



FÖRETAGARNAS UNDERSÖKNING OM ÄGAR- OCH GENERATIONSSKIFTEN 2015

BÄTTRE RAMVILLKOR KAN UNDERLÄTTA ÄGAR- OCH
GENERATIONSSKIFTEN MEN SOM FÖRETAGARE MÅSTE DU
SJÄLV FÖRBEREDA DIG!

INNEHÅLL

3 Sammanfattning

5 Inledning

- Varför är det ett problem att företag läggs ned?
- Viktigt att planera för ägar- och generationsskifte
- Ramvillkoren påverkar möjligheterna till lyckade

generationsskiften

8 Resultat och analys – mer än var femte företagare vill trappa

ned på fem års sikt

14 Slutsatser och tips inför ägarväxling

Företagarna är Sveriges största organisation för företagare. Vi driver opinion för att förbättra företagarklimatet och göra det enklare att starta, driva, utveckla och äga företag. Företagarna är medlemsägda, medlemsstyrda och partipolitiskt obundna. Varje vecka söker tusentals företagare upp oss för juridisk rådgivning, anpassade förmåner, event och möten. Vi företräder ca 70 000 företagare, vilket ger oss en stor möjlighet att påverka och driva opinion för ett bättre företagarklimat. Våra medlemmar gör oss till en stark och trovärdig röst i maktens korridorer.

SAMMANFATTNING

Ägarskiften är ett naturligt inslag i företagandets vardag. Förutom de utmaningar som ett ägar- eller generationsskifte innebär för företaget, dess verksamhet och anställda kan det även finnas fördelar då nya ägare kan föra med sig nya idéer, nya nätverk och ny kompetens. Det är däremot illavarslande om fullt fungerande företag avvecklas på grund av svårigheter med att hitta ny ägare eller driva företaget vidare i en yngre generation.

Mer än var femte småföretagare (max 49 anställda) räknar med att dra sig tillbaka från sitt företag inom de kommande 5 åren. Detta innebär att drygt 60 000 småföretag med anställda, eller nära 200 000 företag om även soloföretagarna räknas med, kommer att byta ägare. 32 procent av företagarna tror själva att det mest sannolika utfallet är att deras företag läggs ned. Möjligheterna att genomföra lyckade ägar- och generationsskiften är därför en avgörande fråga för många svenska företags framgång under kommande år. Undersökningen visar att mer än var femte företag ser ett ägarskifte som möjligt inom 5 år och mer än vart tredje inom 10 år.

Det finns flera anledningar till att många företagare tycker att det är svårt att hitta en ny ägare till företaget. Bland annat kan företagare uppleva det som känslomässigt svårt att lämna över sitt livsverk. Men det kan även finnas svårigheter att hitta någon som vill och i praktiken kan ta över företaget.

För att förbättra förutsättningarna för småföretagande och för att göra både yngre generationer och externa aktörer mer intresserade av att överta befintliga företag anser Företagarna att vissa ramvillkor bör förändras, bl.a. de skatter som påverkar ägar- och generationsskiften. Företagarna vill därför exempelvis:

- Bredda åtgärder för att stimulera fler att bli företagare så att de även omfattar den som planerar att ta över ett existerande företag.
- Ändra 3:12-reglerna så att de inte försvårar generationsskiften inom familjen. Idag krävs en karenstid på 5 år innan aktierna är "avkvalificerade" och försäljningsvinsten beskattas med 25 procent. Men detta gäller bara om den nya ägaren är en utomstående. Vid överlåtelser inom familjen börjar ingen karenstid löpa när nya ägaren tar över. Vinsten beskattas alltså hårdare vid generationsskiften inom familjen än vid extern försäljning.
- Utvidga investeraravdraget och gör det förmånligare för svenska privatpersoner att investera i eget eller andras företagande.
- Sänk skatten för personaloptioner och gör det lättare för småföretag att använda optioner så att personalen kan köpa in sig som ägare och få del av ett företags värdeutveckling. Detta blir än viktigare i ett kunskapssamhälle och för företag med goda tillväxtmöjligheter. Genom att delta i värdetillväxten i ett växande bolag, kan fler personer själva så småningom investera i andra växande bolag som affärsänglar och riskkapitalister.
- Underlätta alternativa finansieringslösningar. Eftersom traditionell bankfinansiering ofta är svårt att få för företagare inom exempelvis tjänstesektorn, bör alternativa finansieringslösningar uppmuntras. Detta inkluderar utökade möjligheter till så kallad *crowdfunding* och *crowdlending*. Genom ett förenklat regelverk kan också finansiering via företagsobligationer göras enklare, effektivare och mer flexibelt, vilket gör marknaden mer lämpad för små och medelstora företag.

Ett grundproblem är att många företagare inte planerar för ett ägar- eller generationsskifte. Med en hög pensionsålder för många företagare kan den dagen komma plötsligt och en god förberedelse kan därmed vara mycket viktigt. Framförallt eftersom processen kan ta lång tid och plötsliga förändringar eller ovisshet kan skrämja bort kunder och medarbetare och därmed skada företaget.



