



ejer | lederne

November/2 2009

Ejerledernyt

Ejerlederne får foretræde for Folketingets Erhvervsudvalg

Formand Hans Jørgen Dalum har haft foretræde for Folketingets Erhvervsudvalg i går torsdag den 19. november. Folketingets Erhvervsudvalg har efter modtagelsen af "Åbent Brev" fra Ejerlederne, der kræver et nyt banketisk regelsæt for ejerledere, inviteret Hans Jørgen Dalum til mødet for at forklare, hvorfor ejerlederne kræver et banketisk regelsæt målrettet ejerledere. Økonomi- og erhvervsminister Lene Espersen (K) har læst og besvaret brevet fra Ejerlederne. Nu får Hans Jørgen Dalum mulighed for at uddybe Ejerledernes synspunkter og krav på området.

46 kommuner opkræver dækningsafgift i 2010

Knapt halvdelen af landets kommuner opkræver dækningsafgift fra erhvervslivet i 2010. Det er en særlig skat hos virksomhederne, der beregnes som mellem en og 10 promille af den forskel mellem grundværdi og ejendomsværdi, der overstiger 50.000 kroner. Det er kommunerne selv, som afgør, hvorvidt de vil lægge den form for ekstrabeskatning på erhvervslivet. Det fremgår af en ny undersøgelse fra Dansk Byggeri.

Undersøgelsen viser desuden, at ud af de 46 kommuner, der har valgt at opkræve dækningsafgiften, er det nu over halvdelen, der bruger den maksimale sats for afgiften - på 10 promille.

Ejendomsvurderinger i erhvervslivet er ikke underlagt regeringens skattestop, som gælder for private boliger. Derfor betyder de stigende ejendomsvurderinger også tilsvarende højere beløb i dækningsafgift for langt de fleste ejerledere, der har virksomheden placeret i en af de 46 kommuner.

Dækningsafgiften opfattes som en målestok for kommunernes erhvervsvenlighed, og det er bemærkelsesværdigt, at hovedstadskommunerne i den grad udnytter deres position til at få ekstra penge i kommunekassen. Stadig flere kommuner indfører dækningsafgift. Der er tale om et gashåndtag, som kommunerne drejer op for.

Ifølge analysen har provenuet fra dækningsafgiften været stabilt fra 2000-2007, men i perioden fra 2007-2009 er der kommuner, der bruger afgiften som "gebyrskrue", og dermed øger provenuet på trods af skattestoppet. Dermed kommer mange af kommunerne udenom skattestoppet med denne særlige ekstraskat.

Efter kommunalvalget i tirsdags med stadig flere "røde" byer, er risikoen for flere kommuner med "dækningsafgift" steget betragteligt.

I dette nummer:

- > Ejerlederne får foretræde for Folketingets Erhvervsudvalg
- > 46 kommuner opkræver dækningsafgift i 2010
- > Årets Ejerleder hedder Michael Hermansen
- > Vækstvirksomheder findes i Region Syd, Hovedstaden og Midtjylland
- > Bøvlet skal væk
- > Søger salgsklare ejerledere
- > Klar til kamp
- > Gør dig selv og din virksomhed salgsklar

Udgiver: Foreningen Ejerlederne

Ansvarshavende redaktør:
Hans Jørgen Dalum
Redaktør: Flemming Kjærdsdam
Layout: Anne Møllergaard

AKTIVITETSKALENDER

NETVÆRKS MØDER:

Vesthimmerland

Onsdag d. 25. november

Kolding

Torsdag d. 26. november

Midtsjælland

Tirsdag d. 1. december

Mariagerfjord

Onsdag d. 2. december

Horsens

Torsdag d. 3. december

OBS: Du kan se og tilmelde dig alle netværksmøderne på vores hjemmeside. Sæt kryds i kalenderen allerede nu!

Se mere på:

<<http://www.ejerlederne.dk>>

Michael Hermansen blev med sit firma KM Telecom A/S, der ligger i Fredericia, kåret som årets ejerleder. KM Telekom har specialiseret sig indenfor opsætning og installation af mobilsendestationer, som telefonselskaberne bruger i deres netværk til transmission af mobilsamtaler og sms-beskeder mv.

”Virksomheden er den største på markedet og har rigtig gode vækstmuligheder i udlandet, sagde formand Hans Jørgen Dalum, Ejerlederne, da han overrakte prisen til Michael Hermansen.

KM Telecom A/S har omkring 130 ansatte og et overskud på

omkring 10 millioner kroner ud af en omsætning på 125 millioner kroner.

Han var i skarp konkurrence med fire andre virksomheder, som var vindere i de fire øvrige regioner.

Morten Boel Sigurdsson, Omda, Region Hovedstaden, Michael Grosbøl, Mascot International, Region Midtjylland, Karl Henrik Frederiksen, Frugt Karl Engros, Region Nordjylland, Nicolai Kærgaard, Smartguy, Region Sjælland. Ifølge juryen, som har vurderet de indkomne vækstvirksomheder, har der været tale om det tætteste op-løb og den højeste kvalitet nogensinde.

