



VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU
VASA YRKESHÖGSKOLA
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Axel Peräneva

Planering av generationsväxling inom ekonomiförvaltningsbranschen

Ur säljarens synvinkel

Företagsekonomi och turism

2012

VASA YRKESHÖGSKOLA

Företagsekonomi och turism

ABSTRAKT

Författare	Axel Peräneva
Lärdomsprovets titel	Planering av en generationsväxling inom ekonomiförvaltningsbranchen ur säljarens synvinkel Case: Företag X Ab.
År	2012
Språk	Svenska
Sidantal	64 + 2 bilagor
Handledare	Anna-Lena Berglund

I detta lärdomsprov skall jag planera och redogöra för en generationsväxling för en bokföringsbyrå. Jag kommer att använda mig av företagets verkliga resultat och siffror i mina kalkyler och uträkningar för att ge er en så bra och verklig bild om generationsväxlingen. Företaget kommer jag i detta arbete att kalla Företag X.

Det kan uppstå en del problem och svårigheter då ett företag står inför en generationsväxling och det är mycket man måste tänka på och det blir lätt så att man missar något. I detta arbete kommer jag att fokusera på att planera generationsväxlingen ur säljarens synvinkel. Orsaken att jag avgränsar mig till försäljarens synvinkel är helt enkelt att området är för brett för att redogöra för och planera för alla inblandade parter. Valmöjligheterna är så många på grund av att man kan genomföra en generationsväxling på så många olika sätt och med så många olika syften, det förmånligaste sättet för säljaren/köparen och så vidare.

Resultaten av kalkylerna är riktgivande modeller men kan användas som sådana vid behov. De är pålitliga och visar verkliga värden.

Ämnesord generationsväxling, beskattning, företagsvärdering, aktiebolag

VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Företagsekonomi

ABSTRACT

Author	Axel Peräneva
Title	Planning a generation change in the financial administration industry focusing on the seller's perspective Case: Company X Ltd.
Year	2012
Language	Swedish
Pages	64 + 2 Appendices
Name of supervisor	Anna-Lena Berglund

In this thesis I will plan and explain for a generation change in an accounting company. To achieve a real and rightful result for the generation change, I will use the company's real financial results and numbers in my calculus. I will call the company for Company X in this thesis.

For a company that's facing a generation change many problems can emerge, there are many things you have to think about and take in consideration and it's easy to miss something. In this thesis I will focus on planning a generation change from the seller's perspective. Why I chose to restrict my thesis to include only the seller's point of view is for the simple reason that the subject of generation change in a company is too wide to be handled in this thesis. There are so many different possibilities because the simple fact that there are so many ways you can implement a generation change and with equally as many different alternative outcomes, the cheapest way for the seller/the buyer etc.

The result of the calculus is an example how to complete a generation change but can also be used directly if needed to, they are reliable and show true values.

Keywords

Generation change, taxation, company valuation, limited
company

INNEHÅLL

ABSTRAKT

1	INLEDNING	9
1.1	Problemområde	9
1.2	Syfte.....	9
1.3	Avgränsning.....	10
2	GENERELLT OM GENERATIONSVÄXLING	11
2.1	Målet med en generationsväxling	11
2.2	Skatteplanering	12
2.3	Finansiering	13
2.4	Redskap.....	14
2.5	Företagsform.....	15
2.6	Inköp av egna aktier.....	16
2.6.1	Införskaffningen.....	16
2.6.2	Priset för införskaffning av egna aktier.....	17
2.7	Köpa aktier eller verksamheten?.....	18
2.7.1	Aktiehandelns särdrag.....	19
2.7.2	Köp av företagets verksamhet.....	19
2.8	Hur påverkas företagets beskattning?	22
3	SKATTELÄTTNADSREGLERNA INOM GENERATIONSVÄXLING ...	24
3.1	10 % -regeln.....	24
3.2	Mottagaren	25
3.3	Ägo tid för överlåtelsen	26
3.4	Fortsättarens skyldigheter	27
3.5	Konsekvenserna ifall man överlåter företaget vidare inom 5 år.....	28
3.6	Mottagarens skattelättnader i generationsskiften.....	30
3.6.1	Gåvoartat köp	30
3.6.2	Underprisköp enligt ¾-regeln	30
3.6.3	Underprisköp enligt ½-regeln	33
4	FÖRETAGETS VÄRDERING	34
4.1	Substansvärdet som grund	35
4.1.1	Egendom	35

4.1.2	Skulder och ansvar	37
4.2	Jämförelsevärde är grundmätaren	39
4.3	Framtida avkastning som grund för värderingen	39
4.4	Skattemyndighetens syn på företagets värdering	42
5	LÄRDOMSPROVETS EMPIRISKA DEL	44
5.1	Bakgrund för Företag X	44
5.2	Förutsättningarna	45
5.2.1	FöPL frågan?	46
5.2.2	Mål med generationsväxlingen	46
5.2.3	Aktiehandel eller substanshandel?	47
5.3	Grund för värdering	48
5.4	Skattemyndighetens syn på det lägsta tänkbara försäljningspriset	49
5.5	Driftsbidrag som grund	51
5.5.1	Inköp av egna aktier ifall utomstående köpare	54
5.5.2	Inköp av egna aktier ifall köparen Företagare A:s arvinge	55
5.6	Intervju med expert Kjell Nydahl	56
5.6.1	Introduktion av företaget	57
5.6.2	Problemområden	57
5.6.3	En insyn i de vardagliga och vanligaste problemen med generationsväxlingar	58
5.6.4	Avtal är viktigt	59
6	SAMMANFATTNING AV RESULTAT	60
	KÄLLOR	63
	BILAGOR	

FÖRTECKNING ÖVER FIGURER OCH TABELLER

Exempel 1.	Inköp av företagets egna aktier	s. 17
Exempel 2.	Substanshandel	s. 20
Exempel 3.	Gå miste om fastställda försluter	s. 21
Exempel 4.	Tidigare ägotid till godo i en generationsväxling	s. 25
Exempel 5.	Vidareöverlåtelse av aktier införskaffade genom en generationsväxling före karenstiden på 5 år har gått	s.27-29
Exempel 6.	Vederlaget precis eller under 75 % av gängse värdet	s. 30
Exempel 7.	Vederlaget över 75 % av gängse värdet	s. 31
Exempel 8.	Anskaffningsvärde aktier köpta för precis eller under 75 %	s. 31
Exempel 9.	Företagsvärdering	s. 40
Exempel 10.	Price / Earnings-metoden	s. 40
Exempel 11.	Företagets värde baserat på driftsbidraget	s. 41
Formel 1.	Skattemyndigheternas formel för uträkning av det lägsta tänkbara värdet för ett företag	s. 48
Kalkyl 1.	Uträkning av skattemyndigheternas lägsta tänkbara värde för Företag X Ab	s. 48
Kalkyl 2.	Lägsta tänkbara värdet utan gåvoartat köp	s. 49
Kalkyl 3.	Företagarnas beskattningsbara inkomst	s. 50
Kalkyl 4.	Företagarnas skattepåföljder	s. 50
Kalkyl 5.	Företagarnas vinst efter skatt	s. 50

Kalkyl 6.	Driftsbidrag som grund för värdering	s. 51
Kalkyl 7.	Företagarnas beskattningsbara inkomst	s. 52
Kalkyl 8.	Företagarnas skattepåföljd	s. 52
Kalkyl 9.	Företagarnas vinst efter skatt	s. 52
Kalkyl 10.	Företagets eget kapital	s. 53
Kalkyl 11.	Inköp av egna aktier med företagets fria egna kapital, köparen en utomstående person	s. 53
Kalkyl 12.	Uppdelning av inkomsterna för de till bolaget sålda egna aktierna för företagarna	s. 53
Kalkyl 13.	Företagarnas totala inkomster	s. 54
Kalkyl 14.	Inköp av egna aktier med företagets fria egna kapital, köparen Företagare A:s arvinge	s. 55

FÖRTECKNING ÖVER BILAGOR

BILAGA 1. Resultat och balans för åren 2010, 2011 och 2012 i Företag X

1 INLEDNING

Generationsväxling i ett litet eller medelstort företag är oftast en ganska stor händelse för då företagaren säljer sitt företag är det oftast fråga om ett helt livsverk som man skall överföra till nya händer och inte bara om ett företag som byter ägare.

Genom att noggrant planera och strukturera generationsväxlingen så kan man undvika att hamna i en situation där man kanske inte har kontroll över läget eller hamnar i en situation där man gör lite som man tror det skall vara. Med det samma försäkrar man att företaget förblir funktionellt under hela processens lopp och att ägarförhållandena är klara för alla parter, för medarbetare inom företaget och för alla samarbetspartner utanför det egna företaget.

Det finns olika sätt att förverkliga en generationsväxling på men möjligheterna är få ifall man först efter ägarbytet börjar fundera på saken. Genom bra planering åstadkommer man det bästa resultatet för försäljaren och för köparen och man uppnår det man planerat så att båda parterna kan känna sig nöjda. För att förverkliga en effektiv skatteplanering kräver det mycket tid och uthållighet för alla inblandade parter (Manninen 2001, 17)

1.1 Problemområde

Problemområdet är att komma underfund med vilka saker som man bör ta i beaktan vid planeringen av en lyckad generationsväxling. Vad har överlåtaren för förväntningar och tankar om generationsväxlingen? Hur värderar man företaget på ett rätt sätt och således hur får man fram ett rättvist försäljningspris för företaget? Vilken typ av metod kommer man att använda sig av, kommer man att sälja hela företaget eller bara en del av substansen? Behöver man pengarna direkt?

1.2 Syfte

Syftet med detta lärdomsprov är att hjälpa CASE-företaget att få en bild om hur stor händelse en generationsväxling i ett företag verkligen är och ge mera info och kunskap om ämnet. Målet är också att räkna ut några kalkyler på hur en generat-

ionsväxling påverkar deras beskattning beroende på vilken metod som används och vilka mål försäljarna har angående generationsväxlingen.

1.3 Avgränsning

Jag kommer att avgränsa detta arbete till, efter att i teoridelen allmänt berättat om generationsväxlingar och dess innehåll, fördjupa mig mera i överlåtarens del av processen och vad man bör ta i beaktan gällande regler, skatter och dylikt. Alltså kommer ämnet i sig att behandlas ytligt och sedan koncentrera sig på generationsväxling ur säljarens synvinkel.

2 GENERELLT OM GENERATIONSVÄXLING

Med generationsväxling menar man oftast att man överlåter ett företag åt en eller flera nya ägare inom familjen med den tanken att den eller de skall fortsätta med näringsverksamheten. I en sådan överföring inom familjen kan man i de flesta fall tillämpa någon form av lättnader som finns tillgängliga för generationsskiften. (Juusela & Tuominen 2010, 13)

2.1 Målet med en generationsväxling

Målet med generationsväxlingar kan man se ur flera olika synvinklar. Överlåtarens, fortsättarens, målföretagets och samhällets intressen är i flera olika perspektiv ganska lika för alla dessa olika parter har som mål att trygga företagets fortsatta verksamhet och att behålla de arbetsplatser som företaget erbjuder. Men de mest centrala parterna i en generationsväxling är nog ändå säljaren och köparen, d.v.s. överlåtaren och fortsättaren. Oftast så handlar det ju om överlåtarens om inte livsverk så i alla fall om en stor del i dennes liv, en del som varit med i årtionden och som man nu skall överlåta mot ersättning eller kanske helt utan ersättning. Fortsättaren i en generationsväxling så förbinder sig att fortsätta företagsverksamheten i alla fall den förutsatta minimitiden på 5 år.

Då man planerar och genomför en generationsväxling är en av de centrala frågorna hur man effektivast kan minimera kostnaderna för processen. Kostnader som uppstår i en generationsväxling är kostnader för planering och genomföring, skattekostnader och finansieringskostnader. Dessa kostnader kan uppstå åt säljaren, köparen och företaget i fråga. De kostnader som uppstår från att professionellt planera en generationsväxling och skatteplanering så kan man spara in mångfaldigt i slutändan genom de finansierings- och skattelättnader man åstadkommit med planeringen. (Juusela & Tuominen 2010, 13-14)

2.2 Skatteplanering

I en generationsväxling är det frågan om ändringar i företagets ägarförhållanden. Utgångspunkten är att överlåtelse av egendom är skattepliktigt. Men gällande skatterna så finns det en del skattelättnader tillgängliga. Man kan genomföra en generationsväxling utan att använda sig av de lättnader som finns tillgängliga inom arvs- och gåvobeskattningen. Då är det frågan om en helt vanlig överlåtning av egendom genom affär, gåva eller arv. Man kan även mista skattelättnaderna utav misstag ifall man agerar vårdlöst eller inte märker de olika tidskrav som finns för lättnaderna.

Ur beskattningssynvinkel så menar man med en generationsväxling en omständighet där ett företag byter ägare under eller efter ägarens livstid, där man försöker minimera fortsättarens eller överlåtarens skattekostnader. Skattplaneringen beror helt på ur vems synvinkel man skall minimera skattekostnaderna, köparens eller säljarens. Inkomstskattelagen och arvs- och gåvoskattelagen möjliggör skattelättnader för båda parterna. Övrigt finns det också speciella lättnader för företaget i fråga ifall det är fråga om en generationsväxling. Då man överför företagsverksamheten inom familjen, till exempel från förälder till barn, så kan helhetsbeskattningen bli det viktigaste. Alltså man tar hänsyn till båda parterna.

Då man överför företaget utan vederlag, alltså då det är fråga om arv eller gåva, belastas köparen av beskattningen. Däremot om man får ersättning för företaget, d.v.s. köp, belastas mest säljaren av skattepåföljderna, som till exempel av eventuell skatt på överlåtelsevinst. (Juusela & Tuominen 2010, 14-15)

Överlåtelsevinsten räknas ut på det viset att man minskar anskaffningsutgiften från överlåtelsepriset. Man kan använda sig av den kalkylmässiga anskaffningsutgiften i de fall den kalkylmässiga anskaffningsutgiften är större än den verkliga anskaffningsutgiften. Den kalkylmässiga anskaffningsutgiften är 40 % av överlåtelsepriset ifall man ägt aktierna man skall sälja i över 10 år och 20 % av överlåtelsepriset ifall man ägt aktierna under 10 år. Alltså jämförs den verkliga och den kalkylmässiga anskaffningsutgiften och använder det värde vilket ger ett mer för-

delaktigt resultat, alltså det som ger ett större värde. Utöver anskaffningsutgiften så får man inte dra av något från överlåtelsepriset. (www.veronmaksajat.fi)

2.3 Finansiering

En mycket central del i det hela är hur man skall finansiera företagsköpet, detta är i första hand fortsättarens, alltså köparens bekymmer, hur man skall finansiera själva företagsköpet och eventuella överlåtelseskatter, men även till viss del säljarens bekymmer till den del hur man skall finansiera sina egna kostnader för företagsförsäljningen. Dessa kostnader kan vara till exempel skatt på överlåtelsevinsten ifall företagshandeln inte uppfyller de krav som ställts för skattefrihet för överlåtare. Man kan ju tycka att det är lätt för försäljaren att bara betala dessa skatter av de pengar man fått in från själva företagköpet men detta är inte alltid möjligt, för då det är fråga om företagsförsäljning inom den egna familjen så händer det ofta att fortsättaren köper företaget på skuld och avbetalning, d.v.s. försäljaren får inte nödvändigtvis in några pengar genast och i dessa fall måste han eller hon finansiera dessa kostnader på annat sätt.

Genom att få företaget helt eller delvis som gåva eller arv lättar markant på finansieringsbehovet men även om finansieringsbehovet minskar så försvinner mottagarens skatteplikter aldrig helt. Men beroende på hur aktivt och noggrant fortsättaren deltar i skatteplaneringen så kan den slutliga skattekostnaden skilja sig betydligt från den ursprungliga summan.

Då man planerar en generationsväxling kan man justera de totala skattekostnaderna ganska mycket, men för att göra detta behöver man mycket information och kunskap, inte bara om den aktuella tidpunkten för generationsväxlingen utan man borde också kunna se in och läsa av framtiden till en viss del för att lyckas framgångsrikt med planeringen. Nämligen först och främst handlar det ju om att värdera företaget till rätt pris, målet med försäljningen är ju att försäljaren skall få en tillräcklig kompensation för företaget så att han eller hon kan finansiera sin framtid och tryggt överlåta företaget utan att behöva oroa sig om morgondagen. I de flesta fall så har företagaren tyvärr betalat in för lite pension under sin tid som fö-

retagare och därför kan man ofta kalla företagets försäljningspris för företagarens pension.

