

Del 4

# Hur du tar din innovation till marknaden

ATT SÄLJA SIN INNOVATION

Barker Brettell  
Intellectual Property

GILLIOR  
ADVOKATBYRÅ

CAUSEY —  
WESTLING

# Om oss



**ANITA GILLIOR**

[anita@gillioradvokatbyrå.se](mailto:anita@gillioradvokatbyrå.se)

*Advokat*

Gillior Advokatbyrå



**MALIN KEIJSER BERGÖÖ**

[malin.keijser@barkerbrettell.se](mailto:malin.keijser@barkerbrettell.se)

*European Patent Attorney*

Barker Brettell



**NATHALIE HELLSTRÖM**

[nathalie.hellstrom@causeywestling.com](mailto:nathalie.hellstrom@causeywestling.com)

*Skatterådgivare*

CauseyWestling



**DANIEL HAVERINEN**

[daniel.haverinen@causeywestling.com](mailto:daniel.haverinen@causeywestling.com)

*Skatterådgivare*

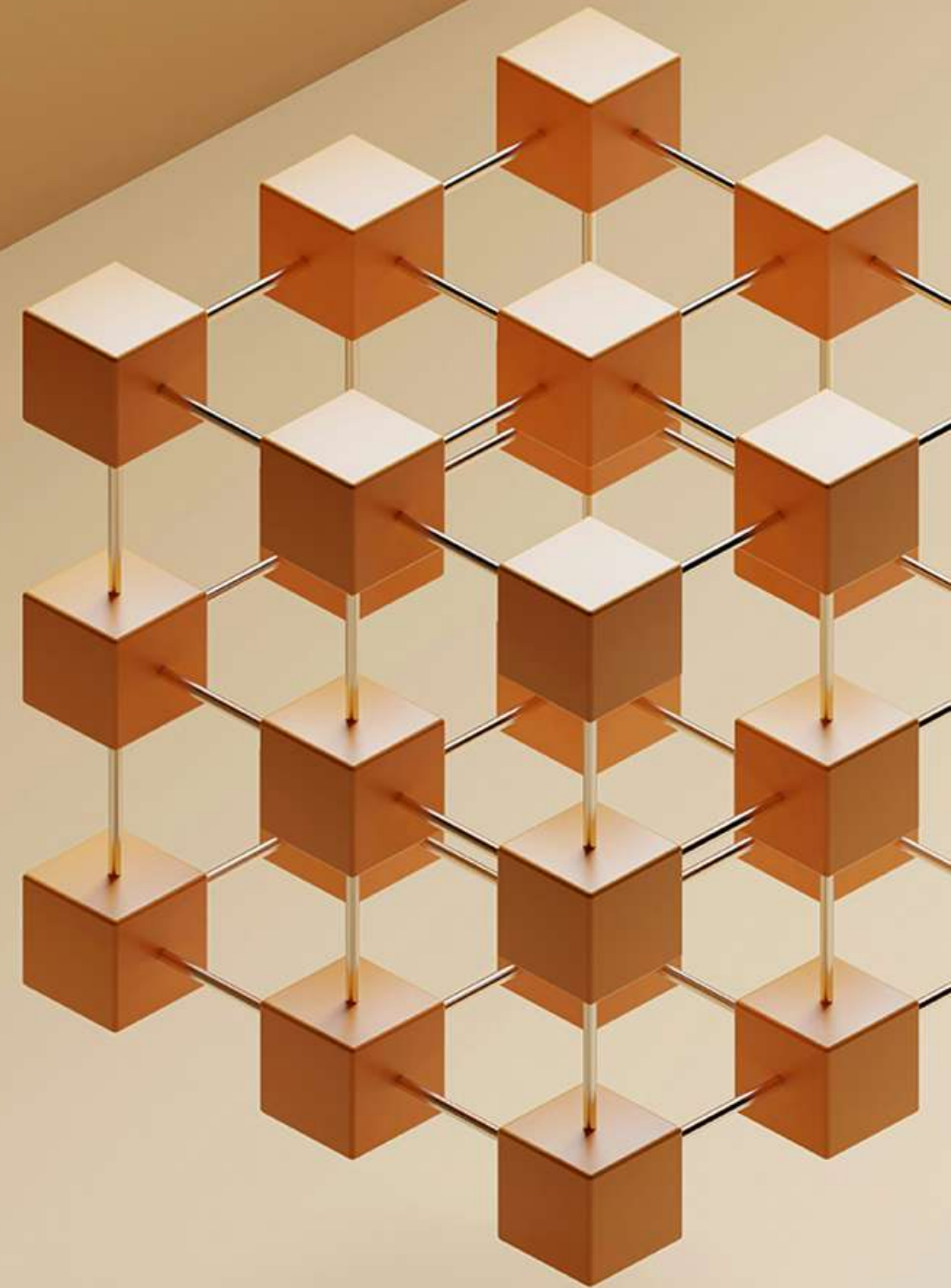
CauseyWestling



# Tre olika vägar

1. Sälja produkten/tjänsten genom eget företag
  2. Behålla rättigheterna, men licensiera ut dem
  3. Sälja rättigheterna (eller hela företaget) till annan part
- Olika strategier → olika webinarier
  - Om du redan vet vilken väg du ska gå – välj det webinariet
  - Om du inte har valt väg än – var med på alla
  - Vår genomgång kan vara en hjälp för dig att välja väg!

