

ACKORDSCENTRALEN NYHETER

Prenumerera!

ACKORDSCENTRALEN
NYHETER
DIREKT I DIN MAIL

Maila till

acnyheter@ackordscentralen.se

STEFAN SKEPPSTEDT

Bankernas strategier för
problemkrediter. Sid 6-7

HANS ÖDÉN

Avskaffande av
traditionsprincipen? Sid 8

MAGNUS NILSSON & JOACHIM LINDER, GRANT THORNTON

Ny normgivning påverkar styrelsens
skyldigheter enligt ABL. Sid 9

STIFTELSEN ACKORDSCENTRALENS STIPENDIEUTDELNING

Sid 10

Största advokatkonkursen i USA – mer skruvad än en riktig såpa

Dewey & LeBoeuf konkurs var den största konkursen för en
advokatfirma i USA. Möt Jonathan A. Mitchell från Zolfo Cooper,
ansvarig konkursförvaltare. Sid 3-5



Berättelsen om Dewey & LeBoeufs konkurs skulle med all sannolikhet kunna fungera som en film med Michael Douglas i huvudrollen.

Som nybliven advokat år 2000, då jag var verksam på en advokatbyrå i Stockholm, fick jag förmånen att anlita och besöka Dewey Ballantine – som senare blev Dewey & LeBoeuf – i New York. Då jobbade det 1 000 personer på kontoret. I den åldern blev man mäktigt imponerad över advokatjättar i allmänhet och advokatjättar på Manhattan i synnerhet. Även idag är det lätt att imponeras över stora advokatbyråer. Idag, 13 år senare, får vi läsa om Dewey & LeBoeufs konkurs.

Kommer något liknande att ske i Sverige? Med all sannolikhet inte. Antalet advokatbyråkonkurser begränsar sig till ett antal småbyråer och strukturerna ser annorlunda ut. Däremot kommer nog en stor omstrukturering ske i branschen. Att driva storbyråer är otroligt kostsamt och kräver ett klientunderlag som är berett att betala för storbyråns mervärde. Borgs förändrade 3:12 regler är också något som kommer verka för att byråer inte växer sig större än max 25 delägare. Trenden verkar gå mot nischbyråer med lägre kostnader. Avhopp och uppsplittringar av byråer fortsätter säkerligen.

Vad gäller byråer som jobbar med konkurser och företagsrekonstruktioner ser vi att konkurrensen ökar. Även advokater som tidigare inte haft detta som inriktning försöker slå sig in på området, då antal transaktioner med mera fortfarande ligger på en låg nivå. När konkurrensen är tuff finns påtagliga risker för att konkursförvaltare och företagsrekonstruktörer tummar på jävsreglerna, särskilt vad gäller lite större uppdrag. Det finns flera fall som diskuteras i branschen och det är otroligt viktigt att värna om att förtroendet för konkursförvaltare och företagsrekonstruktörernas oberoende upprätthålls.

Av konkurslagen framgår att "Den som står i ett sådant förhållande till gäldenären, en borgenär eller någon annan att det är ägnat att rubba förtroendet för hans opartiskhet i konkursen får inte vara förvaltare. Detsamma gäller om det i övrigt finns någon omständighet som medför att förtroendet för hans opartiskhet kan rubbas."

Motsvarande bestämmelse finns inte i lag om företagsrekonstruktion. Här ställer man sig frågan varför? Företagsrekonstruktören skall ha borgenärernas förtroende. Är det möjligt att utreda återvinningsfrågor för en rekonstruktör som nyligen biträtt rekonstruktionsbolaget i affärsjuridiska frågor? Ett jäv som företagsrekonstruktör går heller inte att läka med en medrekonstruktör. Borde inte lagstiftaren införa samma skrivning i lag om företagsrekonstruktion som redan finns i konkurslagen?

Trevlig läsning.

Mikael Kubu



Redaktion

Hans Öden
hans.oden@ackordscentralen.se
Sven Lundberg
sven@lundbergstockholm.se

Produktion

www.lundbergstockholm.se

Text

Willy Silberstein
Henrik Norberg
Lotta Hovhammar
Sven Lundberg

Foto

Klas Andersson
Pontus Höök
Erik Lefvander
Johan Mellin
Fredrik Persson

Ansvarig utgivare

Hans Öden

Tryck

Lenanders Grafiska, 62046

Ackordscentralen har sedan 1857 återskapat värden i företag med ekonomiska problem och är en av Sveriges äldsta näringslivsorganisationer. Idag intar vi en ledande position inom vårt verksamhetsområde.