Det lönar sig dock inte att betala för mycket för företaget heller för de pengar som barnet betalar till föräldern för företaget kommer troligtvis till en del att falla tillbaka till barnen genom arv ifall föräldern inte hinner använda allt före dennes död. Därför är det speciellt viktigt att göra en god och utförlig värdering av företaget och kalkylera ut ett bra pris för företaget som räcker till att trygga en god framtid åt försäljaren samt undvika att köparen betalar ett ”överpris”. Det optimala i teorin är ju att köparen betalar den summa som försäljaren kommer att använda före sin död, men detta kan ju ingen veta på förhand, men med god planering kan man komma ganska nära i varje fall. (Juusela & Tuominen 2010, 15-16)

2.4 Redskap

I generationsväxlingar behöver man information och kunskap om flera juridiska områden. Dessa är bland annat Skatterätt, företagsrätt, arbetsrätt, avtalsrätt och konkurrensrätt. Vid sidan om dessa ämnen behöver man även kunskap i familje- och arvsrätt samt pensionsrätt. Alla dessa olika lagstiftningar berör varandra och erbjuder olika planeringsmöjligheter för generationsväxlingen men alla har dock också sina egna nackdelar.

Företagaren har flera olika möjligheter att överlåta sitt företag under generationsväxlingen. Beroende på situationen och de inblandade parternas intressen så kan företagaren:

- Sälja eller donera företaget
- Lämna företaget som arv

Då man ser på generationsväxlingen ur en helt praktisk synvinkel så är utgångspunkterna nästan alltid olika men en del saker bör man särskilt lägga märke till då man planerar en generationsväxling. Dessa saker är:

- Val av rätt företagsform inför övergången
- Rätt företagsstruktur

- Se till att man har företagets balansräkning i ett sådant skick att man kan överlåta företaget
- Försäkringsfrågor
- Se till att man bara betalar de skatter som behövs

Olika typer av planering kan påverka beskattningar på olika sätt och därför är det viktigt att ha på det klara hur skall och vill ha det i generationsväxlingen. Vid generationsväxling är det viktigt att se till att alla rättshandlingar är juridiskt korrekta och de olika möjligheter man har beror också ganska långt på hurudan tidtabell man har för förverkligandet av generationsväxlingen. (Manninen 2001, 18)

2.5 Företagsform

Det är skillnad i vilken företagsform man har på företaget, både för säljaren och för den som skall ta över företaget. Företagsformen kan till och med vara fel med tanke på en generationsväxling.

Enskild näringsidkare är ur beskattningssynvinkeln det sämsta alternativet för säljaren och därför är det kanske skäl för försäljaren att ändra företagsform till aktiebolag före man genomför generationsväxlingen. Ett aktiebolag kan man överlåta eller sälja vidare utan att säljaren behöver betala någon skatt på överlåtelsevinsten ifall alla lagliga förutsättningar för detta uppfylls. På grund av detta är det skäl att överväga ändrande av bolagsform före generationsväxlingen. I personbolag är problemen i sin tur de tunga ansvarsfrågorna och därför kanske det lönar sig att byta företagsform till aktiebolag.

Ur köparens synvinkel är det skattemässigt sett förmånligast att försöka köpa bara företagets substans istället för att köpa själva bolaget, d.v.s. aktiestocken eller kommanditbolagets egentliga bolagsmannens bolagsandelar. Då köparen köper själva bolaget så måste man efter själva generationsväxlingen kanske tänka över och omorganisera företaget i form av fusioner eller till och med avsluta bolaget.

Man bör även fundera på företagsformen med tanke på olika ägandeförhållanden. Ifall man har bolagsform så kan man överföra ägandet småningom genom att överföra aktier/andelar till nästa generation. Genom bolagsformen kan man med

små skattekostnader överföra bolaget till nästa generation under en lång tid. Genom bolagsformen är det dock lättare att överföra företaget till flera olika nya ägare. Inom personbolag kan man genom bolagsavtal ganska långt bestämma om bolagets saker medan man inom aktiebolag har ganska begränsat ansvar och man kan genom auktionärsavtal och användning av olika aktier ta både säljarens och köparens intressen i beaktande. (Manninen 2001, 19)

2.6 Inköp av egna aktier

Ett aktiebolag kan införskaffa egna aktier mot vederlag. I familjeföretag kan orsaken för införskaffning av egna aktier bero till exempel på en generationsväxling, genom att köpa egna aktier så sänker man på försäljningspriset, vilket underlättar finansieringen för fortsättaren. Det kan också handla om att man på detta vis delar ut överlopps resurser till ägarna, alltså är det upp till företaget att bestämma i vilken grad införskaffning av egna aktier behövs och är aktuellt. Man får dock inte genom införskaffning av egna aktier strida mot aktieägarnas jämställdhet genom att gynna någon viss delägare. (Manninen 2001, 130)

2.6.1 Införskaffningen

Till införskaffningen av de egna aktierna får endast utdelbara vinstmedel användas för införskaffningen av egna aktier betraktas som utdelning av vinstmedel. Man måste uppgöra ett mellanbokslut ifall den bolagsstämma i vilken man behandlar inköpet av egna aktier hålls senare än 6 månader från räkenskapsperiodens slut. Detta mellanbokslut får inte vara mera än 3 månader gammalt. I ett privatägt aktiebolag så bestämmer bolagsstämman om anskaffningen av egna aktier med enkel majoritet ifall det bara finns en typ av aktier i bolagets aktiestock. I detta beslut måste anskaffningens ändamål. (Manninen 2001, 131-132)

Efter att man införskaffat de egna aktierna har man 3 olika möjligheter att göra med dem:

- aktiernas mitätöiminen
- behålla aktierna i bolaget under den stadgade tidsperioden
- överlåta aktierna vidare

Aktierna kan annulleras strax. I ett privat aktiebolag så måste bolaget överlåta aktierna vidare inom 3 år från anskaffningen. En eventuell överlåtelsevinst bokas i en överkursfond. Ifall man överskrider denna tid på 3 år så måste bolaget minska på det egna kapitalet genom att mitätöida aktierna. (Manninen 2001, 132)

Ett privat aktiebolag kan införskaffa alla aktier i bolaget utom ett och bolaget kan inte delta i den egna bolagsstämman med dessa egna aktier. (Manninen 2001, 131)

"Beslut om förvärv och inlösen av bolagets egna aktier fattas av bolagsstämman. I ett publikt aktiebolag skall beslutet fattas med sådan kvalificerad majoritet som avses i 5 kap. 27 §.

Genom bolagsstämmans beslut i vilket nämns maximiantalet aktier av olika slag som skall förvärfvas, bemyndigandets giltighetstid samt vederlagets minimi- och maximibelopp kan styrelsen bemyndigas att besluta om ett förvärv i dess helhet eller till vissa delar. Bemyndigandet kan vara i kraft högst 18 månader. Egna aktier kan med stöd av bemyndigandet förvärfvas endast med fritt eget kapital." (21.7.2006 Aktiebolagslagen, 15 kap. 5 §.)

2.6.2 Priset för införskaffning av egna aktier

Inför beskattningen så bör man kunna fastställa ett noggrant pris för de egna aktierna. Införskaffningen bör alltid ske till aktiernas gängse värde. Ifall man införskaffar aktierna till ett högre värde än gängse värdet anses detta som förtäckt dividend. Man kan utgå ifrån att man inte betalar ett överpris för aktierna ifall företaget, för sina egna onoterade aktier, betalar ett sådant pris som motsvarar aktiernas matematiska värde. Även användningen av ett betydligt lägre försäljningspris än vad aktiernas matematiska värde är kan medföra problem. Ifall man använder ett alltför lågt värde och aktierna genom företaget överförs till en arvinge i bolaget, kommer gåvobeskattningen in i bilden. (Manninen 2001, 136)

Det är svårt att fastställa ett gängse värde för aktierna ifall man inte har något jämförelseobjekt eller man annars håller på med värdering av företaget. Gängse värdet baserar sig oftast på aktiernas substansvärde. (Manninen 2001, 136)

Man kan heller inte vid anskaffning av egna aktier använda sig av sådana skattelättnader som en generationsväxling skulle möjliggöra i vanliga fall, beroende på att företaget inte hör till den grupp dessa lättnader kan användas på. (Manninen 2001, 137)

Ur säljarens synvinkel betraktas inköp av egna aktier som en helt vanlig försäljning av aktier, med det undantag att man inte kan yrka på skattelättnader på basen av generationsväxling. (Manninen 2001, 138)

Exempel

Fabian företagare skall lämna på pension och tänker sälja sin bilförmedling, Fabians Ferrari, han grundat med 15 000 marks aktiekapital år 1986 till sin son Sune. Fabian vill ha 500 000 € för sitt framgångsrika företag som säkerhet för sina pensionsdagar men Sune har bara 250 000 € pengar. Företaget är ett framgångsrikt företag med mycket fritt eget kapital bestämmer sig man för att göra generationsväxlingen på följande vis: Fabians Ferrari köper hälften av Fabians aktier och Sune köper den resterande halvan av Fabian aktier för 250 000 €. Fabian får på detta vis 500 000 € för sitt företag men Sune behöver betala bara 250 000 €.

2.7 Köpa aktier eller verksamheten?

Det två vanligaste sätten att handla med inom företagshandel är att man endera köper företagets aktier eller så köper man själva substansen. För försäljaren är det mer fördelaktiga valet att sälja aktierna till företaget för på så sätt så får han/hon ansvarsfrihet från företaget och den eventuella överlåtelsevinsten beskattas som kapitalinkomst. Ifall man väljer att genomföra handeln genom substanshandel så är det företaget i sig som får vinsten, d.v.s. köpesumman. Då är frågan igen att hur säljaren i sin tur får ut pengarna ur företaget. Då man ser på detta ur köparens synvinkel är det säkrare och mer fördelaktigt att köpa företagets substans istället för aktierna. (Lakari & Engblom 2009, 39)

I generationsväxlingar så använder man sig ofta av en kombination av verksamhetsköp och aktiehandel. På detta vis så kan man utnyttja eventuella gamla förlus-

ter, fortsättaren får en större avskrivningsgrund och försäljaren kan eventuellt få hela överlåtelsevinsten skattefritt. (Manninen 2001, 281)

2.7.1 Aktiehandels särdrag

Då man handlar med aktieköp så är det vanligt att privatpersonen eller personerna grundar ett skilt holding-bolag för detta ändamål. Holding-bolaget skaffar de finansieringar som behövs och köper sedan bolaget i fråga. Man kan försöka minska på köpesumman genom att säljaren lyfter dividend ur företaget före försäljningen eller genom att företaget köper upp egna aktier och på detta vis så får försäljaren en del pengar. Man kan också dela företaget som säljs i flera olika företag, till exempel lämnar man eventuella fastigheter och dylikt i ett skilt företag som försäljaren lämnar med, och säljer bara den delen som idkar näringsverksamhet. Efter företagsköpet brukar man snabbt fusionera det företag man grundat för köpet med det företag man köpt. Man kan då också panta eller sätta det nyköpta företagets tillgångar som borgen för de finansieringar som det nya företaget behövde för företagsköpet. Köparen behöver dock lägga märke till att han/hon är skyldig att betala överlåtelseskatt på 1,6 % på de aktier som köpts.

Sett ur säljarens synvinkel klassas aktiehandel som försäljning av lösegendom och på detta sätt så befrias försäljaren från alla skyldigheter gällande företaget då han/hon säljer sina aktier. Denna metod är också den lättaste och mest skatteeffektiva metoden för försäljaren. (Lakari & Engblom 2009, 39-40)

2.7.2 Köp av företagets verksamhet

Denna typ av handel kallas också ofta substanshandel. Med substanshandel menar man att man inte köper företaget i sig utan helt eller delar av företagets innehåll. Vid substanshandel säljer företaget alltså helt eller delvis egendom som hör till näringsverksamheten. Detta betyder i sin tur att en eventuell försäljnings vinst eller förlust drabbar företaget i sig. Också eventuella skattepåföljder drabbar företaget, inte företagets ägare. (Lakari & Engblom 2009, 70)

Ur försäljarföretagets synvinkel är beskattningen för substanshandeln ganska simpel. Företaget får ett visst pris för de tillgångar man säljer och från denna summa

minskar man den summa som ännu inte avskrivits på de tillgångar man sålt. För att man lätt och smidigt kan räkna ut detta gäller det att man bra och noggrant specificerat tillgångarna i köpebrevet. Den del av försäljningssumman som överstiger anskaffningsutgifterna räknas som vinst för företaget, vilket räknas som skattepliktig näringsinkomst för företaget. (Lakari & Engblom 2009, 70)

Ur försäljarföretagets synvinkel är substanshandel en förmånlig försäljning. Företaget kan dra nytta av gamla förluster för dessa överförs ju inte till det nya företaget via substanshandel. Man får alltså då i beskattningen dra av dessa förluster och på detta vis tjänar man in en del pengar i beskattningen och försäljarföretaget är så mycket rikare som de kunde spara in i beskattningen. (Manninen 2001, 281-282)

Efter att man sålt företagsverksamheten så kan ägaren lyfta ut pengarna ur företaget genom vinstutdelning eller vid en eventuell avslutning av bolaget, men på förhand är det mycket svårt för företagaren att kunna uträkna exakt hur stora skattepåföljder detta medför. Därför är en noggrann skatteplanering exceptionellt viktig vid företagsverksamhetsförsäljning. (Lakari & Engblom 2009, 40)

För fortsättaren är den köpta verksamheten, inklusive alla tillgångar såsom maskiner, inventarier, fastigheter och så vidare, är direkt användbart för till exempelvis borgen för finansiering av köpet eller dylikt vilket kan göra det lättare att finansiera ett verksamhetsköp jämfört med finansieringen av aktiehandel. (Lakari & Engblom 2009, 40)

Verksamhetsköp är oftast en överlåtelse av företaget vilket betyder att till exempel gamla arbetare på företaget flyttar till det nya företaget som "gamla anställda". Detta betyder att de anställda får fortsätta med samma arbetsvillkor och avtal de hade i det gamla företaget. Man bör dock lägga märke till att avtal i allmänhet inte är överföringsdugliga vilket leder till att man borde kolla igenom dessa avtal med de parter som är inblandade, till exempel samarbetspartners och liknande, om fortsatt affärsverksamhet med det nya företaget.

Ur köparens synpunkt är verksamhetsköp oftast lättare och framförallt säkrare än aktiehandel. Köparen får bara de i förväg överenskomna delarna av företagsverk-

samheten, eventuella riskabla eller ur affärsverksamhetens synpunkt riskabla eller onödiga delar kan lämnas bort. Man bör också som köpare vara medveten om att om det överförs sådan verksamhet som enligt lag klassas som nedsmutsande eller farlig för natur och omgivning så kan skadeståndskyldigheten överföras till den nya ägaren. Även i de fall då fastigheter byter ägare kan skadeståndsskyldigheten övergå till den nya ägaren gällande marken och eventuella föreningar. Köparen behöver inte betala någon överlåtelseskatt ifall handeln inte innehåller fastigheter, värdepapper eller byggnader och konstruktioner. (Lakari & Engblom 2009, 40)

Det är även ur köparföretagets synvinkel viktigt att i köpebrevet bra ha specificerat de tillgångar som köpts. För företaget kan då göra avskrivningar på anskaffningsutgiften på de tillgångar man införskaffat. Ifall man inte i köpebrevet kan rikta kostnaderna till någon specifik tillgång så räknas detta som en så kallad Goodwill man betalat på företagsvärdet. Denna andel är avskrivbar som en lineär avskrivning på 5-10 år i beskattningen.