Starka rättigheter ger  
högre försäljningspris



# Varumärke

- Behövs ett varumärke för att sälja innovationen?
- Låt en expert kontrollera om varumärket är upptaget
- Ansök om registrering!
- Kontrollera och ansök även på framtida marknader



# Design

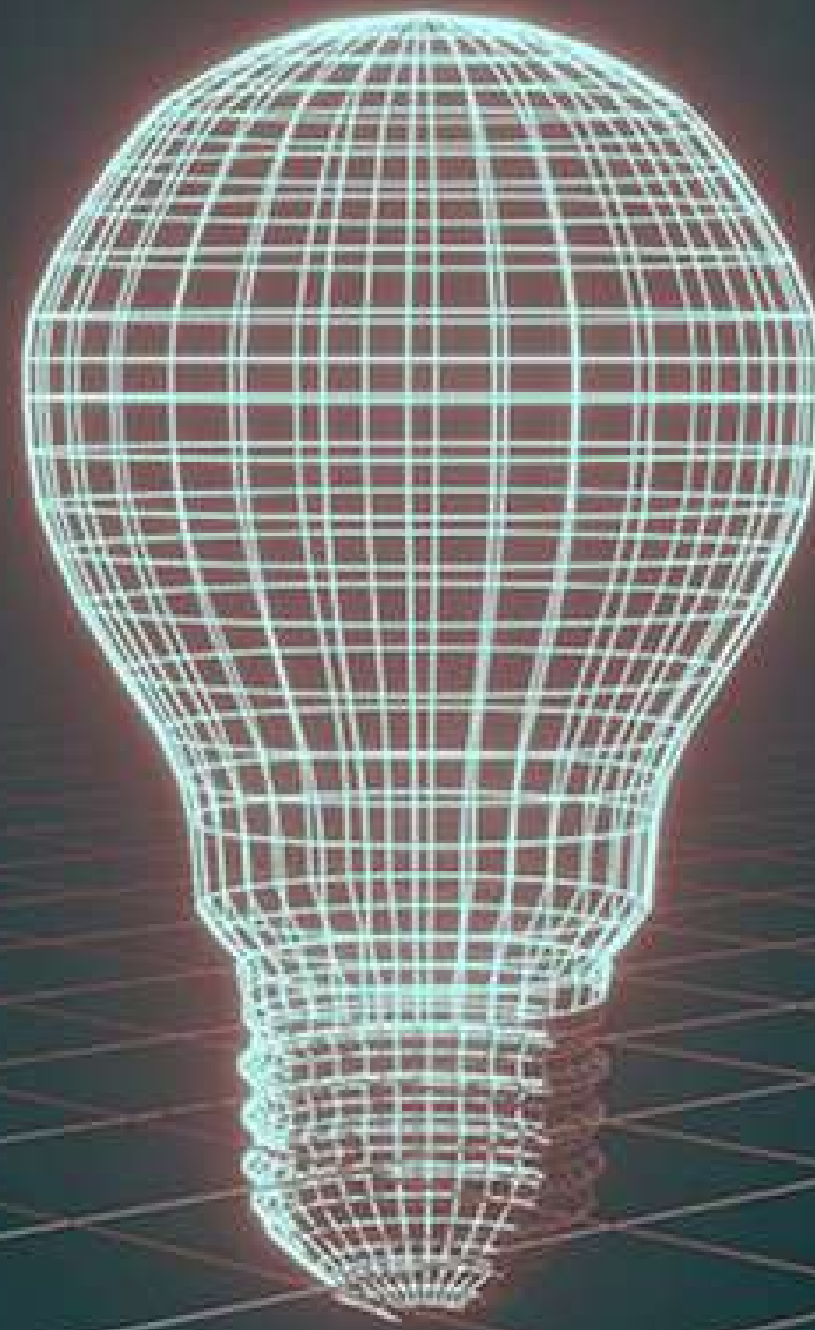
- Är designen viktig för att sälja innovationen?
- Be en expert utforma ansökan och ritningar
- Offentliggör inte designen förrän ansökan är inlämnad
- Ansök om registrering även på framtida marknader

