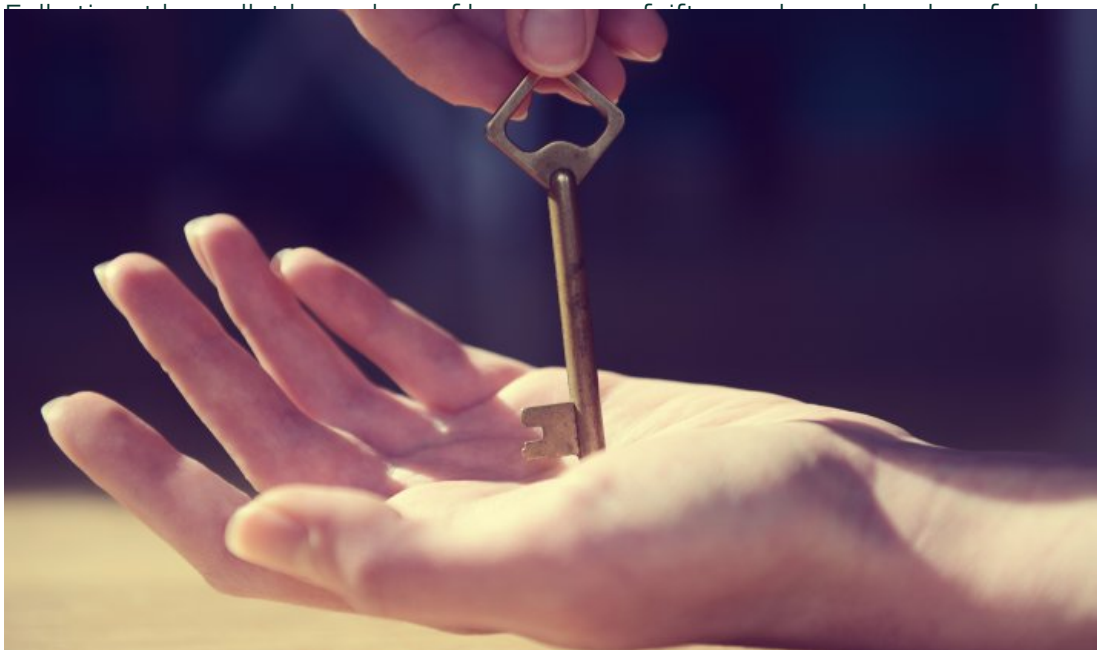


Generationsskifte efter 1. januar 2020 med særligt fokus på kapitalfonde

25. februar 2020



svirksomheder

Den lave afgift i 2019 resulterede i en lang række generationsskifter.

Mange virksomheder blev dog ikke generationsskiftet i 2019 af forskellige årsager:

- Den yngre generation var for ung eller havde ingen interesse i virksomheden
- Hovedaktionæren var ikke klar til at generationsskifte
- Andre forhold i virksomheden eller privat tillod ikke et generationsskifte

Med ændringen af bo- og gaveafgiften kan de sædvanlige generationsskiftemodeller fortsat anvendes. Gaveelementet beskattes blot højere end i 2019. Dette giver anledning til også at tænke i nye retninger.

Det er også muligt at sælge virksomheden helt eller delvist til tredjemand som f.eks.:

- en industriel spiller
- en kapitalfond
- medarbejdere/ledelse mv.

En kapitalfond kan være en interessant part, da den har en fast struktur og en lang række værktøjer, som kan være med til at optimere virksomheden fremadrettet.

Afhængig af kapitalfonden, den konkrete situation og ejerens ønsker, vil kapitalfonden enten købe hele virksomheden, majoriteten eller sidde med som mindretalsinvestor.

Med en kapitalfond som medinvestor, enten som majoritet eller minoritetsinvestor, sker det oftest, at virksomhederne udvikler sig og optimeres til gavn for både kapitalfonden, hovedaktionæren og virksomheden.

Der kan naturligvis være en række følelser involveret i at sælge til en kapitalfond. Virksomheden må forvente at blive grundigt analyseret og i større eller mindre omfang ændret og optimeret, men lægges følelserne lidt til side, kan det være en win-win-situation for alle parter.

Udover pris og relaterede betingelser, vil den fremtidige ledelsesstruktur og rammebetingelserne spille en væsentlig rolle i valg af samarbejdspartner. Er den kommende medejer enig i den valgte strategi, eller skal den ændres, og kan hovedaktionæren se sig selv i denne strategi?

Ved et delvist salg af virksomheden er det vigtigt at tage højde for, at kapitalfonde stiller forskellige krav i forhold til ejerskab, ledelse, strategi mv.

Med det rigtige match kan det blive et lykkeligt ægteskab, som forhåbentlig og forventelig stiller begge ægtefæller bedre økonomisk ved en evt. senere skilsmisse.

<



Michael Mortensen

Partner, statsaut. revisor

42 14 74 36 · mmo@roesgaard.dk