Om Undersökningen

Enkäten skickades till 3 886 medlemmar i Företagarnas panel. 1 003 svarade, vilket motsvarar 26 procent av samtliga tillfrågade. Det fanns ingen item-non respons. Respondenter var tvungna att svara på alla frågor. Undersökningsperioden var mellan den 9 juni 2015 till den 22 juni 2015. Urvalet korrigeras så att det liknar den nationella företagarstrukturen, med hjälp av en modell baserad på SCB:s statistik på antal företagare i Sverige. Konkret görs detta genom att korrigerande vikter räknas fram för olika företagsstorlek (antal anställda), kön, ålder och bransch. För varje respondent beräknas därefter de erhållna vikterna i respektive kategori för att ge en totalvikt, som påverkar vilken vikt det enskilda svaret får i sammanställningen. Viktmetoden heter "raking". Totalresultat blir på så sätt representativt för alla företagare i Sverige. I analysen räknas inte respondenter som anger att de inte driver företag, samt respondenter i sektorn jord- skogsbruk och fiske.

INLEDNING

Svenska företag i världen

Majoriteten av alla företag i Sverige ägs av en eller ett fåtal personer, ofta är en familj mer eller mindre direkt knuten till företaget.¹ Med dagens åldrande befolkning kan man anta att generationsväxlingar och ägarbyten blir allt vanligare i framtiden. Den bilden överensstämmer med resultaten i den här undersökningen som visar att var femte företagare tror att ett ägarskifte eller generationsskifte kan vara aktuellt redan på fem års sikt.

Det är en naturlig och viktig del av det ekonomiska kretsloppet att företag startas, läggs ned eller byter ägare. Genom ett dynamiskt näringsliv skapas ett mer effektivt nyttjande av de ekonomiska resurserna och därmed kommer nya tankar och idéer fler till del. Misslyckas ett ägar- eller generationsskifte riskerar emellertid fullt fungerande företag att läggas ned. Detta vore ett slöseri som riskerar att leda till att Sverige förlorar värdefulla jobb och får en lägre tillväxt.

Idag skapas 4 av 5 jobb av småföretagen. Bakom dessa siffror står individer som ofta ser företaget som något mer än bara ett jobb där många utöver att investera tid och pengar även riskerar sin personliga trygghet. Det blir för många snarare en fråga om livsstil än arbetsliv. Det är inte ovanligt att pensionsåldern för en företagare ligger vid 70-75 år. Det tydliggör behovet av en välfungerande växlingsprocess mellan företagare. Att Sverige har en relativt låg nyföretagandegrad i förhållande till andra EU-länder visar även det på behovet av en fungerande marknad för ägar- och generationsskiften. Välfungerande ägarskiften minskar också osäkerheten för kunder och medarbetare i en process, som inte sällan kan pågå i flera år. I den här undersökningen har vi frågat hur småföretagare ser på sin framtid och vilka eventuella hinder som finns för ägar- eller generationsskifte.

Varför riskerar företag att läggas ned?

Ett fungerande företag skapar ett ekonomiskt värde och jobb. Att en stor andel av dagens företagare planerar att dra sig tillbaka från företaget behöver i sig inte vara ett problem. Däremot kan det vara ett stort problem om anhöriga, affärspartners eller externa aktörer inte kan eller vill ta över företaget. Skatter och andra regler ger inte tillräckliga incitament till förtagande och diskriminerar privat ägande och företagande jämfört med andra ägarformer.

En fungerande marknadsekonomi behöver fungerande konkurrens på lika villkor även på ägarsidan. Det är således viktigt att regelverket inte snedvrider konkurrensen till fördel för utländskt eller institutionellt ägande. Här finns i dagsläget flera faktorer som missgynnar mindre företag och deras ägare. Till problemen hör framför allt:

- De svenska regelverken är gjorda för storföretag, inte för mindre ägarledda företag.

¹ Ägarbilden ser dock väldigt annorlunda ut för de svenska storbolagen. Efter upphävandet av restriktioner för utländskt ägande 1993 har utländska investerare köpt in sig i de ledande svenska företagen i stor skala. Under samma period har även förändringar i det svenska pensionssystemet gjort betydande belopp tillgängliga för institutionella ägare som pensionsfonder att investera på uppdrag av den svenska befolkningen. Inhemsk institutionella och utländska ägare är därmed de dominerande ägarna av storföretagen i Sverige.

Regelverken är också anpassade främst till industriföretagens förutsättningar och passar sämre för tjänsteföretag, som är den sektor i näringslivet som växer snabbast.

- Den svenska kapitalbeskattningen missgynnar aktivt svenskt privat ägande i jämförelse med utländskt och passivt ägande.