# Företagshemligheter

- Information som gör företaget starkare i konkurrensen med andra, om den inte avslöjas
- T ex uppfinningar som inte har patentsökts, know-how, information om samarbeten och kunder
- Förutsättning: Rimliga åtgärder för att hemlighålla
  - Sekretessavtal om avslöjar FH för utomstående
  - Bara åtkomlig för de inom företaget som behöver informationen
  - Det ska vara tydligt även internt att informationen är hemlig
- Spara dokumentation som visar rimliga åtgärder, från början

# Patent för försäljning

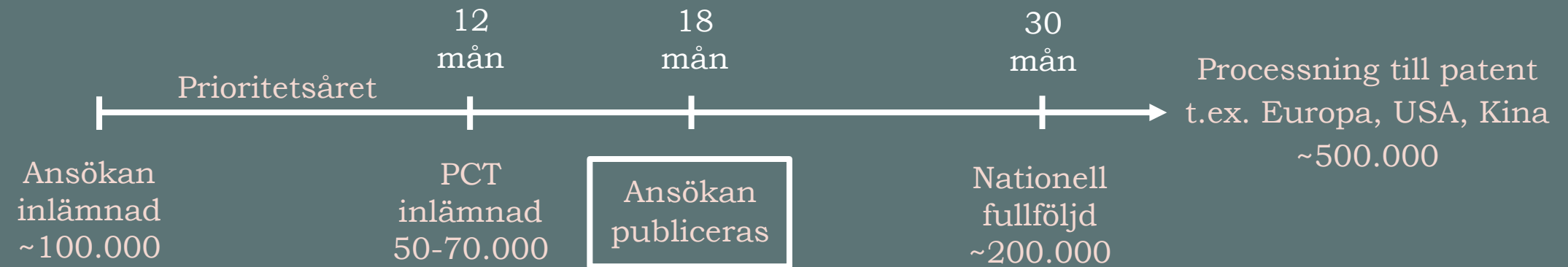
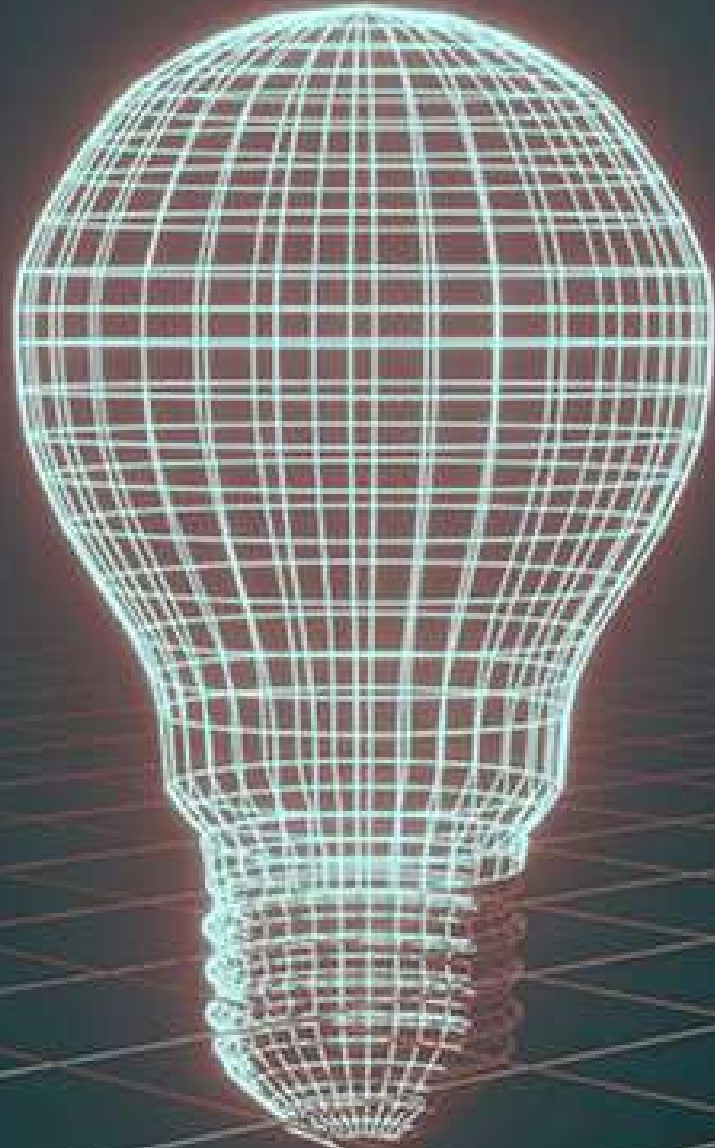
Barker Brettell  
Intellectual Property



# Hur ska du tänka om du planerar att sälja patenten (eller företaget)?

- Om du planerar att sälja dina patent (eller hela företaget) måste de vara starka
- Patentet måste vara hållbart för att ha maximalt värde
- Värt att investera ordentligt i patentet redan från början så att allt bli rätt
- Det går inte att i efterhand rädda en dålig patentansökan!

