

Få øjnene op
– for potentialet i din virksomhed



Ret&Råd
ADVOKATER

Indhold

Nogle ord om denne folder...	3	Evt overskrift som dækker her	8
Hvem skal overtage?	4	Overdragelsesaftalen	10
Hvordan regnes salgsprisen ud?	5	Brug din advokat som rådgiver	11
Særligt om overdragelse til familie	6		



Nogle ord om denne folder...

Med denne folder er det vores mål at inspirere dig til at gøre nogle overvejelser om, hvordan du bedst muligt forbereder et salg eller generationsskifte af din virksomhed.

Uanset, om du allerede har truffet beslutningen eller stadig kun overvejer situationen, er det vigtigt, at du nøje planlægger hele forløbet. En god forberedelse øger sandsynligheden markant for at du opnår det bedst mulige resultat.

I første omgang er det vigtigt, at du sammen med dine rådgivere lægger en præcis strategi for, hvordan salget skal foregå. Har du et overblik over potentielle købere? Er der behov for investorer? Er der foretaget risikoafdækning? Er organisationen og produktporteføljen trimmet? Har du et klart overblik over værdierne og potentialet i din virksomhed?

Når din virksomhed sælges, bliver dens værdi ikke kun målt ud fra produktionsfaciliteterne og ordrebogens tykkelse. Også blødere elementer som medarbejdernes loyalitet, virksomhedens brand og goodwill hos kunderne har en værdi, og de skal også med i den samlede værdiopgørelse.

Du kender din virksomhed. Det gør dine leverandører og kunder til dels også. Men i sidste ende er det afgørende jo, at de potentielle købere kan se værdien – og potentialet.

Til forberedelsen af et virksomhedssalg hører derfor også, at du får gjort din virksomhed synlig overfor potentielle købere. Gennem markedsføring i pressen eller gennem kundeaktiviteter som konferencer eller netværksmøder for investorer kan du klart demonstrere, hvilken værdi mulige købere har i sigte.

For at få styr på alle elementer, der bidrager til din virksomheds handelsværdi, skal du bruge en advokat, der er specialist i salg og generationsskifter. Rigtig rådgivning øger salgsværdien.

Kontakt din lokale Ret&Råd-advokat og få afdækket potentialet i din virksomhed, så du kan sælge med bedst mulige resultat.



DELTA PÅ
VORES KURSER

www.ret-raad.dk

Hvem skal overtage?

Noget af det første du bør overveje er, hvem du vil sælge eller overdrage virksomheden til. Det har nemlig betydning for, hvor lang tid ejerskiftet og forberedelserne i forbindelse med ejerskiftet vil strække sig over. Der er tre mulige købere til din virksomhed:

Familien

Du kan overdrage virksomheden til dine børn eller din ægtefælle. Her kan det være en fordel at begynde i god tid – gerne tre-fem år inden generationsskiftet skal være fuldt gennemført. Årene bruges gerne til gradvist at overdrage virksomhedens aktiver og til at lære virksomhedens nye ejer op. Sådan et glidende generationsskifte er også til fordel for virksomhedens kunder.

Du hjælper desuden dig selv og din familie ved at tage fat på problemet nu. Hvis du skulle blive ramt af pludselig sygdom, ulykke eller død, vil det være en lettelse i en svær tid for dine efterladte, at der på forhånd er udtænkt en plan for, hvad der skal ske med virksomheden. Generationsskiftet behøver ikke at være besværligt, hvis bare planlægningen er i orden. Det kræver imidlertid overblik, viden og erfaring. Det kræver tillid. Og det er vigtigt at kunne drøfte det igennem med en person, som er uvildig, og som kan rådgive om emnet som helhed.

Ikke blot de juridiske eller forretningsmæssige men også de følelsesmæssige og menneskelige aspekter, der er forbundet med hele generationsskiftet.

En medarbejder

Salg til en medarbejder kræver også nogle års tilrettelæggelse. Med en "kronprins" i virksomheden er der tillige mulighed for det glidende generationsskifte.

Du bør forpligte medarbejderen ved at lave en konkurrenceklausul, eller blot en kundeklausul, som kan forhindre vedkommende i pludselig at starte for sig selv, med dine kunder!