Verksamheten bedrivs från våra kontor i Stockholm, Göteborg, Malmö, Borås, Umeå, Lund och Kristianstad.

Vår ägare är den oberoende Stiftelsen Ackordscentralen.

 ACKORDSCENTRALEN

Strandvägen 35
114 56 Stockholm
Telefon: 08-670 44 00
Fax: 08-670 44 99
E-post: info@ackordscentralen.se
www.ackordscentralen.se

Dewey & LeBoeuf konkurs, med 600 partners och 2 500 advokater i 26 länder, var den största konkursen för en advokatfirma i USA. Läs intervjun med Jonathan A. Mitchell från Zolfo Cooper, ansvarig konkursförvaltare för Dewey & LeBoeuf.

BÄTTRE ÄN HOLLYWOOD:

Guldkantade miljonavtal och liv i lyx slutade i USA:s största advokatkonkurs

Om berättelsen om den gigantiska amerikanska advokatfirman Dewey & LeBoeuf varit ett filmmanus i Hollywood hade nog många avfärdat den som alltför skruvad. Garanterad pension på nästan 100 miljoner kronor, och ett liv i lyx för många andra medarbetare, borde tillskrivas fantasins konto. Men det var verklighet – tills Dewey & LeBoeuf fick stänga i den största konkursen för en advokatfirma i USA, med 600 partners och 2 500 advokater i 26 länder.

TEXT: WILLY SILBERSTEIN

Det ligger något symboliskt i hissturen till konkursförvaltaren för Dewey & LeBoeuf. Jonathan A. Mitchells kontor ligger på 41 våningen. Utsikten ut mot Manhattan vid 42:a gatan är enorm. Att hantera den största advokatbyråkonkursen är nog i sig en lönsam verksamhet.

Här tar Jonathan Mitchell från Zolfo Cooper emot, Mitchell var ansvarig konkursförvaltare för Dewey & LeBoeuf. Mitchell är vänlig och avspänd när han pratar med sin nya zeeländska accent. Möjligen är förklaringen att tid är pengar på Manhattan. I vilket fall som helst är han ingen man som lägger ut

texten och ger långa och komplicerade förklaringsmodeller för att beskriva varför det gick som det gick för Dewey & LeBoeuf. Och kanske behövs det inte heller. Kanske handlar det bara om att förstå plus och minus.

Jakten på talangerna

Först liten bakgrund. Firmorna Dewew Ballantine och LeBGoeuf, Lamb, Greene & MacRae slogs samman 2007. Timingen var, för att uttrycka det milt, inte den bästa. Året efter tillblivelsen kom den stora finanskrisen och marknaden försämrades dramatiskt.

Det nybildade företaget bestämde

sig snabbt för att motverka krisen genom tillväxt. Företaget gick med välfyllda fickor ut på marknaden och anställde advokater till höger och vänster i hopp om att de skulle ta med sig kunder och locka andra med sitt goda renommé.

Glitter från trollstaven

Men att få de bästa kostar – mycket. Det blev en sällan skådad pengarullning när jakten på talangerna drog igång. Ersättningar gavs inte efter vare sig hur företaget gick som helhet, eller hur mycket den enskilde delägaren drog in. Det betalades mycket, punkt ►

► slut. Och, vilket inte borde ha kommit som en överraskning för någon, när nyrekryterade fick fantasisummor kom kraven från dem som varit med sedan tidigare. Räkmackor var väl inte tillägnade bara vissa på samma firma? Skulle inte de också få glitter från den nya trollstaven? Visst. Också deras arvoden höjdes – rejält.

Plus eller minus på sista raden

Ett exempel: Den nya jätten skulle rekrytera Ralph Ferrara, "A star securities litigator". Visst, han kunde tänka sig att byta arbetsgivare. Men då skulle han ha löften om pension på 16 miljoner dollar, motsvarande ungefär 100 miljoner kronor och en lön på 1,6 miljoner dollar per år, alltså ungefär tio miljoner kronor. Lönen var inte alls kopplad till resultat.

Till sist var det ett hundratal medarbetare som fick miljonlöner varje år, vissa över fem miljoner dollar per år, alltså cirka 33 miljoner kronor. Och visst, nya medarbetare tog med sig stora kunder. Några exempel är eBay, Dell, Disney, Barclays, JP Morgan Chase.

