

Deloitte.

Fem gode råd om generationsskifte

Giv dit hjerteblod forsvarligt videre til
næste generation



Vidste du, at ...

... kun omkring 25% af de virksomheder, som overdrages, ender i børnenes hænder? De unge har langt flere uddannelsesmuligheder end tidligere, og mange vælger derfor et andet karriereforløb end familievirksomheden.

For dig som ejerleder er den virksomhed du har opbygget ofte dit største aktiv. Der er lagt væsentlig mere tid og energi i virksomheden, end hvad 37 timer om ugen rækker til, og virksomheden er dit hjerteblod.

Hvad skal der ske med virksomheden, når du trækker dig fra arbejdsmarkedet? Den planlægningsproces skal starte i god tid før pensionsalderen, hvis du vil sikre en succesfuld overdragelse af din virksomhed. Dermed kan du bidrage til, at de nye ejere får det bedst mulige fundament at videreføre virksomheden på, samt økonomisk sikkerhed for dig selv.

Hvad skal du være opmærksom på?

Overvejelserne omkring et generationsskifte opdeles i to: En blød del og en hård del, som skal afstemmes, førend beslutningen træffes.

Den bløde del er ofte den vigtigste. Her skal du vurdere, hvor virksomheden er i sin livscyklus, og om der er noget at give videre?

Gave eller salg?

Hvis du forærer virksomheden til næste generation som en gave, får du ingen penge ud til pensionisttilværelsen. Der skal desuden betales en gaveafgift, som pt. er på 15 pct. af den samlede værdi (fratrullet bundfradrag).

Du har også mulighed for at overdrage virksomheden og lade virksomheden finansiere overdragelsen. Denne model (A/B) kan bestå i, at ejerlederen beholder 10 pct. af virksomheden (A-aktier), og næste generation får 90 pct. af virksomheden (B-aktier). Hvis værdien er 10 mio. kr., er virksomheden overdraget, når der er udloddet 10 mio.kr. i udbytte og næste generation får det fulde ejerskab. Virksomheden finansierer derved selv generationsskiftet og sikrer samtidig ejerlederen midler at leve for fremadrettet.

Hvis du i stedet vælger at sælge virksomheden, får du midler til din rådighed med det samme. Salg sker oftest til personer uden for familien.

Hvis virksomheden er bygget op om dig og dine kompetencer alene, kan et generationsskifte kræve noget ekstra i forhold til at overføre din viden til næste generation og forberede virksomheden til at have en anden leder fremadrettet.

Hvem formår at drive virksomheden videre og opbygge egne relationer, så vedkommende ikke er afhængig af dit navn og netværk? Er din søn eller datter overhovedet interesseret i at overtage, og har de evnerne? Skal en ledende medarbejder overtage dit livsværk, eller skal virksomheden sælges?

Den hårde del handler om modeller, tal og beregninger. Første skridt kan være at værdiansætte virksomheden. Næste skridt kan være de strukturelle overvejelser om model for overdragelse, finansiering, beregning af skat og afgifter og handlingsplan.

Hvad kan Deloitte gøre for dig?

Deloitte har 400 dedikerede rådgivere landet over, der udelukkende beskæftiger sig med ejerledede virksomheder. Vi fokuserer på dine erhvervsmæssige og personlige forhold 360 grader rundt og kan derfor sikre dig overblik over din økonomi.

Med Deloitte på sidelinjen får du en kompetent ressource, som kan styre processen fra start til slut. Vi kan bl.a. værdiansætte din virksomhed, vurdere næste generations evner, lave beregninger, formueplanlægning, forslag til ny struktur og dokumentudarbejdelse. Derudover kan vi klæde næste generation på gennem ledelseskurser og gå-hjem-møder om forretning, virksomhedsdrift, skat og økonomi.

Deloitte er markedsleder

Deloitte er danmarkseksperter i at håndtere små og mellemstore virksomheder? Deloitte's markedsandel af ejerledede virksomheder under 250 medarbejdere er 8 pct., hvilket er landets største.

Deloitte er din lokale rådgiver

Deloitte har 17 lokale kontorer i Danmark og to i Grønland. Så uanset hvor du befinder dig, er det altid muligt at finde en lokal bogføringsspecialist lige i nærheden.

Fem gode råd

- 1. Det tager tid.** Der kan gå op til flere år fra de første idéer om et generationsskifte tænkes igennem til konkrete handlingsplaner, modelvalg, detailplanlægning og tilladelser hos SKAT er på plads. Alligevel har mange ejerledere på 65 år endnu ikke skænket generationsskiftet en tanke. Start tidligt – fx når du er midt i 50'erne - for at være på den sikre side.
- 2. Find den rette til at overtage virksomheden.** Undersøg om din søn, datter eller en betroet medarbejder ønsker og har evnerne til at overtage virksomheden – eller om du skal sælge virksomheden eksternt. Sæt næste generation i stilling og sørg for, at vedkommende arbejder i virksomheden i nogle år først.
- 3. Gør virksomheden overtagelsesparat.** Virksomheden skal gøres uafhængig af dig, både forretningsmæssigt og ledelsesmæssigt. Du må indstille dig på at slippe tøjlerne helt den dag, du ikke længere ejer virksomheden.
- 4. Gør dig grundige overvejelser omkring værdi og timing.** Hvis virksomheden er konjunkturfølsom, bør den overdrages til næste generation, når værdien er lavest og gaveafgiften derfor bliver mindre - og sælges, når værdien er højest.
- 5. Læg en plan for finansiering og formue.** Hvor mange penge vil du gerne have ud til at leve for, hvis du vælger at inddele virksomhedens værdi i A- og B-aktier? Kan næste generation skabe overskud, der svarer til værdien på tre år, fem år eller ti år? Sæt realistiske mål, så du får likviditet ud inden for en rimelig tidshorisont.

Kontaktpersoner

Øst



Thomas Frommelt
Partner
tfrommelt@deloitte.dk
tlf: +24 23 83 04

Syd



Tom Eriksen
Partner
teriksen@deloitte.dk
tlf: 40 40 50 15

MidtNord



Bo Odgaard
Partner
bodgaard@deloitte.dk
tlf: 30 93 66 39

Om Deloitte

Deloitte leverer ydelser inden for Revision, Skat, Consulting og Financial Advisory til både offentlige og private virksomheder i en lang række brancher. Vores globale netværk med medlemsfirmaer i mere end 150 lande sikrer, at vi kan stille stærke kompetencer til rådighed og yde service af højeste kvalitet, når vi skal hjælpe vores kunder med at løse deres mest komplekse forretningsmæssige udfordringer. Deloitte's ca. 200.000 medarbejdere arbejder målrettet efter at sætte den højeste standard.

Deloitte Touche Tohmatsu Limited

Deloitte er en betegnelse for Deloitte Touche Tohmatsu Limited, der er et britisk selskab med begrænset ansvar, og dets netværk af medlemsfirmaer. Hvert medlemsfirma udgør en separat og uafhængig juridisk enhed. Vi henviser til www.deloitte.com/about for en udførlig beskrivelse af den juridiske struktur i Deloitte Touche Tohmatsu Limited og dets medlemsfirmaer.