Då man ur köparens synvinkel jämför substanshandel med aktiehandel så har köparen alltså den fördel att han/hon i företagets bokföring kan göra avskrivningar på de tillgångar man införskaffat till det pris som i köpebrevet angetts som anskaffningsutgift. Detta motsvarar i typiska fall anskaffningarnas gängsevärde. Aktier kan man i sin tur inte göra avskrivningar på och därför är det mer fördelaktigt att köpa företagets substans ifall man har möjlighet till det. (Lakari & Engblom 2009, 70)

Exempel

Bilservice Ab överväger köpa Berts Bilförsäljning och -reparation Ab men har ingen nytta av bilförsäljningsdelen. I detta fall är det smidigaste och smartaste sättet att förhandla genom substanshandel. Bilservice Ab köper alltså upp service-delen, d.v.s. alla maskiner och tillgångar som hör till denna del utav Berts Bilförsäljning och Reparation Ab:s verksamhet.

2.8 Hur påverkas företagets beskattning?

Företagets beskattning påverkas inte direkt av ägarbytet ifall man ägarna handlar med företagets aktier och inte genom substanshandel. Det uppstår inga direkta skattepåverkningar som till exempel i form av medvärdesbeskattning på grund av att inga varor, produkter eller tjänster byter ägare eller erbjuds från företagets synvinkel.

Men företaget kan påverkas genom att företaget kan gå miste om eventuella fastställda förluster och mista avdragsrätten på dessa. Detta sker om över 50 % av företagets aktier byter ägare på något annat sätt än genom arv eller testamente under det fastställda förluståret eller om över hälften av ägarna bytts. Detta betyder att fast över 50 % av ägarna eller aktierna inte bytts under samma skatteår kan det anses att detta ändå har skett under samma förlustår. Ifall detta sker förlorar företaget ifrågavarande års avdrag gällande förlusterna. (Juusela & Tuominen 2010, 34-35)

Exempel

A Oy har en fastställd förlust från skatteåret 2007. Under skatteåret 2008 bytte 10 % av aktierna i bolaget ägare och under 2009 30 %. Under 2010 bytte ytterligare 15 % av företagets aktier ägare. Under skatteåret anser man då att 55 % av företagets aktier har bytt ägare kumulativt gällande skatteåret 2007. Företaget mister avdragsrätten på den resterande delen av de fastställda förlusterna för skatteår 2007 som man inte avdragit under år 2008 och 2009. (Juusela & Tuominen 2010, 35)

Även ett indirekt ägarbyte leder till att man förlorar avdragsrätten. Det är frågan om ett indirekt ägarbyte då över 50 % av förlustföretagets aktier eller andelar byter ägare till en förening eller samfällighet som äger minst 20 %. I detta skede är det antalet aktier som är i den avgörande rollen, inte antalet rösträtt som aktierna tillför. Ifall aktierna är av olika slag spelar någon roll i detta sammanhang. (Juusela & Tuominen 2010, 35)

"Ett bolag kan av särskilda skäl, när det är påkallat med hänsyn till bolagets fortsatta verksamhet, erhålla dispens för avdrag av förluster och/eller gottgörelser av bolagsskatt." (Vero.fi, Företagets beskattning i generationsväxlingen, paragraf 2.7)

I inkomstskattelagen (ISkL) står det att ett samfund eller en näringssammanslutning, när det finns särskilda skäl till det, kan ansöka om att få tillstånd att dra av eventuella fastställda förluster. Man anser att en överlåtelse vid en generationsväxling utgör en sådant speciellt skäl.

"Enligt regeringens proposition om ifrågavarande dispens (RP 68/1994) kan rätten till förlustavdrag beviljas också om mottagaren av aktier eller andelar är överlåtarens barn eller bröstarvinge som ensam eller tillsammans med sin maka kommer att fortsätta näringsverksamhet eller jordbruksverksamhet." ((Vero.fi, Företagets beskattning i generationsväxlingen, paragraf 19)

3 SKATTELÄTTNADSREGLERNA INOM GENERATIONS- VÄXLING

Överlåtaren kan uppnå total skattelättnad på den vinst han eller hon får genom försäljningen av företaget ifall alla förutsättningar för total skattelättnad uppnås.

3.1 10 % -regeln

Enligt Inkomstskattelagen (ISkL) är sådan försäljningsvinst som uppstått genom en generationsväxling skattefri ifall överlåtaren säljer minst 10 % av aktierna i företaget i frågan. Aktierna måste uppnå minst 10 % av företagets hela aktiestock och det viktiga är att dessa aktier berättigar till minst 10 % av företagets förmögenhet. Det räcker alltså inte att man har den mängd aktier att det berättigar till 10 % rösträtt i företaget. Detta betyder att man kan i försäljningen använda sig av sådana aktier som berättigar till mindre rösträtt i företaget men som ändå berättigar till 10 % äganderätt i företaget ur företagets förmögenhetssynvinkel. Sett ur motsatt perspektiv så kan denna skattelättnad inte anpassas i ett sådant fall där aktiemängden nog ger den nya ägaren betydlig majoritet genom rösträtt men sett ur förmögenhetssynvinkeln så ger aktierna under 10 % andel till företagets totala förmögenhet.

"Vinst som erhållits vid överlåtelse av egendom är inte skattepliktig inkomst, om den skattskyldige överlåter

3) fast egendom som hör till lant- eller skogsbruk som han bedriver, andel i ett öppet bolag eller ett kommanditbolag eller aktier eller andelar i ett bolag, vilka berättigar till en egendomsandel på minst 10 procent i bolaget, och om mottagaren är hans barn eller en bröstarvinge till barnet eller hans syskon eller halvsyskon, antingen ensam eller tillsammans med sin make, och om egendomen i sammanlagt över tio år har varit i den skattskyldiges eller i dennes och en sådan persons ägo av vilken han erhållit den utan vederlag" (30.12.1992/1535 Inkomstskattelagen (ISkL), kap. 2 § 48)

I beskattningen tolkas denna regel på det sätt att alla enskilda överlåtelser skall bestå av minst 10 % andel i företaget. Om det till exempel är båda föräldrarna som överlåter aktier till sin son så måste båda överlåta minst 10 % av företagets aktier för att denna regel om skattelättnad kan anpassas, denna regel kan inte anpassas ifall båda föräldrarna överlåter till exempel 5 % var, även om den totala överlåtelsemängden uppgår till 10 %. Det är alltså viktigt att varje överlåtelseandel består av minst 10 % av företagets aktier. Det går heller inte att kombinera till exempel två gåvor så att de tillsammans bildar 10 %, utan alla gåvor ses som separata även om de kommer från samma gåvogivare och kanske står tidsmässigt nära varandra. Man kan då inte korrigera en affär på 9 % genom att genast efter sälja till exempel 3 % till. (Manninen 2001, 406)

Branschen företaget verkar i har ingen betydelse då man talar om generationsväxlingar och på grund av att man inte avgränsat generationsväxlingen till vissa branscher så betyder detta att denna regel även kan användas då det är fråga om gårds- och jordbruk. Denna skattelättnad täcker även andra än näringsverksamhetsföretag såsom fastighetsbolag och passiva holding företag, som beskattas enligt inkomstskattelagen. Även företag med flera olika aktiviteter och verksamhetsområden hör till denna skattelättnadsgrupp. (Juusela & Tuominen 2010, 82)

3.2 Mottagaren

För att man skall kunna använda sig av denna skattelättnad så måste mottagaren vara ensam eller tillsammans med sin make/maka vara överlåtarens barn eller dennes direkta arvinge eller överlåtarens syster, bror, halvsystem eller halvbror. Även fast det inte direkt i Inkomstskattelagen sägs något om att man kan anpassa denna skattelättnad i de fallen där mottagaren är överlåtarens barns direkta arvingar, d.v.s. överlåtarens barnbarn o.s.v., så går det nog bra att anpassa denna skattelättnad även i dessa fall där mottagaren är direkta arvingar till överlåtarens barn. Som barn håller man enligt inkomstskattelagen utöver de egna barnen även överlåtarens och dennes makes/makas adoptivbarn eller fosterbarn. (Juusela & Tuominen 2010, 83-84)

Enlig nuvarande lagar så har adoptivbarn samma rättigheter att ärva sina adoptivföräldrar och deras släkt som ett eget barn har men i sin tur bryter man adoptivbarnens rätt att ärva sina biologiska föräldrar i den stund man adopterar barnet. Man kan alltså inte ärva av två olika ”familjer” utan man har en familj i vilken man ärver. (Juusela & Tuominen 2010, 84)

3.3 Ägo tid för överlåtelsen

Enlig de regler och stadgar som finns för skattefrihet inom en generationsväxling så bör överlåtaren ha ägt de aktier han eller hon överlåter i minst 10 år. Ifall överlåtaren fått aktierna som gåva eller arv utan vederlag så räknas även den tidigare ägarens ägo tid tillgodo. (Juusela & Tuominen 2010, 89)

Exempel

Far X har fått 100 % av företag As aktier av farfar Y som en vederlagsfri gåva år 2005. Farfar Y grundade företaget 1997. År 2012 bestämmer sig far X att sälja företaget till son Z. I detta fall så uppfyller detta kraven för ägo tiden för generationsväxlingar även om Far X bara ägt aktierna i 7 år på grund av att han fått aktierna vederlagsfritt som gåva av farfar Y. Den sammanlagda ägo tiden uppgår i detta fall till 15 år vilket överskrider minimi ägo tiden på 10 år.

Då det handlar om aktier i ett aktiebolag så räknar man inte det datum företaget är tecknat i handelsregistret som anskaffningstidpunkt, utan anskaffningstidpunkten bestäms då aktierna tecknats vilket oftast sker vid bolagets stiftandemöte. I praktiken så använder man aktiebolagets stiftelseurkund som grund för aktiernas anskaffningstidpunkt. (Juusela & Tuominen 2010, 89)

Vid köpta aktier så är grundregeln för anskaffningstidpunkten köpebrevets datum. Men i fall där man kan teckna nya aktier i proportion till sina redan ägda aktier så blir anskaffningstidpunkten för de nya aktier man tecknar samma som på de gamla aktierna, d.v.s. de nya aktierna anses som gamla. Man kan dock teckna nya aktier på detta vis som gamla bara till den gräns så att ägande andelen behålls på samma nivå som före emissionen. Ifall man tecknar extra aktier utöver den del

man normalt är berättigad till, till exempel på grund av att någon annan aktieägare inte tecknar några nya aktier, så anses dessa aktier som helt nya och deras anskaffningstidpunkt är den dagen de skaffades. Alltså de aktier som ökar på överlåtarens ägo andel procentuellt anses som nya varav de nya aktier som behåller ägo andelen på samma nivå även efter emissionen anses som gamla. (Juusela & Tuominen 2010, 90)

Ibland är det lönsamt eller till och med en nödvändighet att ändra ett företag till aktiebolagsform före man genomför en generationsväxling. Då man ändrar företagsform från öppet bolag eller kommanditbolag till aktiebolag så ändrar inte anskaffningstiden för aktierna utan man anser att aktierna i aktiebolaget är anskaffade vid den tidpunkt man grundat eller via köp skaffat sig aktierna i det ursprungliga öppna bolaget eller kommanditbolaget. Man bör dock uppmärksamma att ifall ägo andelen i bolaget höjs procentuellt på grund av att man ändrar bolagsform, så ses den delen som överskrider den ursprungliga ägodelen som nya aktier. (Juusela & Tuominen 2010, 90)

Man bör dock komma ihåg och uppmärksamma att man under ändringen av bolagsform inte får ändra på ägo andelarna i bolaget eller ta med nya bolagsmän, ifall man skall ta med nya bolagsmän skall man göra det endera före eller efter ändringen av bolagsform för att kontinuiteten för aktierna inte skall slopas. De nya bolagsmännens aktiers ägo tid startar från tidpunkten då deras aktier tecknades, de drar alltså ingen nytta av kontinuitetsprincipen i detta fall. (Hämeenaho & Rosbäck 2011, 63)

Då man ändrar bolagsform från personbolag eller skattesamfund till aktiebolag så fortsätter inte aktiernas kontinuitet, utan man anser aktiebolagets aktier som helt nya aktier med anteckningsdatum det datum man underskrivit stiftelseurkunden. (Juusela & Tuominen 2010, 90)

3.4 Fortsättarens skyldigheter

Den som fortsätter eller köper företaget måste fortsätta med näringsverksamheten i minst 5 år för att undvika skattepåföljder gällande generationsväxlingen. Denna

regel för en karenstid på 5 år är till för att eliminera att man använder en generationsväxling som verktyg för att kringgå skatter. (Lakari & Engblom 2009, 83)

För att man skall kunna tillämpa generationsväxlings skattelättnaderna räcker det inte att den nya ägaren, alltså fortsättaren, äger företaget i 5 år utan denne måste vara inblandad i företaget under dessa år. Detta betyder inte direkt att fortsättaren måste jobba heltid inom företaget utan man anser att man varit tillräckligt delaktig i företaget om man suttit i styrelsen eller varit verkställande direktör i företaget. (Lakari & Engblom 2009, 87)

3.5 Konsekvenserna ifall man överlåter företaget vidare inom 5 år

Ifall man överlåter ett företag vidare som man tillämpat generationsväxling skattelättnadsregeln på inom 5 år från det man själv skaffat företaget, så blir man skyldig att betala även den skatt som den förra ägaren av företaget skulle ha varit skyldig att betala ifall man inte tillämpat generationsväxlingslättningen. Det är bara den som mottagit företaget via generationsväxlingen som är skyldig att ersätta de skattepåföljder som uppstår, den som sålt företaget via att tillämpa generationsväxlings skattelättnaderna behöver inte svara för kostnaderna på något sätt. Utöver att man hamnar betala även den förra ägarens skattepåföljder måste man betala en 20 % ränta på detta, så man måste överväga ifall det finns tillräckliga motiv att överlåta eller sälja företaget vidare inom 5 år från införskaffningen. (Juusela & Tuominen 2010, 91)

Exempel

Far har sålt sina aktier i ett företag som han ägt i över 10 år till sin son år 2006. Handelspriset har varit 300000€. Fadern har i tiderna betalat 50000€ vid införskaffandet av dessa aktier och på detta vis så har han genom att sälja aktierna vidare till sonen fått en överlåtelsevinst på 250000€. På grund av att faderns aktiers anskaffningsutgift varit relativt låg så skulle man i uträkningen av överlåtelsevinstens skattepliktiga andel tillämpa nettoförmögenheten enligt värderingsskattelagen. På grund av att fadern ägt aktierna i över 10 år anpassar man 40 % regeln i värderingsskattelagen och

genom detta kommit fram till att den beskattningsbara inkomsten av köpesumman på 300000€ är 180000€. I överlåtelsen har man dock anpassat generationsväxlings skattelättnaderna och på grund av detta så behöver far inte betala någon skatt alls på överlåtelsevinsten.

A) Handelspriset 500000€.

År 2010 säljer sonen alla de aktier han köpte av far, alltså före fem år har gått. Handelspriset är 500000€ och överlåtelsevinstens andel är således 200000€. Men eftersom sonen överlätit aktierna vidare inom fem år från generationsväxlingen så mister man skattelättnaden detta medfört och sonen måste även betala den skatt som far skulle ha varit skyldig att betala ifall generationsväxlings lättnaderna inte anpassats. Från sonens anskaffningsutgift på 300000€ minskar man faderns andel på 180000€. På detta vis så stiger sonens grund för beskattningen av överlåtelsevinst från 200000€ till 380000€. Skattekostnaderna ökar då med 50400€ jämfört med vad det i normala fall varit.

B) Handelspriset är 2 miljoner euro.