Många företagare väljer att investera i företaget istället för att göra pensionsavsättningar, en försäljning av bolaget blir då som en del av pensionen. En misslyckad försäljning kan därmed leda till att människor blir kvar på arbetsmarknaden längre än de själva önskar och vad som är optimalt för företaget. Vid en fungerande marknad för företagsförsäljningar finns det ett tydligt incitament för såväl företagaren att sälja som för någon annan att ta över, hela eller delar av, en fungerande verksamhet.

Men ett ägarskifte av ett företag kan bli problematiskt då det finns andra värden än de ekonomiska. Enskilda ägare, ofta grundare eller relaterade genom släktband till den person som grundade företaget, kan psykologiskt identifiera sig starkt med företaget.² Då kan långsiktiga mål som att säkerställa överlevnad och tillväxt av företaget, tillsammans med att skydda familjens och företagets namn och rykte vara överordnade företagets värde och jobbskapande effekter.

Ett annat argument som ibland förs fram är att företagsägare medvetet avstår från expansion av företaget om det medför att kontrollen över företaget minskar. Minskat inflytande gör att kontrollerande ägare, vanligen den grundande familjen, undviker expansion av företaget. Därför är alternativa finansieringslösningar, vilket möjliggör en fortsatt kontroll av ägarfamiljen, önskvärda.

Inget talar dock specifikt för att den ursprungliga ägaren alltid är bäst lämpad för att leda det expanderande företaget vidare mot nya utmaningar. En mer dynamisk ägarstruktur kan bidra till en mer effektiv resursanvändning då ineffektiva företagare, med målet att enbart bevara verksamheten eller till och med avveckla den, lättare kan ersättas av nya företagare med mer tillväxtskapande idéer.

Viktigt att planera för ägar- och generationsskifte

Det förefaller klart att en stor andel företagare vill att ägande och ledning skall tas över av närstående. Däremot har få företag vidtagit nödvändiga åtgärder i syfte att planera och genomföra ett generationsskifte inom familjen eller till annan närstående. Det kan i sin tur bero på en rad orsaker. Företagare kan vara upptagna av att driva och kontrollera sina bolag eller känna farhågor om att förlora en central ställning inom företaget och familjen. Många företagare tycks helt enkelt uppleva det som känslomässigt svårt att lämna rollen som ägare och kontrollen av företaget. Även skatter och tidsödande juridiska förberedelser kan motverka viljan att ta initiativ till ägar- och generationsskiftet.

Familjeföretagande är en mycket viktig del av den svenska ekonomin. Precis som i de flesta andra länder är familjeägande en vanliga ägarformen i det svenska näringslivet. Sverige står därmed liksom en stor del av övriga Europa, inför en betydande utmaning de närmsta åren.

2. För en fördjupad beskrivning av forskningslitteraturen kring familjeägande och ägarstyrning se bl.a. Faccio M. och L. Lang (2002) *The ultimate ownership of Western European corporations*, Journal of Financial Economics, no 65. Samt Palmberg J. (2009) *Family Ownership and Investment Performance*, JIBS dissertation series no 066.

Det handlar om ägarskiften i de många mindre företag som utgör basen i svenskt näringsliv. Något som potentiellt kan ha stor inverkan på tillväxt och sysselsättning.

En stor andel av Sveriges företagare är födda under 1940-talet, vilket innebär att ett stort antal ägare och ledare av små och medelstora företag kommer att gå i pension under den närmaste tioårsperioden. En av de kanske mest kritiska faserna i ett mindre företags livscykel är ägar- och generationsskiften. Undersökningar av bl.a. Företagarna har påvisat de stora svårigheter som ägar- och generationsskiften i familjeföretag ofta innebär, samt behovet av mer policyinriktade insatser på området.³ Det finns en risk att kunskap i företaget som är avgörande för dess fortsatta utveckling går förlorad om generationsskiftet sker på fel sätt. Det är en uppgift för samhället att se till så att hinder för ägarskifte är så låga som möjligt. Dåligt planerade och misslyckade ägarskiften leder ofta till konkurs och/eller avveckling av företaget.

Ramvillkoren påverkar möjligheterna till lyckade ägarskiften

Att investera i småbolag är ofta riskfyllt och den som investerar i aktier kan alltid förlora sina pengar. För att locka riskvilligt kapital till små bolag infördes investeraravdraget, en reform som Företagarna drev fram. Skatterabatten är till för att balansera risken, men huvuddelen av risktagandet ligger kvar hos den som köper aktierna.

Från 2016 skärps tyvärr villkoren för investeraravdraget genom att både delägare och alla som är närstående inte längre får tillgång till avdraget för expansion. Detta sker genom att delägare och närstående framöver bara kan använda avdraget en gång i bolaget respektive koncernen. När familjemedlemmar nu får det svårare att köpa in sig i och ta över befintliga bolag försvårar det möjligheterna till ägar- och generationsskiften.

Därutöver råder en påtaglig brist på neutralitet i beskattningen av olika metoder för övergång av ägande av aktier inom familjen, till närstående, eller till externa aktörer. En vinst vid företagsförsäljning kan beskattas med mellan 20 och 60 procent beroende på om det gäller fåmansföretag och om säljaren varit aktiv i bolaget eller inte. Statens uppgift bör vara att underlätta ägarskiften i företag så att de kan leva vidare och utvecklas med nya ägare och utan att mer än halva vinsten måste betalas i skatt.



