

I mars 2010 förverkligar Mattias och Kaarina Kranz drömmen om att bli företagare. De köper ett bolag. Några månader senare visar bolaget sig vara värt en bråkdel av vad de betalade. Nu har de stämt bolagets förra revisor på sex miljoner kronor i skadestånd. De menar att revisorn i sin revision och vid förhandlingarna inför företagsköpet undanhållit information om företaget. De förlorade den första rondan i tingsrätten, men nu har hovrätten beslutat att ta upp tvisten. Det här är Mattias och Kaarinas berättelse om vad som hände.

Text: Mari-Louise Olsen Foto: David Magnusson

DRÖMMEN SOM SPRÅCK

D

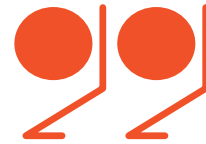
et blåser och vinden piskar på mellan husen på det lilla industriområdet utanför Bro, knappt en timme nordväst om Stockholm. I ett hus med faluröda träväggar mitt bland alla plåtfasader ligger ventilationsföretaget Repus. Ett litet familjeföretag som nu utmanar

bar med Audi Sverige för att sätta ihop system som håller undan imma från glasfasaderna i deras bilhallar.

– Ett inte helt ovanligt problem i modern arkitektur, säger han.

Mattias Kranz är säljare och tekniker, Kaarina Kranz är ekonom. Tillsammans har de som nyblivna företagsägare aktualiserat frågan om det behövs ett förtydligande av skadeståndsansvaret vid revisioner och revisorsnära tjänster. De menar att Repus tidigare revisor medvetet undanhöll viktig information i förhandlingarna och förmedlade felaktiga uppgifter, och att detta ledde till en för hög värdering av företaget.

De stämde den tidigare revisorn, som arbetar hos PwC, på ett skadestånd på sex miljoner kronor. Paret Kranz förlorade i tingsrätten, men Svea hovrätt



Vi har stämt revisorn på 6 miljoner kronor. Han har undanhållit viktig information och förmedlade felaktiga uppgifter.



Mattias och Kaarina Kranz är familjeföretagarna som utmanar revisionsbranschen.



revisionsjätten PwC genom att stämma företaget i hovrätten.

Företaget ägs av **Kaarina Kranz**, 42 år, och **Mattias Kranz**, 40 år, sedan några år. Repus säljer det sista steget i ventilationssystem, den del som med termodynamikens hjälp får luft att sprida sig behagligt. Tekniken bygger på en liten dysa, en plastmång som en av företagets grundare och tidigare ägare utvecklat. Det är ett nischföretag och bland kunderna finns sedan mer än 20 år hotell, restauranger, butiker och andra med höga krav på inomhuskomfort.

Mattias berättar att de just nu job-

har beslutat att åter ta upp målet under hösten.

Det är snart tre år sedan Kaarina och Mattias Kranz köpte Repus och när man besöker dem går det inte att ta miste på deras entusiasm över produkterna. Men bortom arbetsglädjen finns alltså en helt annan verklighet.

– Jag tror på det här bolaget, vi har en konkurrenskraftig produkt. Men belåningen är alldeles tokig. Vi betalade sju miljoner kronor för ett väletablerat företag med ett utbyggt nätverk av återförsäljare, runt femton miljoner kronor i omsättning och två miljoner kronor i

vinst om året. Men samtidigt som vi tog över började vår största kund sälja kopior av våra produkter. Revisorn visste att det skulle ske, ändå tog han inte upp det vare sig i sin revision av företaget eller i förhandlingarna med oss, säger Mattias Kranz.

MATTIAS KRANZ ÄR från Småland, Gnosjötrakten, och beskriver sig själv som en vanlig 70-talsunge med skilda föräldrar. Han ville bli stridspilot, men blir 1996 teknisk officer i flottan. Efter sex år lämnar han Försvarsmakten och börjar som teknisk säljare på teknik-



Kan en revisor som förmedlar felaktiga uppgifter bli skadeståndskyldig? Den frågan vill Mattias Kranz ha svar på.

företaget Roxtec. Tre år senare headhuntas Mattias Kranz till Beijer Alma-ägda Habia Cable. Han läser marknadsekonomi på IHM vid sidan av jobbet och ansvarar samtidigt för etableringen av Habia Cable i Moskva. Blir 2006 försäljningschef för norra Europa. Men 2008 slår finanskrisen hårt mot Habia Cable.