År 2010 säljer sonen alla de aktier han köpte av far, alltså före fem år har gått. Handelspriset är 2 miljoner euro och överlåtelsevinstens andel är således 1,7 miljoner euro. Men eftersom sonen överlätit aktierna vidare inom fem år från generationsväxlingen så mister man skattelättnaden detta medfört och sonen måste även betala den skatt som far skulle ha varit skyldig att betala ifall generationsväxlings lättnaderna inte anpassats. Sonens anskaffningsutgift ligger på 300000€, men då 20 % av handelspriset uppgår till 400000€ och är då större än den verkliga anskaffningsutgiften, så används detta som sonen anskaffningsutgift. På grund av att sonen överlåter sina aktier vidare inom fem år från att han själv fått dem så minskar man hans anskaffningsutgift med faderns andel på 180000€. På detta vis så stiger sonens grund för beskattningen av överlåtelsevinsten från 1600000€ till 1780000€. Skattekostnaderna ökar då med 50400€ jämfört med vad det i normala fall varit. (Juusela & Tuominen 2010, 92-93 fri översättning)

Man kan också överlåta vidare en del av de aktier man införskaffat genom generationsväxling. I dessa fall så måste man betala den del av skatten som man i generationsväxlingen fick till godo, i proportion med den mängd man nu säljer vidare. I praktiken betyder detta att man från överlåtarens anskaffningsutgift eller den kalkylmässiga anskaffningsutgiften minskar den skatt som i generationsväxlingen blev lättad motsvarande den andel aktier som nu säljs. (Juusela & Tuominen 2010, 94)

3.6 Mottagarens skattelättnader i generationsskiften

Mottagaren har också möjlighet till lättnader men mottagaren har även skyldigheter att hålla för att få ta dessa lättnader till godo.

3.6.1 Gåvoartat köp

Inom gåvo- och arvsbeskattningen finns det två olika versioner av gåvoartade köp man kan använda sig av, den ena är $\frac{3}{4}$ -regeln som man kan tillämpa i alla tillfällen då det handlar om företagsköp och så $\frac{1}{2}$ -regeln som endast kan tillämpas då kraven för generationsväxling, Kapitel 3, uppfyllts. Då dessa tillämpas rätt så anser man inte att mellanskillnaden mellan summan för företagets verkliga pris och handelspriset som gåva. (Juusela & Tuominen 2010, 56)

3.6.2 Underprisköp enligt $\frac{3}{4}$ -regeln

I lagen om skatt på arv och gåva, 18.3§, så har man stadgat följande om $\frac{3}{4}$ -regeln:

”Om det av villkoren i ett köpe- eller bytesavtal framgår att det överenskomna vederlaget utgör högst tre fjärdedelar av det gängse priset, anses skillnaden mellan det gängse priset och vederlaget som gåva.”

Omvänt betyder detta att man kan sälja sitt företag under gängse priset utan att köpet betraktas som någon form av gåva ifall vederlaget är över $\frac{3}{4}$ av gängse värdet.

Denna metod har inga krav eller förutsättningar som någondera av parterna måste uppfylla för att man skall kunna använda sig av den utan det enda man bör kunna

göra är att tillräckligt noggrant kunna bevisa företagets gängse värde och på detta vis kunna bevisa att köpevederlaget verkligen överskrider $\frac{3}{4}$ delar av gängse värdet. Man kan alltså använda sig av denna metod i vilken typ av företagsköp som helst, då man handlar med nära släkt men även då man handlar med helt utomstående personer. (Juusela & Tuominen 2010, 57)

Ifall man säljer företaget för precis eller under 75 % av företagets värde så är anskaffningsutgiften avdragbar i proportion till underpriset. Ifall man överlåter företaget med ett pris över 75 % så är anskaffningsutgiften avdragbar i sin helhet. (Juusela & Tuominen 2010, 58)

Exempel

Vederlaget precis eller under 75 % av gängse värdet

Gängse värdet för de aktier som överlåts	100
Anskaffningsutgiften för aktierna	60
Överlåtelsepriset	75
Överlåtarens anskaffningsutgifts andel på överlåtelsepriset	$(75/100) \times 60 = 45$
Överlåtarens överlåtelsevinst	$75 - 45 = 30$
Skatt på överlåtelsevinsten	$30 \% \times 30 = 9$

(Juusela & Tuominen 2010, 57)

Exempel

Vederlaget över 75 % av gängse värdet

Gängse värdet för de aktier som överlåts	100
Anskaffningsutgiften för aktierna	60
Överlåtelsepriset	76
Överlåtarens överlåtelsevinst	$76 - 60 = 16$
Skatt på överlåtelsevinsten	$30 \% \times 16 = 4,8$

(Juusela & Tuominen 2010, 58)

Ur köparens synvinkel så skiljer sig anskaffningsutgiften beroende på vilken metod man använder sig av. Ifall man köper företaget för över 75 % av gängse värdet, till exempel 76 %, så anser man att anskaffningsutgiften är det verkliga priset som använts i handeln. Ifall man i sin tur köper företaget för precis eller under 75 % av gängse värdet så består anskaffningsutgiften av överlåtelsepriset och den del som anses som gåva. I praktiken betyder detta att anskaffningsutgiften är den samma som i gåvobeskattningen anses som gängse värde. (Juusela & Tuominen 2010, 60)

Exempel

Gängse värde	100
Överlåtelsepris	75
Gåvans andel	25
Anskaffningsutgift	$75 + 25 + 1,2^* = 101,2$
*Överlåtelseskatt	$1,6 \% \times 75 = 1,2$

(Juusela & Tuominen 2010, 60)

Ett gåvoartat köp är normalt sett en överlåtelse som påverkas av överlåtelseskatten. Som skattegrund används det verkliga överlåtelsepriset, som i exemplet ovan 75. (Juusela & Tuominen 2010, 60)

3.6.3 Underprisköp enligt ½-regeln

I Lagen om arvs- och gåvobeskattning har man stadgat om ½-regeln. Ifall Då det är frågan om generationsväxling så behöver vederlaget minst vara över 50 % av gängse värdet för att man skall slippa betala någon gåvoskatt på köpet. Med andra ord behöver köpesumman bara vara över hälften av gängse värdet då det handlar om en generationsväxling. Ifall överlåtelsepriset är exakt 50 % eller under detta så anpassas inte denna skattefrihet. Mottagaren måste ansöka om skattefrihet gällande en generationsväxling. (Juusela & Tuominen 2010, 61-62)

Ifall fortsättaren inte fortsätter företagsverksamheten den förutsatta tiden för att överlåtelsen skall betraktas som en generationsväxling, alltså fortsättaren överlåter företaget vidare inom 5 år från anskaffningen, så är han/hon skyldig att betala den skatt som blivit obetald på grund av denna regel. Fortsättaren är också skyldig att betala en ränta på 20 % på denna skatt. Ett exempel på ett sådant fall är då fortsättaren övertagit företaget via ett gåvoartat köp (köpesumman över ½ men under ¾) och köparen överlåter företaget vidare före 5 år har gått. (Juusela & Tuominen 2010, 62)

4 FÖRETAGETS VÄRDERING

Det är viktigt för företagare att förstå hur utomstående intressenter värderar företaget, för det är ju företagarens uppgift att öka detta värde genom sina handlingar. Företagets värde kan granskas både invändigt och utifrån. Den invändiga delen betyder att man söker ett rättvist och bra försäljningspris för företaget, medan den utvändiga delen betyder att man söker en så rättvis och bra köpsumma för företaget. Båda prisnivåerna söks och utifrån dessa så strävar man till att komma fram till ett försäljningspris istället för två separata tal för försäljaren och köparen. (Vilkkumaa 2010, 89)

En företagsvärdering är inte bara aktuell vid en företagsförsäljning utan man kan ha behov av att värdera sitt företag vid andra tillfällen också. Exempel på sådana tillfällen:

- vid planering av fusion
- kapitalplacering
- utvärdering och analys av företaget
- före börsintroduktion
- före kreditgivning

Alltså används företagsvärdering också som hjälpmedel och nyckeltal då man analyserar det egna företaget och inte bara enbart vid försäljning av det. (Nilsson, Isaksson & Martikainen 2002, 15)

Företagare är ofta mycket intresserade om vad deras företag är värt och hur mycket pengar man skulle kunna få ifall man sålde sitt företag. Denna fråga är speciellt intressant vid planering av en generationsväxling, för gåvoskatten fastställs enligt det pris vilket företaget överläts till jämfört med företagets gängse värde. Detta låter som en ganska simpel sak, att räkna ut vad företaget är värt, men i synnerhet för små och medelstora företag kan det vara svårt att få uträknat ett direkt värde på företaget, det finns flera metoder man kan använda sig av. (www.yrittajat.fi)

I de vanligaste fallen nämns företagets substans-, kassaflöde- och jämförelsevärde. Beroende på företaget så erbjuder dessa olika metoder olika syner på företagets värde. (www.yrittajat.fi)

4.1 Substansvärdet som grund

Med företagets substansvärde menar man det värde företaget har ifall man realiserar företagets tillgångar och minskar skulderna från tillgångarna. Detta innebär att man kollar och analyserar balansräkningen, vilket värde har tillgångarna och placeringarna i dagsläget? Substansvärdet kan man kalla det reala värdet på företagets tillgångar, men i denna kalkyl tar man inte hänsyn till några faktorer som rent verksamhetsmässigt påverkar företaget. Som exempel kan tas att ett företag kan på papper ha samma värde oberoende ifall alla arbetare är nära pensionsåldern eller om man har en bred ålderskala bland sina arbetare. Substansvärdet ger därför bara en värdegrund för företaget. (www.yrittajat.fi)

I enkla drag ser kalkylen för substansvärdet ut såhär:

+	Företagets egendom
-	Företagets skulder
+/-	Företagets affärsökning eller det så kallade Goodwill-värdet
=	HANDELSPRIS

(www.yrityssuomi.fi)

När man räknar med substansvärdet som grund finns det några olika saker man bör lägga märke till för att få fram en rättvis summa.

4.1.1 Egendom

Markområden och tomter: Man bör alltid ta reda på deras gängsevärde. Det är önskvärt att be om en utomstående värdering av dessa. Ifall det ännu finns oanvänd byggnadsrätt på tomten eller man kan ändra på användningsändamålet är det ytterst viktigt att få en riktig och rättvis värdering. Det är också skäl att bekanta sig med eventuella planer för området i sig eller andra faktorer som kan inverka på värdet av dessa. (Vilkkumaa 2010, 119)

Byggnader och andelar i lokaler eller utrymmen: För byggnader och sådana aktier eller andelar som berättigar till besittning av affärs- och kontorsutrymmen, bör man alltid kontrollera gängse värdet för utrymmens användningsändamål och även vad utrymmets värde är ifall ändamålet ändras. Gängse värdet för byggnader eller aktier lönar det sig att kolla enligt den så kallade placeringmöjligheten, alltså vad skulle priset ligga på ifall man sålde byggnaden eller aktierna till en placerare som skulle endera ha ett eget företag eller företaget i fråga där på hyra. (Vilkkumaa 2010, 119)

Maskiner, apparater, möblemang: Denna del av ägorna skall man vara ganska försiktig med. Problemet med dessa är att man inte kan förutspå deras funktionalitet på basen av bokslutsuppgifterna. I alla fall då det är frågan om en betydlig del i produktionen så är det kanske skäl att göra en kartläggning för alla maskiner och alla produktionens delar skilt. Denna kartläggning bör innehålla information om hur länge man ännu kan använda den del av produktionen, sett ur en helt rent ekonomiskt hållbar synvinkel, före den behöver bytas ut. Man behöver även i kartläggningen reda ut huruvida produktionsenheten är modern i sig, finns det redan effektivare och mera kostnadseffektiva lösningar på marknaden. Genom detta kan man gardera sig emot att köpa föråldrade och utdaterade maskiner. Ju viktigare maskin det är frågan om desto viktigare roll har kartläggningen och dess kvalitet och noggrannhet. Men produktionsenhet menar man här det hjälpmedel som man använder sig av för att kunna sälja företagets produkt, så det kan likaväl handla om dataprogram och mjukvaror. (Vilkkumaa 2010, 120)

Andra möjliga aktier och värdepapper: Vid dessa lönar det sig att kolla om dessa överhuvudtaget hör till den egendom som skall säljas. Ifall de är det så skall man redogöra för deras gängse värde och lägga till detta som grund. När det är fråga om värdering av aktier och värdepapper är det oftast lättare att göra på grund av att dessa har en fungerande marknad varifrån man får tag på pålitliga dagsvärden. (Vilkkumaa 2010, 120)

Försäljningsfordringar, lånefordringar, överföring av tillgångar: Varje fordringsobjekt analyseras skilt och man räknar ut deras realvärde. Ofta är det skäl att reda ut fordringens giltighet, kvarstående betalningstid, möjliga överenskomna

räntor, förfallna fordringar, antagbara kreditförluster och speciellt eventuella rabatter och krediteringar som finns. Det är speciellt viktigt att lägga märke till långfristiga fordringar. Ifall det finns en risk att fordringarna förblir obetalda, skall detta tas i beaktan i kalkylerna. (Vilkkumaa 2010, 120)

Varulager: Produkter, saker, halvfärdiga produkter, råvaror, hjälpmedel, reservdelar osv. tas med enligt det värde bokslutet visar, förutsatt att deras användbarhet och försäljbarhet det kräver. I de flesta fall ger företagets bokslutsuppgifter tillräckliga och riktiga uppgifter om dessa varors gängsevärde. Problem kan dock uppstå ifall företagets lager är för stort i jämförelse med företagets verksamhet. Ett annat problem kan uppstå ifall företaget har verkat rimligen länge redan och man inte följt med dessa varors värde i lageruppföljningen på ett tillräckligt bra sätt, så man nu då har fel eller missvisande summor för dessa varors värde. Ifall detta problem uppstår, eller man av något annat skäl vill agera ytterst varsamt, så kan man utgå ifrån det att köparen bestämmer vilka produkter, halvfärdiga varor, reservdelar, råvaror och dylikt han vill skall inkluderas i substanshandeln. På detta vis så lämnar de resterande varorna som försäljarens egendom och räknas inte alls med i företagets pris och således hör de heller inte med i affären. (Vilkkumaa 2010, 120-121)

Likvida medel: Räknas oftast med på basen av kontouppgifterna. (Vilkkumaa 2010, 121)

4.1.2 Skulder och ansvar

Långfristiga skulder: I princip så räknar man med de värden som bokslutet visar, ifall man inte har skäl att agera på annat sätt. Det är bra att ta reda på hurdana villkor man har för olika långfristiga skulder. Skuldens summa, tillbakabetalningstiden och även hurdana förutsättningar man har att ändra på lånevillkoren, som till exempel kan man ensidigt säga upp skulden eller ändra på räntan. Dessa är faktorer som man borde ta ställning till och reda ut noggrant. (Vilkkumaa 2010, 121)

Kortfristiga lån: Vad gäller kortfristiga lån så är det bra att utreda betydliga andelar och deras riktighet och verkliga belopp. I vissa fall kan deras tillbakabetalningstidpunkt spela roll. (Vilkkumaa 2010, 121)

Andra möjliga skulder och ansvar: Med företagets substansvärde är det meningen att berätta företagets nettopris, alltså hur mycket bolagets tillgångar förvandlat till Euro överskrider de skulder och ansvar bolaget har. Med syn på detta är det ytterst viktigt att alla möjliga skulder och ansvar utöver det som syns i balansräkningen tas i beaktan. Betydande sådana skulder och ansvar kan vara till exempel olika givna åtaganden, patenter, låneborgen, juridiska ansvar eller rätts tvister, myndighetstvister osv. Vid dessa fall så bör man utreda vilken eventuell inverkan dessa har på företagets resultat och egendom, över en kort och lång tidsperiod. I utredningen kan man utnyttja balansens bilagor. (Vilkkumaa 2010, 121)

Avtal: Som påverkande faktorer till försäljningspriset, både på egendoms- eller skuldsidan, inverkar även de rättigheter och skyldigheter företaget har i olika avtal. Vid genomgång av företagets pris, är det bra att kartlägga alla betydande avtal företaget har och deras innehåll och fundera vilken effekt avtalet i fråga har på företagets värde. Avtal avkastar till företaget oftast endera möjligheter eller skyldigheter, i betydande avtal oftast av båda slagen. På grund av detta bör företagaren och den potentiella köparen gå igenom specifika avtal och deras eventuella påföljder. Betydande avtal kan beröra följande:

- kunder
- leverantörer
- underleverantörer
- egna arbetstagare/nyckelpersoner
- licensser/användarrättigheter
- patenter
- franchising-partners
- kommunen/staden
- samarbetspartners

- hyresvärdar
- hyresgäster
- nätverkspartners
- konkurrenter
- fackförbund
- leasingansvar

Som ovan nämnda lista visar så kan ett betydande avtal beröra många olika parter och ha fokus på olika avtalspartners. Detta framhäver det att man alltid måste utreda vilka avtal är viktiga i nuläget av företagets situation, vad de betyder och kan betyda för företagets verksamhet. (Vilkkumaa 2010, 121-122)

