



Ejerskifte

– en rejse, der kræver god rådgivning

DLBR[®]
DANSK
LANDBRUGSRÅDGIVNING



På de følgende sider bliver du guidet igennem:

1. Hvem skal overtage efter dig?
2. Hvad kan virksomheden tilbyde en køber?
3. Hvad er din virksomhed værd?
4. Klargøring af virksomheden til salg
5. Styr på paragrafferne
6. Hvordan med skatten?
7. Tiden efter ejerskiftet – hvad forventer du?

Tag trygt afsted på ejerskifte

Ejerskifte i en virksomhed kan sammenlignes med en rejse. Der kan ske uforudsete ting undervejs, og succesen står og falder med, om der er gjort et godt forarbejde, så flest mulige detaljer på forhånd er på plads. Og så er der behov for en god rådgiver til at vise vej, foreslå alternative ruter og til at besvare spørgsmål undervejs.

Denne folder er tænkt som en inspiration til din virksomheds ejerskifte.

DLBRs rådgivere gør rejsen tryk ved at give dig

- Overblik over processen
- Råd om overvejelser
- Praktisk orienterede anvisninger.

Husk:

Du kan ikke starte for tidligt på at forberede og planlægge et ejerskifte. Mange forhold skal undersøges, så man får planlagt den rejse, som opfylder flest mulige ønsker hos deltagerne, og nogle muligheder kræver, at man reserverer plads i god tid.

1. Hvem skal overtage efter dig?

Du gør dig formentlig allerede overvejelser om, hvem der skal overtage virksomheden efter dig. Måske har du fundet en potentiel køber. I så fald skal det afklares, om vedkommende reelt har lyst til at overtage virksomheden, og om han/hun er kvalificeret til at drive og udvikle en virksomhed.

Overvej selv i den forbindelse

- Findes køber i din familie?
- Findes køber blandt dine medarbejdere?
- Er han eller hun kvalificeret?
- Hvem af dine nærmeste skal inddrages?

Din rådgiver kan hjælpe dig med at overveje

- Skal der ske en glidende overtagelse af virksomheden over flere år, hvor du i en periode fortsat er medejer og/eller deltager i driften?
- Skal overdragelsen ske i ét hug, og hvad er din rolle herefter?
- Skal du indgå som sparringspartner eller som ansat i en periode?
- Skal hele – eller en del af – virksomheden lægges over i et selskab inden overdragelsen?



Find DLBRs eksperter på www.dlbr.dk/ejerskifte

2. Hvad kan din virksomhed tilbyde en køber?

Du har givetvis selv et godt overblik over din virksomhed og mulighederne i den. Et familiemedlem og en medarbejder har det måske også. Derimod har en ekstern køber ikke nødvendigvis et sådant overblik. Derfor kan det – som forberedelse til et ejerskifte – være en god idé at lave en samlet virksomhedsbeskrivelse.

Overvej i den forbindelse

- Hvad er unikt ved virksomheden?
- Hvad er virksomhedens forretningsgrundlag?
- Hvilke udviklingsmuligheder er der i den?
- Hvilke barrierer er der for udvikling af virksomheden?
- Hvilken type køber er virksomheden interessant for?
- Skal strategien være udvikling eller afvikling hen mod ejerskiftet?

Du skal give din køber

- Et klart overblik over værdierne og mulighederne i din virksomhed
- En beskrivelse af virksomheden, der giver et godt beslutningsgrundlag for en køber og dennes kreditgiver
- Dokumentation for de aftaler og samarbejder du indgår i – få derfor alle aftaler på skrift
- Dokumentation af arbejds- og forretningsgange
- Et overblik over nøglemedarbejdere, som skal "sikres" i forbindelse med overdragelsen.

Strategien kan med fordel laves flere år før, du regner med at overdrage virksomheden.

4. Hvad er din virksomhed værd?

Din virksomheds værdi afhænger af mange ting og ikke mindst konjunkturerne på salgstidspunktet. Der kan ikke opstilles faste regler for værdiansættelsen, men den bestemmes af aktiverens værdi og de fremtidige indtjeningsmuligheder. Du kan selv øge værdien af din virksomhed ved at optimere driften og have styr på alle væsentlige forhold, der gør det nemmere for en ny ejer at overtage driften.

5. Klargøring af virksomheden til salg

Du kan selv gøre meget for, at virksomheden fremstår bedst muligt i en købers øjne.

Overvej følgende spørgsmål

- Kan virksomheden trimmes økonomisk – enten ved at øge indtjeningen eller ved at spare omkostninger?
- Har du de rigtige leverandører?
- Har du det rigtige antal medarbejdere med de rigtige kvalifikationer?
- Hvordan er strategien for virksomheden ?
- Er alle væsentlige aftaler ajourført og skriftlige?
- Er virksomheden trimmet til salg?
- Taler vi skrot eller slot? Oprydning og vedligeholdelse af bygninger og omgivelser får dem til at præsentere sig godt og sender et signal om ordentlighed.