Køber er tredjemand

En køber uden for familien eller virksomheden kan være en anden virksomhed, der ved at overtage din virksomhed kan forbedre sit driftsoverskud, foretage ny produktudvikling eller bare udnytte ressourcerne bedre. Den udefrakommende køber kan også være den virksomhed, som du har været underleverandør til igennem mange år. Overvejer du at sælge din virksomhed til tredjemand, skal den først salgsmodnes. En konkurrent vil ofte være den, der vil give den bedste pris.

Hvordan regnes salgsprisen ud?

Der er ingen prislister over, hvad virksomheder koster, og en nøgtern opgørelse af aktiver og passiver rækker heller ikke til. Virksomheden skal vurderes som en helhed og som regel også på baggrund af forventningerne til fremtiden.

Her er nogle af de faktorer, der indgår, når advokaten beregner en virksomheds salgspris:

- Indtjening
- Finansiering
- Virksomhedens marked
- Oparbejdet goodwill

Herudover findes et antal teoretiske beregningsmodeller, der tjener til at beregne en virksomheds værdi. Dem kender advokaten.

Købesummen

Vær opmærksom på, at skattevæsnet er med til at fastsætte værdierne på de overdragne aktier. Især kan fastsættelsen af goodwill give problemer. Der bør altid tages et skatteforbehold i overdragelsesaftalen ved overdragelse til nærmeste pårørende. Få advokaten til at hjælpe med formuleringen.

Skatten kan afgøre formen

Når værdier skifter ejere, bliver de beskattet. Det gælder også ved salg af virksomhed. Men skatten kan udskydes for både dig og din køber, og her er også flere modeller at vælge imellem. For eksempel kan du lave et holdingselskab.

Holdingselskabsmodellen

Holdingselskabsmodellen forudsætter, at du driver virksomheden som et anparts – eller aktieselskab. Du kan godt omdanne din virksomhed fra at være personligt ejet til at være et selskab, uden at det udløser skat. Ved denne model indskyder du dine aktier eller anparter i et nyt selskab (holdingselskabet) og får aktier i holdingselskabet tilbage som betaling. Også det kan ske skattefrit. Det er herefter holdingselskabet, der skattefrit modtager udbytte fra det gamle selskab – datterselskabet. Holdingselskabet kan skattefrit sælge aktierne i datterselskabet, eksempelvis til virksomhedens nye ejer. Skattepligten udløses først, når du sælger dine egne aktier i holdingselskabet, eller hvis holdingselskabet ophører. Så gælder de almindelige lovregler om beskatning af aktieavancer. For køber kan det være en fordel, fordi han slipper for at skulle afdrage på en købesum med egne personligt beskattede penge. Der er ikke noget hokus-pokus i modellen. Du kan gøre det både med og uden til-ladelse fra SKAT. Holdingselskabsmodellen er én af flere muligheder at sælge en virksomhed på. Din advokat kan rådgive om, hvilken model der passer dig bedst.

Særligt om overdragelse til familie

Mens virksomhedsejeren endnu er i live

Afhænder du virksomheden til et medlem af familien, mens du er i live, er der endnu flere muligheder:

Til ægtefælle

Du kan overdrage til din ægtefælle, uden at du skal betale avanceskat. Reglerne følger af kildeskatteloven.

Kombinerer du dette med en gave og/eller arveforskud, der er afgiftsfri, til din ægtefælle, kan denne løsning i visse tilfælde være god.

Til børn, børnebørn og anden nær familie

Overdragelse af en personligt ejet virksomhed

Ved familieoverdragelser er der en række valgmuligheder. Vigtigst er valget af, hvordan du ønsker at få beskattet den fortjeneste, som du vil få. Du kan vælge at afregne skatten i forbindelse med overdragelsen, eller du kan vælge at lade overtageren overtage skatteforpligtelsen. Dette kaldes overdragelse med succession.

Valget har indflydelse på overtagerens afskrivningsmuligheder, gaveafgiftens/boafgiftens størrelse og andre forhold. Du kan benytte reglerne om succession, når du overdrager til et nært medlem af familien. Løsningen kræver medvirken af en rådgiver, ligesom du som regel bør indhente et bindende svar hos SKAT.