4.2 Jämförelsevärdet är grundmätaren

Den mest pålitliga och använda metoden för att värdera ett företag är kanske jämförelsemetoden. Man jämför helt enkelt vad liknande företag som säljs kostar och värderats till och vad motsvarande företag har sålts för tidigare. Problematiken med detta är informationsbrist, det är inte så ofta man hittar företag till salu eller som blivit sålda som motsvarar det egna företaget, på grund av att företagsköp är så stora händelser så sker de inte så ofta. Och ifall man råkar hitta siffror på motsvarande företagsköp så kan man inte blint lita på värdets riktighet och innehåll förrän man satt sig in i det företagsköp lite mer noggrant och vet vad det innehåller. (www.yrittajat.fi)

4.3 Framtida avkastning som grund för värderingen

Vid användning av kassaflödesmetoden försöker man förutspå värdet på företaget genom att räkna ut den avkastning som företaget kommer att ge under framtida år. Man analyserar detta genom att granska och analysera företagets bokföring och bokslut för föregående år och på detta vis räkna ut och uppskatta kommande års avkastning med hjälp av trender och markandsutsikter för företaget. Det är dock mycket svårt att förutspå vad som kommer att ske i framtiden, speciellt när det gäller små och medelstora företag. Boksluten berättar ju mycket om företagets tidigare år och vad som skett förr, men framtiden ligger ganska långt på företagets

nuvarande ställning och mycket på den nya företagaren, hur han sköter företaget vidare. Som grundregel brukar man använda sig av den nya företagaren borde kunna betala köpesumman med följande 2-5 års avkastning, oberoende av branschbundna riskfaktorer eller framtidsutsikter. (www.yrittajat.fi)

Vid uträkning av ett pris för företaget bör man dock använda sunt bondförnuft. Kan köparen genom att köpa bolaget uppnå något som han osannolikt skulle göra ifall han grundade ett nytt bolag och investerade motsvarande summa där. I princip erbjuder köparen inte mera pengar än vad han kan förtjäna tillbaka med företagsverksamheten inom de närmaste åren. Ifall köparen, även om han har en lånebörda, utan problem kan fortsätta och driva affärsverksamheten framgångsrikt vidare är affären lönsam. Företagaren som säljer företaget bör också fundera ut ifall han/hon vill uppnå ett så stort banksaldo utav försäljningen som möjligt eller är det viktigare att behålla företagets kontinuitet inom den egna släkten och nöja sig med kanske lite mindre pengar. Sist och slut handlar det om vilket mål man har för företagsförsäljningen. (www.yrittajat.fi)

Ett behändigt sätt är att man värderar den mängd kassaflöde som genereras ur företaget och härifrån räknar man ut hur mycket man inklusive räntor kan återbetala under en t.ex. 5års period. På detta sätt får man fram ett pris som baserar sig på företagets nuvarande verksamhet.

En mera noggrann analys om företagets värde förutsätter att man har en större och mer noggrann bild om hur marknaden ser ut i dagens läge och hur det nyköpta bolaget kommer att uppnå det mål man har för företagsverksamheten och/eller hur köparen kan vidareutveckla företaget i den riktning som leder till ett framgångsrikt företagande. (www.yrityssuomi.fi).

Exempel

Företagets värde kan i sin enkelhet räknas ut på följande sätt:

Företagets kommande avkastning i medeltal de kommande åren: 45000€

Den förväntade avkastningen: 15 %

Företagets pris: $45000\text{€} / 15 = 300000\text{€}$

Företagets värde baserar sig på det värde som avkastar den summa man har som förväntad avkastning. I exemplet används ett medeltal för avkastningen för 10 år framåt. I detta exempel tas eventuella drastiska ökningarna i slutet av perioden eller att avkastningen i början är betydligt större än i slutet i beaktning. Det är alltså bättre att arbeta med ett avkastningsmedeltal än att använda sig av ”högkonjunktrens” avkastning för det ger en mer rättvis bild. (Vilkkumaa 2010, 125)

Exempel – Price/Earnings-metoden.

Företagets värde kan definieras rimligen bra med hjälp av att använda sig av den så kallade P/E-metoden, det vill säga Price/Earnings-metoden. Då får man fram företagets värde med hjälp av att multiplicera den i förväg uträknade avkastningsmedeltalet med en viss faktor. De använda faktorerna är vanligen 4-7, de ger i de flesta fall en tillräckligt riktig bild av värdet. (Vilkkumaa 2010, 125)

Företagets kommande avkastning i medeltal de kommande åren: 45000€

Multiplicerings faktor: 6

Företagets pris: $45000\text{€} * 6 = 270000\text{€}$

Inte heller i detta exempel tar man hänsyn till olikheter i de olika kommande års avkastning, men som tidigare så är olikheterna medräknade ganska bra i själva medeltalet. (Vilkkumaa 2010, 125)

Exempel – Företagets värde baserat på driftsbidraget.

Företagets värde kan bestämmas även enligt företagets kommande års driftsbidrag. Bestämningen av driftsbidrag görs i sin enkelhet på följande vis:

Omsättning
 - rörliga kostnader
 = Försäljningsbidrag
 - Fasta kostnader (inte avskrivningar, räntor, skatter)
 = Driftsbidrag

Driftsbidraget fås också genom att addera avskrivningarna till rörelsevinsten.

När man använder denna metod för uträkningen av företagets värde använder man sig av multipliceringsfaktorena 3-5. Denna metod kan vara bra då man söker ett jämförelsevärde mot en tidigare kalkyl. I de flesta fall är det lättare för vd:n eller den utomstående räknaren lättare att räkna ut företagets kommande års driftsbidrag. Då detta är uträknat är det enkelt att få fram ett pris för företaget. (Vilkkumaa 2010, 126)

Företagets kommande års driftsbidrag i medeltal per år: 70000€

Multiplicerings faktor: 4

Företagets pris: $70000€ * 4 = 280000€$ (Vilkkumaa 2010, 126)

De bra sidorna med användning av metoden i Exempel 10 är metodens enkelhet och att det är lätt att använda denna metod vid alla möjliga tillfällen. Det är bra att lägga märke till att metoden baserar sig på ett avkastningskrav fast man kanske inte direkt i alla förfaranden noterar detta. Ju mindre multipliceringsfaktorn är, desto större är avkastningskravet och vice versa. Anpassning av dessa metoder kräver att man klart förstår vilka avkastningskrav och vilken faktor skall användas. (Vilkkumaa 2010, 126)

4.4 Skattemyndighetens syn på företagets värdering

Oftast så överlåter man i generationsväxlingssammanhang företaget under dess gängse värde, då är det viktigt att veta till vilket pris skattemyndigheten värderar företaget för att undvika en eventuell gåvoskatt.

Skattemyndigheten har en egen, ganska mekanisk, metod med vilken de räknar ut gängse värdet för ett företag. I grova drag så räknar skattemyndigheten att avkast-

ningsvärdets och substansvärdets medeltal ligger som grund för företagets gängse värde. I praktiken betyder detta att skatteförvaltningen först räknar ut ett substansvärde för företaget, sedan räknar man ut avkastningsvärdet genom att dela de tre tidigare årens avkastning med avkastningskraven. Sedan räknar man ut medeltalet man får av dessa två kalkyler.

Med avkastningsvärde menar man det värde som företaget med hjälp av sin egen avkastning kan betala tillbaka under en viss tid. Skattemyndigheten ser avkastningskravet som 15 % i året, vilket motsvarar en tillbakabetalningstid på lite under 7 år. Detta betyder att ett företag vars nettoförmögenhet (substansvärde) är 100000€ och som under de 3 senaste åren har avkastat i medeltal 30000€ per år (avkastningsvärdet är då $30000€ / 15 \% = 200000€$) är ur beskattarens ögon värt 150000€ ($(200000€ + 100000€) / 2 = 150000€$). (www.yrittajat.fi)

5 LÄRDOMSPROVETS EMPIRISKA DEL

Denna empiriska del kommer huvudsakligen bestå av ett case vilket jag gör åt ett företag som verkar inom ekonomiförvaltningsbranschen, närmare bestämt en bokföringsbyrå. I caset kommer jag att göra kalkyler för hur man kunde värdera företaget och räkna ut eventuella skattepåföljder för en generationsväxling. Jag kommer att kalla företaget för Företag X men i kalkylerna kommer jag att använda mig av bolagets verkliga bokslutsuppgifter och jag utgår ifrån att göra kalkylerna så rättvisa och användbara som möjligt. Jag kommer även att inkludera en intervju med en expert inom området för att också få en mera vardaglig syn på en generationsväxling och vilka de vanligaste problemen är och vad man speciellt borde tänka på.

5.1 Bakgrund för Företag X

Företaget är en bokföringsbyrå som grundats år 2002 i Karleby. Företaget har under dessa år stadigt ökat sin verksamhet och omsättning och i dagsläget jobbar 8 anställda på företaget och företaget har en omsättning på 566 000€. Företaget är ett tvåspråkigt företag i nejden och omfattar en kundkrets på ca 120 kunder, allt ifrån enmannabolag och föreningar till stora företag och koncerner, det vill säga det finns lite av varje slag av de som är bokföringsskyldiga i vårt land. Bolaget jobbar med modern utrustning och moderna program, till exempel använder man sig av ASP-tjänster vilket betyder att man inte har databaserna och programmen på de egna serverna utan serverna ligger i Helsingfors på ett serverhotell, alltså man har tillgång till programmen var än man befinner sig.

Företaget erbjuder inte enbart bokföringstjänster till andra företag, utan man har insett att företag som outsourcar sin bokföring mer och mer vill vara medvetna om vad som sker i företaget och därför så är bokföringen i dagsläget en mycket bredare och mer omfattande helhet som företaget erbjuder sina kunder. I företaget eftersträvar man att månadsbokföringen skall visa rätt resultat vilket betyder att semester- och sociala löner och sociala kostnader samt räntor och avskrivningar periodiseras månatligen samt lagerförändring bokas antingen kalkylmässigt eller

också inventerar kunden lagret månatligen. På detta sätt får kunden en riktig bild av företagets verksamhet och lönsamhet och genom grafiska rapporter får han överskådliga och lättförståeliga rapporter som kan stöda företagarna i hans arbete och beslutsfattning.

I företaget satsar man på att ge kunden en så bred och omfattande tjänst som möjligt och att kunden har olika möjligheter gällande själva bokföringen och dess delar. Man kan utöver den sedvanliga bokföringen också sköta om kundens fakturering, reskontra med mera och kan månadsvis ge företagsledningen hjälpmedel och hjälptal i form av tabeller och diagram för att visa åt vilket håll företaget är på väg och på detta sätt kanske hjälpa kunden i rätt riktning vad gäller lönsamhet. Helt enkelt ger man kunden lite intern inblick i företaget och på detta sätt kan man underlätta ledningens jobb en del. (Intervju, Företagare A & B)

5.2 Förutsättningarna

Ägandeförhållandena i företaget som caset handlar om är uppdelade på det sättet att 95 % av aktierna tas i beaktande och ”säljs” i dessa kalkyler varav de resterande 5 % inte är till salu. Av de 95 % som behandlas är 70 % av sådant slag där köparen kan anpassa generationsväxlingsregler med ½-regeln, alltså köparen är släkt med Företagare A. För de resterande 25 % måste man använda sig av ¾-regeln för köparen är inte släkt med Företagare B. Företaget har varit verksamt i över 10 år och man kan därför använda sig av en kalkylmässig anskaffningsutgift på 40 %. För att få en bild av vad man vill nå med denna företagsförsäljning eller generationsväxling finns det en del frågor som man måste ta itu med och försöka besvara, sådana frågor är till exempel hur har man skött sin företagarpension (FöPL)? Vilken typ av handel har man tänkt sig, vill man få ut så mycket pengar som möjligt eller har man som mål att kanske sälja lite billigare för att hålla företaget inom familjen till exempel? Hurudan tidsplan har man för företagets generationsväxling, har man redan nu bråttom med att genomföra den och har man hittat rätt köpare redan? (Intervju, Företagare A & B)

5.2.1 FöPL frågan?

Eftersom det bara är den ena företagaren som äger en så pass stor andel att denne är skyldig att betala FöPL-avgift, alltså företagarpension vilket man måste betala ifall man äger över 30 % i ett företag och man har en arbetsinkomst på minst 7 105,84€ i medeltal, så kollade jag med denne hur det ligger till med den pensionen. Det är inte alls ovanligt att företagare sparar på FöPL-kostnaderna och sätter således ett allt för lågt värde för den kalkylmässiga inkomsten man måste ange vid FöPL, på detta sätt antas man spara på företagets kostnader men i själva verket är det bort av företagaren själv i slutändan då han/hon inte betalat in tillräckligt pension till sig under företagartiden. I efterhand är det mycket svårt att göra något åt saken, för FöPL-summan går inte att öka i efterhand för de år som redan gått, det går endast att justera och korrigera summan för kommande år, alltså man sätter summan på rätt nivå. (www.veriats.fi)

Jag diskuterade med den företagare som betalar FöPL hur det ligger till med denna avgift och pension. Är den inkomst man får genom företagsköpet i princip den enda pensionsinkomst företagaren har eller har man garderat sig för detta och betalat in tillräcklig pension och finns det eventuellt några övriga frivilliga pensioner för företagarna inom företaget? (Intervju, Företagare A)

Som svar fick jag att som bokförare så har företagaren stött på för många fall av att man sparat på FöPL-kostnaderna och har sett för många gånger vad detta kan leda till så företagaren har från första början satt sin FöPL-arbetsinkomst på en rätt nivå och dessutom har företaget tagit frivillig pensionsförsäkring för arbetarna på företaget, så pengarna ur företagsförsäljningen är inte den enda pensionen företagaren har. (Intervju, Företagare A)

5.2.2 Mål med generationsväxlingen

Nästa fråga till företagaren var att i vilka banor har man tänkt själva generationsväxlingen? Är det det viktigaste att få ut så mycket pengar som möjligt ur generationsväxlingen eller har man kanske tänkt att sälja lite billigare med den tanke att

man skall hålla företaget inom familjen? Dessa frågor är viktiga för den del att vi kan kartlägga hurdana kalkyler som kommer att användas i CASEt.

Efter en diskussion med företagaren kom vi fram till det att man i dagsläget inte har någon färdig köpare för företaget, men att möjligheter finns för att köparen är en helt utomstående person som man då inte kan anpassa de skattelättnader som en generationsväxling i rakt nedstigande led kunde medföra. Men det är heller inte uteslutet att en sådan generationsväxling kunde genomföras, för företagare A har en son som eventuellt kunde fortsätta med verksamheten. Men som sagt så har desto större planer inte gjorts så vi kom överens om att jag i detta CASE skulle ta fram några olika kalkyler om möjliga genomföringar av en generationsväxling. (Intervju, Företagare A & B)

Alltså kommer jag att i mina kalkyler ta fram alternativ som handlar om att sälja företaget till ett fullt pris men även alternativ där det beaktas ifall köparen är till exempel sonen, och då blir försäljningspriset kanske något lägre. (Intervju, Företagare A & B)

5.2.3 Aktiehandel eller substanshandel?

Under diskussionen kom det även upp frågan om hur man vill genomföra generationsväxlingen. Vi kom fram till att ur säljarens synpunkt är det enklast och mest fördelaktigt att sälja företagets aktier och på det viset hela företaget i sig än att man bara skulle sälja substansen, för företaget har inga fastigheter eller dylikt man kunde lämna i det gamla företaget ifall man bara sålde resterande delen av substansen. Även ur köparens eller fortsättarens synvinkel är det kanske lika bra att köpa hela företaget på grund av att i denna typ av bransch är det mycket viktigt med imago och brand, för det finns direkt inget som binder kunderna till företaget än bra betjäning och att de är nöjda och samarbetet med den person som sköter just deras bokföring fungerar bra och smidigt. Så för att hålla alla parter nöjda och minska risken för att kunder skall försvinna efter generationsväxlingen så är det kanske lika bra att genomföra generationsväxlingen via aktiehandel. (Intervju, Företagare A & B)

5.3 Grund för värdering

Som grund för en värdering av företaget har jag använt de tre senaste årens fastställda bokslut, alltså boksluten för åren 2010, 2011 och 2012. Eftersom generationsväxlingen inte direkt är aktuellt i dagsläget så har man heller inte korrigerat resultatet på något sätt för att vara i något extra försäljningsskick, utan resultatet och balansen innehåller sedvanliga händelser. Det finns inga lån i företaget vid tidpunkten för uträkningen av dessa kalkyler och därför heller inga amorteringar. Det finns en del placeringar i fondandelar och värdepapper men i detta skede är deras gängse värde som helhet mycket nära om inte nästan precis deras anskaffningsvärde. Övriga belastningar finns inte, som till exempel företagsbilar, fritidsbostäder eller aktier i sådana. Företaget har heller inga fastigheter utan det enda man avskriver på är renoveringen av den hyreslokal man har sitt kontor i, vilket endast kan ses som en positiv sak med den utkomsten att lokalen är i mycket gott skick i dagsläget och inga renoveringar behövs göras under de kommande åren. Avskrivningar på dessa reparationer tar slut under år 2013. Även små avskrivningar för maskiner såsom datorer och dylikt finns.