– Vi monterade ner kontor efter kontor. Till slut kunde jag som chef inte stå bakom fler neddragningar och ställde min plats till förfogande, säger han.

1999 träffas Mattias och Kaarina, hon är ekonom med inriktning på redovisning och ekonomistyrning. Kaarina Kranz har bland annat jobbat med SJs årsredovisning och hon var projektledare för bolagiseringen av SJ.

Kort om FAR

FAR är branschorganisationen för revisorer och rådgivare och har runt 6 500 medlemmar. Det finns cirka 4 000 auktoriserade och godkända revisorer i Sverige.

De har två barn, i dag åtta och tio år gamla, och bor i ett hus som de själva byggt på en udde strax utanför Bro. Det är vid köksbordet i huset på udden idén att köpa ett företag föds.

– När vi byggde huset märkte vi hur bra vi trivs med att jobba tillsammans. Borde inte vi kunna driva ett företag ihop? Hon som ekonom och jag med mina tekniska kunskaper och erfarenhet som försäljningschef, säger Mattias Kranz.

VÅREN 2009 TAR planerna om ett liv som företagare form. På en födelsedagsfest hos sin närmaste granne träffar Kranz en annan grannfamilj som äger och driver ett företag i ventilationsbranschen, Repus.

Från dröm till domstol

2008

Mattias och Kaarina Kranz börjar tala om att driva eget företag.

2009

Kranz träffar ägarna till ventilations-specialistföretaget Repus på en fest hemma hos en gemensam granne. De börjar förhandla om att köpa företaget.

2010

Förhandlingarna slutförs. 30 mars tar Mattias och Kaarina över Repus. Månaderna efter övertagandet tappar bolaget en stor del av sin omsättning. Mattias Kranz börjar under hösten ana att allt inte gått rätt till i förhandlingarna inför köpet.

2011

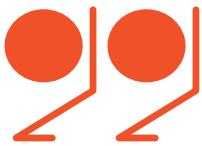
Paret Kranz söker, men får inte till stånd, en förlikning med företagets före revisor, PwC. I stället lämnar Kranz in en stämningsansökan mot revisorn till Södertörns tingsrätt.

2012

Domen i tingsrätten faller den 12 oktober 2012. Paret Kranz förlorar sitt skadeståndsanspråk, men överklagar och får prövningstillstånd i Svea hovrätt.

2013

Nya förhandlingar i Svea hovrätt.



Jag uppfattade under hela förhandlingen att revisorn agerade utifrån sin roll som revisor, att han granskade alla siffror



Mannen är ingenjör, vd och säljare i företaget. Nu är han 67 år och funderar på att gå i pension.

– När jag hörde honom beskriva Repus insåg jag att företaget hade alla komponenter mitt drömföretag skulle ha. Det var ett etablerat företag med konkurrenskraftiga produkter. Det hade en egen produkt, men produktionen var outsourcad. Det fanns ett tydligt varumärke. En stor del av försäljningen gick på export och det fanns potential att växa utomlands, säger Mattias Kranz.

Den våren och sommaren träffar Mattias och Kaarina Kranz flera gånger Repus ägare. Ägarna berättar om företaget, produkten och de goda vinsterna. Mattias och Kaarina säger att de är intresserade av att köpa.

FÖRST PÅ HÖSTEN har paren kontakt igen. Nu börjar de prata pengar.

– De dåvarande ägarna sa att när det gällde ekonomin måste vi prata med deras revisor sedan många år. Det var han som hade koll på alla siffror, sa de. Efter det gick all kontakt om köpet genom revisorn. Han höll i våra möten och förde säljarnas talan, säger Mattias Kranz.

Det i sig var inget paret reagerade på. Både Mattias och Kaarina Kranz upplevde revisorn från PwC som väl insatt i verksamheten.

– Han förklarade företagsstruktura-

ren, beskrev Repus som ett lönsamt och stabilt företag och presenterade en köpeskilling som han ansåg var rimlig. Det mesta av företagets värde låg i resultatet, en gigantisk good will-post. När vi prutade var det han som föreslog en lösning med en fast och en rörlig del i köpeskillingen, säger Mattias Kranz.

