

Opsamling efter analyse af interessentskabskontrakter	Ansvarlig	MHK
	Oprettet	27-11-2018
	Side	1 af 5
Projekt: 7696 - Giv stafetten videre til nye kræfter i dansk landbrug		

Interessentskabskontrakters betydning som barriere for vækst og udvikling af en landbrugsvirksomhed i forbindelse med et ejerskifte

Baggrund

Inden for landbruget gennemføres ejerskifte i "etaper" – et glidende generationsskifte – ofte ved, at ejerskabet til landbrugsejendommen overdrages etapevis over en årrække, således at den hidtidige ejer forbliver medejer i en periode. I denne periode ejes landbrugsejendommen typisk i sameje, og ofte vælger deltagerne samtidig at lægge driften af landbrugsvirksomheden ind i et interessentskab (I/S). Sådanne glidende generationsskifter gennemføres typisk med to deltagere. Ofte er det far og søn, med det forekommer også mellem landmand og en ansat. I sjældnere tilfælde er der tre deltagere, hvor det typisk er en far og to sønner, der deltager.

På baggrund af en gennemgang af 7 interessentskabskontrakter, og ved at gennemføre interviews med erfarne rådgivere inden for ejerskifte, er det analyseret, om indholdet af de interessentskabskontrakter, der indgås i forbindelse med glidende generationsskifter, indeholder barrierer for vækst og udvikling af den landbrugsvirksomhed, kontrakten omhandler.

I det følgende vil de konstaterede barrierer blive beskrevet, og mulige løsningsforslag vil blive foreslået.

Interessentskaber (I/S)

Ved et I/S forstås en erhvervsvirksomhed, hvor alle deltagerne hæfter personligt, uden begrænsning og solidarisk for virksomhedens forpligtelser.

Et I/S er en selvstændig juridisk person, som har selvstændig retsevne. Dog er det skattemæssigt transparent. Det er et krav, at der er mindst to deltagere i et I/S. Hvis der sker udtræden af deltagere, så der kun er en deltager tilbage, ophører I/S'et med at eksistere.

Inden for landbruget findes et større antal I/S'er. En del af disse er egentlige landbrugsfællesskaber i henhold til landbrugslovens § 26, stk. 2, hvor to eller flere landmænd går sammen om helt eller delvis at drive deres bedrifter sammen.

Andre I/S'er er etableret som led i et glidende generationsskifte, hvor en eller flere landbrugsejendomme inden for en bestemt årrække skal ejerskiftes fra A til B. I den periode ejerskiftet forløber, vil ejendommene typisk være ejet af A og B i sameje, mens driften af ejendommene sker i et I/S med A og B som deltagere. Det er denne type I/S, der behandles i nærværende notat.

I/S-kontrakter

Som ovenfor beskrevet, er I/S en kendt måde at organisere sin virksomhed på inden for landbruget. Af samme grund er der stor erfaring med at rådgive om I/S'er, og der findes en række hjælpeværktøjer, eksempelvis skabeloner til I/S-kontrakter.

Disse skabeloner indeholder en række relevante punkter, der skal indgås aftale om, herunder bestemmelser om formål med og omfang af I/S'et, arbejdsmæssige forpligtelser, beslutningskompetence samt ophør.

Ved en gennemgang af 7 I/S-kontrakter og gennem interviews er der vurderet, om der er mangler i de kendte skabeloner, som medvirker til, at en landbrugsvirksomhed ikke kan udvikle sig.

Det skal understreges, at skabeloner og paradigmer aldrig kan stå alene, men at de skal anvendes sammen med rådgivning, hvor rådgivere tilpasser indholdet, så det passer til den konkrete sag.

Kontraktmæssige problemstillinger og barrierer

På baggrund af en gennemgang af modtagne kontrakter samt interviews og skriftlige indspil fra erfarne rådgivere, kan der konstateres en række forhold, hvor der skal være særlig fokus, for at en I/S-kontrakt ikke bliver en barriere for vækst og udvikling. En del af disse forhold udspringer i højere grad af parternes forhold frem for kontraktens indhold.

I det følgende beskrives en række af disse forhold.

1. Forståelsen af vigtigheden/nødvendigheden af en udførlig aftale

Fra de interviewede rådgivere lyder det, at et af hovedproblemerne ved et samarbejde i I/S er at få deltagerne til at indse nødvendigheden af, at der udfærdiges en udførlig aftale. Deltagerne har således i nogle tilfælde en klar holdning om, at der ikke vil kunne opstå problemer med samarbejdet, hvorfor det ikke er nødvendigt at bruge tid (og penge) på en I/S-kontrakt.