Gällande andra frågor man kan ha angående utgångsläget i företaget är pensionsfrågan som redan behandlades tidigare i detta arbete. Företagaren har skött sin pension exemplariskt och utöver den lagstadgade pensionen har man även betalat in individuell pension och skaffat en kollektivpension för de anställda. Kollektivpensionen handlar i korthet om att det samlas in extra pension åt de anställda, men man måste ha jobbat minst 5 år på företaget för att få något till godo. Ifall man av någon orsak slutar före 5 år uppfyllts så tillfaller den personens insamlade pension den resterande gruppen.

Företagarna har heller inte lyft ohyggligt stora löner, men har heller inte lämnat lönerna på en låg nivå för att höja företagets resultat, lönerna har alltså varit på en sedvanlig nivå under hela företagartiden.

Eftersom företaget har mycket eget kapital så är det skäligt att försöka minska på detta inför en generationsväxling, för ingen köpare vill köpa pengar med pengar,

utan man vill skära ner på köpesumman så mycket som möjligt. Ett sätt att minska på det egna kapitalet i företaget är att man inlöser egna aktier i företaget, på detta sätt så får försäljaren en del av summan för företagsförsäljningen från bolaget och den resterande delen av köparen. (Diskussion, Företagare A)

5.4 Skattemyndighetens syn på det lägsta tänkbara försäljningspriset

Som redan klargjorts använder sig skattemyndigheterna sig av en ganska mekaniska och direkt formel för att räkna ut företagens minsta försäljningspris. De räknar med följande:

$$\frac{\text{Nettoförmögenheten} + (3 \text{ senaste årens avkastningsmedeltal} / 15 \%)}{2} = \text{Försäljningspris}$$

Eftersom Företag X inte har några korrigeringar att göra inför nettoförmögenheten, som exempel byggnader, värdepapper och dylikt, så består nettoförmögenheten av det egna kapitalet. Enlig ovanstående tabell skulle Företag X:s minsta, ur beskattarens synvinkel, tänkbara försäljningspris vara följande:

Skattemyndigheternas kalkyl för det lägsta möjliga försäljningspriset	
Nettoförmögenheten:	251 632,41 €
Avkastning:	
2012	104 039,71 €
2011	120 541,11 €
2010	80 367,51 €
Medeltal 3 år	101 649,44 €
Skattemyndigheternas lägsta möjliga försäljningspris:	
(251632,41€ + (101649,44€ / 15%)) / 2 =	464 647,68 €

Som denna kalkyl visar skulle man troligtvis kunna yrka på ett lägsta försäljningspris av skattemyndigheterna på 464 647,68€. Då man därifrån då subtraherar de 5 % som inte var till salu så får man ett värde på 441 415,30€ för de resterande 95 %.

I följande steg av kalkylen så antar vi att köparen är Företagare A:s arvinge i rakt nedstigande led och att denne köper företaget för så billigt som möjligt utan att affären anses som gåvoartat köp. Alltså så köper fortsättaren Företagare A:s andel (70 %) för 51 % av gängse värdet och Företagare B:s andel (25 %) för 76 % av gängse värdet. I detta fall skulle den totala summan för 95 % av företaget bli att kosta följande för fortsättaren:

Det minsta möjliga försäljningspriset utan att man behöver betala någon gåvoskatt	
Företagare A:s andel	
70% av 464647,68€ =	325 253,38 €
51% av 325253,38€ =	165 879,22 €
Företagare B:s andel	
25% av 464647,68€ =	116 161,92 €
76% av 116161,92€ =	88 283,06 €
Totalt =	254 162,28 €

Som tabellen ovan visar så ifall företagarna vill sälja företaget så förmånligt som möjligt utan att köpet betraktas som ett gåvoartat köp så borde köparen betala 165 879,22€ till Företagare A för de 70 % som denne säljer och 88 283,06€ till företagare B för de 25 % som denne säljer. Totalt så skulle det lägsta möjliga priset ligga på 254 162,28€ enligt beskattaren.

För att få fram den beskattningsbara inkomsten så måste vi nu dra av anskaffningsutgiften från försäljningspriset för vardera företagare. På grund av att alla de förutsättningar som krävs för att man skall kunna använda sig av en anskaffningsgrund på 40 % uppfylls så använder vi oss av grunden för anskaffningsutgiften.

Beskattningsbar inkomst				
	Andel i företaget	Andel av försäljningspriset	Anskaffningsutgift (40%)	Beskattningsbar inkomst
Företagare A	70 %	165 879,22 €	66 351,69 €	99 527,53 €
Företagare B	25 %	88 283,06€	35 313,22 €	52 969,84 €

Efter att man fått uträknat den beskattningsbara inkomsten så kan vi räkna ut skattepåföljderna för försäljningen. Skatten räknas ut på det vis att man räknar 30 % skatt ända upp till 50 000€ och sedan 32 % skatt på överstigande del.

Skattepåföljd			
	30% upp till 50 000€	32% på överskridande del	Totalt
Företagare A	- €	- €	- €
Företagare B	15 000,00 €	950,35 €	15 950,35 €

Efter att man nu räknat ut ett värde för skatten så kan vi räkna ut vad vinsten för vardera företagare blir efter att skatterna är avklarade. Skattepåföljderna för företagare A blir i detta fall 0 € på grund av att fortsättaren är företagarens arvinge i direkt nedstigande led och således är försäljningsvinsten skattefri.

Vinst efter skatt	
Företagare A	165 879,22 €
Företagare B	72 332,71 €

Alltså efter att skatterna är betalade så får företagare A en summa på 165 879,22€ i vinst och företagare B får en summa på 71 332,71€ i vinst.

5.5 Driftsbidrag som grund

I detta fall utgår vi från att fortsättaren inte är släkt med någondera företagare och att man säljer företaget för ett så högt pris som möjligt. Vi använder oss av driftsbidrag som grund för värderingen av företaget.

Driftsbidrag	
2012	120 080,00 €
2011	139 485,00 €
2010	96 287,00 €
Medeltal:	118 617,33 €
Multiplikator: 4	474 469,32 €
Eget kapital	251 632,41 €
Totalt:	726 101,73 €

Enligt denna kalkyl så skulle vi få ett försäljningspris på totalt 726 101,73 € för företaget, inklusive alla delar som följer med företaget såsom färdiga arbetsmodeller, kundkretser, arbetare etc.

Vi är medvetna om att den nya ägaren kanske inte gör saker enligt samma modell som företaget arbetar på i nuläget och kanske vill de ändra på något eller helt byta ut någon modell man jobbar enligt, men eftersom man ändå har en fungerande modell som man kan använda sig av med alla tillbehör som behövs för att kunna jobba vidare med företaget, såsom till exempel färdiga modeller för uppläggning av balansböcker och olika specifikationer. Företaget är alltså vid tidpunkten av försäljningen i ett sådant skick att fortsättaren, utan att ändra på något, kan fortsätta med företagsverksamheten i sin helhet och förlorar därför inga eventuella inkomster på grund av ägarbytet. Faktureringen stannar inte i något skede. Eventuella riskfaktorer finns dock kvar efter ägarbytet, man kan ju inte garantera att kunderna kommer att stanna kvar i företaget efter ägarbytet vilket gör att man inte kan värdera kunderna till ett högre värde skilt fastän kundkretsen är en mycket viktig del av företagsköpet.

Denna kalkyl är igen räknat på 100 % av företaget men som i den första kalkylen är bara 95 % av företaget till salu så priset för den del av företaget som skall säljas

är 689 796,64 €. I tabellen nedan syns den beskattningsbara inkomsten för de båda företagarna.

Beskattningsbar inkomst				
	Andel i företaget	Andel av försäljningspriset	Anskaffningsutgift (40%)	Beskattningsbar inkomst
Företagare A	70 %	508 271,21 €	203 308,48 €	304 962,73 €
Företagare B	25 %	181 525,43 €	72 610,17 €	108 915,26 €

På grund av att alla kriterier uppnås för att anskaffningsutgiftens 40 % -regel kan användas så använder vi oss av denna.

Nu då vi har fått uträknat den beskattningsbara inkomsten för vardera företagare så kan vi räkna ut de skattepåföljder generationsväxlingen har ifall man väljer att utföra den genom att använda sig av denna metod.

Skattepåföljd			
	30% upp till 50 000€	32% på överskridande del	Totalt
Företagare A	15 000,00 €	81 588,07 €	96 588,07 €
Företagare B	15 000,00 €	18 852,88 €	33 852,88 €

Efter att man räknat ut skattepåföljderna är det enkelt att räkna ut hur mycket vinst efter skatt företagarna gör vid försäljningen. Man subtraherar bara företagarens andel av försäljningspriset med företagarens skattepåföljd och detta resulterar i att man får uträknat vilken nettovinsten för generationsväxlingen är för företagarna.

Vinst efter skatt	
Företagare A	411 683,14 €
Företagare B	147 672,55 €

Det finns bara ett problem med denna kalkyl, nämligen företagets höga egna kapital, vilket ligger på 251 632,41 € av vilket 8 000 € är bundet eget kapital och resterande 243 632,41 €. Oftast vill en potentiell köpare inte köpa pengar med pengar alltså vill köparen säkert minska på det egna kapitalet så mycket som möjligt innan man genomför ägarbytet. Detta kan göras genom att företagarna lyfter divi-

dend, eller som i detta fall nu kommer att visas, genom att företaget köper upp egna aktier av företagarna. Detta kommer att resultera att företagarna kommer att få samma summa som de skulle få i exemplet ovan men fortsättaren i sin tur får ner priset för företagsköpet eller generationsväxlingen. Man strävar till att få det egna kapitalet på en skälig nivå, i detta fall kan man räkna med att runt 50 000 € är ett skäligt värde för det egna kapitalet.

EK för Företag X	
Bundet eget kapital	8 000,00 €
Fritt eget kapital	243 632,41 €
Totalt	251 632,41 €

Nedan kommer jag att först ta upp ett exempel där köparen är en utomstående person och i det senare exemplet så kommer fortsättaren vara en arvinge i rakt nedstigande led till företagare A.

5.5.1 Inköp av egna aktier ifall utomstående köpare

Eget kapital	251 632,41 €
EK till förfogande för inköp av egna aktier	ca. 200 000 €
Pris för företaget	726 101,73 €
Pris per aktie	7 261,02 €
27st aktier	196 047,47 €
EK kvar efter köp	55 584,94 €

Alltså nu då det är frågan om en utomstående person som köpare så är det direkt ingen skillnad hur man delar upp på "pengarna", båda företagarna får ändå lika mycket som de skulle få ifall köparen skulle köpa företaget med inbakat eget kapital.

Uppdelning av pengarna från inköpet av egna aktier				
	Andel i bolaget	% sålda till bolaget	€ för försäljningen	% kvar i företaget
Företagare A	70 %	2 %	14 522,03 €	68 %
Företagare B	25 %	25 %	181 525,43 €	0 %

På detta vis minskar det egna kapitalet till 55 584,94 €. Totalt kommer köparen då att behöva betala 493 749,18 € till Företagare A för dennes 68 % i företaget. Kvar lämnar då ännu de 5 % som inte är till salu.

Företagarnas totala inkomster			
	Sålt till bolaget	Sålt åt köparen	Totalt
Företagare A	14 522,03 €	493 749,18 €	508 271,21 €
Företagare B	181 525,43 €	- €	181 525,43 €
Totalt	196 047,46 €	493 749,18 €	689 796,64 €

Som man ser ovan blir den totala summan för köpet samma som ifall man inte justerar det egna kapitalet men ifall man använder sig av denna metod så sparar köparen in 196 047,46 € i finansieringskostnader vilket gör företagsköpet mera realistiskt i verkligheten.

Den beskattningsbara inkomsten och nettovinsten för företagsförsäljningen är den samma som i 5.5.

5.5.2 Inköp av egna aktier ifall köparen Företagare A:s arvinge

I nästa kalkyl kommer jag att räkna ut hur man genomför ett inköp av egna aktier i bolaget ifall köparen av bolaget är en arvinge i direkt nedstigande led till Företagare A. Kalkylen skiljer sig inte mycket från kalkylen i kapitel 5.5.1, men den har vissa särdrag som skiljer dem åt.

I och med att fortsättaren är Företagare A:s arvinge så kan skattefriheten för företagare A användas för de aktier dennes arvinge köper av denne, men inga skattelättnader får ifall företaget köper företagare A:s aktier, därför lönar det sig att bygga upp detta på det viset att företaget köper upp Företagare B:s aktier och Företagare A:s arvinge köper sina aktier direkt av Företagare A.

Följande kalkyl förtydligar detta:

Eget kapital	251 632,41 €
EK till förfogande för	
inköp av egna aktier	ca. 200 000 €
Pris för företaget	726 101,73 €
Pris per aktie	7 261,02 €
25st aktier	181 525,43 €
EK kvar efter köp	70 106,98 €

Bolaget köper upp Företagare B:s aktier vilket leder till att Företagare A:s arvinge bör betala en total summa på 508 271,21 € åt Företagare A för dennes 70% i bolaget. Skattepåföljderna är i detta fall sådana att för Företagare B ändras de inte jämfört med kalkylerna i 5.5 och 5.5.1, medan Företagare A får sin försäljningsvinst på 508 271,21 € skattefritt. Det kan anses skäligt, då det är frågan om en generationsväxling inom familjen att man ger en "rabatt" åt arvingen på det belopp man annars skulle måste betala i skatt, alltså i detta fall en rabatt på 96 588,07 €. Alltså då skulle arvingen betala 411 683,14 €, 81 % av gängse värde, till Företagare A.

5.6 Intervju med expert Kjell Nydahl

Inför detta Case så bestämde jag mig för att kartlägga möjligheten för mig att intervjua en expert inom området. Efter en kort research så hittade jag en person som jag skulle kunna intervjua om i ämnet, nämligen Kjell Nydahl som är företagsombudsman på VASEK och hjälper företag att genomföra och planera generationsväxlingar. Jag kontaktade Kjell Nydahl via e-post och fick snabbt respons

att en intervju gick för sig och till på köpet på mycket kort varsel, vilket passade min tidtabell mer än bra.