Overdragelse af et aktie- eller anpartsselskab

Driver du din virksomhed i selskabsform, eller vælger du i forbindelse med et generationsskifte en langsigtet strategi ved at omdanne din virksomhed til et selskab, har du en lang række relevante valgmuligheder.

For eksempel kan du helt eller delvist overdrage aktierne eller anparterne til børnene, sælge aktier eller anparter til et holdingselskab eller sammensmelte selskabet med børnenes selskab – altså fusion. Du kan også vælge at spalte aktieselskabet eller anpartsselskabet (fission) og samtidig dele aktiviteterne mellem børnenes og forældrenes selskab, ombytte aktier, overdrage til en fond, nedsætte aktie- eller anpartskapitalen og så videre. I visse tilfælde skal du opfylde særlige betingelser, for eksempel have en tilladelse fra skat. De vil ofte knytte betingelser til tilladelsen og, måske at aktierne eller anparterne ikke må videresælges i en given periode. Som det fremgår, er der en række muligheder, der kan være gode, hvis man tænker sig om i tide.

Virksomhedens testamente

Som selvstændig med egen virksomhed bør du skrive testamente. Hermed kan du komme familiestridigheder i forkøbet, og der kan tillægges en særlig stemmeret til de aktier, der ejes af det barn, som er ansvarlig for virksomheden. Bestemmelser om stemmeret med videre kan også fastlægges i en anpartshaver- eller aktionæroverenskomst.

Når virksomhedsejeren er afdøet ved døden

Skal virksomheden afhændes til et medlem af familien, efter at virksomhedsejeren er afdøet ved døden, er der også flere forhold, der skal tages højde for.

Til ægtefælle

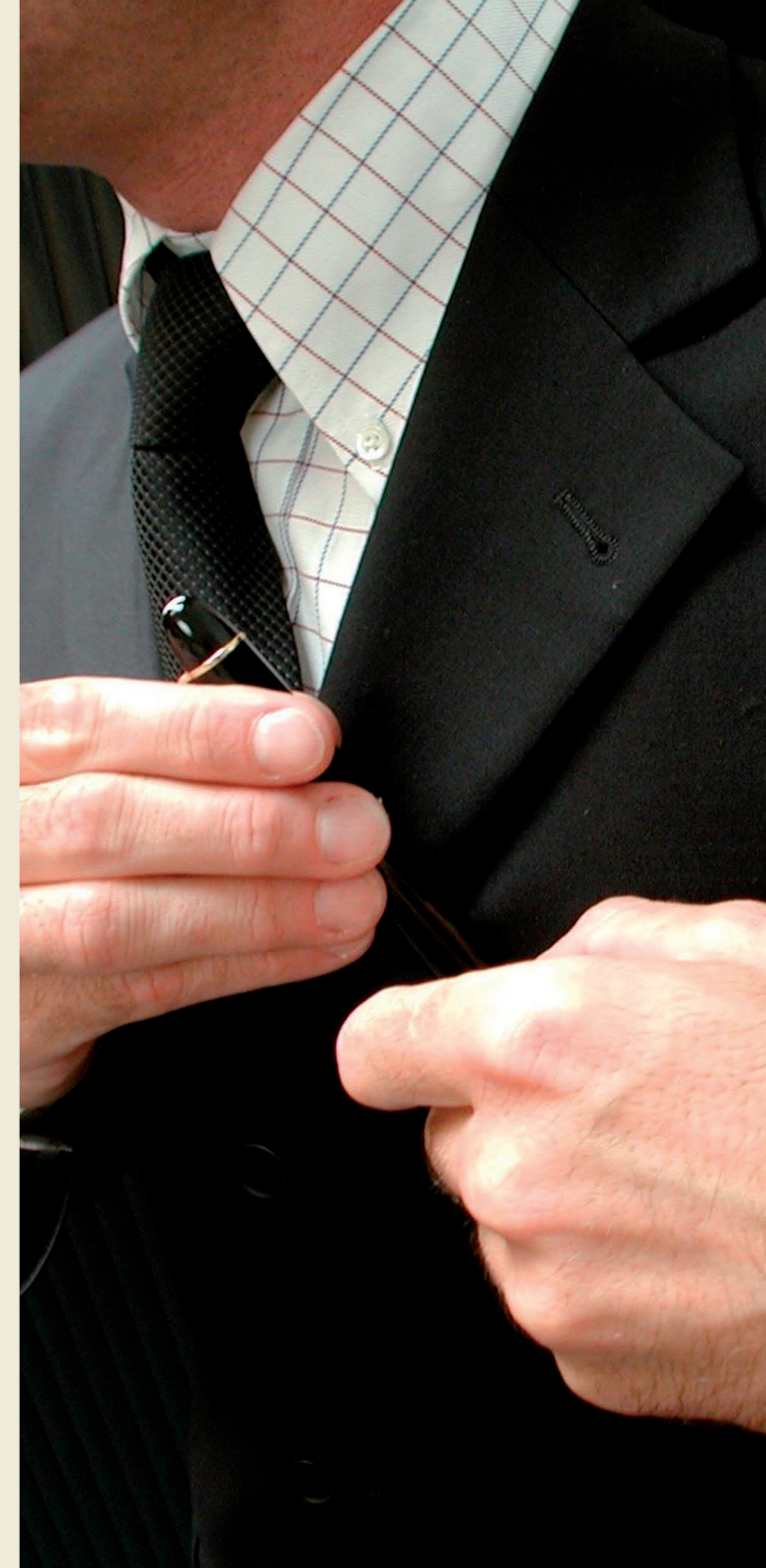
Oftentimes er det en god idé i tide at sikre sig ved at oprette en kombinationsærejeægtepagt og eventuelt kombinere det med efterfølgende at sidde i uskiftet bo. I så fald udløses der ikke skat, fordi længstlevende blot fortsætter (succederer) i afdødes skattemæssige stilling.