3. Hur klarar företagen generationsväxlingen?, Företagarna, 2011.

RESULTAT OCH ANALYS -

mer än var femte företagare vill trappa ned på fem års sikt

Undersökningen visar tydligt att en mycket stor andel företagare planerar att dra sig tillbaka från sitt företag inom överskådlig tid. Diagram 1 nedan visar att 22 procent av företagen uppger att de vill trappa ner inom fem år, och ytterligare 12 procent inom 5 till 10 år. Totalt är det alltså mer än var tredje företag som anser att ett generationsskifte eller ägarbyte kan bli aktuellt inom 10 års sikt. Andelen har i stort sett varit densamma sedan 2011 då 23 procent av företagarna uppgav att de ville trappa ner på fem års sikt och 38 procent på tio års sikt. Slår man ut detta på det totala antalet företag 2014 motsvarar detta, i grova drag, drygt 60 000 småföretag med 1-49 anställda, eller nästan 200 000 företag om även soloföretagare räknas med.⁴ På tio års sikt är antalet företag med anställda som påverkas knappt 100 000 stycken, och totalt sett nära 300 000 företag.

De 19 procenten som svarar att ett ägar- eller generationsskifte kan bli aktuellt efter ”mer än 10 år” innefattar en ganska bred grupp som är svår att dra slutsatser kring. Här finns allt ifrån de som ser ett slut på sitt företagande inom lite drygt 10 år till de unga företagare som ser ett skifte som ett eventuellt sätt att avsluta sin karriär i framtiden. Men unga företagare, eller de som inte funderat på hur de ska sluta, kan även finnas med i gruppen som svarar att ett skifte inte är aktuellt. Värt att notera är att den grupp som svarar ”inte aktuellt” inte går vidare i undersökningen.

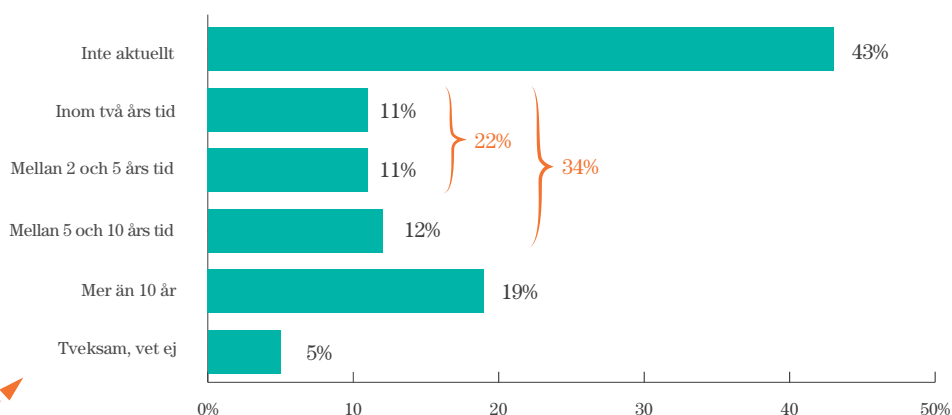


Diagram 1. Inom vilken tidsperiod kan det bli aktuellt med ett ägar- eller generationsskifte i företaget?

4. Enligt SCBs företagsdatabas (FDB) fanns det 2014: 286 414 företag med 1-49 anställda och 615 407 soloföretagare, exklusive företag inom jordbruk, skogsbruk och fiske (SNI-kod A) samt civila myndigheter och försvaret SNI-kod O.

Hur ser planerna för ägarskiftet ut? Diagram 2 nedan visar att företagarna i 18 procent av fallen ser något/några av sina barn som den troligaste framtida ägaren av företaget. Annat företag, riskkapitalbolag eller privatperson utanför företaget, står tillsammans för 29 procent. Nästan en tredjedel av de tillfrågade företagen tror att verksamheten kommer läggas ned när de lämnar företaget. En stor andel av dessa kan dock antas vara soloföretagare, dvs. utan några andra anställda och där ägarens kompetens är företagets främsta tillgång. Vid en tidigare undersökning ställdes en liknande fråga till företag med minst en anställd, då blev utfallet att knappt 10 procent av företagen väntas lägga ned.

Intressant är även att 14 procent svarar att de inte vet vem som är mest trolig att ta över företaget. I den siffran innefattas säkerligen de som håller dörren helt öppen och ser flera möjliga alternativ men även de som inte funderat på vem som kan tänkas ta över. Den senare gruppen består säkerligen till stor del av de företagare som ser ett ägarskifte som en möjlig exit först om flera år. Det är även troligt att det finns många som ser ett ägarskifte närma sig men inte funderat på vem som kan ta över.