5.6.1 Introduktion av företaget

Efter att förklarat för de smått invecklade ägarförhållandena så kunde vi börja analysera de kalkyler jag räknat fram före mitt möte med Kjell. Eftersom jag inte hört mig för om något förhandsbeslut om skatteförvaltningens lägsta tänkbara försäljningspris så hade jag inte något 100 % säkert svar om detta men enligt Kjell såg kalkylerna bra ut och eftersom kalkylmetoden hittats i skatteförvaltningens egna dokument och nätsidor så kunde det antas att de är verkliga och rättvisa. (Intervju, Kjell Nydahl)

5.6.2 Problemområden

Det första problemet vi stötte på med Kjell Nydahl var det relativt höga egna kapitalet i bolaget. Kjell var också inne på samma linje om att det är ytterst osannolikt att en eventuell köpare kommer att vilja köpa företaget ifall det egna kapitalet ligger på en så hög nivå, vilket ledde till att man före generationsväxlingen borde tänka på att eventuellt inlösa egna aktier för att få ner det egna kapitalet. (Intervju, Kjell Nydahl)

Ett annat problem som Kjell påpekade gällande just denna bransch är att inom bokföringsbranschen så kan man aldrig riktigt säga i vilken mån kunderna är lojala till företaget, alltså kommer företaget förlora kunder efter ägarbytet eller kommer de att stanna kvar? Kunderna är ju inte direkt bundna till företaget i sig utan bara till själva tjänsten vilket gör att risken finns att man förlorar kunder då den "gamla" trygga ägaren försvinner. Med detta i tankarna så har tidpunkten för generationsväxlingen i viss grad betydelse. Ifall man genomför ägarbytet runt november - december månader så är det osannolikt att några kunder skulle byta företag. Detta beror på att bokslutsperioden är framför och mer eller mindre alla bokföringsbyråer har fullt upp med de kunder som de redan har och således vill dom knappast ta emot några nya kunder strax före bokslutstiderna, det är ändå tillräckligt mycket att stå i med de gamla kunderna, för att inte tala om ifall man tog emot

nya kunder vilka man inte har någon info om sedan tidigare och kanske helt andra metoder man använder inom bokföringen. På detta vis så får den nya ägaren ett år på sig att försöka "vinna tillbaka" förtroendet för eventuella kunder som kanske hade tänkt på att byta företag. (Intervju, Kjell Nydahl)

5.6.3 En insyn i de vardagliga och vanligaste problemen med generationsväxlingar

För att få en rättvis bild av de allra vanligaste problemen och misstagen man gör i samband med generationsväxlingar i praktiken så var Kjell Nydahl den perfekta personen att fråga detta om. Enligt Kjell så är det absolut största problemet gällande generationsväxlingar i praktiken den faktorn att man inte börjar i tid med planeringen och man sätter sig helt enkelt inte in i ämnet tillräckligt. Många gånger beror detta på att företagarna har så mycket annat på sitt fat så att säga. (Intervju, Kjell Nydahl)

Ett annat stort problem med generationsväxlingar enligt Kjell är den faktorn att företagarna i flera fall blir mera passiva mot slutet av sin företagarkarriär, dvs. ju närmare man kommer det att man skall överlåta företagsverksamheten, desto mer tänker man kanske att man kan ta en lite längre semester runt julen eller några extra semesterveckor på sommaren, man trappare helt enkelt ner lite. Detta kan hastigt låta som en helt naturlig sak men då man rent ekonomiskt kollar på saken ur generationsväxlingens synvinkel så är det precis det motsatta man borde göra. Man borde mot slutet av sin "period" som företagare och inför generationsväxlingen försöka göra företaget så attraktivt som möjligt för köparen och pumpa upp omsättningen och vinsten så det visar en stigande kurva inför framtiden. Ifall man börjar trappa ner så blir kurvan istället negativ och visar mot fel håll vilket kan leda till det att man inte får en önskad summa vid försäljningen gentemot den man kunde ha fått ifall man planerat generationsväxlingen och övergången mer noggrant. (Intervju, Kjell Nydahl)

5.6.4 Avtal är viktigt

Kjell Nydahl betonade även vilken vikt ett bra och genomtänkt avtal har. Avtalet borde innehålla en konkurrensklausul för försäljaren och att man skriver in en "övergångstid" för den gamla ägaren. Med denna övergångstid menas det att den gamla ägaren förblir kvar i bolaget över en tid framåt för att överföra den "tysta kunskapen" som denne innehar. Denna tysta kunskap är ytterst värdefull och en stor del av det man betalat för. För att detta skall lyckas borde den gamla ägaren regelbundet vara kvar i bolaget över en tid på minst ett halvt år. Regelbundenhet kan vara ett par timmar per dag, några dagar i veckan, eller dylikt. Huvudsaken är att regelbundenhet uppnås. En annan viktig sak är att man klart uppdelar uppgifterna i bolaget efter generationsväxlingen, för i många fall så är den gamla företagaren så van med sitt företagande att han eller hon inte kan släppa taget och låta fortsättaren sköta företaget. Hjälp kan man alltid erbjuda och fråga om men själva uppdelningen av arbetsuppgifterna i företaget skall vara klara. (Intervju, Kjell Nydahl)

6 SAMMANFATTNING AV RESULTAT

I detta kapitel kommer jag att summera och sammanfatta den information jag under detta lärdomsprov samlat in. Jag kommer att analysera kalkylerna ur ett par olika synvinklar och på detta sätt ge case-företaget några olika möjligheter och idéer om hur man eventuellt kunde genomföra en framtida generationsväxling eftersom en generationsväxling inte är aktuell under ett par år ännu. I samband med detta kommer jag även att reflektera över huruvida mina kalkyler och det jag kommit fram till stämmer, alltså kalkylernas och uträkningarnas validitet och reliabilitet. Till sist kommer jag även att reflektera över eventuella möjligheter för fortsatt forskning inom området.

Även om en generationsväxling inte är aktuell inom de närmaste 2 åren så tror jag att detta arbete har ganska stor vikt vid planeringen av en i framtiden. I intervjun påpekade Kjell Nydahl att tillräckligt med tid behöver reserveras inför en generationsväxling för att uppnå bästa möjliga resultat. I teoridelen uppkommer mycket viktig information om själva generationsväxlingen och hur man skall gå till väga och vilka saker som man bör ta reda på och eventuella åtgärder som behöver göras i god tid för att kunna genomföra generationsväxlingen på önskat sätt.

Efter att han analyserat företaget, genom att kolla upp till exempel eventuella korrigeringar man borde göra, så började jag med att räkna ut till vilket lägsta pris skattemyndigheterna skulle godkänna att företaget såldes. Detta räknade jag ut genom att använda mig av den formel som skatteförvaltningen angett på deras internet-hemsida.

Eftersom en generationsväxling i dagsläget inte är aktuell så kommer jag att redogöra för några olika modeller för företaget, beroende på vad man bestämmer sig för då övergången är aktuell och vilka behov man har då. Ifall fortsättaren är Företagare A:s arvinge, vilket är mycket möjligt, så är det ur arvingens synvinkel absolut förmånligaste att köpa företaget så som det uträknats i Kalkyl 2. Men med tanke på företagarnas intresse är detta knappast troligt, så en mer realistisk metod är att man använder sig av den metod som genomgicks i kapitel 5.5.2, där företaget först köpte upp aktierna Företagare B ägde genom inköp av egna aktier med

fritt eget kapital, och efter detta köper arvingen Företagare A:s andel på 70 % av denne. Då får man, sett ur Företagare A:s synvinkel, det mest kostnadseffektiva lösningen. Mycket sannolikt är dock att Företagare A ger en rabatt motsvarande den summa Företagare A annars skulle betalat i skatt, ifall köparen var en utomstående part, till arvingen. Detta leder till att arvingen skulle betala 80,8 % av aktiernas gängse värde till Företagare A. Det är då upp till Företagare A att bestämma ifall detta är en skälig summa eller skall detta ännu justeras.

Ifall köparen är en helt utomstående person så tycker jag ändå att man skall använda den metod där man först minskar på det egna kapitalet genom inköp av egna aktier, med den differensen att även Företagare A säljer så många av sina aktier till bolaget som bolaget kan köpa utan att dra ner på det egna kapitalet för mycket, i detta fall 2 % utöver de 25 % bolaget införskaffar av Företagare B. I detta fall är det ingen skillnad hur man delar upp den totala andelen på 27 % som köps, båda företagen får ändå samma summa på ett eller annat vis. Genom att minska på det egna kapitalet, vilket i detta fall ligger på en mycket hög nivå, så minskar man på finansieringsbehovet för fortsättaren men själva säljarna, alltså företagen, mister inga inkomster.

Jag tog i mina kalkyler inte alls hänsyn till substanshandel, detta av denna orsak att det är högst osannolikt att man skulle överlåta företaget på det vis. Ifall man då generationsväxlingen är aktuell ändå bestämmer sig för en substanshandel så har man olika möjligheter att lyfta ut pengarna ur bolaget, för i en substanshandel får företagen inte pengarna direkt till sig själv, utan pengarna tillfaller företaget som sålt sitt innehåll. Man kan då, beroende på vilket behov man har för pengarna, lyfta ut dessa ur företaget progressivt under kommande år eller omplacera dessa pengar i till exempel aktier, värdepapper och dylikt och på detta vis förvandla det ursprungliga företaget till ett placeringsbolag. Möjligheterna är oändliga. Ur köparens synvinkel är en substanshandel nästan bättre än aktiehandel, för vid en substanshandel får man substansen som avskrivningsgrund i företaget vilket man inte får ifall man köper aktiestocken.

Vad gäller kalkylernas reliabilitet och validitet är den nog god. Kalkylerna baserar sig på företagets verkliga uppgifter och efter att man justerat det egna kapitalet så

borde det vara fullt möjligt att använda sig av dessa kalkyler. Jag har även visat dessa kalkyler för experten Kjell Nydahl som jag intervjuat, och efter att det egna kapitalet fåttts ner på en rimlig nivå så visar kalkylerna riktig information och en riktig bild på företagets värde.

I teoridelen så tar jag fram det väsentliga man bör tänka på inför en generationsväxling och i empirin så försöker jag komma fram till och skapa användbara kalkyler som visar en verklig bild om CASE-företagets värdering. I empirin tog jag även med en intervju med expert Kjell Nydahl på VASEK för att få en mer fördjupad vardaglig bild om generationsväxlingar och dess problemområden.

Som förslag till vidare forskning inom området så skulle en forskning i fortsättarens möjligheter och lättnader vara ett bra område att forska i, i och med att detta arbete har grundat sig på försäljarens synvinkel och dennes möjligheter. Ifall man ville forska vidare inom försäljarens, eller varför inte även köparens, möjligheter i en generationsväxling genom substanshandel, där man köper upp själva substansen i företaget och inte aktierna. Det skulle vara ett intressant och bra ämne att forska vidare i om generationsväxlingar.

KÄLLOR

Böcker

Juusela, J & Tuominen, S. 2010. Sukupolvenvaihdoksen verotus.

Kess, Matti. 2011. Onnistunut sukupolvenvaihdos. Edita Publishing Oy.

Manninen, Petri. 2001. Yritys vaihtaa omistajaa. Helsingfors. WSOY.

Lakari, T & Engblom, A. 2009. Käytännön sukupolvenvaihdos, Yritysrakenteet ja verotus. Keuruu. KHT-Media.

Nilsson, H, Isaksson, A & Martikainen, T. 2002. Företagsvärdering med fundamental analys. Lund. Studentlitteratur.

Vilkkumaa, Matti. 2010. Yrityksen menestyksen mittarit. Tunnusluvut, yrityksen hinnan määrittäminen & tilinpäätösanalyysi. Helsinki. Yrityskirjat Oy.

Web-källor

<http://www.veronmaksajat.fi/fi-FI/verosanasto/hankintamenoolettama/> (sida 10)

<http://www.yrittajat.fi/File/450e4adf-ad22-4977-9325-f13f10ab9e27/Yrityksen%20arvonm%C3%A4%C3%A4ritys.pdf> (sida 27-30)

http://www.yrityssuomi.fi/web/guest/aihe?pp=polku_Kehittyminen&ppa=palp_Yritystoiminnan_laajentaminen&aihe=1000043

<https://www.veritas.fi/yrittajat/yel-vakuutus>

Skattemyndigheternas anvisning. Vero.fi (http://www.vero.fi/sv-FI/Detaljerade_skatteanvisningar/Momsbeskattning/Foretagets_generationsvaxling_i_beskattn(17842))

Lagar

30.12.1992/1535 Inkomstskattelagen

12.7.1940/378 Lag om skatt på arv och gåva

Intervju

Kjell Nydahl, företagsombudsman, VASEK.

Företagare A

Företagare B

BALANSBOK 31.08.2012

Bokslut för räkenskapsperiod	01.09.2011 - 31.08.2012
	Sidnr
Resultaträkning	1.1 - 1
Balansräkning	2.1 - 2
Bilageuppgifter	3.1 - 3
Underteckningar och bokslutsanteckning	4.1 - 2

Balansbok skall bevaras minst 10 år efter räkenskapsperioden (BFL 2:10).
Verifikaten skall bevaras minst 6 kalenderår efter bokslutet.

RESULTATRÄKNING

Sida 1.1

Valuta EUR	1.9.2011 - 31.8.2012	1.9.2010 - 31.8.2011
OMSÄTTNING	566 338,00	533 394,29
Övriga rörelseintäkter	50,00	341,79
Material och tjänster		
Material, förnödenheter och varor		
Inköp under räkenskapsperioden	-4 093,53	-10 425,09
Köpta tjänster	-57 498,74	-40 326,87
	-61 592,27	-50 751,96
Personalkostnader		
Löner och arvoden	-214 227,75	-203 267,81
Lönebikostnader		
Pensionskostnader	-48 787,03	-45 365,54
Övriga lönebikostnader	-7 760,57	-6 990,54
	-270 775,35	-255 623,89
Avskrivningar och nedskrivningar		
Avskrivningar enligt plan	-16 571,00	-18 726,83
	-16 571,00	-18 726,83
Övriga rörelsekostnader	-113 940,88	-87 875,64
RÖRELSEVINST (- FÖRLUST)	103 508,50	120 757,76
Finansiella intäkter och kostnader		
Intäkter från övriga placeringar bl. bestående aktiva		
Från övriga	47,10	47,10
Övriga ränteintäkter och finansiella intäkter		
Från övriga	1 740,48	1 087,06
Räntekostn. och övriga finans. kostnader		
Till övriga	-1 256,37	-1 350,81
	531,21	-216,65
VINST (FÖRL.) FÖRE EXTRAORD. POSTER	104 039,71	120 541,11
VINST (FÖRL.) FÖRE BOKSLUTSDIS. OCH SKATTER	104 039,71	120 541,11
Inkomstskatter		
Skatt under räkenskapsperioden	-25 710,29	-31 386,63
	-25 710,29	-31 386,63
RÄKENSK.PERIODENS VINST (FÖRLUST)	78 329,42	89 154,48

BALANSRÄKNING

Sida 2.1

Valuta EUR	31.8.2012	31.8.2011
AKTIVA		
BESTÅENDE AKTIVA		
Immateriella tillgångar		
Övriga utgifter med lång verkningstid	13 099,29	24 283,40
	<u>13 099,29</u>	<u>24 283,40</u>
Materiella tillgångar		
Maskiner och inventarier	16 160,63	21 547,52
	<u>16 160,63</u>	<u>21 547,52</u>
Investeringar		
Övriga aktier och andelar	16 370,79	6 370,79
	<u>16 370,79</u>	<u>6 370,79</u>
	45 630,71	52 201,71
RÖRLIGA AKTIVA		
Fordringar		
Kortfristiga		
Kundfordringar	74 673,55	63 992,39
Lånefordringar	500,00	500,00
Resultatregleringar	4 860,34	2 083,88
	<u>80 033,89</u>	<u>66 576,27</u>
Kassa och bank	183 641,52	183 292,60
	263 675,41	249 868,87
AKTIVA SAMMANLAGT	309 306,12	302 070,58

BALANSRÄKNING

Sida 2.2

Valuta EUR	31.8.2012	31.8.2011
PASSIVA		
EGET KAPITAL		
Aktiekapital		
Aktiekapital	8 000,00	8 000,00
	8 000,00	8 000,00
Balanserad vinst (förlust) från tidigare räkensk.per.	165 302,99	126 148,51
Räkenskapsperiodens vinst (förlust)	78 329,42	89 154,48
	251 632,41	223 302,99
FRÄMMANDE KAPITAL		
Kortfristiga		
Skulder till leverantörer	14 605,13	20 231,74
Övriga skulder	17 477,61	18 551,12
Resultatregleringar	25 590,97	39 984,73
	57 673,71	78 767,59
	57 673,71	78 767,59
PASSIVA SAMMANLAGT	309 306,12	302 070,58

NOTER TILL BOKSLUTET 31.08.2012**Noterna angående tillämpade bokslutsprinciper:****Värderings- och periodiseringsprinciper och metoder:**

Bolagets immateriella och materiella tillgångar som ingår i bestående aktiva har värderats enligt anskaffningskostnader minskade med gjorda planenliga avskrivningar.

Bestående aktiva avskrivs enligt på förhand uppgjord plan. Avskrivningsplanen följer de maximala avskrivningsprocenterna enligt NSL.

