



Affärsutveckling och juridik på abonnemang

Genomtänkta avtal förebygger tvister. Uppstår ändå en tvist är förlikning målet — inte processen.

Fyra abonnemangsnivåer · Från 5 000 kr/mån · Swefinder AB

Tvister uppstår inte i domstolen. De uppstår i avtalet.

1

Det oskrivna

Muntliga överenskommelser, ändrade förutsättningar och ÄTA-arbeten som aldrig dokumenterades.

2

Det otydliga

Avtal som är juridiskt korrekta men affärsmässigt orealistiska — eller tvärtom.

3

Det oreglerade

Betalning, ansvar, förseningar, hävning och tvistlösning saknas eller är kopierade från fel mall.

Varje krona som läggs på ett genomarbetat avtal är den billigaste juridiken som finns.

Vad en tvist faktiskt kostar

●	Ombudskostnader	Egna och — vid förlust — motpartens. Timdebitering utan tak, över lång tid.
●	Ledningens tid	Den dyraste posten. Månader av VD- och styrelsefokus som inte går till affären.
●	Likviditet	Bundet kapital, uteblivna betalningar och kreditgivares oro under hela processen.
●	Affärsrelationen	Kunden, leverantören eller delägaren är i praktiken förlorad när stämning väckts.
●	Ovissheten	Utgången kan sällan förutses. Ett års väntan på en dom är ett års planeringsstopp.

SÅ SKILJER VI OSS



En rådgivare — två perspektiv

Det affärsmässiga

- Vad ska affären åstadkomma?
- Vilka marginaler och kassaflöden tål avtalet?
- Vad händer om volymen halveras?
- Är motparten värd villkoren?

Det juridiska

- Är åtagandet reglerat eller underförstått?
- Var ligger ansvaret vid fel och dröjsmål?
- Håller villkoren mot tvingande rätt?
- Hur avslutas avtalet ordnat?

Hos advokatbyrån får ni det ena. Hos företagskonsulten det andra. Hos VDSupport samma person, samma dokument, samma möte.

Förebygga, förhandla, förlika

01

Förebygg

Vi bygger avtalsstrukturen innan affären görs: villkor, ansvar, betalning, exit och tvistlösningsklausul.

LÖPANDE

02

Förhandla

Uppstår en oenighet agerar vi tidigt — innan positionerna låser sig och innan ombud kopplas in.

VECKA 1–4

03

Förlika

Målet är alltid en uppgörelse som båda parter kan skriva under och gå vidare från.

FÖRE STÄMNING

Ju tidigare i kedjan vi kommer in, desto lägre blir totalkostnaden — i pengar och i tid.

Affärsutveckling

01

Affärsmodell och struktur

Bolagsstruktur, ägarupplägg och organisation som håller för tillväxt.

03

Nyckeltal och styrning

KPI-uppföljning, rapportpaket till styrelse och ägare.

05

Förvärv och avyttring

Värdering, due diligence, överlåtelse av verksamhet och inkråm.

02

Budget och likviditet

Budget, likviditetsprognos och uppföljning som ledningen faktiskt använder.

04

Prissättning och marginal

Rabattstrukturer, återförsäljarvillkor och marginalanalys.

06

Kapital och finansiering

Underlag för kapitalanskaffning, investerarmaterial och förhandling.

Juridik, avtal och skatt

01

Kommersiella avtal

Kund-, leverantörs-, återförsäljar- och samarbetsavtal.

03

Bolagsrätt

Bolagsordning, aktiebok, styrelseprotokoll, stämmohandlingar och aktieägaravtal.

05

Anställning och sekretess

Anställningsavtal, sekretess- och konkurrensklausuler, personalhandlingar.

07

Skatteplanering

Bolagsstruktur, utdelning och 3:12-regler, skattekonsekvenser vid transaktioner.

02

Allmänna villkor

Villkorspaket anpassade till verksamheten och till tvingande konsumenträtt.

04

Entreprenad

ÄTA-hantering, ansvarsfrågor, avtalsstruktur mot beställare och underentreprenör.

06

Kravhantering och förlikning

Kravbrev, bestridanden, förhandling och förlikningsavtal.

08

Kontakter med Skatteverket

Förfrågningar, yttranden, omprövning och överklagande.

Förlikning är inte en eftergift. Det är en affärsuppgörelse.



1 Domstolen vill det också

Rätten ska enligt 42 kap. 17 § rättegångsbalken verka för att parterna förlikas. De flesta dispositiva tvistemål avgörs genom uppgörelse — inte genom dom.

2 Ni behåller kontrollen

En förlikning kan innehålla avbetalning, motköp, fortsatt samarbete eller tystnadsplikt. En dom ger er bara ett belopp.

3 Kostnaden blir förutsägbar

Uppgårelsen sätter punkt för både ombudsarvoden och risken för motpartens rättegångskostnader.

Vårt uppdrag är att göra tvisten mindre — inte att vinna den dyrast.

Var vårt gränssnitt går

VDsupport gör

- Bygger och förhandlar avtalen
- Utreder ställningen och riskerna
- Skriver krav- och svarsbrev
- Driver förlikningsförhandlingen
- Upprättar förlikningsavtalet
- Företräder er i ärenden hos Skatteverket

Advokat kopplas in

- När stämningsansökan är ett faktum
- Vid ombudsroll i domstol och skiljeförfarande
- När rättsskyddet i företagsförsäkringen ska aktiveras — det förutsätter normalt advokat som ombud
- Vid specialistfrågor utanför vårt område

Vi samordnar övergången och håller nere advokatkostnaden genom att allt underlag redan är framtaget.