Även med stora och finansiellt starka kunder gäller det att ha en affärsmodell som fungerar. Plus måste vara större än minus på sista raden. Så blev det inte. Visst, kunderna betalade rejält, men kostnaderna var större. Tillväxten kostade mer än den smakade.

Tillväxt som mantra

– Jag ser ofta när jag jobbar med rekonstruktion att företagsledare tar till tillväxt som ett mantra. Alla som läst ekonomi på Harvard har fått lära sig att det gäller att få tillväxt. Eller öppna en affärstidning, så är budskapet det samma.

Så enkelt är det alltså inte. Jonathan Mitchell fortsätter diplomatiskt, även om budskapet är ganska bitskt:

– En byrå behöver en bra chef. Det behöver inte alls vara en skicklig advokat, det ska vara någon som tänker ekonomi och ser till att verksamheten är sund och gör ett tillräckligt bra resultat. Här finns brister på marknaden.

Med andra ord: Risken är stor att en byrå leds av någon som är skicklig på annat än det som behövs för att ta hand om ett företag. Bra advokater behövs självklart, men den som ansvarar för affären ska vara duktig på just affärer.

"Bra advokater behövs självklart, men den som ansvarar för affären ska vara duktig på just affärer."

Toppen av ett isberg?

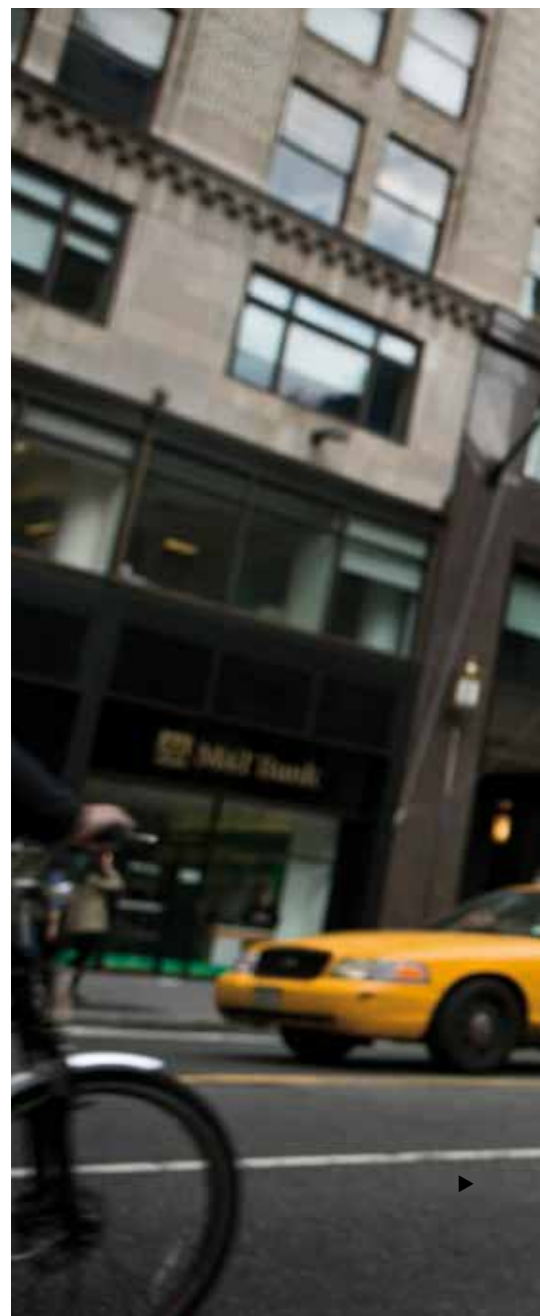
Det går rykten om att Dewey LeBeouf bara är toppen av ett isberg och att det kan bli långt fler. Här är Jonathan Mitchell diplomatisk.

– Jag vill inte alls spekulera i detta, men det går rykten om att två eller tre stora advokatfirmor har problem. Mer än så vet jag inte.

Fler konkurser eller inte, helt klart är marknadsklimatet tuffare i USA än för några år sedan. Köparna är mer prismedvetna, de förhandlar ned arvoden. Samtidigt går amerikansk ekonomi fortfarande knackigt, vilket leder till att det exempelvis inte finns så många bolagsköp att jobba med.

Men även om marknaden är tuffare, och även om det kanske blir ytterligare några större konkurser, är det inte alls säkert att det leder till någon våg av nedläggningar av advokatbyråer. Det kanske i stället blir många som ser över storleken på företaget.

För en advokatbyrå är löner och ersättningar den absolut största posten. Det är ganska enkelt att säga upp medarbetare, betydligt lättare än att skära om stora summor plöjts ned i maskiner som är svåra att göra sig av med.