Til børn, børnebørn og anden nær familie

Hvis virksomheden, enten et personligt ejet eller et selskab, og overdrages (arveudlægges) til børnene, kan man undgå beskatning i boet, hvis børnene indtræder i den skattemæssige stilling, altså hvis de succederer.

De kan også vælge at betale avanceskatten i boet. Hvis arveudlægget samtidig sker til handelsværdi, giver det den fordel for arvingerne, at de får et større afskrivningsgrundlag. Succession forudsætter dog, at virksomhedens/selskabets væsentligste aktivitet/aktiv ikke er passiv pengeanbringelse og/eller udlejning af fast ejendom i store omfang.

Successionsreglerne er tiltænkt egentlige erhvervsvirksomheder som en likviditetslettende generationsskiftetregel. Advokaten hjælper jer med at regne på, hvilken løsning der er mest fordelagtig for parterne.



Moden til salg

Navnlig når virksomheden skal sælges til tredjemand, er det vigtigt, at den præsenterer sig flot: Den skal ose af muligheder og fremtid. Her er nogle eksempler på, hvordan man salgsmodner sin virksomhed:

Regn med at skulle forberede salget over nogle år.

- Virksomheden bør finde sin rette størrelse og have tilpasset sin medarbejderstab. Ubehagelige beslutninger om nødvendige afskedigelser skal tages, inden virksomheden udbydes til salg.
- Virksomhedens aktiver bør vurderes kritisk. Ofte foretrækker både køber og de, der finansierer køber, at leje den bygning, virksomheden drives i, så det kun er inventar og maskiner, der skal købes. Ejendommen skal måske holdes uden for salget.
- Virksomheden skal opfylde loven i henseende til regnskaber, miljøgodkendelser og andre offentlige forskrifter.
- Aftaler med medarbejdere, samarbejdspartnere, leverandører med videre bør foreligge skriftligt – også de uskrevne!
- Drift og ledelse: Økonomistyringen bør selvsagt være optimal. Herudover vil køber lægge vægt på, at nøglemedarbejdere forbliver i virksomheden – og at de i hvert fald er forhindret i at starte en konkurrerende virksomhed.
- Lad din rådgiver optræde som "Djævlens advokat" og besvar åbent de mest nærgående spørgsmål.
- Husk, at det, som køber kan betragte som en overraskelse eller forfielse, kan udløse krav om erstatning eller regulering af købesummen.