Andelar i placeringsfonder inom gruppen placeringar är upptagna till anskaffningsvärde.

Noter till resultaträkningen:**Avskrivningar enligt plan och ändringar i dem:**

Tillgångsgrupp	uppsk.anv.tid år	avskrivn. procent	avskrivn. metod	rest- värde %
Grundförbättring i hyrda lokalteter	5	5 %	lineär avskrivn.	0
Adb-program	5	5 %	lineär avskrivn.	0
Maskiner och inventarier		25 %	avskr. på restvärde	0

I avskrivningsplanen har inte gjorts ändringar.

Planavskrivningar för bestående aktiva och övriga utgifter med lång verkningstid:

	31.08.2012	31.08.2011
Övriga utgifter med lång verkningstid	11 184,11	11 544,32
Maskiner och inventarier	5 386,89	7 182,51
Avskrivningar totalt	<u>16 571,00</u>	<u>18 726,83</u>

Noter till balansräkningens passiva:**Specifikation av eget kapital:**

	31.08.2012	31.08.2011
Aktiekapital vid periodens början	8 000,00	8 000,00
Aktiekapital vid perioden utgång	8 000,00	8 000,00
Bundet eget kapital sammanlagt vid period. utgång	<u>8 000,00</u>	<u>8 000,00</u>
Vinst/Förlust från tidigare räkensk.perioder	126 148,51	96 698,00
Föregående räkenskapsperiodens vinst/förlust	89 154,48	59 450,51
Dividendutdelning	-50 000,00	-30 000,00
Vinst/Förlust från tidigare räkensk.perioder	165 302,99	126 148,51
Räkenskapsperiodens vinst/förlust	78 329,42	89 154,48
Fritt eget kapital sammanlagt vid period. utgång	<u>243 632,41</u>	<u>215 302,99</u>

Sida 3.2

NOTER TILL BOKSLUTET 31.08.2012

Eget kapital totalt		<u>251 632,41</u>	<u>223 302,99</u>
Beräkning över utdelningsbara vinstmedel:			
		31.08.2012	31.08.2011
Vinst/Förlust från tidigare räkensk.perioder		165 302,99	126 148,51
Räkenskapsperiodens resultat (vinst+/förlust-)	+	<u>78 329,42</u>	<u>89 154,48</u>
Utdelningsbara vinstmedel totalt	=	<u>243 632,41</u>	<u>215 302,99</u>

Säkerheter och ansvarsförbindelser:**Ansvar och säkerheter per balanspost och säkerhetsslag:**

		31.08.2012
Öppna leasinghyresavtal totalt,		7 605,00
	av vilka förfaller under år 2002-2013	2 028,00
	under år 2013-14	2 028,00
	under år 2014-15	2 028,00

Noter angående personalen och medlemmar av förvaltningsorganen:

	31.08.2012	31.08.2011
Genomsnittliga antalet tjänstemän	<u>1</u>	<u>1</u>
Genomsnittliga antalet övriga anställda	<u>6</u>	<u>6</u>
Antalet anställda totalt	<u>7</u>	<u>7</u>

Verksamhetsberättelseuppgifter enligt aktiebolagslagen**Styrelsens förslag till disposition av bolagets vinst samt förslag till eventuell utbetalning av annat fritt eget kapital**

De utdelningsbara medlen i bokslutet uppgår till 243.632,41 euro, av vilka periodens vinst utgör 78.329,42 euro. Inga väsentliga förändringar har skett i bolagets ekonomiska ställning efter räkenskapsperiodens utgång och testet av betalningsförmågan i enlighet med ABL 13:2 § påverkar inte heller de utdelningsbara medlen. Styrelsen föreslår för bolagsstämman att de utdelningsbara medlen disponeras på följande sätt:

	Euro
I dividend utdelas 500,00 euro per aktie eller sammanlagt	50 000,00
På fritt eget kapital lämnas	193 632,41
Sammanlagt	243 632,41

Antalet aktier i bolaget för varje aktieslag och bolagsordningens huvudsakliga bestämmelser om varje aktieslag

Bolagets aktiekapital fördelar sig för varje aktieslag på följande sätt:

	31.08.2012	31.08.2011
aktier (1 röst/aktie)	100st	100 st
Sammanlagt	100st	100 st

NOTER TILL BOKSLUTET 31.08.2012

Aktierna har lika rätt till dividend och bolagets tillgångar. Bolagsordningens 5§ innehåller inlösningsklausul.

Förteckning över bokföringsböcker, verifikatslag och förvaringsmetoder:

Dagbok		som 2 st CD
Huvudbok		som 2 st CD
Försäljningsreskontra		som ADB-delbokföring
Inköpsreskontra		som ADB-delbokföring
Lönebokföring		som ADB-delbokföring
Balansbok		Skiltt inbunden
Balansspecifikationer		Skiltt inbunden
	Verifikatslag	förvaringsmetod
Kassaverifikat	1	pappersverifikat
Bankverifikat Aktia	10	pappersverifikat
Bankverifikat Nordea	12	pappersverifikat
Bankverifikat Handelsbanken	13	pappersverifikat
Bankverifikat Sampo	16	pappersverifikat
Bankverifikat ACA	15	pappersverifikat
Försäljningsverifikat	20	pappersverifikat
Inköpsverifikat	31	pappersverifikat
Memorialverifikat	90	pappersverifikat

UNDERTECKNINGAR TILL BOKSLUTET 31.08.2012

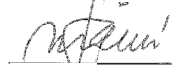
UNDERTECKNINGAR TILL BOKSLUTET

Karleby, den 15 november 2012

REVISIONSANTECKNING

Över utförd granskning har idag avgetts revisionsberättelse.

Karleby, 28. 11 2012



GRM

BALANSBOK 31.08.2011

Bokslut för räkenskapsperiod 01.09.2010 - 31.08.2011

	Sidnr
Resultaträkning	1.1 - 1
Balansräkning	2.1 - 2
Finansieringsanalys	
Bilageuppgifter	3.1 - 3
Underteckningar och bokslutsanteckning	4.1 - 1

Balansbok skall bevaras minst 10 år efter räkenskapsperioden (BFL 2:10).
Verifikaten skall bevaras minst 6 kalenderår efter bokslutet.

RESULTATRÄKNING

Sida 1.1

	1.9.2010	1.9.2009
Valuta EUR	- 31.8.2011	- 31.8.2010
OMSÄTTNING	533 394,29	480 328,66
Övriga rörelseintäkter	341,79	352,26
Material och tjänster		
Material, förnödenheter och varor		
Inköp under räkenskapsperioden	-10 425,09	-4 857,77
Köpta tjänster	-40 326,87	-23 979,97
	-50 751,96	-28 837,74
Personalkostnader		
Löner och arvoden	-203 267,81	-211 179,24
Lönebikostnader		
Pensionskostnader	-45 365,54	-48 419,46
Övriga lönebikostnader	-6 990,54	-7 656,56
	-255 623,89	-267 255,26
Avskrivningar och nedskrivningar		
Avskrivningar enligt plan	-18 726,83	-15 821,97
	-18 726,83	-15 821,97
Övriga rörelsekostnader	-87 875,64	-88 300,49
RÖRELSEVINST (-FÖRLUST)	120 757,76	80 465,46
Finansiella intäkter och kostnader		
Intäkter från övriga placeringar bl. bestående aktiva		
Från övriga	47,10	37,68
Övriga ränteintäkter och finansiella intäkter		
Från övriga	1 087,06	507,57
Räntekostn. och övriga finans. kostnader		
Till övriga	-1 350,81	-643,20
	-216,65	-97,95
VINST (FÖRL.) FÖRE EXTRAORD. POSTER	120 541,11	80 367,51
VINST (FÖRL.) FÖRE BOKSLUTSDIS. OCH SKATTER	120 541,11	80 367,51
Inkomstskatter		
Skatt under räkenskapsperioden	-31 386,63	-20 917,00
	-31 386,63	-20 917,00
RÄKENSK.PERIODENS VINST (FÖRLUST)	89 154,48	59 450,51

BALANSRÄKNING

Sida 2.1

Valuta EUR	31.8.2011	31.8.2010
AKTIVA		
BESTÄENDE AKTIVA		
Immateriella tillgångar		
Övriga utgifter med lång verkningstid	24 283,40	29 927,72
	<u>24 283,40</u>	<u>29 927,72</u>
Materiella tillgångar		
Maskiner och inventarier	21 547,52	15 593,03
	<u>21 547,52</u>	<u>15 593,03</u>
Investeringar		
Övriga aktier och andelar	6 370,79	6 621,79
	<u>6 370,79</u>	<u>6 621,79</u>
	52 201,71	52 142,54
RÖRLIGA AKTIVA		
Fordringar		
Kortfristiga		
Kundfordringar	63 992,39	60 403,95
Lånefordringar	500,00	1 000,00
Resultatregleringar	2 083,88	1 425,53
	<u>66 576,27</u>	<u>62 829,48</u>
Kassa och bank	183 292,60	117 724,36
	249 868,87	180 553,84
AKTIVA SAMMANLAGT	302 070,58	232 696,38

BALANSRÄKNING

Sida 2.2

Valuta EUR	31.8.2011	31.8.2010
PASSIVA		
EGET KAPITAL		
Aktiekapital		
Aktiekapital	8 000,00	8 000,00
	8 000,00	8 000,00
Balanserad vinst (förlust) från tidigare räkensk.per.	126 148,51	96 698,00
Räkenkapsperiodens vinst (förlust)	89 154,48	59 450,51
	223 302,99	164 148,51
FRÄMMANDE KAPITAL		
Kortfristiga		
Skulder till leverantörer	20 231,74	5 762,17
Övriga skulder	18 551,12	16 716,44
Resultatregleringar	39 984,73	46 069,26
	78 767,59	68 547,87
	78 767,59	68 547,87
PASSIVA SAMMANLAGT	302 070,58	232 696,38

Sida 3.1

NOTER TILL BOKSLUTET 31.08.2011**Noterna angående tillämpade bokslutsprinciper:****Värderings- och periodiseringsprinciper och metoder:**

Bolagets immateriella och materiella tillgångar som ingår i bestående aktiva har värderats enligt anskaffningskostnader minskade med gjorda planerliga avskrivningar.

Bestående aktiva avskrivs enligt på förhand uppgjord plan. Avskrivningsplanen följer de maximala avskrivningsprocenterna enligt NSL.

Noter till resultaträkningen:**Avskrivningar enligt plan och ändringar i dem:**

Tillgångsgrupp	uppsk.anv.tid år	avskrivn. procent	avskrivn. metod	rest- värde %
Adb-program	5	5 %	lineär avskrivn.	0
Grundförbättring i hyrda lokaliteter	5	5 %	lineär avskrivn.	0
Maskiner och inventarier		25 %	avskr. på restvärde	0

I avskrivningsplanen har inte gjorts ändringar.

Noter till balansräkningens aktiva:**Oavskriven del av anskaffningsutgiften för maskiner och inventarier:**

	31.08.2011	31.08.2010
Maskiner och inventarier totalt, av vilka maskinernas och anläggningarnas oavskrivna värde och inventariernas oavskrivna värde	21 547,52	15 593,00
	0,00	0,00
	21 547,52	15 593,00

Planavskrivningar för bestående aktiva och övriga utgifter med lång verkningstid:

	31.08.2011	31.08.2010
Övriga utgifter med lång verkningstid	11 544,32	10 624,25
Maskiner och inventarier	7 182,51	5 197,60
Avskrivningar totalt	18 726,83	15 821,97

Noter till balansräkningens passiva:**Specifikation av eget kapital:**

	31.08.2011	31.08.2010
Aktiekapital vid periodens början	8 000,00	8 000,00
Aktiekapital vid perioden utgång	8 000,00	8 000,00

Sida 3.2

NOTER TILL BOKSLUTET 31.08.2011

Bundet eget kapital sammanlagt vid period. utgång	8 000,00	8 000,0
Vinst/Förlust från tidigare räkensk. perioder	96 698,00	77 282,0
Föregående räkenskapsperiodens vinst/förlust	59 450,51	29 816,0
Dividendutdelning	-30 000,00	-10 400,0
Vinst/Förlust från tidigare räkensk. perioder	126 148,51	96 698,0
Räkenskapsperiodens vinst/förlust	89 154,48	59 450,5
Fritt eget kapital sammanlagt vid period. utgång	215 302,99	156 148,5
Eget kapital totalt	223 302,99	164 148,5

Beräkning över utdelningsbara vinstmedel:

	31.08.2011	31.08.2010
Vinst/Förlust från tidigare räkensk. perioder	126 148,51	96 698,0
Räkenskapsperiodens resultat (vinst+/förlust-)	+	89 154,48
Ej utbetald/skuldbokad		59 450,5
ränta för kapitallån	-	0,00
Överföring till reservfond	-	0,00
Övrig rat	-	0,00
Utdelningsbara vinstmedel totalt	=	215 302,99
		156 148,5

Säkerheter och ansvarsförbindelser:

Oppna leasinghyresavtal totalt,	31.08.2011
av vilka förfaller under 2011-2012	9 633,00
under år 2012-2013	2 028,00
under år 2013-2014	2 028,00
	2 028,00

Noter angående personalen och medlemmar av förvaltningsorganen:

	31.08.2011	31.08.2010
Genomsnittliga antalet tjänstemän	1	1
Genomsnittliga antalet övriga anställda	6	6
Antalet anställda totalt	7	7

Personalkostnader:

	31.08.2011	31.08.2010
Räkenskapsperiodens löner	203 267,81	211 179,24
Pensioner	45 365,54	48 419,46
Personalbikostnader	6 990,54	7 656,56
Personalkostnader totalt	255 623,89	267 255,26

NOTER TILL BOKSLUTET 31.08.2011**Verksamhetsberättelseuppgifter enligt aktiebolagslagen****Styrelsens förslag till disposition av bolagets vinst samt förslag till eventuell utbetalning av annat fritt eget kapital**

De utdelningsbara medlen i bokslutet uppgår till 215.302,99 euro, av vilka periodens vinst utgör 89.154,48 euro. Inga väsentliga förändringar har skett i bolagets ekonomiska ställning efter räkenskapsperiodens utgång och testet av betalningsförmågan i enlighet med ABL 13:2 § påverkar inte heller de utdelningsbara medlen.

Styrelsen föreslår för bolagsstämman att de utdelningsbara medlen disponeras på följande sätt:

	Euro
I dividend utdelas 500,00 euro per aktie eller sammanlagt	50 000,00
På fritt eget kapital lämnas	165 302,99
Sammanlagt	215 302,99

Antalet aktier i bolaget för varje aktieslag och bolagsordningens huvudsakliga bestämmelser om varje aktieslag

Bolagets aktiekapital fördelar sig för varje aktieslag på följande sätt:

	31.08.2011	31.08.2010
aktier (1 röst/aktie)	100st	100 st
Sammanlagt	100st	100 st

Aktierna har lika rätt till dividend och bolagets tillgångar. Bolagsordningens 5§ innehåller inlösningsklausul.

Förteckning över bokföringsböcker, verifikatslag och förvaringsmetoder:

Dagbok	2 st CD	
Huvudbok	2 st CD	
Försäljningsreskontra		som ADB-delbokföring
Inköpsreskontra		som ADB-delbokföring
Lönebokföring		som ADB-delbokföring
Balansbok		Skiltt inbunden
Balansspecifikationer		Skiltt inbunden
	Verifikatslag	förvaringsmetod
Kassaverifikat	1	pappersverifikat
Bankverifikat Aktia	10	pappersverifikat
Bankverifikat Nordea	12	pappersverifikat
Bankverifikat Handelsbanken	13	pappersverifikat
Bankverifikat Sampo	16	pappersverifikat
Bankverifikat ACA	15	pappersverifikat
Försäljningsverifikat	20	pappersverifikat
Inköpsverifikat	31	pappersverifikat
Memorialverifikat	90	pappersverifikat

Sida 4.1

UNDERTECKNINGAR TILL BOKSLUTET 31.08.2011

UNDERTECKNINGAR TILL BOKSLUTET

Karleby, den 25 november 2011

REVISIONSANTECKNING

Över utförd granskning har idag avgetts revisionsberättelse.

Karleby, 28.12 2011


GRM