Lärdomar av uppgång och fall

Vad ska vi då lära av Dewey & LeBeoufs uppgång och fall?

En lärdom är att det är viktigt att se till företagskulturer. Här vill inte Jonathan Mitchell säga särskilt mycket, men helt klart var det väldigt olika syn i de två firmorna som slogs samman 2007. En fusion är inte bara att titta på staplar och Excel-blad. Det handlar om tänkande, kultur, människosyn, säger Jonathan A. Mitchell.

En annan lärdom är att det är viktigt att ha högt tempo i hanteringen av en konkurs.



– Vi hade bra relation med långivarna och lyckades övertyga dem om värdet av en snabb uppgörelse som skulle spara många år av dyra förhandlingar.

– Vi sade till dem som var partners att de hade mycket att tjäna på ett högt tempo. Vi förklarade att processer som drog ut på tiden skulle bli enormt dyra och att ett snabbt avslut skulle vara bäst för så gott som alla. De samtalen var sannerligen inte lätta. Att stå framför en skara med 500 arga personer är ingen drömmuppgift. Men här lyckades vi.

Mitchell fick till 476 avtal om uppgörelse och bara tjugo som fortfarande

förhandlas. Nu kan man ju fråga sig om marknaden har lärt sig läxan? Eller om det är risk att vi får se, inte bara ett fåtal konkurser framöver, utan många, eller väldigt stora, som i fallet Dewey & LeBoeuf.

– Marknaden lär sig aldrig. Det här är cykliskt, konkurser kommer och går, det gäller inte bara advokatbyråer, det är så affärlivet ser ut.

Så sannolikt ser framtiden ganska ljus ut för Jonathan Michell på Zolfo Cooper, med kontor på 41:a våningen på 42:a gatan på Manhattan.

FAKTA

- Advokatfirman Dewey Ballantine bildades 1909 med säte på Wall Street i New York. Det grundades av Francis W. Bird, Grenville Clark och Elihu Root Jr och hette vid starten Root, Clark & Bird och har sedan genomgått ett antal namnbyten.
- Företaget har bland annat haft den tidigare New York-borgmästaren Thomas E. Dewey på lönelistan.
- Under depressionen bytte firman inriktning och koncentrerade sig på konkurser och omstrukturering av bolag.
- LeBoeuf, Lamb grundades 1929 och koncentrerade sig på försäkringsbolag och utilities.
- I början av 2000-talet inledde LeBoeuf en kraftig expansion med Steven H. Davis i ledningen.
- Advokatbyrån företrädde bland andra MetLife när företaget förvärvade försäkringsbolaget Travelers Life and Annuity för 12 miljarder dollar och Lower Manhattan Development Corporation vid återskaffandet av World Trade Center.
- En annan stor New York byrå, Finley Kumble, gick i konkurs 1987 av ungefär samma orsaker som Dewey & LeBoeuf. År 2008 kollapsade två stora advokatbyråer i San Francisco, Thelen och Heller Ehrman. Och förra året advokatbyrån Howrey i Washington med över 500 jurister.



BAD DEPT

Bankernas strategier för problemkrediter

Ackordscentralen har gjort en enkät hos de större bankerna och frågat dem hur de arbetar med de kunder som fått problem i sin verksamhet. Undersökningen visar att bankerna delvis har olika sätt att arbeta med "problemkrediter". Stefan Skeppstedt, med mångårig erfarenhet från bank, kommenterar resultatet.

Undersökningen vi gjorde visar att de flesta banker arbetar aktivt med sina problemkrediter redan på ett tidigt stadium. Strategin skiljer sig från bank till bank och präglas av bankens affärsmodell.

Mina erfarenheter är att lokal förankring och en decentraliserad organisation ger ett nära samarbete mellan kund och bank också när det gäller problemkrediter. Bristen på specialistkompetens på det lokala kontoret kan dock ibland bli ett problem.

En central bad debt-enhet, med bankens specialistkompetens samlad, arbetar ofta med hög effektivitet. Däremot kan en sådan enhet, om den inte samarbetar med det lokala kontoret, riskera att gå för hårt fram på den lokala marknaden.

Lokalt kontor eller central bad dept-avdelning?

De banker vi har undersökt har valt olika strategier. En av bankerna saknar en särskild bad debt-avdelning. Kontoren tar istället hjälp av en lokal jurist och kreditorganisation.

