

NYHETER

TIPS

1

SØK HJELP
VED SALG

START TIDLIG VED SALG AV BEDRIFTEN

Spørsmål: Hvordan skal du gå frem når du planlegger å selge familiebedriften?

Svar: Oppsøk kvalifisert hjelp, gjør nøyaktige analyser, og fremfor alt: Start prosessen tidlig, er ekspertenes råd.

Bedriftseiere som vurderer å selge bedriften, tar ofte kontakt med en bedriftsmegler. Like viktig er det at en advokat med spisskompetanse på skatt og salgsform trekkes inn, mener advokat Gunhild Buestad i Advokatfirmaet Sverdrup DA.

- Advokat og bedriftsmegler må arbeide sammen. De skal vurdere om bedriften eies på en gunstig måte. Eier du aksjene som privatperson, kan dette gi betydelig høyere salgsskatt enn hvis du eier den gjennom et holdingselskap, sier Buestad. Hun mener at de som lar en advokat følge salgsprosessen fra begynnelsen til sluttført salg og oppgjør, har best mulighet til å oppnå et godt resultat.

Tilpass salgsformen

- Å ta med advokat tidlig i prosessen, sikrer også nyttig kunnskap ved en avtale og gjennomføring av salget. Advokaten vil raskt kunne tilpasse salgsform under salgsforhandlingene, dersom det blir behov for å skille ut deler av virksomheten som kjøper ikke ønsker

å overta, eller som selger kan tenke seg å beholde, sier Buestad.

Bedriftsmegler Per G. Askim i Askim Merger & Consulting AS er enig i at en advokat må inn på et tidlig tidspunkt.

- Det er avgjørende at sentrale kontrakter og rettigheter som for eksempel varemerker og patenter er i orden juridisk. Mangler som dukker opp under gjennomgang av selskapet i salgsprosessen, skader selgerens posisjon, sier han.

Overfør verdiene

Det er også naturlig å vurdere om det skal overføres verdier til neste generasjon i forkant av et salg. Det kan gi betydelig lavere arveavgift dersom overføring til neste generasjon skjer før salget.

- Foreldrenes kontroll kan sikres ved at barna får B-aksjer uten stemmerett mens foreldre beholder A-aksjer med stemmerett. Overføring til barna kan kombineres med uttak av utbytte til foreldrene i forkant av overføringen til

barna. Slik sikres foreldrenes verdier. Utbyttet kan lånes tilbake til selskapet og gjøres opp i forbindelse med salget. Det er mange løsningsalternativer. En dyktig rådgiver vil skreddersy strukturen for den enkelte bedrift, sier Buestad.

Når forhandlingene med kjøper er påbegynt, er det ofte for sent å ta tak i slike forhold som eierform og overføring til barn.

Ta tiden til hjelp

Askim understreker at det er viktig å bruke god tid på å finne riktig kjøper. - Seks til atten måneder er ikke uvanlig. Bedriftsmeglerens oppgave er derfor å følge resultatutviklingen og eiernes motivasjon nøye i salgsprosessen, sier han.

Ofta er det en kjøper som trenger selgers produkter og kunder strategisk for egen virksomhet som er villig til å gi høyest pris. Rett kjøper kan også oppnå betydelige kostnadsreduksjoner, ifølge Askim.

- Det avgjørende er likevel den nye virksomhetens muligheter for fremtidig vekst og avkastning. For å finne riktig kjøper, er det også viktig å forstå hva som er bedriftens styrke og synliggjøre denne for kjøperen, sier Askim.



Gunhild Buestad
Advokat i
Advokatfirmaet
Sverdrup DA

HANNE G. SAGEN

redaksjonen@mediaplanet.com

Kurs i arv og generasjonsskifte

Onsdag, 16. desember, Clarion Hotel Royal Christiania

Det er foretatt betydelige endringer i reglene om arveavgift.

Kurset vil gjennomgå de viktigste forhold man må være oppmerksom på ved generasjonsskifte.

Kurset gir 7 timer oppdatering i skatt-/avgiftsrett og passer for revisorer, regnskapsførere, advokater og andre som yter bistand ved gjennomføring av arv- og generasjonsskifte.

Kursinnhold

- Kort om arve- og skifterettslige regler
- Gjennomgang av dagens regelverk for arveavgift, herunder selskapsformenes betydning
- Hvilke endringer som er vedtatt
- Metoder for gjennomføring av generasjonsskifte
- Skatte-, avgiftsmessige og merverdiavgiftsmessige forhold
- Løsninger for ulike selskapsformer
- Lønnsomhetsvurderinger

Det utleveres fylldig kursdokumentasjon ved kursstart.
Kursvarighet kl 09-16. Kursavgift: kr 3 600.

Informasjon og påmelding: www.narf.no/arvoggenerasjonsskifte

Er du forberedt til årsoppgjøret?

✓ Kurs i skatt og regnskap

Gir en samlet oppdatert oversikt over årets viktigste nyheter, som det er viktig å være kjent med før utarbeidelse av årsoppgjøret. Landsdekkende kursprogram.

Det utleveres fylldig dokumentasjon og et omfattende oppslagsverk der alle viktige endringer og nyheter innen regnskap, skatt og avgift er omtalt.

Kurset er meget aktuelt for regnskaps- og økonomiansvarlige og andre som er ansvarlig for regnskap og/eller revisjon i SMB-segmentet.

Kursvarighet kl 09-16. Kursavgift kr 2 600.

Gir 7 timer oppdatering.

