

Nya regeln binder bud till köpvilja

Från och med i går gäller nya regler vid bud på börsbolag. Styrelsen i det bolag som budet gäller får numera inte ingå avtal med budgivarna.

Dessutom gäller det för den som lägger bud att hålla tungan rätt i mun. Man måste nämligen stå vid sitt ord.

När take over-reglerna förändras, så att avtal mellan målbolaget och budgivaren förbjuds, finns det bara två undantag:

”Målbolaget får ingå ett sekretessavtal och de får också åta sig att inte stjäla budgivarens kunder och anställda”, säger Björn Kristiansson, verkställande ledamot i Kollegiet för svensk bolagsstyrning samt delägare på advokatbyrån Hannes Snellman.

Syftet med den nya regeln är att stärka styrelsernas makt, så att de inte ska känna sig tvingade att gå med på premisser som kan innebära ett sämre utfall för aktieägarna, när eventuella budstrider förhindras.

”Det har blivit så att budgivarna i allt större utsträckning säger att de inte tänker lägga budet om styrelsen inte binder upp sig”, säger Björn Kristiansson.

Tydligt behov sedan i fjol

Att det behövdes en ändring av regelverket blev extra tydligt i en av de budprocesser som ägde rum förra året.

”Det har förekommit avtal under ganska lång tid, framför allt när det är amerikanska budgivare med i processerna, och det har egentligen inte uppstått några flagranta problem. Men i budet på Cision ingicks ett långtgående transaktionsavtal”, säger Björn Kristiansson.

Den känsligaste punkten i avtalet handlade om att styrelsen lovade att avslöja om det i hemlighet kom ytterligare budgivare in i processen. Den första budgivaren kunde då agera på den informationen för att förhindra en budstrid.

Ett annat vanligt villkor som förekommit är att målbolaget förbinder sig att inte leta efter nya budgivare.

Avtal med storägare kommer även i fortsättningen att vara tillåtet och Björn Kristiansson tror att den nya regleringen kommer att innebära större tryck på huvudägarna att binda upp sig inför ett bud.

Liknande regler i Storbritannien

När regelverket nu ändras införs även en bestämmelse som gör att budgivare blir bunden av ”förbehållslösa uttalanden”, om till exempel huruvida man kan tänka sig att höja budet eller inte.

Regeln har stark koppling till det som hände i budkriget i Readsoft. Den första budgivaren Lexmark sa då att man inte tänkte köpa bolaget om man inte fick minst 90 procent av aktierna.

”Det får man säga, men helt plötsligt kom en konkurrerande budgivare som hade köpt upp över 10 procent och då kunde man ju inte få sina 90”, säger Björn Kristiansson.

Det hela ledde till en förfrågan till Aktiemarknadsnämnden om att förändra budet, vilket nekades. Lexmark drog då helt sonika tillbaka sitt första erbjudande och la ett nytt på samma villkor, där man uttalade att man kunde fullfölja även vid en lägre anslutning.

Liknande regelverk har redan införts i Storbritannien.

CATHRINE HOFBAUER

cathrine.hofbauer@di.se, 08-573 650 33