Andra banker har en central bad debt-avdelning i Stockholm, med lokala representanter i Göteborg och Malmö. Ingen av bankerna flyttar hela kundansvaret till en central enhet, utan kundansvaret ligger kvar på kontoret.

Min egen synpunkt är att bad debt-avdelningens specialistkompetens ger en styrka som kan vara svår att stå emot för det lokala kontoret.

Varför får vissa kunder problem?

Vi frågade bankerna varför vissa av deras kunder får problem, och det genomgående svaret var svagt management och dålig ekonomistyrning. De menade att kunden många gånger expanderat för snabbt med dålig kostnads kontroll, och därför fått problem med likviditeten.

Företagsrekonstruktion eller konkurs?

Det är min erfarenhet att många bolag tidigare "rekonstruerades" genom att bolaget försattes i konkurs och verksamheten köptes ut av tidigare ägare. Utköpet finansierades med en ny kredit hos den gamla banken – en

så kallad "knock out"-konkurs. Förlo- rare blev leverantörerna, som inte fick betalt.

Enligt enkätsvaren förekommer inte "knock out"-konkurser längre. Däremot förekommer informella ackordsupp- görelser där kunden byter bank. Bankerna säger att de inte är negativa till företagsrekonstruktioner, men de vill bli kontaktade innan rekonstruk- tionen inleds och de vill kunna på- verka valet av rekonstruktör. Svagt management hos kunden och svaga ägare kan däremot ibland göra att bankerna inte ser en företagsrekon- struktion som ett alternativ till en kon- kurs. Ett ackord med fordringsägarna löser inte några problem, det krävs andra förändringar.

Min reflektion över svaren är att det är uppenbart att bankerna idag inte vill rulla problemen framför sig. Har banken inte förtroende för ägare och management, tar de hellre en förlust än fortsätter kundrelationen. Vad de då glömmer är att nya ägare och nytt management ofta är en viktig del i en företagsrekonstruktion. Finansiering av ackordslikviden för-

DEPT



Stefan Skeppstedt, jurist på Ackordscentralen Väst/Göteborg med mångårig erfarenhet som bankjurist, kommenterar bankernas strategier för problemkrediter.

utsätter exempelvis ofta tillskott från nya ägare.

Fortsatt kund i banken?

Enligt enkätsvaren får kunder som tillfrisknat och lämnat bad debt-avdelningen gärna vara kvar i banken.

Min synpunkt är att det kan fungera bra om banken inte har förlorat pengar på kunden. Förmågan att vända en besvärlig situation kan visa banken att företaget och ledningen innehar en stor styrka, men situationen kan också innebära att kunden har fått en krisstämpel på sig, och då bör kunden kanske fundera på att byta bank.

Defensiv kreditgivning

Ibland måste en bank låna ut pengar till ett företag med problem för att undvika en egen kreditförlust, så kallad defensiv kreditgivning.

De banker vi frågat ställer sig inte negativa till defensiv kreditgivning, men då är det viktigt med en god analys. Att låna ut pengar för att slippa ta en förlust är inget alternativ. Kunden måste ha återbetalningsförmåga för krediten och banken måste ha för-

troende för kundföretagets ledning. Defensiv kreditgivning kan bli aktuell när ett kundföretag exempelvis behöver krediter för att färdigställa ett stort projekt.

Jag kan konstatera att bankernas utlåning före den stora fastighetskrisen i början av 90-talet var fokuserad på säkerheter. Nu ligger tyngdpunkten i en analys av kundens förväntade återbetalningsförmåga, och analysen bygger på historiska resultat. Detta blir ofta ett problem i den defensiva kreditgivningen, då tilltron till kundföretagets förmåga att göra budgetar och analyser är låg.

Från företagarråd hävdas ibland att banksystemet inte fungerar när företag får problem, och att bankerna tar för låg risk i sin utlåning. Men banker är banker och inte riskkapitalbolag. I första hand är finansiering av ett företag i kris nästan alltid ett ägarproblem.

Företagarens roll

Jag tror att det är viktigt att hålla i minnet att det i företagarens roll ingår att kunna presentera företaget och dess affärsidé på ett professionellt och

trovärdigt sätt som skapar en bra relation till banken. Särskilt viktigt är det när man har ekonomiska problem i verksamheten, och exempelvis vill ha hjälp med att finansiera en ackordslikvid efter en företagsrekonstruktion, eller när man behöver hjälp med en defensiv kredit. Det är också viktigt att företaget tidigt tar kontakt med en bra rådgivare som kan hjälpa till med att se vilka vägar som finns ut ur problemen.