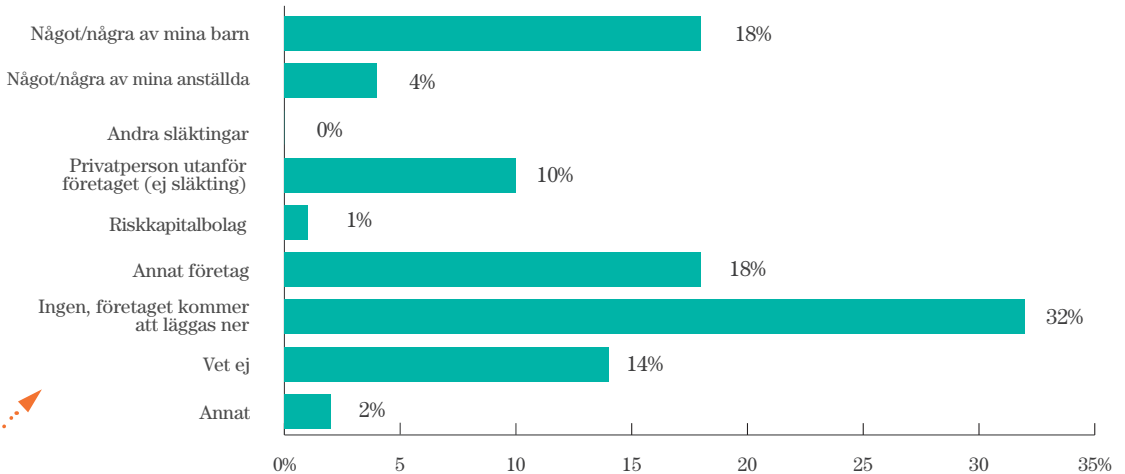


Diagram 2. När du lämnar företaget, vem är då den mest troliga framtida ägaren av ditt företag?

Diagram 3 visar att många företagare som tror att det skulle vara svårt att sälja sitt företag. 22 procent svarar att det skulle vara mycket svårt att hitta en ny ägare. Totalt svarar 48 procent att det skulle vara svårt till mycket svårt (7-10) att hitta en ny ägare. Var femte person avstår från att svara eller är osäker på hur svårt det skulle vara. Den gruppen består säkerligen av de företagare som av olika anledningar inte funderat kring de problem som kan uppstå vid ett ägarskifte. Intressant är även att det finns en grupp på 17 procent, som tycker att det skulle vara lätt till mycket lätt att hitta en ny ägare (1-4). Här omfattas säkerligen företag som redan har påbörjat ett ägarskifte.

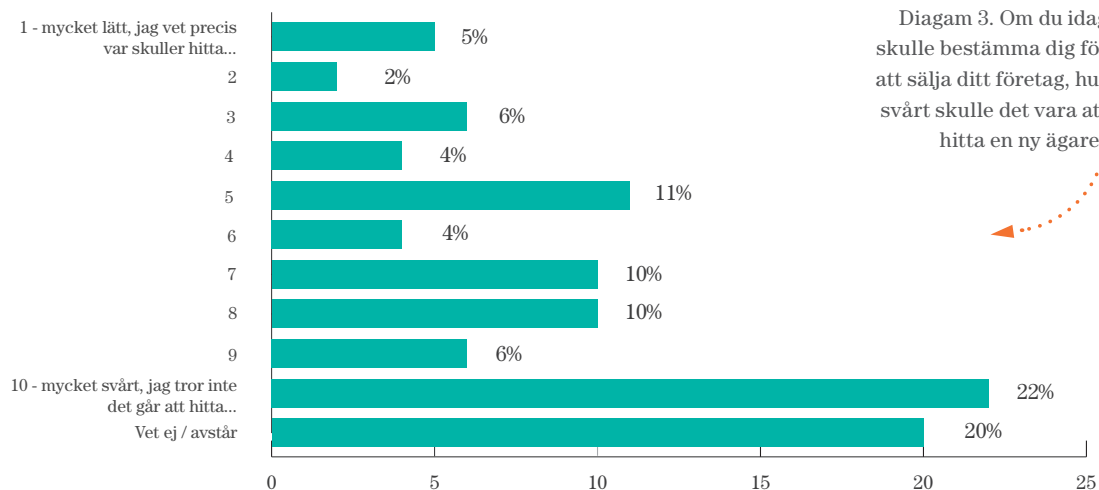


Diagram 3. Om du idag skulle bestämma dig för att sälja ditt företag, hur svårt skulle det vara att hitta en ny ägare?

Fördelat på företagsstorlek efter antal anställda kan man se en tydlig trend, där mindre företag anser det vara svårare att hitta en ny ägare än de större företagen. Men notera att skillnaderna är relativt små mellan de olika kategorierna.