I tilfælde, hvor der ved I/S'ets etablering er udfærdiget en udførlig aftale, er der eksempler på, at deltagerne ikke får korrigeret aftalen efterfølgende, hvor der er sket ændringer i samarbejdet, og at det har givet problemer i forbindelse med aftalens ophør.

Der er ikke umiddelbart en nem løsning på, hvordan man får deltagere til at indse nødvendigheden af en udførlig aftale, og at denne korrigeres, når der sker ændringer i samarbejdet. Man kan naturligvis forsøge at informere om vigtigheden heraf, men i sidste ende er det alene deltagerne, der bestemmer, hvorvidt de ønsker en udførlig aftale.

2. Klar sondring mellem sameje og I/S

En problemstilling, der skal sættes fokus på i forbindelse med indgåelse af I/S-kontrakter, er sondringen mellem sameje og I/S. Flere af de modtagne kontrakter omhandler både sameje af en eller flere landbrugsejendomme samt drift af landbrugsvirksomhed i I/S. En "sammenblanding" af sameje og I/S rejser nogle særlige problemstillinger i forhold til ejerskabet til aktiver, pantsætning heraf og opløsning af I/S'et

Det kan overvejes, om betingelserne for samejet skal reguleres i en selvstændig kontrakt og således holdes ude af I/S-kontrakten. Vælger man at regulere betingelserne for samejet og I/S'et i samme kontrakt, bør det entydigt fremgå, hvilke bestemmelser, der hver især regulerer henholdsvis samejet og I/S'et.

De forskelligheder, der gælder for henholdsvis sameje og I/S, bør fremgå, bl.a. i relation til opløsning. Det bør endvidere fremgå klart, hvad betydning det har for samejet, hvis I/S'et opløses og omvendt.

Endelig bør det aftalen fremgå, på hvilke vilkår, I/S'et råder over den samejede ejendom, herunder om der skal betales leje, og hvem der står for vedligeholdelse, forsikringer o.l.

3. Klarhed over ejerskab, gæld og forhold til panthavere

Af flere af de gennemgåede kontrakter fremgår, at I/S'et har erhvervet maskiner, beholdninger og besætninger. Det er vigtigt, at man i forbindelse med indgåelse af aftalen er opmærksom på tinglysningslovens § 37, hvori det bestemmes, at maskiner, beholdninger og besætninger er omfattet af ejendomsrettet.

Det kan anbefales, at det af kontrakten klart fremgår, at der er indhentet panthaversamtykke hertil. Hvis ikke det er muligt at opnå panthavernes accept af, at pantsikrede genstande sælges over til I/S'et, bør man i stedet udleje frem for at sælge.

I det hele taget kan det være vanskeligt ud fra kontrakterne at slå fast, om gæld, der danner grundlag for pant i ejendom og/eller løsøre, er optaget af I/S'et eller deltagerne personligt, og det kan anbefales, at man så vidt muligt af kontrakten kan se, hvem der hæfter for forskellige gældsposter.

4. Vigtige ændringer i aftalens løbetid skal indskrives

Se ovenfor under pkt. 1. Blandt de forhold, der undervejs kan begrunde en revision af aftalen, er hvor yderligere værdier skydes ind i I/S'et, eller hvor opgavefordelingen mellem deltagerne ændrer sig.

Man kan overveje, om man med passende mellemrum skal tage kontakt til I/S'ets deltagere for at tilbyde et "servicetjek" af aftalen, eller for blot at høre, om samarbejdet forløber som planlagt. Det vil i sådanne tilfælde være muligt at opfange evt. ændringer, der giver anledning til en revision af aftalen.

5. Klar bestemmelse om informationsniveau, ikke mindst af ægtefæller

En problemstilling, der er nævnt i de gennemførte interviews, er, at interessentskabsdeltagernes ægtefæller ikke har samme informationsniveau. Der nævnes som eksempel den situation, hvor I/S'ets aktiviteter foregår på en landbrugsejendom, hvor den ene deltager og dennes ægtefælle bor, og hvor denne ægtefælle helt naturligt kan følge med i den daglige drift, mens den andens ægtefælle ikke på samme måde kan følge med.

Det bør i kontrakten bestemmes, at der med jævne mellemrum afholdes møder, hvor ægtefællerne deltager, samt at ægtefællerne holdes løbende orienteret om driften og vigtige beslutninger.

6. Ægtefællernes deltagelse

I flere af kontrakterne er det skrevet ind, at en ægtefælle varetager opgaver i I/S'et. Det er vigtigt, at aftaler om ægtefællers deltagelse er drøftet godt igennem i forbindelse med aftalens indgåelse, og at der i den forbindelse er accept fra alle deltageres ægtefæller, således at der ikke efterfølgende opstår uoverensstemmelser i den anledning.