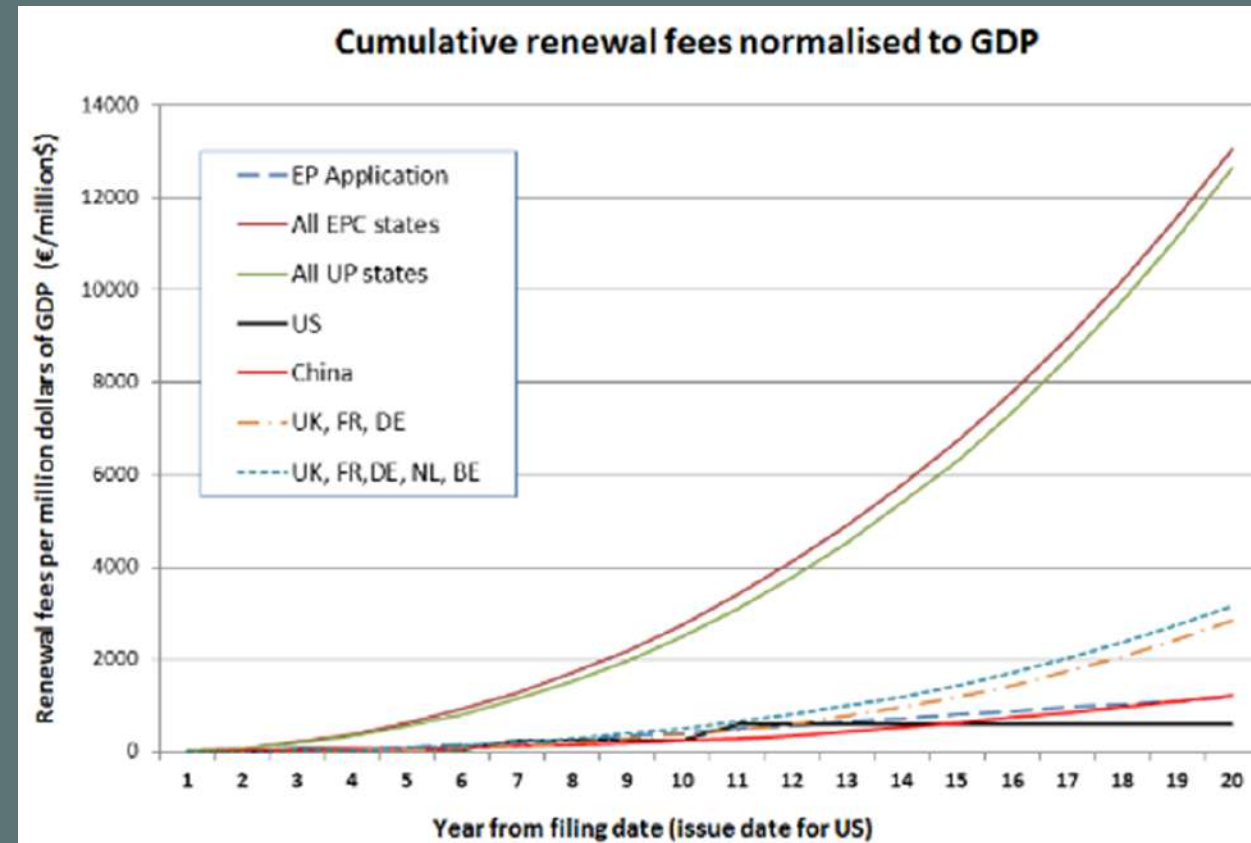
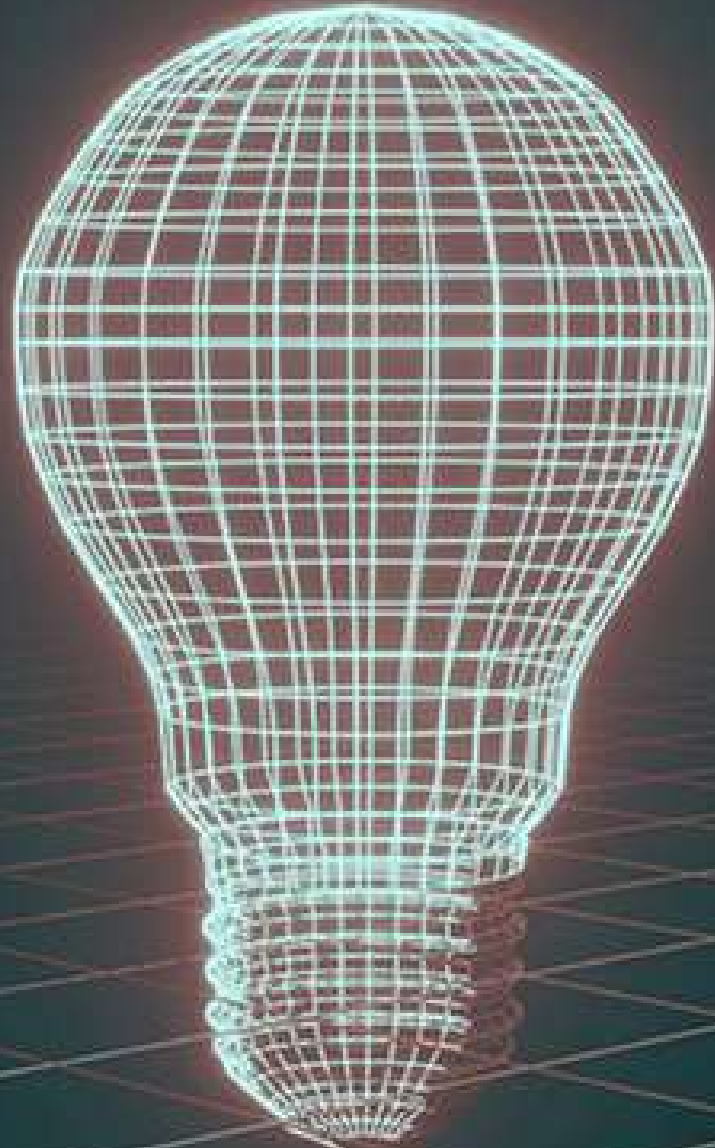
# Tidslinje för patent