Virksomheden som pensionsforsikring

Mange betragter den virksomhed, de har lagt så mange kræfter i gennem årene, som deres pensionsforsikring. Udbetaling af udbytter fra aktier eller anparter er imidlertid ofte for små til, at de kan gøre det ud for en pension alene. Desuden kan skatten være et problem. Rådfør dig med din advokat om, hvordan du skattemæssigt mest skånsomt kan realisere den formue, du kan have bundet i din virksomhed.

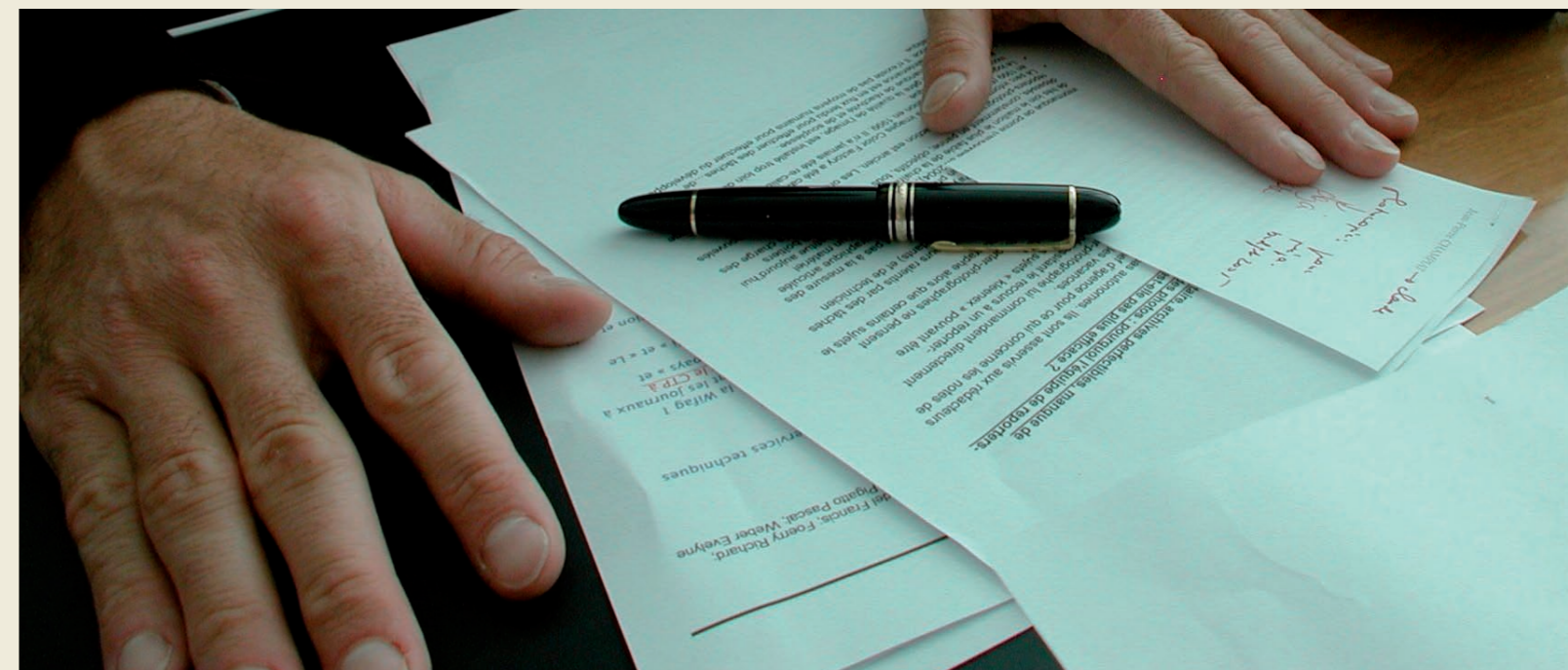
Efterløn

Efterløn er et tilbud til personer mellem 60 og 65 år, der er medlem af en arbejdsløshedskasse igennem en vis årrække.