Fyra nivåer — samma grundtanke

BAS

5 000 kr

per månad, exkl. moms

- Löpande konsultation i affärs- och avtalsfrågor
- Framtagning av verksamhetens nödvändiga avtal
- Allmänna villkor och avtalsmallar
- Årlig avtalsgenomgång
- Svar inom två arbetsdagar

PLUS

9 500 kr

per månad, exkl. moms

- Allt i Bas
- Granskning av motparters avtal
- Förhandlingsstöd i kommersiella affärer
- Bolagsrättsliga handlingar och aktiebok
- Kvartalsvis affärsgenomgång

PREMIUM

17 500 kr

per månad, exkl. moms

- Allt i Plus
- Budget, likviditet och KPI-uppföljning
- Skatteplanering och ärenden hos Skatteverket
- Kravhantering och förlikningsförhandling
- Stöd vid förvärv och avyttring
- Månatlig ledningsavstämning

PARTNER

29 500 kr

per månad, exkl. moms

- Allt i Premium
- Löpande VD- och styrelsestöd
- Fullt förlikningsuppdrag som ombud
- Värdering, kapitalanskaffning och ägarfrågor
- Obegränsad löpande konsultation

Alla nivåer inleds med tre månaders provperiod och övergår därefter till årsabonnemang. VD-coaching kan läggas till valfri nivå.

VD-coaching som klippkort

25 000 kr

för hela klippkortet, exkl. moms

- 10 digitala sessioner
- 45 minuter per tillfälle
- Skriftlig uppföljning ingår

Så fungerar det

- Sessionerna bokas när behovet uppstår — inget fast schema
- Tillfällena används i den takt som passar verksamheten
- Tecknas fristående eller läggs till valfritt abonnemang

Vad vi arbetar med

- Strategiska vägval och prioritering
- Ägar-, styrelse- och rollfrågor
- Förberedelse inför förhandling och svåra samtal
- Ledarskap när verksamheten är under press

Ett komplement till abonnemanget: löpande rådgivning löser sakfrågan, coachingen arbetar med besluten bakom den.

Så fungerar abonnemanget

- 1 Tre månaders provperiod**

Avtalet tecknas först på tre månader. Under provperioden kan ni när som helst avbryta — utan bindningstid och utan motivering.
- 2 Övergång till årsabonnemang**

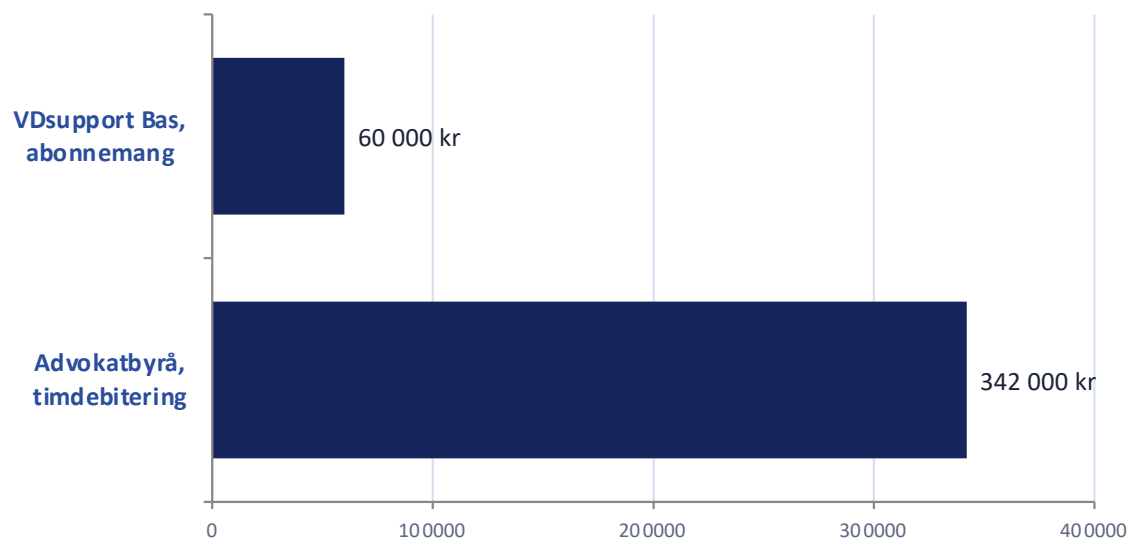
Avbryts inte provperioden övergår avtalet automatiskt till ett löpande årsabonnemang.
- 3 Kvartalsvis förskottsfakturering**

Årsabonnemanget faktureras kvartalsvis i förskott. En känd, budgeterbar kostnad — inga timrapporter att granska.
- 4 Uppsägning**

Årsabonnemanget kan sägas upp till utgången av innevarande avtalsår.

Ingen startavgift. Inga timfakturor. Ingen överraskning i brevlådan efter ett långt telefonsamtal.

Vad kostar samma sak hos en advokatbyrå?



-82 %

lägre kostnad första året

Räkneexempel — antaganden

- Avtalspaket år 1: allmänna villkor, kund- och leverantörsavtal, sekretess, anställningsavtal och bolagshandlingar
- Löpande rådgivning två timmar per månad
- Sammanlagt ca 76 timmar
- Timarvode 4 500 kr (partnernivå, Stockholm)
- VDs support Bas: 5 000 kr × 12 = 60 000 kr

NÄSTA STEG

Kom igång på tre veckor

1

Genomgång

Ett möte om verksamheten, avtalen och de risker ni redan bär.

2

Kartläggning

Vi går igenom befintliga avtal och lämnar en skriftlig åtgärdslista.

3

Start

Ni väljer nivå. Provperioden löper i tre månader.



En del av Swefinder AB · Business Lounge, Forumvägen 14, Nacka

Peter Svorono

www.vdsupport.se