Kaarina Kranz gör den ekonomiska granskningen av Repus.

– Jag såg en lönsam verksamhet som behövde ett generationsskifte. Jag gjorde alla de kontroller man ska göra och frågade om allt jag såg som stack ut. Historiskt sett hade Repus haft en väldigt stabil verksamhet som hade leverera-



Advokat Olof Torén kommer att företräda Kaarina och Mattias Kranz när ärendet tas upp i hovrätten i mitten av november.

Hallå där, advokat Olof Torén, ombud för Kaarina och Mattias Kranz

Det pågår en debatt om revisorers oberoende, vad tillför det här målet?

– Revisorer säljer alltmer så kallade revisornära tjänster. Det är sunt att det förs en debatt om vilka konsekvenser den utvecklingen får för revisorns roll som oberoende granskare, inte minst i små bolag. Det här fallet visar att det är viktigt att reda ut vilka skyldigheter och vilket skydd som finns både för revisorer och för den som kallas tredje man, i det här fallet Mattias och Kaarina Kranz. Som det ser ut i tingsrättens dom har tredje man ett mycket svagt skydd.

Om du utifrån det här målet skulle ge råd till någon som funderar på att köpa ett mindre företag, vad skulle det vara?

– Om du hamnar i en situation där du får mycket information från en revisor ska du noga ta reda på vilken roll revisorn har. Mattias och Kaarina Kranz har uppfattat att revisorn har agerat utifrån sin roll som revisor, som en oberoende granskare, men revisorn menar att han bara varit en mellanhand som vidarebefordrat uppgifter från säljaren.

Vad händer nu?

– Jag hoppas att hovrätten fastställer kopplingen mellan god revisors sed och god revisions sed när det gäller revisorers skadeståndsansvar mot tredje man. Mina klienter har förlitat sig på revisorn, frågan är om de har haft rätt att göra det? Mitt svar på den frågan är ja.

rat bra resultat under flera år, säger hon.

Men hon upptäckte bland annat relativt höga advokatkostnader.

– Revisorn förklarar att det gäller en pågående tvist med en före detta anställd som startat ett konkurrerande bolag, säger Kaarina Kranz.

TVISTEN, FICK KRANZ förklarar för sig av revisorn och ägarna, handlade inte om den tidigare anställda hade orsakat Repus ekonomisk skada, utan var snarare en personlig vendetta. I köpekontraktet skrivs det in att tvisten inte ska belasta Repus ekonomiskt efter övertagandet. →

Det kommer också fram att en återförsäljare i Tyskland och Schweiz, ett företag som heter Trox, har sagt upp sitt återförsäljaravtal.

När Mattias hör det blir han orolig. Exporten står för 75 procent av omsättningen. Han frågar då hur uppsägningen av avtalet kommer att påverka försäljningen.

– Både revisorn och ägarna säger att de inte tror att återförsäljaren Trox uppsägning av avtalet ska påverka Repus resultat nämnvärt. De säger att avtalet varit ogynnsamt för Repus del, med stora rabatter. Revisorn påpekar dessutom att Trox har fortsatt att köpa produkter från Repus även efter det att avtalet sagts upp, säger Mattias Kranz.

IDET SLUTLIGA köpekontraktet finns ändå en friskrivningsklausul om uppsägningen av Trox-avtalet.

– Jag uppfattade det som en informationsparagraf. Vi hade under förhandlingarna rätt ut vad uppsägningen av Trox-avtalet kunde innebära för försäljningsutvecklingen. Ägarna prognostiserade tillväxt både 2009 och 2010, och revisorn styrkte den bilden. Faktum är att en stor del av förhandlingarna upptogs av att diskutera hur stor tilläggsköpeskillingen skulle bli, eftersom ägarna och revisorn räknade med så stor framtida försäljningsökning. I dag känns det som en dimridå som de medvetet la ut, säger Kaarina Kranz.

Den försäljningsprognos Kaarina Kranz syftar till menar revisorn i tingsrätten att han tydligt klargjort att han enbart vidarebefordrat från säljarna. Kaarina Kranz skakar på huvudet när hon hör det.

– Jag uppfattade under hela förhandlingen att revisorn agerade utifrån sin roll som revisor, att han granskade alla siffror innan han gav dem till oss. Det gällde även försäljningsprognosen, säger hon.