Hans Ödén,
Knowledge Manager, Jurist
08-670 44 15, 070-560 67 40
hans.oden@ackordscentralen.se

Avskaffande av traditionsprincipen?

Regeringen har under våren 2013 tillsatt kommittén "Köparens rätt till varor i förhållande till säljarens borgenärer" för att ta ställning till om traditionsprincipen ska fortsätta gälla i svensk rätt eller om vi ska övergå till avtalsprincipen.

För att en köpare ska få skydd mot säljarens borgenärer i händelse av dennes konkurs, krävs det att varan har överlämnats (trade-rats) till honom. Det måste således ha skett en besittningsövergång från säljaren till köparen.

Om varan av någon anledning finns i säljarens besittning när han går i konkurs, och köparen inte har hämtat varan trots att den är betald, ingår den i konkursboet och köparen måste betala en gång till om han vill ha varan.

Undantag för konsument

Sedan 2002 finns det dock i konsumentköplagen ett undantag från denna så kallade traditionsprincip. Det är om köparen är konsument, det vill säga inte näringsidkare, och köpet avser bestämt gods, med andra ord att varan kan identifieras som köparens. I en sådan situation får köparen skydd mot säljarens borgenärer redan genom

köpeavtalet, varvid han således får ut varan från konkursboet trots att det inte har skett någon besittningsövergång (avtalsprincipen).

Från traditionsprincip till avtalsprincip?

Regeringen har under våren 2013 tillsatt kommittén "Köparens rätt till varor i förhållande till säljarens borgenärer" (2013:28). Eftersom traditionsprincipen sedan länge är väl inarbetad i svensk rätt, har riksdagen uttalat att kommittén först ska ta ställning till om det finns långsiktiga och påtagliga samhällsekonomiska fördelar att övergå från traditionsprincipen till avtalsprincipen. I flera andra länder, också i Norden, gäller avtalsprincipen vid köp av alla varor, det vill säga inte enbart vid konsumentköp utan även vid köp mellan näringsidkare.

Effekten av en övergång från traditionsprincipen till avtalsprincipen blir

att varan tillfaller köparen i stället för säljarens borgenärer och detta torde få både positiva och negativa samhällsekonomiska effekter.

Om kommittén skulle komma fram till att avtalsprincipen ska införas aktualiseras bland annat följande frågor.

- *Vilka krav bör ställas i fråga om individualisering av varan?*
- *Vilka beviskrav bör gälla vid utmätning eller konkurs?*
- *Bör reglerna om återvinning anpassas?*

Kommittén ska redovisa sitt uppdrag senast den 2 mars 2015.

Ny normgivning påverkar styrelsens skyldigheter enligt ABL



MAGNUS NILSSON AUKTORISERAD REVISOR OCH REDOVISNINGSSPECIALIST.

JOACHIM LINDER AUKTORISERAD REVISOR.

FÖRFATTARNA ÄR VERKSAMMA VID GRANT THORNTON GÖTEBORG.

Bokföringsnämnden (BFN) har sedan 2012 en ny komplett normgivning för års- och koncernredovisningar för aktiebolag och ekonomiska föreningar, K3 (huvudregelverket) och K2 (alternativregelverket).

Syftet med denna artikel är att belysa några effekter av ovanstående som påverkar styrelsens skyldigheter enligt ABL.

Företagens arbete med att gå över till K3 respektive K2 har nu kommit igång. De större företagen har redan i stor utsträckning påbörjat sin kartläggning för att kunna göra en smidig övergång till K3, och de allra minsta kan utan justeringar gå över till K2.

En övergång till K3 är obligatorisk för alla företag som enligt årsredovisningslagen, ÅRL, klassificeras som större företag eller koncerner från och med det räkenskapsår som påbörjas närmast efter den 31 december 2013 och som inte tillämpar IFRS. Överstiger ett företag eller koncern samma två gränsvärden två år i följd klassificeras det som större enligt följande gränsvärden: Nettoomsättning 80 mkr, Balansomslutning 40 mkr samt 50 anställda.

Mindre aktiebolag och ekonomiska föreningar har sedan några år tillbaka kunnat gå över till K2 och måste göra denna övergång senast räkenskapsår som påbörjas under 2014, det vill säga när K3 blir tvingande.