Informasjon og påmelding: www.narf.no/skattogregnskap

✓ Kurs i årsoppgjør i praksis for AS

Informasjon og påmelding:

www.narf.no/arsoppgjorforas eller tlf: 23 35 69 00

 **NARF** 

www.narf.no



START TIDLIG
Går du med tanker om å selge, bør du oppsøke kvalifisert hjelp og foreta grundige analyser. Ta tiden til hjelp.
FOTO: ATNOYDUR/ISTOCK

Slik unngår du at følelsene dine tar overhånd

Et generasjonsskifte er ikke bare jus og papirer; det handler også om mennesker og familieforhold. -Våg å ta de viktige samtalene tidlig, sier statsautorisert revisor Eivind Nilsen.

Et generasjonsskifte reiser mange vanskelige spørsmål: Hvem skal overta? Ønsker barna å drive bedriften videre, og er de skikket til det? Hvilken rolle skal senior ha?

- Mange sliter med å gi fra seg livsverket, og frykter at andre ikke skal klare å drive bedriften videre som ønsket. Det er mange vanskelige ting å ta stilling til - arv er i seg selv et tema mange ikke ønsker å snakke om. Dette fører til at mange kvier seg og venter for lenge med å starte en god forberedelsesprosess, sier Eivind Nilsen, statsautorisert revisor og partner i PricewaterhouseCoopers.

Bruk god tid

Et generasjonsskifte har størst sjanse for å bli vellykket når partene har brukt god tid på forberedelsene - både de forretningsmessige og de emosjonelle. Nilsen antyder mellom tre og fem år som en passende forberedelsesfase.

- De minst vellykkede generasjonsskiftene er gjerne de som gjennomføres i full fart uten gjennomtenkte løsninger. Ulike konsekvenser bør vurderes nøye. Dårlig forberedte løsninger kan komme på kant med de myke verdiene, som familieforhold, sier Nilsen.

Han råder senior til å tenke gjennom i god tid hva han vil, diskutere ulike alternativer med mulige arvtakere og få klarhet i hva de ønsker.

- Som senior kan du ikke bare an-

ta at noen er interessert i å overta. Du må legge til rette for det, for eksempel ved å la dem du ser for deg som arvtakere få erfaring og muligheter i bedriften ganske tidlig. Junior kan gjerne få en fot innenfor i ung alder, samtidig som du beholder kontrollen. Men når arvtakeren er kommet i en alder hvor det vil være naturlig å stå som leder, er det naturlig at rolleskiftet skjer, råder Nilsen.

Alle skal med

Et viktig suksesskriterium i alle bedrifter er at folk brenner for det de driver med. Da må de ha medbestemmelsesrett i prosessen. - Det er avgjørende ikke å utelate noen fra diskusjonen. Alle må få være med i forberedelsesfasen og få si sitt. Dette handler om kommunikasjon: De som får medbestemmelsesrett, blir også mer positive.

Nilsen sier at diskusjonene ofte bør foregå i flere trinn over tid. Når partene har avklart at de ønsker å drive bedriften videre og hvem som skal gjøre det, må de ta endelig stilling til hvordan de skal sikre fremtiden for arvlater, arvtaker og eventuelt de som ikke arver bedriften.

- I forholdet mellom søsken er ofte økonomi avgjørende. Den beste løsningen kan være at én overtar bedriften, mens de andre får en form for økonomisk kompensasjon. Det er imidlertid viktig å beholde tilstrekkelig kapital i selskapet, slik at man unngår at bedriften tappes for nødvendig driftskapital. Vi ser at de generasjonsskiftene som kommer best ut økonomisk, ofte også blir de mest vellykkede.

HANNE G. SAGEN

redaksjonen@mediaplanet.com

5

TIPS TIL ET VELLYKKET GENERASJONSSKIFTE



Eivind Nilsen
Statsautorisert revisor og partner i PricewaterhouseCoopers.

Start tidlig

1 Start forberedelsene i god tid, gjerne mellom tre og fem år før planlagt eierskifte, og finn ut hva arvlater og arvtakere ønsker. Gå gjennom de økonomiske realitetene for å finne ut om det er grunnlag for å føre bedriften videre eller om den skal selges.

La alle si sitt

2 Inkluder alle parter i diskusjonen. Sørg for god og saklig kommunikasjon.

Hvem skal overta?

3 Avklar hvem som ønsker og er egnet til å drive bedriften videre, og detaljene rundt eierskapet. Unngå å tappe selskapet for nødvendig driftskapital.

Gjør selskapet klart

4 Forbered selskapet på overtakelse kapitalmessig, driftsmessig og operasjonelt. Bruk god tid, slik at alle forhold blir ivaretatt.

Tenk fremover

5 Ta endelig stilling til hvordan dere kan sikre fremtiden for arvlater, arvtaker og eventuelt de som ikke arver bedriften.

Generasjonsskifte?

Tid for nye eiere

GENERASJONSSKIFTE er et viktig tema for stadig flere bedriftseiere. Skal bedriften gå i arv? Bør det kombineres med nye krefter? Hente ressurser internt eller se på muligheter sammen med andre? I slike situasjoner bistår Weibull store og små virksomheter hver dag. Å finne gode løsninger krever kunnskap og erfaring fra slike prosesser, og det har vi.

Ring oss på 24 11 00 00 eller send en mail til 2411@weibull.no, dersom du ønsker en uforpliktende samtale om hvordan vi skaper resultater.

Weibull
CONNECTING COMPANIES

OSLO KRISTIANSAND STAVANGER BERGEN
ÅLESUND TRONDHEIM TROMSØ

www.weibull.no