MATTIAS KRANZ VISAR utskriften av ett mejl där revisorn själv hösten 2009 föreslår för Repus tidigare ägare att de ska göra en extrapolering, det vill säga

Vad gäller målet?

☛ Dom T12083-11 handlar ytterst om en auktoriserad revisor på PwC är skadeståndsskyldig gentemot köparna av ett företag, Mattias och Kaarina Kranz, eftersom revisorn orsakade dem skada genom att bryta mot god revisorssed och god revisionssed. Paret Kranz förlorar i tingsrätten, men har fått prövningstillstånd i Svea hovrätt.

☛ Tingsrätten kommer fram till att revisorn bröt mot god revisionssed (9 kap, Aktiebolagslagen, ABL) när han i sin revisionsberättelse för det aktuella företaget inte påpekade att företagets förvaltningsberättelse utelämnade två händelser av så kallad "väsentlig betydelse". Samtidigt menar tingsrätten att makarna Kranz visste om de båda händelserna, att de trots detta köpte bolaget och att revisorn därför inte orsakat skadan.

☛ Mattias och Kaarina Kranz menar att de visserligen visste om händelserna, men att revisorn i korrespondens och förhandlingar underdrivit de två händelsernas betydelse för företagets framtid. En bild som paret Kranz menar bekräftades när uppgifterna inte fanns med i förvaltningsberättelsen, av den rena revisionsberättelsen och genom att revisorn förmedlar en positiv försäljningsprognos för kommande år.

☛ Revisorn menar i tingsrätten att den information han i sin roll som revisor förmedlade till makarna Kranz stämde med den kunskap han hade. Men att han i fler fall, bland annat när det gällde försäljningsprognosen, enbart förmedlade information från företagets dåvarande ägare.

☛ Eftersom det inte finns något skadeståndsansvar om en revisor bryter mot god revisorssed, väljer tingsrätten att inte pröva om revisorn även har överträtt bestämmelserna om en revisors opartiskhet och självständighet i §19-21 revisorslagen. Det vill säga om han även brutit mot god revisorssed.

att de baserar framtidsprognosen på tidigare utveckling. Vilket man också har gjort i den prognos makarna Kranz senare får.

Några veckor innan affären går igenom får Mattias och Kaarina Kranz årsredovisningarna för 2009. De visar att Repus var långt ifrån att nå omsättningen i prognosen.

– Men vi fick rimliga förklaringar till den minskade försäljningen från revisorn. Och lönsamheten låg kvar på en hög nivå, säger Mattias Kranz.

Kranz hade redan hösten 2009 fått indikationer på att försäljningen av samma skäl dalade. Så redan på hösten erbjuder sig Mattias Kranz att börja som säljare på Repus. Det tackar ägarna nej till. Först i mitten av januari 2010, två och en halv månad innan överlåtelserna, får Mattias Kranz börja på Repus. Meningen är att han ska lära sig sälja de tekniska produkterna.

Under den perioden händer saker som Mattias Kranz med facit i hand inser betydelsen av. Han får till exempel inte tillgång till affärssystemet, utan bara offertsystemet. Han kan alltså inte



se hur stor del av omsättningen som går genom Trox-kontrollerade återförsäljare. Ägarna är dessutom noga med att presentera honom som en ny säljare, inte en presumtiv köpare. Och flera inplanerade besök hos nyckelpersoner runt Repus rinner ut i sanden, bland annat ett på det företag i Hedesunda som då tillverkade Repus produkter.

– Det kom hela tiden saker i vägen. Jag föreslog att jag skulle åka själv, men det ville inte ägarna. Jag ville besöka en återförsäljare i Holland, det avstyrdes också, säger Mattias Kranz. →



Hallå där, Dan Brännström, generalsekreterare i FAR:

Många bolag, stora och små, anlitar revisorer som rådgivare genom så kallade revisorsnära tjänster. Behövs det ett skadeståndsansvar även om en revisor bryter mot god revisorssed?

– Jag ser inte något behov av ny lagstiftning på det området. När man som till exempel presumtiv köpare undersöker ett företag ska man förlita sig på själva revisionen, inte hur revisorn har utfört eventuell rådgivning. I den goda revisionsleden ingår även allt revisorn rapporterar med anknytning till revisionen, både muntligt och skriftligt.

