



INFORMATION TIL LANDMAND SÆLGER: MODEL 4 – EJERSKIFTE MED DELSALG AF PERSONLIGT EJET VIRKSOMHED

STØTTET AF

Promilleafgiftsfonden for landbrug

Denne model finder anvendelse, når det er mest gunstigt for sælger at frasælge én eller flere virksomhedsgrene/enheder, der i sig selv kan drives som en virksomhed eller kan lægges sammen med en eksisterende.

REVIDERET UDGAVE.

Denne model finder anvendelse, når det er mest gunstigt for sælger at frasælge én eller flere virksomhedsgrene/enheder, der i sig selv kan drives som en virksomhed eller kan lægges sammen med en eksisterende.

Modellen forudsætter, at virksomheden er fordelt på flere driftsgrene/steder, der isoleret set kan fungere som selvstændige virksomheder. Modellen er særligt relevant at overveje:

- Ved salg af mellemstore og store virksomheder, hvor det kan være svært for én køber at løfte købesummen for hele virksomheden på en gang.
- Hvis forskellige købere har interesse i dele af virksomheden (en nabo kan fx ønske at overtage en del af virksomhedens tilhørende faste ejendom/jord).
- Hvis sælger ønsker at trappe ned erhvervsmæssigt, således at ejerskiftet af den samlede virksomhed skal ske over en længere årrække.
- Hvis salg af virksomheden i dele må antages at indbringe en højere samlet købesum.

FORDELE OG ULEMPER

Fordele for sælger:

- Kan trappe ned erhvervsmæssigt.
- Mulighed for at imødekomme købere, der har en interesse i særligt en del af virksomheden og derfor er villige til at betale en tilsvarende højere pris.
- Øger antallet af potentielle købere.
- Overdragelse kan ske, uden parterne skal samarbejde i interessentskabsform.
- Har der hidtil været indbyrdes sammenhænge mellem de enkelte driftsgrene, kan sælger og køber fortsætte et samarbejde uden brug af I/S – fx i maskinfællesskaber eller i form af leveringsaftaler.

Ulemper for sælger:

- Det kan trække ejerskiftet ud.
- Risiko for at en samlet plan for salg af hele virksomheden ikke kan gennemføres.

VARIATIONSMULIGHEDER

- De forskellige enheder sælges til samme køber i flere omgange over en årrække.
- I mange tilfælde opnås herved et "lettere håndterbart" og mere uforpligtende instrument til overdragelse af en større virksomhed end den, [model 3](#) udgør.
- Der sælges til en række forskellige købere, hvilket kan ske i nær tidsmæssig sammenhæng eller over en længere årrække.
- Kombination af overstående.