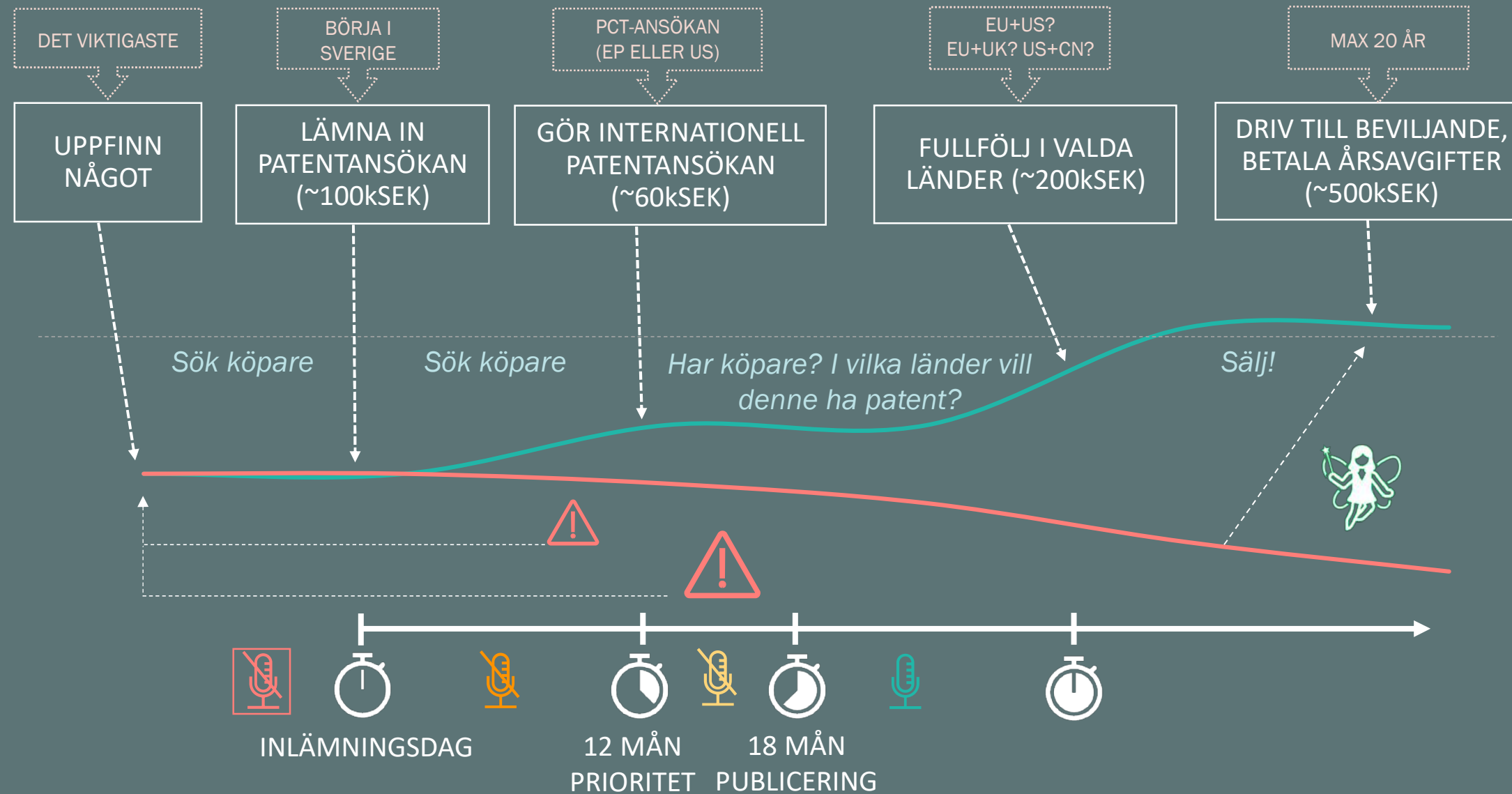
- Du har ett år på dig (prioritetsåret) för att omarbete eller utöka ansökan
- I vilka länder vill en potentiell köpare att det ska finnas patent?
- Länder måste väljas innan det har gått 30 månader!