Hvis en ægtefælles skal varetage opgaver i I/S'et, er det vigtigt, at aflønning og evt. medbestemmelsesret er reguleret i kontrakten.

7. Stillingtagen til, hvem der bor hvor, og hvornår et evt. skifte skal finde sted.

I en aftale, hvor der indgår en eller flere ejendomme, er det vigtigt i aftalen at få lagt fast, hvor deltagerne bor ved aftalens indgåelse. Hvis det er tanken, at der skal skifte af bopæl i aftalens løbetid, bør det klart fremgå af kontrakten, hvornår dette skifte skal ske, og hvad der gælder, hvis den anden deltager ikke ønsker at fraflytte. Det skal endvidere bestemmes, hvad der evt. skal betales i leje, og hvordan forbrugsudgifter fordeles.

8. Klar angivelse af kontraktens løbetid

Det er i interviewene oplyst, at der kan opstå problemer, hvis det ikke klart og entydigt er bestemt, hvornår et generationsskifte skal være gennemført, og dermed hvornår aftalen ophører. I nogle tilfælde, er parterne ikke ved aftalens indgåelse sikker på længden af samarbejdet, eller om det vil være økonomisk muligt for den køvende part at opfylde aftalen inden for en given tidsramme. Derfor ses det i nogle af kontrakterne, at tidsperioden ikke er fastlagt, men at parterne i stedet har indsat en "hensigtserklæring" om, at generationsskiftet forventes gennemført inden for en given tidsramme.

Det forekommer, at den sælgende part ikke er klar til at udtræde på det tidspunkt, som oprindeligt var forudsat, og at der kan opstå problemer, hvis ikke det entydigt af kontrakten fremgår, hvornår denne ophører. Der bør derfor så vidt muligt i kontrakten bestemmes, hvornår generationsskiftet skal være gennemført, og at den køvende part kan gennemtvinge et ophør, hvis den sælgende part ikke er indstillet på at opfylde aftalen, typisk i form af en køberet.

En anden problemstilling kan bestå i, at den køvende part – trods et aftalt ophørstidspunkt – ikke økonomisk er i stand til at erhverve den resterende del af bedriften, eller at banken ikke ved det aftalte ophørstidspunkt ønsker at "frigive" den sælgende part. I denne situation bør der i kontrakten gives den sælgende part en ret til at tilbagekøbe allerede solgte dele af bedriften, hvis ikke deltagerne kan blive enige om at fastsætte en ny slutdato.

9. Klar angivelse af opgave- og ansvarsfordeling samt hævnning til privatforbrug

I interviewene er det oplyst, at det forekommer, at den sælgende part kan have svært ved at acceptere at skulle afgive indflydelse i takt med, at bedriften overdrages, samt at denne tillige kan have svært ved at respektere de ansvarsområder, den køvende part i henhold til kontakten står for.

Det er vigtigt i kontrakten at have en klar og entydig beskrivelse af arbejdsopgaver, parterne hver især har ansvaret for, samt at disse afsnit i aftalen revideres, hvis der sker ændringer undervejs. Hvis det er tanken, at den køvende part i aftalens løbetid skal overtage arbejdsopgaver fra den sælgende part, er det vigtigt, at dette fremgår, og at det er angivet, hvornår ændringerne skal ske.

Det er endvidere vigtigt at få vilkår om ferie, friweekender og helligdage ind i kontrakten, så både deltagerne og deres ægtefæller/samleverere ved, hvad der gælder.

Det er endelig vigtigt at få aftalt, hvad der gælder for deltagerens ret til at hæve til privatforbrug, herunder hvad der gælder, hvis en deltager hæver mere end aftalt.

10. Klare regler for beslutningstagen

I en situation, hvor den sælgende part hidtil har været enebestemmende, men hvor der nu indgår en partner i driften, kan det være vanskeligt for den sælgende part at respektere, at beslutninger fremadrettet skal tages sammen med partneren. For at undgå, at der ikke træffes beslutninger, uden at det har været drøftet blandt I/S-deltagerne, skal det af kontrakten klart fremgå, hvordan beslutningskompetencen er. Et eksempel kan være, at alle deltagere skal tiltræde bestillinger over en vis værdi og/eller skal attestere regninger over et bestemt beløb eller inden for bestemte områder, førend de kan betales.