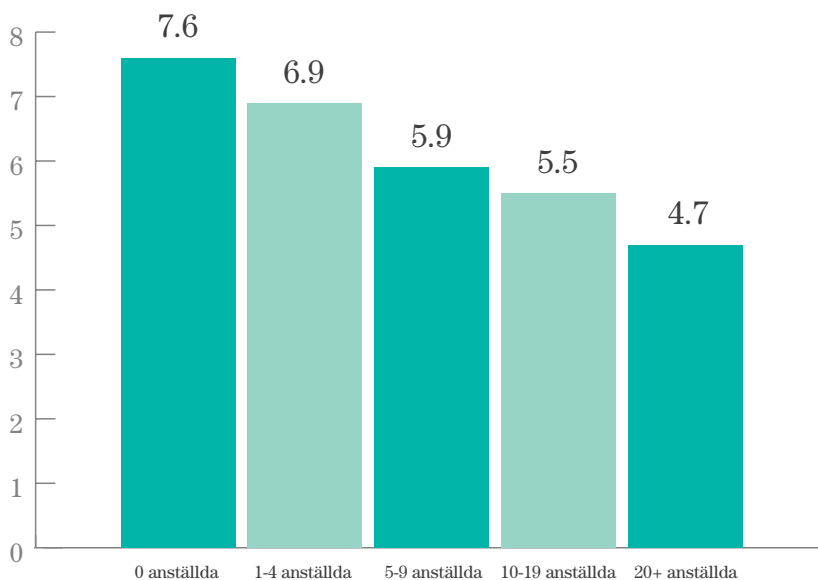


Diagram 4. Om du idag skulle bestämma dig för att sälja ditt företag, hur svårt skulle det vara att hitta en ny ägare? (genomsnittsbetyg, 10 = svårast)

Fördelat på branscher visar diagram 5 att det är i informations- och kommunikationsföretag samt företag inom företagstjänster som anser det svårast att hitta nya ägare. Sannolikt är det mer vanligt att dessa bolag säljer konsulttjänster baserat på ägarens kompetens. Förutom i de kunskapsintensiva tjänstebanschererna har även byggindustrin en ganska hög siffra. Detta kan ha flera förklaringar, en möjlig förklaring är att ägarskiftet inom familjen är svårt eftersom det förutom yrkeskunskaper krävs kunskap inom andra områden som exempelvis redovisning, i en annars yrkesinriktad bransch.

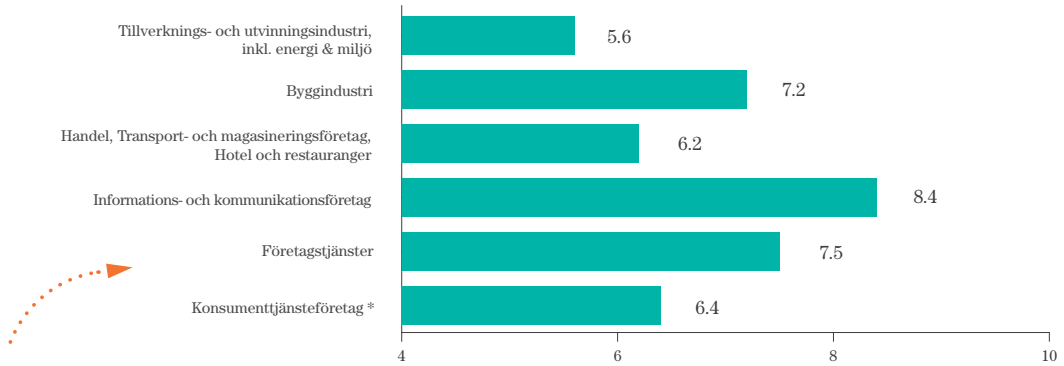


Diagram 5. Om du idag skulle bestämma dig för att sälja ditt företag, hur svårt skulle det vara att hitta en ny ägare? (genomsnittsbetyg, 10 = svårast)

* Vård & Omsorg, Utbildning, Personliga & kulturella tjänster, Övriga konsumenttjänster

Även geografiskt kan man finna skillnader i svårighetsgraden att hitta en ny ägare, där tillfrågade företagare i Sydsverige verkar finna det svårare att hitta en ny ägare än i övriga landet. Skillnaderna mellan övriga delar av landet är jämnare och rör sig mellan 6,4 till 7 på en tiogradig skala.⁵

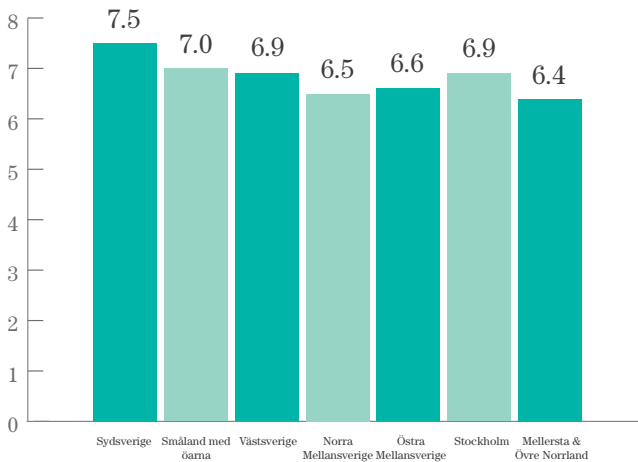


Diagram 6. Om du idag skulle bestämma dig för att sälja ditt företag, hur svårt skulle det vara att hitta en ny ägare? (genomsnittsbetyg, 10 = svårast)

5. Det bör noteras att vi inte utforskat anledningarna till dessa skillnader men att frågan och diagrammet ändå kan vara intressant för vissa läsare.