Är debatten om revisorsnära tjänster som ett hot mot revisorns oberoende relevant?

– Det utförs runt en miljon revisioner i Sverige varje år och i få fall uppstår någon form av tvivel om revisorns oberoende. Det är givetvis besvärande om många börjar misstro revisorernas oberoende, eftersom revisorn har en så viktig funktion i näringslivet. Därför är det viktigt att revisorer är fortsatt tydliga i sitt uppträdande och aldrig går för långt i sin rådgivning. Du får som revisor exempelvis aldrig uppträda som ombud för ett företag eller delta i en beslutsprocess i ett företag.

Har du någon kommentar till det här specifika fallet?

– Utifrån vad jag kan se har tingsrätten gjort en korrekt bedömning. Tingsrätten kommer fram till att revisorn har brutit mot god revisorssed när han inte kommenterade de två händelserna i sin revisionsberättelse, men eftersom köparna hade ingående kunskap om händelserna orsakade revisorns agerande inte någon skada. Det saknas orsakssamband.

Återförsäljaren i Holland, som Kranz trodde var fristående, visade sig senare ägas av Trox.

DEN 30 MARS 2010 tar Mattias och Kaarina Kranz över Repus. De jobbar hela sommaren. Kaarina tar en längre ledighet från sitt ordinarie arbete för att konsolidera bolagen till ett aktiebolag – Repus var tidigare uppdelat i två aktiebolag – och att byta till ett modernt affärssystem. En kompis hjälper dem att rita en ny logga som innehåller den lilla dysan, plastkomponenten, företaget bygger på. Mattias varumärkesskyddar loggan. De flyttar till nya billigare lokaler.

Men försäljningen går trögt. Trögare än Mattias Kranz förväntar sig och han börjar upptäcka saker som får honom att inse att allt inte är som de tror.

– Vi har fått en bild under försäljningsprocessen från både de tidigare ägarna och revisorn. Några månader senare upptäcker vi att verkligheten är en annan. Och det är det som är problemet: vi har betalat för en sak och fått en annan. Nu står vi med lån som är anpassade efter det värde revisorn beskrev i de siffror han redovisade och genom den bild han förmedlade under förhandlingarna, säger Mattias Kranz.

VÅREN 2010 RULLAR den tidigare återförsäljaren Trox ut sina egna produkter på marknaden. Under sommaren och hösten tappar Repus 90 procent av sin utlandsförsäljning, nästan 75 procent av företagets totala omsättning.

Före överlåtelsen fick Kranz presenterat för sig att Trox var återförsäljare för Repus produkter i Tyskland och Schweiz. Nu inser de att Trox har koppling till nästan alla deras återförsäljare utomlands. Insikten är nära att knäcka Mattias Kranz. Under två månaders tid kan han inte sova.

– Vi har belånat allt vi äger, och svärmors hus. Jag kunde inte sluta älta hur vi kunde vara så dumma, säger Mattias Kranz.

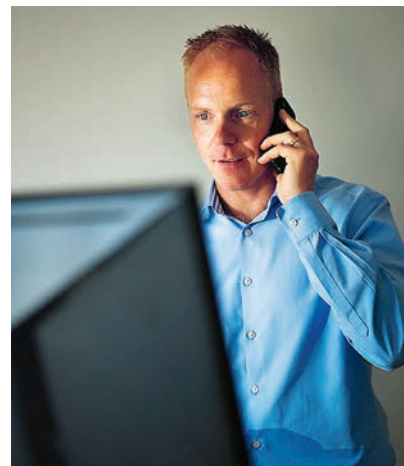
Till slut tvingas paret meddela sina långivare, bland annat Sparbanken i Enköping, att de inte längre klarar amorteringar och räntor. På Sparbanken

reagerar de på den snabba nedgången och rekommenderar en advokat, Olof Torén.

– Vi har tur som har långivare som tror på oss på sikt. Just nu amorterar vi inte och de har justerat räntan. Annars hade Repus gått i konkurs och vi hade inte längre haft ett hus att bo i, säger Mattias Kranz.