11. Klare bestemmelser om opsigelse og udtræden

Både i situationer, hvor kontrakten er gjort tidsbegrænset, og især hvor der ikke er en udløbsdato i kontrakten, er det vigtigt, at det fremgår, hvad der gælder for opsigelse og udtræden af aftalen. Det skal således fremgå, hvornår en aftale kan opsiges og med hvilket varsel. Det skal endvidere fremgå, om den opsigende part kan overdrage sin interessentskabsandel til andre, og om den ikke-opsigende part i givet fald har forkøbsret.

Det bør af kontrakten fremgå, om aftalen kan ophæves som følge af en interessents misligholdelse, og det bør tillige fremgå, om en deltager i særlige situationer kan være tvunget til at udtræde, eksempelvis ved sygdom, konkurs eller umyndiggørelse.

12. Klare ophørsbestemmelser – herunder afvikling

Et særligt vigtigt område at få beskrevet i kontrakten, er bestemmelse om, hvad der gælder ved aftalens ophør, uanset om dette skyldes aftalt udløb eller opsigelse.

Ofte vil deltagerne ved ophør være enige om, hvordan fordelingen af aktiver og passiver skal være, herunder at hensynet til virksomhedens fortsatte drift vægter højere, end hensynet til at alle deltagere kommer derfra med deres retmæssige andel, men for at undgå risiko for uoverensstemmelser, bør man fastsætte klare principper for værdiansættelse af aktiverne, og hvordan disse afhændes i forbindelse med ophør, hvis ikke der er enighed herom, herunder om deltagerne har forkøbsret hertil.

13. Regulering af "deadlock"

Der kan opstå situationer i samarbejdet, hvor parterne bliver så uenige, at der reelt set ikke kan træffes beslutninger i I/S'et. For at undgå tab af store værdier som følge af denne fastlåste situation ("deadlock"), bør man så vidt muligt i kontrakten bestemme, hvorledes en sådan situation skal løses.

Dette kan bl.a. ske ved, at man i kontrakten entydigt får beskrevet, hvornår en situation betragtes som deadlock, eks. når et bestemt antal interessentmøder ikke har været afholdt, eller når det ikke har været muligt at blive enige om bestemte emner, som fremgår af aftalen. I forlængelse heraf bør det fremgå, hvad der skal gælde i tilfælde af deadlock, eksempelvis en bestemmelse om, at I/S'et skal ophøre, ved at parterne afgiver lukkede bud på hinandens andele, og højstbydende har ret til at købe den anden deltagers ud, eller at ophørsbestemmelserne træder i kraft med øjeblikkelig virkning.

14. Klare bestemmelser om forkøbsret, køberet og salgsforbud

I flere af punkterne ovenfor er anført, at parterne i visse tilfælde bør have forkøbsret eller køberet til den anden parts interessentskabsandel. Det er vigtigt, at det i kontrakten klart fremgår, i hvilke tilfælde, der måtte gælde en forkøbsret, køberet, salgsforbud eller lignende, og det er af afgørende betydning, at det klart fremgår, hvordan disse rettigheder udnyttes.

Det er i den forbindelse vigtigt, at bestemmelser om forkøbsret og køberet også gælder i forhold til arvinger, herunder søskende, hvis den sælgende part dør.

15. Bestemmelser om særeje/skilsmisssæreje og død

For at sikre, at en deltagers interessentskabsandel ikke skal indgå i en evt. bodeling, bør det i kontrakten bestemmes, at interessentskabsandelen er deltagernes særeje, evt. skilsmisssæreje.

I kontrakten bør der endvidere indsættes en bestemmelse om, hvad der gælder ved en deltagers død, og som sikrer den tilbageværende deltager bedst mulige vilkår for at drive virksomheden videre. Deltagerne kan evt. indsættes som arving/legatar i den anden deltagers testamente.

Vigtigt at have aftalerne på plads

Af ovennævnte fremgår, at kontraktgrundlaget i visse situationer kan udgøre en barriere for vækst og udvikling, især hvis kontrakten er mangelfuld og ikke har forholdt sig til centrale emner.

Barriererne kan i vidt omfang imødegås gennem en grundig kontrakt, hvori man regulerer alle relevante forhold for samarbejdet, herunder de ovenstående problemstillinger.

For at undgå ubehagelige overraskelser, når der generationsskiftes ved brug af sameje og/eller I/S, kan det derfor anbefales, at der udarbejdes aftaler for såvel samejet (samejeoverenskomst) og for I/S'et (I/S-kontrakt). Hvis man ønsker begge forhold reguleret i samme kontrakt, skal det tydeligt fremgå, hvilke bestemmelser der gælder for henholdsvis samejet og I/S'et.

En væsentlig barriere, som ikke kan løses i kontrakten, er parternes forståelse for, at det er vigtigt at have en udførlig kontrakt, som revideres, hvis der sker ændringer i samarbejdets løbetid.