# Glöm inte att räkna på kostnader!

- Räkna i god tid på alla kostnader för att få de patent du ska sälja
- Täcker köpeskillingen alla dina kostnader?



# Varför är det så viktigt att hålla koll på tiden?



# Ordning på papperen

# Äganderätt – dokumentera alla överlåtelser

- Uppfinnaren/upphovspersonen äger till en början
  - Uppfinning
  - Design
  - Upphovsrätt (t ex text, bild, film)
- Skriv avtal om överlåtelse till ditt företag
  - Ange uttryckligen att äganderätten övergår till företaget, i samarbets-/konsult-/anställningsavtal
  - Skriv separata avtal, eller överlåtelsebekräftelser, för uppfinningar

# Andra avtal

- Kontrollera: Är IP:n korrekt hanterad i alla andra avtal?
- Använd skriftliga avtal granskade av jurist
- Ordna i efterhand om saknas
- Undvik ägarförändringsklausuler (Change of Control)

# Förbered för due diligence, företagsgenomlysning

- Samla från början dokumentation om IP-rättigheter, hur de används (IP-policy), avtal, teknisk dokumentation, forskningsrapporter och konkurrensanalyser på ett strukturerat sätt

# Förhandla med köpare



# Visa innovationens värde

- Innovativa företag värderas inte på historisk avkastning utan på framtida marknadspotential
- Ha en tydlig plan för innovationen
- Testa och validera innovationen objektivet för att kunna presentera resultaten för köparen

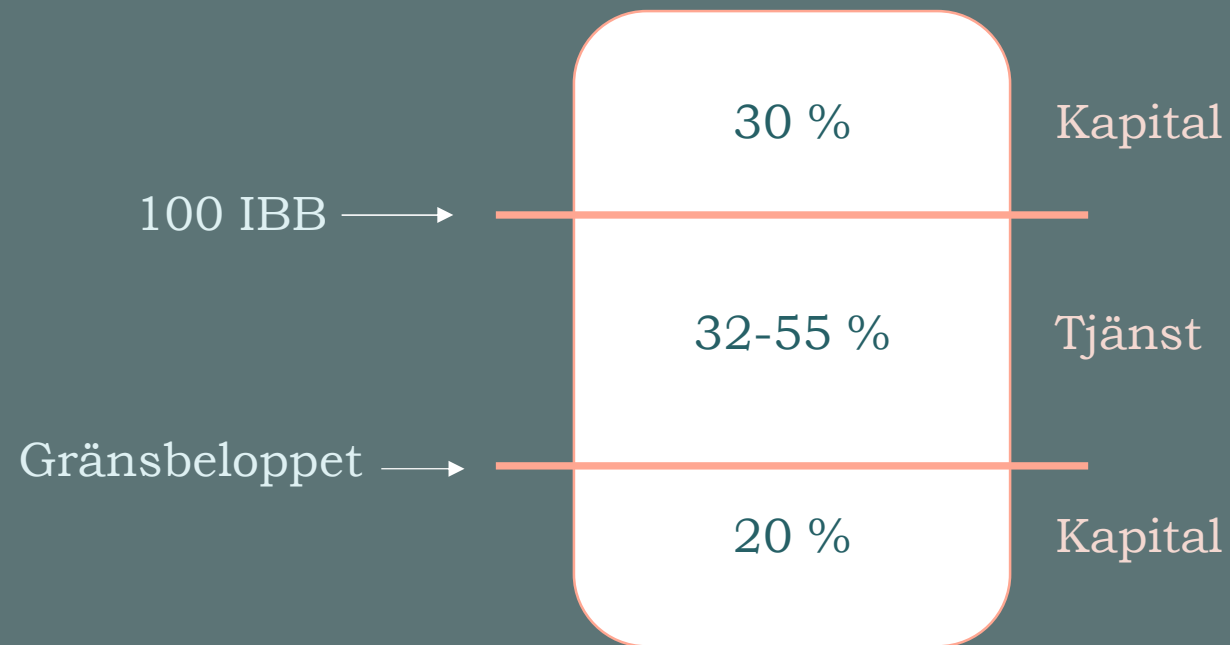
# Lämna eller stanna kvar?

