att faktiskt genomföra överlåtelsen. I föreslagen beslutsordning inträder alltså denna inför beslutet av produktionsutskottet.

Vid osäkerhet kring tidpunkten för förhandlingsskyldighetens inträde är ett tidigt initiativ gentemot de fackliga organisationerna att föredra som mest förenligt med MBL.

## **Övergång av anställning**

Om Ftv AB efter fullgörandet av förhandlingsskyldigheten enligt MBL väljer att besluta om fullföljande av verksamhetsöverlåtelsen är den normala följden att den berörda personalens anställningar övergår till förvärvaren. Anställningsavtalet och anställningsförhållandet övergår dock inte till förvärvaren om den anställda motsätter sig detta. Enskild anställd som motsätter sig övergången kvarstår således som anställd hos Ftv AB. Bolaget ska skicka ut underrättelser till de anställda med information om överlåtelsen och en förfrågan om den anställda samtycker till anställningens övergång.

Det kan framhållas att varken övergången som sådan eller det förhållandet att en anställd motsätter sig övergång är att anse som saklig grund för uppsägning.

## **Kollektivavtal**

Huvudregeln enligt MBL är att gällande kollektivavtal vid verksamhetsövergång där personal överflyttas även övergår till att binda förvärvaren i tillämpliga delar. Detta gäller dock inte i den mån förvärvaren redan är bunden av annat tillämpligt kollektivavtal.

Kollektivavtalet gäller inte heller för förvärvaren om Ftv AB säger upp avtalet före övergången. Görs en sådan uppsägning senare än sextio dagar före övergången gäller dock avtalet för den nya arbetsgivaren till dess sextio dagar har förflutit från uppsägningen.

## **Sekretessfrågor**

Vid försäljning av enskild klinik måste känslig information säkras som avser de ekonomiska förhållanden som försäljningen bygger på. Beakta därför behovet av att skydda informationen för att inte skada bolaget och köparkandidaterna.