En övergång till ett nytt redovisningsregelverk görs som huvudregel med full retroaktivitet, det vill säga företaget ska tillämpa det nya regelverket som om detta alltid har tillämpats. Detta gäller i normalfallet för en övergång till

K3. En övergång till K2 görs dock enbart i resultat- och balansräkningarna under det år som övergången görs, det vill säga ingen omräkning sker av jämförelseåret och ingående eget kapital.

Några väsentliga effekter av tillämpning av K2

BFN har med K3 etablerat ett huvudregelverk för samtliga företagsformer. För mindre aktiebolag och ekonomiska föreningar har BFN skapat ett förenklat regelverk (K2). För K2-företagen innebär detta att vissa värderingsregler i årsredovisningslagen begränsas, vilket kan få effekt på företagets ställning och resultat.

Nedan redogörs för några väsentliga förändringar i K2 jämfört med nuvarande regelverk för mindre företag, vilka kan komma att leda till korrigerande under ett företags första år med tillämpning av K2.

Företagen får inte redovisa en tillgång i form av egenutvecklade immateriella anläggningstillgångar. Om företagen tidigare har balanserat dessa utvecklingsutgifter kommer beloppet att justeras mot ingående balanserade vinstmedel. Företagen kan istället välja att tillämpa aktiveringsmodellen i K3, men då kräver detta regelverk till-

förlitliga rutiner och dokumenterade underlag för beräkning av anskaffningsvärde och kassaflödesbaserade beräkningar för att visa på nyttan av tillgången.

Företagen får inte tillämpa uppskjuten skatteredovisning och därmed får heller inte uppskjutna skattefordringar i form av underskottsavdrag redovisas som tillgång.

Potentiella effekter på det enskilda bolaget och styrelsens skyldigheter enligt ABL

Ovanstående innebär enligt vår mening att styrelsen i ett antal så kallade utvecklingsbolag redan vid ingången av 2014 behöver överväga behovet av att upprätta en kontrollbalansräkning enligt ABL.

Förutsatt att en sådan kontrollbalansräkning uppvisar ett intakt aktiekapital torde nästa fråga bli när nästa kontrollbalansräkning behöver upprättas med anledning av att bolagets redovisning fortsatt visar på en brist i eget kapital. Skulle bolaget dessutom ha ett låneavtal med banken som innehåller kovenanter kan ovanstående även få påverkan på bolagets finansieringssituation.

STOCKHOLM

Stipendie- utdelning, Prosolvias och höstmingel

Stiftelsen Ackordscentralen bjöd den 26 november in till traditionsenligt höstmingel på Musikaliska i Stockholm. Under kvällen höll Michael Frie och Lars Zetterberg ett uppskattat föredrag om Prosolvia. Ackordscentralen Stockholms stipendier för 2013 delades ut till Stina Bergfeldt samt till Isabelle Tardelius Hemborg och Kiaresh Kiani.



LÄS MER
OM STIFTELSENS
STIPENDIER PÅ
ACKORDSCENTRALEN.
SE/OM OSS.

Mikael Kubu, Ackordscentralen, stipendiaterna Stina Bergfeldt, Isabelle Tardelius Hemborg samt Louise Sjødahl, Ackordscentralen.



Anna Engman, Ackordscentralen, Adem Demir och Karolina Larsson, SEB.



Maria Klæsson, Swedish Trustee och Karin Langer, Ackordscentralen.



Oscar Rådberg, Ackordscentralen och Ulf Mellqvist, Bird & Bird.



Michael Frie, Bird & Bird.



Mingel med Erik Hellström, Ackordscentralen i förgrunden.



Lars Zetterberg, Ackordscentralen.



Pernilla Carlborg, PwC, Daniel Wenne, Ackordscentralen samt Torgny Håstad.



Ulf Granelli, Danske Bank och Roy Erhardsson, SET Revision.

LUND OCH KRISTIANSTAD

Invigningsmingel i Lund och Kristianstad

I oktober bjöds det in till dubbla invigningar för Ackordscentralen Lund-Kristianstad. Ackordscentralen i Lund bjöd in till inflyttningsmingel den 8 oktober för att visa det nya kontoret på Trollebergsvägen 14 och den 9 oktober firades etableringen av Ackordscentralen i Kristianstad med en trevlig lunch på Stora Kronohuset.



Sparbanken 1826 representerades bland annat av sina jurister Sven Rosengren och Anders Cederholm. Kenneth Strömbeck tog emot gästerna.



Gästerna bjöds på danska smörrebröd vid invigningen av Lundakontoret.



Peter Öfverman, Ackordscentralen Lund och Robert Martinsson, Danske Bank



Jörgen Andersson på Ackordscentralen Lund och Olof Andersson, Grant Thornton.