Reglerne ændres løbende. Arbejdsløshedskassen kan give yderligere oplysninger.

FÅ VORES
E-NYHEDSBREV

[www.ret-raad.dk/
nyhedsbrev](http://www.ret-raad.dk/nyhedsbrev)



Overdragelsesaftalen

Som det fremgår, er der mange hensyn at tage ved overdragelse og salg af en virksomhed. Ikke to virksomhedsoverdragelser foregår ens, og det bærer selve overdragelsesaftalen (den aftale, der regulerer, hvordan ejerskiftet finder sted) præg af.

Et generationsskifte er oftest en kompliceret affære. Overdragelsen af virksomheden skal planlægges, og det tager tid. Advokaten kan hjælpe dig med salgsmønstre, udarbejdelse af forretningsplaner og virksomhedsformidling. Advokaten kender de skattetekniske spørgsmål, der uvilkårligt opstår ved overdragelsen af en virksomhed og sørger for, at hele det juridiske setup er på plads, herunder aftale- og overdragelsesdokumenter samt ansættelseskontrakter.

Her er nogle af de væsentligste punkter at have med i en overdragelsesaftale:

- Hvilke aktiver i virksomheden medgår i handlen, og/eller hvilke holdes udenfor?
- Hvor stor og hvilken type gæld skal overtages?
- Hvad er købesummen, og hvordan betales den?
- Hvordan sikrer sælger sig betaling?
- Hvordan frigøres sælger for sine forpligtelser?
- Hvilke aftaler og ansættelsesvilkår gælder for virksomhedens medarbejdere?
- Hvordan er virksomheden og medarbejderne organiseret? Hvilke overenskomster gælder?
- Hvilke aftaler, kontrakter og eventuelle godkendelser

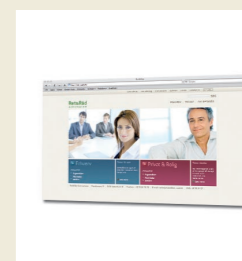
Brug din advokat som rådgiver

Ret&Råds erhvervsspecialister kan endvidere tilbyde dig totalløsningen Rettidig Rådgivning™.

Rettidig Rådgivning™ er Ret&Råds totalløsning til virksomheder, der ønsker et særlig tæt samarbejde med advokaten med fokus på hele tiden at være på forkant. En rettidig rådgiver står til rådighed, når du har brug for det, og følger med i din branches almindelige udvikling. Derfor kan du forvente en kvalificeret sparring, hvor advokaten på eget initiativ kommer med idéer til, hvordan du kan udvikle din virksomhed.

Vi kan hjælpe dig med at:

- Få testamente og ægtepagt formuleret i overensstemmelse med dine ønsker
- Få salgsmønstre og virksomheden ved at stille alle de "frække spørgsmål"
- Gennemgå dine kontrakter og, især dine ansættelseskontrakter, så du ikke bliver "trynet på prisen" af køber
- Sætte virksomheden anonymiseret til salg på nettet, da vi er aktører på match-online
- Forhandle salget på plads for dig, og
- Lave selve overdragelsesaftalen.



VIL DU VIDE
MERE?

www.ret-raad.dk

”Et salg eller et ejerskifte kan være en tidskrævende proces, men jo før det forberedes, desto smidigere kan det gennemføres. Lad os afklare eventuelle juridiske problemstillinger, udformningen af overdragelsesdokumenter samt øvrige nødvendige dokumenter.

- Lisbeth Pedersen, Advokat i Ret&Råd Glostrup/Ballerup

”Med denne folder er det vores mål at inspirere dig til at gøre dig nogle overvejelser om, hvilken vej der vil være den rigtige for dig at gå i forbindelse med et generationsskifte eller virksomhedsoverdragelse.”

- Wivi H. Larsen, Advokat i Ret&Råd Glostrup/Ballerup

Ret&Råd Innovation/Sekretariatet

Nørre Voldgade 16, 4. sal

DK-1358 København K

Telefon 70 20 70 70

sekretariatet@ret-raad.dk