- Lämna
  - Gör innovationen oberoende av dig
  - Definiera innovationen noga för att veta gränserna för ditt nästa projekt
  - Placera inte nya innovationer i samma företag
- Stanna kvar (som delägare, styrelseledamot eller anställd)
  - Vad tillför du den nya ägaren och vice versa?
  - Ha en plan B
  - Avtala om ersättning för det fall du tvingas sluta

A close-up photograph of several white chess pieces on a wooden board. The pieces are arranged in a line, with a king in the foreground and a queen behind it. The background is a warm, orange-toned surface.

# Beskattning vid avyttring av ditt fåmansaktiebolag

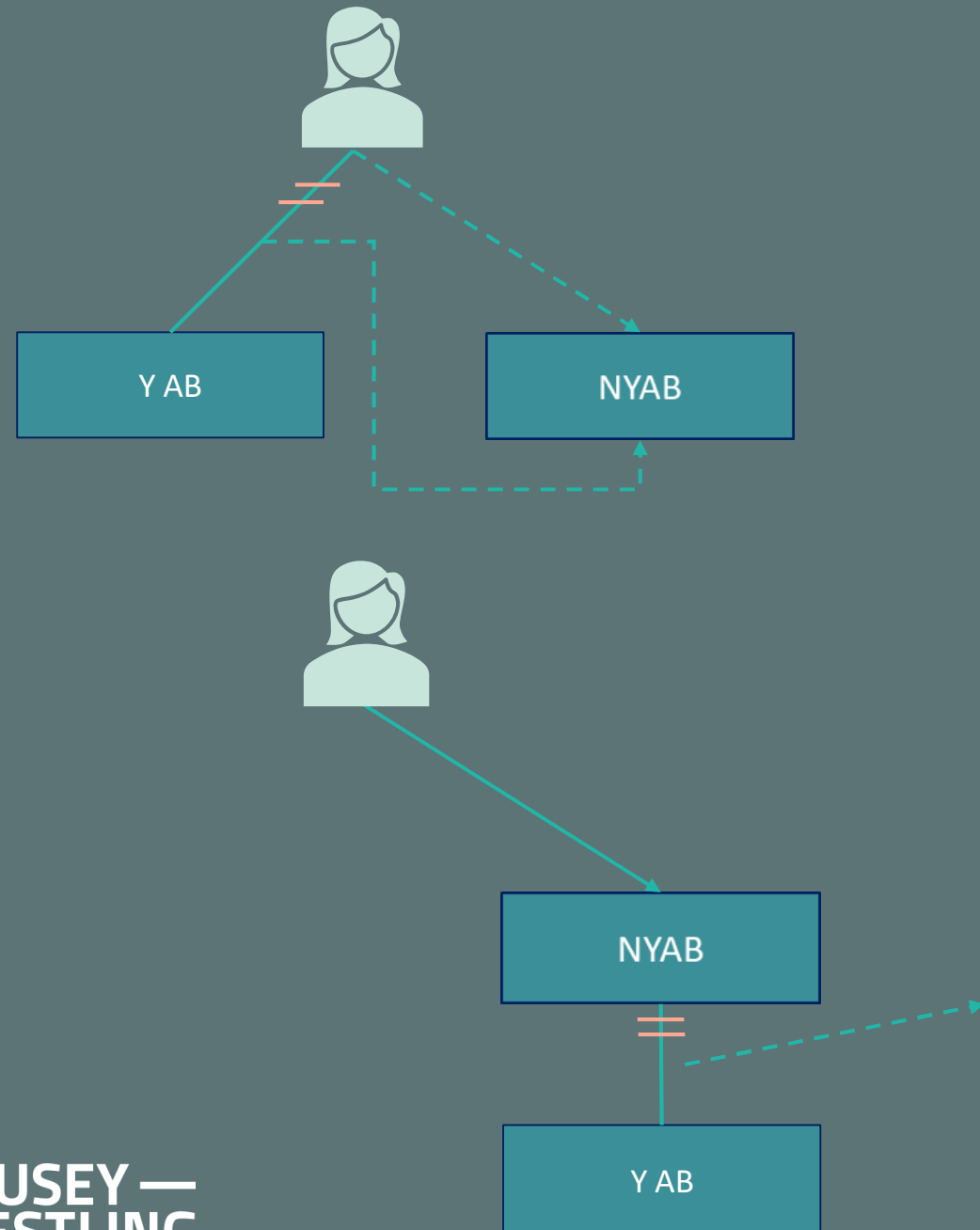
# Kapitalvinstbeskattning



## Exempel

- Julius får erbjudande om att sälja sitt helägda aktiebolag Y AB för 10 000 tkr 2025.
  - anskaffningsvärde är 50 tkr
  - gränsbelopp är ca 1 090 tkr (20 %)
  - 100 IBB = 8 060 tkr (53 %)
  - 800 tkr (30 %)
- Total skatt ca 4 516 tkr (snitt 45 %)
- Hade köpeskillingen varit 100 000 tkr hade snittskatten blivit ca 31,7 %