Diagram 7 visar svaret på frågan om vad som är det största hindret vid en överlåtelse. Över en tredjedel svarar att de inte vill sälja företaget. Här innefattas säkerligen de företagare som inte anser det aktuellt att sälja företaget under en överskådlig tid samt de som har blandade känslor över att sälja och därmed har svårt att gå in helhjärtat i en process. Den senare är en svårdefinierad grupp men som med stor sannolikhet är ganska avgörande för varför ägar- och generationsskiften kan vara problematiska. Det är den grupp, som tidigare nämnts, starkt identifierar sig med sitt företag. Det kan exempelvis handla om personer som ser sitt företag som en del av sig själv, eller som sitt skötebarn, och därmed har svårt att se hur någon annan skulle kunna ta över verksamheten. Den gruppen företagare är sannolikt delvis representerad bland den tiondel som svarat "Jag vet inte vad jag ska göra när jag sålt" och de 11 respektive 14 procent som svarar att de inte har några barn eller anställda som kan ta över. Att överlåta företaget till sina barn kan vara en enkel utväg för många som identifierar sig starkt med sitt företag. Men även bandet mellan företagaren och de anställda, framförallt i mindre bolag, kan vara väldigt starkt och att då kan det vara extra viktigt att sälja eller överlåta företaget till en person som man litar på och som redan innan har kunskap om företaget.

11 procent uppger att lösa finansieringen är det största hindret vid ett ägarskifte. Det finns många olika anledningar till varför det kan uppkomma finansieringsproblem. Det kan exempelvis vara så att det begärda priset är för högt i förhållande till lönsamheten eller att risken som köparen tvingas ta när en företagare lämnar är för hög. I det senare fallet finns en form av informationsasymmetri: Det kan exempelvis vara svårt för köparen, och dess långgivare, att veta vad som finns kvar av bolaget när en stark företagare lämnar.

Däremot ser 17 procent ingen svårighet med att få till ett ägarskifte. I många fall kan det vara så att företaget redan påbörjat någon form av ägarskifte. Därutöver svarar 16 procent att det är något annat än de nämnda alternativen som är det största hindret för att sälja. Frisvaralternativet visar att det ofta handlade om en värderingsfråga. Där bolagets värde i huvudsak består av ägarens kompetens.

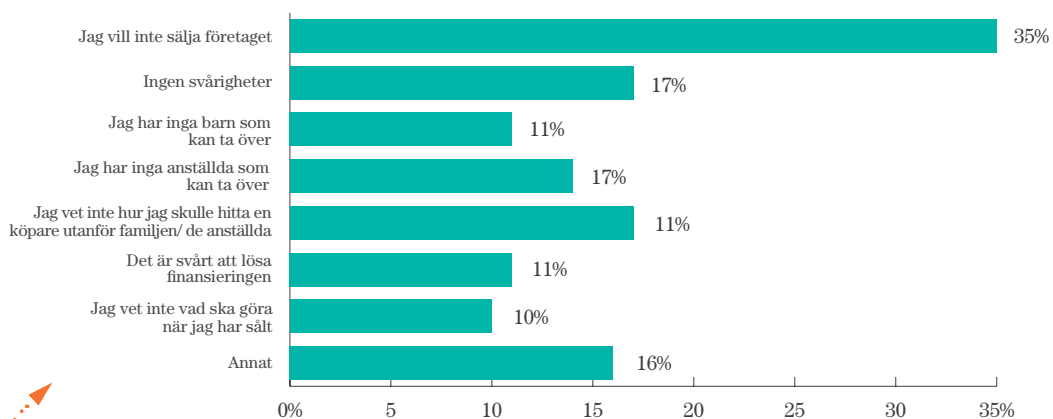


Diagram 7. Vilka är de största svårigheterna för dig när det gäller att sälja, eller på annat sätt överlåta, ditt företag?

Sverige behöver fler växande företag. Samtidigt som den offentliga debattens fokus oftast ligger på att öka nyföretagandet i Sverige. Detta är självfallet viktigt men det får inte tränga bort frågan om ägarväxlingen i existerande företag. På ett övergripande plan är det således både av detta skäl och med tanke på den snabba strukturomvandlingen i ekonomin och näringslivet helt nödvändigt att arbetskraft, kapital och ägarkompetens smidigt och enkelt kan föras över mellan olika sektorer, olika företag och generationer.