Peter Öfverman och Kenneth Strömbeck berättade om Ackordscentralen för intresserade åhörare i Stora Kronohuset, Kristianstad.



Kenneth Strömbeck, Ackordscentralen Kristianstad, Patrik Svensson, LA PARTNERS och Peter Öfverman, Ackordscentralen Lund.

PROFILER – FREDRIK SUNDIN

FREDRIK SUNDIN

Jurist på Ackordscentralen Norrland.

Bakgrund: Efter Jur kand vid Umeå universitet 2007 arbetade Fredrik som biträdande jurist på Kraffman AB i Stockholm 2007-2010. Sedan 2010 är han jurist på Ackordscentralen Norrland.

Familj: Hustrun Lisa och dottern Svea, 9 månader.

Intressen: Kör motorcykel på sommaren och spelar hockey på vintern. Tittar gärna på MotoGP och Formel 1 när tillfälle ges. Är även intresserad av teknik och fotografering.



Du arbetade i Stockholm i tre år. Vad lockade dig tillbaka till Umeå?

Främst närheten till familjen och en något enklare vardag. När jag fick erbjudandet om att börja som jurist på Ackordscentralen Norrland beslutade jag och min fru oss för att flytta upp igen. Visst kan jag sakna vissa saker i Stockholm, men jag trivs mycket bra i Umeå och på Ackordscentralen.

Vad är din huvudinriktning?

Jag arbetar framför allt med obestandsfrågor. Obestånd är roligt eftersom det är så omväxlande. Många fall kräver praktiska lösningar, vilket gör att det skiljer sig en del från vanlig juridik. Ena dagen kan man i princip få agera vaktmästare för att nästa dag knäcka på en svår juridisk fråga. Utöver obeståndsjuridik arbetar jag även med affärsjuridik.

Du håller även kurser och utbildningar?

Utbildning har blivit en naturlig del av vår profil, mycket tack vare Anders Bergmans engagemang vid Umeå universitet. Bland annat har vi hållit

kurser i kredit- och obeståndsrätt med inriktning mot banktjänstemän, revisorer och redovisningskonsulter. Vi skräddarsyr kurser utifrån specifika önskemål. Jag håller även i utbildningar i småföretagarjuridik vid Entreprenörs-Centrum Västerbotten.

Du har även en KM-roll?

Jag övertog under hösten en tidigare anställds funktion i KM-gruppen. KM-gruppen består av tre personer från olika kontor som arbetar gemensamt med att bland annat utforma en gemensam mallbank för Ackordscentralen samt även uppmärksamma nyheter inom obeståndsjuridiken internt.

Vad är viktigt för den som vill arbeta med obestånd?

Förutom juridik bör du vara intresserad av ekonomi och företagsrelaterade frågor. Man bör ha god integritet då man ofta handlägger frågor där olika intressen föreligger som inte alltid är förenliga med varandra. Man måste vidare ha förståelse och sympati för hur människor påverkas av obeståndssituationen.



STOCKHOLM
Strandvägen 35
114 56 Stockholm
08-670 44 00, fax: 08-670 44 99
info@ackordscentralen.se

MALMÖ
Hjälmaregatan 3
211 18 Malmö
040-741 85, fax: 040-23 19 49
acmalmo@ackordscentralen.se

LUND
Trollebergsvägen 14
222 29 Lund
046-33 34 80, fax: 046- 33 34 81
aclund@ackordscentralen.se

KRISTIANSTAD
Östra Storgatan 44
291 31 Kristianstad
044-10 25 00
acksd@ackordscentralen.se

GÖTEBORG
Box 2525
Besöksadress: Västra Hamngatan 14
403 17 Göteborg
031-10 54 50, fax: 031-711 10 03
acgbg@ackordscentralen.se

BORÅS
Yxhammarsgatan 27
503 31 Borås
033-22 28 50, fax: 033-22 28 55
acboras@ackordscentralen.se

UMEÅ
Box 4066
Besöksadress: Västra Esplanaden 2
904 03 Umeå
090-70 62 00, fax: 090-17 87 60
acnorrland@ackordscentralen.se

Prenumerera!

SÄKRA DITT EX AV ACKORDSCENTRALEN NYHETER!

Vi mailar Ackordscentralen Nyheter till våra prenumeranter. Skicka din e-postadress till acnyheter@ackordscentralen.se så ser vi till att du får din egen tidning med senaste nytt direkt i mailen.