# Alternativt upplägg

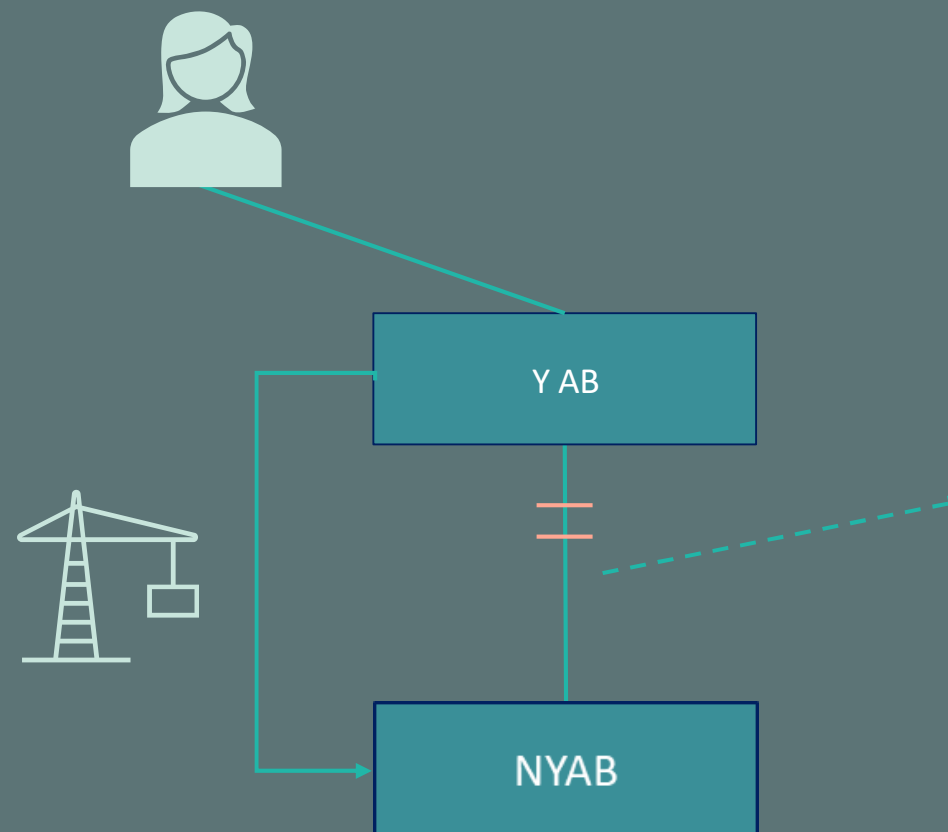


## Exempel

- Julius bildar ett nytt aktiebolag NYAB
- Julius säljer sina aktier i Y AB till NYAB för sitt anskaffningsvärde + gränsbelopp (1 140 tkr)
- Kapitalvinst som uppstår beskattas med 20 % (1 140 - 50 = 1 090 tkr).
- NYAB säljer Y AB för 10 000 tkr. NYAB gör en vinst om 8 910 tkr - skattefri
- NYAB beslutar om årlig utdelning om ca 320 tkr (20 % skatt)

# Verksamhetsavyttring

- Försäljning av tillgångar medför bolagsskatt om ca 20 % på vinsten, följt av möjlig utdelning.
- Alternativ struktur: överlåtelse till nybildat dotterbolag och försäljning av dotterbolaget.



Se alla webinarier i serien

Hur du tar din  
**innovation**  
till marknaden

**Del 1** – introduktion

**Del 2** – för den som själv vill driva verksamheten

**Del 3** – för den som vill licensiera ut IP:n

**Del 4** – för den som vill sälja verksamheten eller rättigheterna

**Barker Brettell**  
Intellectual Property

**GILLIOR**  
ADVOKATBYRÅ

**CAUSEY —  
WESTLING**