Som framgått ovan räknar mer än var femte småföretagare (max 49 anställda) med att dra sig tillbaka från sitt företag inom de kommande 5 åren. Detta innebär drygt 60 000 småföretag med anställda, eller nära 200 000 företag om även soloföretagarna räknas med, kommer att byta ägare. 32 procent av företagen tror själva att det mest sannolika utfallet är att deras företag läggs ned. Sverige kommer att få en omfattande och snabb strukturomvandling i småföretagssektorn kommande decennium i takt med generationsväxlingen/ägarbytena. Av detta kan man dra två slutsatser:

- En fungerande kapitalmarknad som underlättar "exit" och "entry" på ägarsidan är oerhört viktigt för att ägarbyten ska kunna ske så smidigt som möjligt.
- Det måste vara attraktivt att driva företag, liksom att starta nya eller ta över existerande företag.

SLUTSATSER OCH TIPS INFÖR ÄGARVÄXLING

Den här undersökningen visar att möjligheterna att genomföra lyckade ägar- och generationsskiften är en avgörande fråga för många svenska företags framgång och överlevnad under kommande år. Undersökningen visar att mer än var femte företag ser ett ägarskifte som möjligt inom 5 år och mer än var tredje inom 10 år.

Undersökningen visar också att många företagare tycker att det är svårt att hitta en ny ägare till företaget. Det finns flera anledningar till detta. Bland annat kan nämnas känslomässiga anledningar, dvs. att företagare har svårt att lämna över sitt livsverk. Men det kan även finnas svårigheter med att hitta någon som vill och kan ta över företaget.

Företagarnas recept för att förbättra förutsättningarna för småföretagande och för att göra både yngre generationer och externa aktörer mer intresserade av att överta befintliga företag är exempelvis:

- Bredda åtgärder för att stimulera fler att bli företagare så att de även omfattar den som planerar att ta över ett existerande företag.
- Ändra 3:12-reglerna så att de inte försvårar generationsskiften inom familjen. Idag krävs en karenstid på 5 år innan aktierna är "avkvalificerade" och försäljningsvinsten beskattas med 25 procent. Men detta gäller bara om den nya ägaren är en utomstående. Vid överlåtelser inom familjen börjar ingen karenstid löpa när nya ägaren tar över. Vinsten beskattas alltså hårdare vid generationsskiften inom familjen än vid extern försäljning.
- Utvidga investeraravdraget och gör det förmånligare för svenska privatpersoner att investera i eget eller andras företagande.
- Sänk skatten för personaloptioner och gör det lättare för småföretag att använda optioner så att personalen kan köpa in sig som ägare och få del av ett företags värdeutveckling. Detta blir än viktigare i ett kunskapsamhälle och för företag med goda tillväxtmöjligheter. Genom att delta i värdetillväxten i ett växande bolag, kan fler personer själva så småningom investera i andra växande bolag som affärsänglar och riskkapitalister.
- Underlätta alternativa finansieringslösningar. Eftersom traditionell bankfinansiering ofta är svårt att få för företagare inom exempelvis tjänstesektorn, bör alternativa finansieringslösningar uppmuntras. Detta inkluderar utökade möjligheter till så kallad crowdfunding och crowd lending. Genom ett förenklat regelverk kan också finansiering via företagsobligationer göras enklare, effektivare och mer flexibelt, vilket gör marknaden mer lämpad för små och medelstora företag.

Ett grundproblem är att många företagare inte planerar för ett ägar- eller generationsskifte. Med en hög pensionsålder för många företagare kan en god förberedelse vara väldigt viktigt. Framförallt eftersom processen kan ta lång tid, och plötsliga förändringar eller ovisshet kan skrämja bort kunder och medarbetare och därmed leda till skada för företaget.

5 TIPS

Här är Företagarnas fem tips till dig som funderar på ägare- eller generationsskifte av ditt företag:

1. **Var ute i god tid.** Det är viktigt att i god tid förbereda och fundera på ett ägar- och generationsskifte.
2. **Om möjligt, undvik en oplanerad och oförutsedd ägarväxling.**
3. **Ta in extern rådgivare.** Många av frågorna kring ägar- och generationsskifte är komplicerade både juridiskt och skattemässigt, men kanske även rent planeringsmässigt. En extern rådgivare ökar chansen att den interna diskussionen blir konstruktiv, strukturerad och saklig samt leder till ett mer lyckat skifte.
4. **Ha en dialog med berörda parter och med rådgivare om förutsättningar och möjligheterna till ett ägar- och generationsskifte.** Speciellt i företag där flera familjemedlemmar är inblandade är detta ett nyttigt tips. Detta för att det ska finnas en plan och att beslutet ska vara väl förankrat. God planering och god kommunikation lägger grunden för en lyckad växling med nöjda parter och bibehållen fokus på företaget.
5. **Låta någon oberoende värdera företaget.** Detta är särskilt viktigt om det finns flera partners i bolaget eller om det ska övertas av ett eller flera syskon. En korrekt och oberoende rådgivning kan vara viktig för enighet om en eller flera ska köpas ut.

Häng med
i debatten på
Twitter; @foretagarna,
Instagram; @foretagarna,
Linkedin och
Facebook!



företagarna