



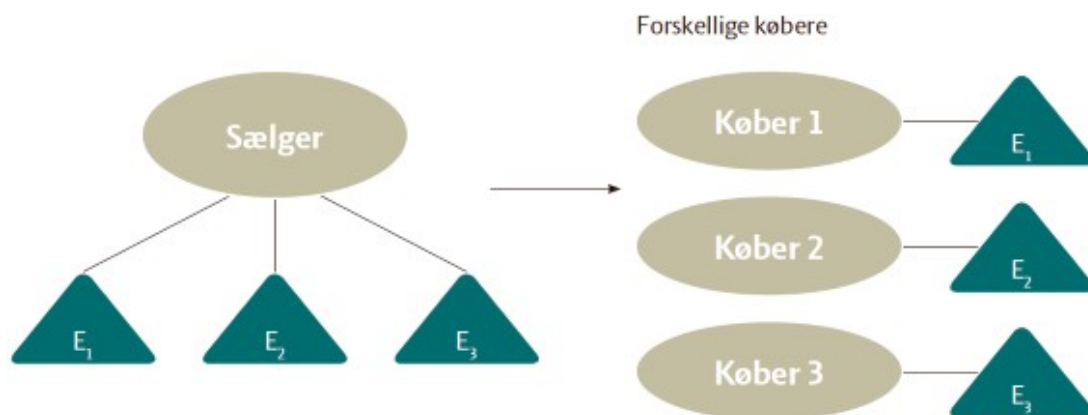
VÆRKTØJER RÅDGIVER SÆLGER: MODEL 4 – EJERSKIFTE MED DELSALG AF PERSONLIGT EJET VIRKSOMHED

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, som [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.

JURIDISKE ASPEKTER

Der skal udarbejdes overdragelsesaftaler vedrørende hvert enkelt frasalg på sædvanlig vis.

Sælgers overvejelser om, hvorledes man opnår det bedst mulige økonomiske resultat ved salg af virksomheden i "dele", og hvilke køberemner der er relevante omfatter, for så vist angår fast

ejendom, en vurdering af mulighederne hhv. begrænsningerne i [landbrugsloven](#) og [tilhørende vejledning](#), herunder:

- Om evt. erhvervsbetingelser er opfyldt, jf. §§12-16 og § 20
- Om køber skal opfylde en bopælspligt, jf. § 8, jf. §§ 12-16 og § 20
- Om det er muligt at få ophævet landbrugspligten på arealet, jf. §§ 6-7
- Om det kan være aktuelt at lægge to eller flere ejendomme sammen, jf. § 29
- Om det kan være muligt at oprette en ny selvstændig landbrugsejendom, jf. § 30.

SKATTERETLIGE ASPEKTER

Den enkelte handel udgør en skattemæssig afståelse med sædvanlige skattemæssige konsekvenser. Når sælger bevarer og fortsat driver virksomheden, vil han kunne fortsætte i virksomhedsordningen og dermed opspare en avance fra salget i virksomhedsordningen. Dermed sker der alene foreløbig beskatning med 23,5 procent (2015 – 22 procent fra 2016). Det vil også være muligt at anvende reglerne om delophør. Er der en større ejendomsavance, bør det overvejes, om man skal lade avancen ved salget beskattes uden for virksomhedsordningen, da ejendomsavancen er lavere beskattet som positiv kapitalindkomst, hvilket dog kræver, at sælger uden store skattemæssige konsekvenser kan træde ud af virksomhedsordningen.

I det omfang, der handles virksomheder til familie eller nære medarbejdere, vil det være muligt at overdrage med succession, forudsat at det overdragne udgør en virksomhed i sig selv. Se mere herom i [model 2](#). I den forbindelse vil det også være muligt at succedere i opsparet overskud forholdsmæssigt. Hvor stor en del af det opsparede overskud, der kan succederes i afhænger af forholdet mellem den afhændede del af virksomheden og den virksomhed, der er tilbage i ordningen. Er der opsparet overskud fra tidligere frasalg, vil der således reelt kunne succederes i en forholdsmæssig del af denne. Det kan derfor være hensigtsmæssigt, at en handel med succession først gennemføres efter en handel uden succession.

Læs desuden notat om [Sælgers skattemæssige overvejelser](#) og [spørgeramme](#)

DOKUMENTER

- Forretningsplan/strategi for virksomheden med plan for gennemførelse af fuldstændigt ejerskifte
- [Overdragelsesaftaler](#), evt. med forkøbsrettigheder
- Evt. diverse samarbejdsaftaler, f.eks. leveringsaftaler.
- Evt. tilhørende [forpagtnings/lejekontrakter](#)
- [Paradigme for fortrolighedsaftale](#)