6. Styr på paragrafferne

De juridiske forhold i virksomheden kan være afgørende for, om en køber finder den interessant eller ej. Mundtlige aftaler og problemer med at overholde lovkrav vil få mange købere til at træde på bremsen, og det afspejles direkte i virksomhedens værdi.

Derfor skal alle dine aftaler være skriftlige, så det kan dokumenteres, hvilke rettigheder og forpligtelser virksomheden har. Og lige så vigtigt: Det skal kunne dokumenteres, at virksomheden overholder lovens krav.

Du skal have klarhed over om

- Virksomhedens produktion sker i overensstemmelse med lovgivningen og offentlig planlægning, eller skal der søges nye godkendelser?
Vil det være muligt at opnå dem?
- Overholdes regler om arbejdsmiljø, for eksempel når det gælder indretning af arbejdspladser?
- Har dine medarbejdere skriftlige ansættelseskontrakter, som overholder lovens krav?
- Er dine aftaler skriftlige, og kan køber indtræde i dit sted (leverandøraftaler, købsaftaler, lejeaftaler, samarbejdsaftaler m.fl)?
Hvis det er vigtigt, at køber skal kunne overtage aftalerne, bør det indgå i næste forhandling af kontrakten.
- Har du overblik over ”det med småt” – hvornår har dine kontrakter sidst fået et juridisk servicetjek?

Ligesom virksomhedens juridiske forhold skal være i orden, kan det også blive afgørende, at dine private juridiske forhold er det. Det kan få betydning ved dødsfald, skilsmisse eller ulykke.

7. Hvordan med skatten?

Overvejelser om skat er en vigtig del af planlægningen, og skatteregler bør tænkes med, så snart du har afklaret dine ønsker til ejerskiftet.

Reglerne er forskellige alt efter, om overdragelsen sker som

- Ejerskifte af personligt ejet virksomhed
- Ejerskifte i selskabsform
- Overdragelse i eller uden for familien, eller til en nær medarbejder.

Ejerskiftet kan udløse store skattekrav. Med en god planlægning vil det være muligt i langt de fleste tilfælde at minimere skattekravet eller udskyde beskatningen til senere. Det er ofte forbundet med opfyldelse af en række betingelser at gennemføre et ejerskifte skattebegünstiget, hvorfor planlægning i god tid er særligt vigtigt for at undgå at skattekravet ødelægger rejseoplevelsen.

DLBRs eksperter i ejerskifte inddrager altid – efter aftale med dig – din skatterådgiver i disse overvejelser og beregninger. Det er din sikkerhed for, at ejerskiftet bliver gennemført optimalt, også hvad angår skatten.



8. Tiden efter ejerskiftet – hvad forventer du?

Som mange andre virksomhedsejere lever og ånder du formentlig for din virksomhed. Det kan derfor bremse planlægningen af ejerskiftet, hvis du ikke kan se, hvad du skal stå op til bagefter. Overvej derfor, hvad du kunne have lyst til at lave, når du har solgt.

Mulighederne er mange efter ejerskiftet, og du skal lægge en plan, som får dig til at se frem til dit nye liv.

Følgende spørgsmål kan måske inspirere dig

- Hvad har du lyst til at lave? Har du en drøm?
- Vil du fortsat være aktiv (som medejer eller medarbejder) i virksomheden – eller i en anden virksomhed?
- Vil du være lønmodtager i din branche – eller en helt anden?
- Vil du give andre virksomhedsejere råd og sparring?
- Vil du engagere dig i lokalt foreningsliv?
- Vil du deltage i kurser, dyrke en hobby eller motionere (mere)?
- Har du lyst til at rejse? Måske bo periodevis i udlandet?
- Vil du nyde tiden sammen med familie og venner?

Få sat processen på skinner

Ejerskifte er som en rejse: Der skal overvejes, tages stilling og planlægges – i god tid inden afgang. Så hvis du kan forudse, at din virksomhed skal sælges inden for de kommende 5-10 år, kan du med fordel få sparring af DLBRs eksperter i ejerskifte til at sætte processen på skinner.

På den måde opnår du

- Det rigtige beslutningsgrundlag
- Overblik over forløbet og dine muligheder
- Afklaring og tryghed i forhold til, hvad der skal ske, når du ikke længere driver virksomhed
- Salg af din virksomhed
 - på den rigtige måde
 - på det rigtige tidspunkt
 - til den rigtige køber
 - til den rigtige pris.

Find DLBRs eksperter i ejerskifte på:

www.dlbr.dk/ejerskifte