KONTAKTEN MED ADVOKATEN drar i gång en kedjereaktion. Advokat Torén vill titta närmare på tvisten med den tidigare anställde, den Kaarina Kranz upptäckte. Mattias Kranz ber i ett mejl till den före ägaren om att få handlingarna. Sedan blir han nyfiken och tar sig en titt i den tidigare ägarens mejlkorg. Den låg då fortfarande på Repus mejlserver.

– Jag blev helt kall när jag såg vad



ägaren skrev till sin revisor som reaktion på mitt mejl, säger Mattias Kranz och plockar fram en utskrift av meddelandet.

”Hej Sven (reds kommentar: fingerat namn på revisorn på PwC), nu har Mattias börjat agera. Vi behöver ditt råd hur vi ska agera. Med vänliga hälsningar ” ...

Vad är det de väntar på att jag ska börja agera om? frågar sig Mattias Kranz medan han stirrar på formuleringen på bildskärmen framför sig.

– Då förstår jag att det inte var vi som var dumma, utan att vi hade blivit förda bakom ljuset, säger Mattias Kranz.

Rond ett i målet Kranz mot revisorn,

den i tingsrätten, har redan avgjorts. Domen föll den 12 oktober 2012. Kranz förlorade skadeståndsanspråket på sex miljoner kronor, men målet har fått prövningstillstånd i Svea hovrätt.

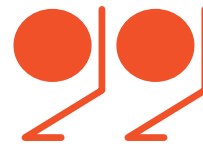
När Kaarina Kranz i dag berättar om köpet av Repus låter hon uppgiven och bestämd på en och samma gång. Uppgifven, för att hon trodde att hon hade ett självklart rättsligt skydd när revisorn förmedlade felaktiga siffror. Bestämd, för att hon är övertygad om att hon fullgjort sin undersökningsplikt som köpare, det som kallas *Due Dilligens*. Nu sätter hon sitt hopp till att Svea hovrätt ska göra en annan bedömning än tingsrätten.

– Både jag och Mattias frågade revisorn om vad han trodde att uppsägningen av avtalet med Trox skulle innebära för den framtida försäljningen. Vi fick

som svar att det inte skulle innebära någon väsentlig minskning i resultatet. Eftersom uppsägningen av avtalet inte var upptagen i vare sig förvaltnings- eller i revisionsberättelsen såg jag ingen anledning att gräva vidare, säger hon.

Senare i höst tas målet upp i Svea hovrätt. Under tiden arbetar Mattias och Kaarina Kranz vidare för att rädda företaget. Hon sköter ekonomin på en oavlönad halvtid, han sköter försäljningen och tar ut 15 000 kronor i månaden. De har två anställda varav en på heltid samt två personer på konsultbasis.

– Vi växer i Sverige och har lyckats behålla den lilla export vi hade kvar. Men exporten är fortfarande en bråkdel av vad den var innan Trox lanserade sina egna produkter, säger Mattias Kranz. ☺



Då förstod jag att det inte var vi som var dumma, vi hade blivit förda bakom ljuset



PWC KOMMENTERAR TVISTEN MED FAMILJEN KRANZ

”Tingsrätten har dömt till vår fördel”

”Vi konstaterar att tingsrätten har dömt till vår fördel, men att vår motpart har inte nöjt sig med detta, utan i stället valt att överklaga domen. I avvaktan på hovrättens avgörande vill vi inte kommentera vare sig tingsrättens dom eller det enskilda fallet. I fråga om god revisorssed och revisorers oberoende i allmänhet vill vi dock göra följande generella kommentar:

En revisor får biträda en revisionsklient med andra tjänster än revision, till exempel olika slag av rådgivning, så länge det inte rubbar förtroendet för hans eller hennes opartiskhet eller självständighet [”oberoende”] i revisionsuppdraget. Revisorn ska för varje revisionsuppdrag pröva eventuella förtroenderubbande omständigheter enligt den så kallade analysmodellen (se 21 §

revisorslagen). Regelverket kring och den praktiska tillämpningen av analysmodellen ingår i grundutbildningen för att bli revisor. Av revisionsföretagen krävs att de är organiserade så att revisorernas oberoende kan säkerställas, bland annat genom kvalitetskontroller och andra kvalitets-säkrande rutiner. PwC har en organisation och interna rutiner som uppfyller dessa krav.”