Det tegner godt for fremtiden.

Samarbejdspartnerne Ejerlederne, ErhvervsBladet og PricewaterhouseCoopers havde ligeledes blandt landets iværksættere fundet fem vækstboblere. Også her var der tale om meget talentfulde virksomheder. Vinderen blev Esben Darling Meng fra firmaet Colourbox i Odense. Virksomheden blev startet i 2005. Firmaet leverer digitale billeder til medier og virksomheder til meget konkurrencedygtige priser. Dermed blev det Region Syd som leverede de to vindere. Tillykke med det.

Vækstvirksomheder findes i Region Syd, Hovedstaden og Midtjylland

Næsten 80 procent af alle landets ejerledede vækstvirksomheder ligger i Region Hovedstaden, Region Syd eller Region Midtjylland.

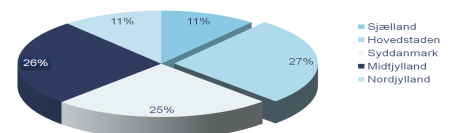
De tre regioner tegner sig for tilsammen 78 procent af landets vækstvirksomheder. I kåringen af Årets Ejerleder fandt PricewaterhouseCoopers i alt 2835 ejerledede virksomheder med mere end 10 ansatte, der

har vækst i omsætning, dækningsbidrag og i antal medarbejdere de to seneste regnskabsår.

I alt var 27 procent af disse virksomheder placeret i Region Hovedstaden, svarende til 750 virksomheder. 26 procent i Midtjylland og 25 procent i Region Syd. De tre regioner står for næsten 80 procent af nyud-

viklingen og væksten.

De to dårligst stillede regioner er Nordjylland og Sjælland, som begge har 11 procent vækstvirksomheder.



Kilde: PWC

Bøvlet skal væk

Regeringens erklærede mål er, at det administrative bøvlet i virksomhederne, som ikke skaber værdi, skal væk. Derfor gik Ejerledernyt for to uger siden i rette med skatteminister Kristian Jensens (V) forslag om, at ejerledere som arbejdsgivere skal være vagthund for de ansattes frynsegoder over 5500 kroner.

Ejerledernes holdning bakkes helt op af statsautoriseret revi-

sor Niels Jørgen Pedersen, Palsgaard & Hansen.

”Jeg synes, det er fint, Ejerlederne lægger pres på skatteministeren i denne sag. Det vil være en unyttig byrde for ejerlederne at skulle være vagthund for egne ansatte, uden at få noget for det - andet end bøvlet væk, og så er det helt forkert at skatteministeren forsøger at skabe mere bøvlet, for bøvlet har vi nok af,” siger Niels

Jørgen Pedersen, hvis firma har 500 ejerledere blandt sine kunder.

Regeringen har med erhvervs- og økonomiministeren længe lovet at lette de administrative byrder i virksomhederne. Derfor giver det utilfredshed, når skatteministeren med den anden hånd introducerer flere, nye byrder.

21.000 familieejede virksomheder sælges til spotpris i løbet af det næste årti, ifølge tal fra Erhvervs- og Byggestyrelsen. Brandudsalg af små og mellemstore virksomheder. 60.000 små og mellemstore står overfor et generationsskifte.

Sådan lyder overskrifterne i dagbladenes erhvervstillæg. Sådan lyder det også fra eksperter blandt virksomhedsmæglere, advokater og revisorer og bankøkonomer. Men virkeligheden er angiveligt en anden.

Når vi skriver denne historie, skyldes det, at sekretariatet har fået to af hinanden uafhængige henvendelser fra folk, der gerne vil købe en ejerledet virksomhed. I begge tilfælde har køberne undersøgt markedet i ni måneder uden at finde en egnet virksomhed. De spørger begge: Hvad er det for 21.000 virksomheder, der skal sælges til spotpris? Hvor er de henne? Hvordan kommer man i kontakt med dem?

”Vi har på ni måneder haft seriøse drøftelser med én virksomhed. Da det kom til stykket endte de desværre uden resultat. Sælgers forventninger til prisen lå langt væk fra det, vi selv og eventuelle medinvestorer ville betale i dagens marked. Gabet var for stort. Banken havde sat et ”teoretisk prisskilt” på virksomheden i 2008, og det beløb mente ejerlederen fortsat gjaldt. Men den pris holder bare ikke i dag, og vi er langt fra sikre på, om den var rigtig i 2008. Derfor er ejerlederens bankforbindelse heller ikke uden ansvar for, at ejerlederen fastholder sine urealistiske prisforventninger,” siger de potentielle købere Henrik Sven Sørensen og Karen Hoeg.

Henrik Sven Sørensen og Karen Hoeg er efter en længere karriere i udlandet for en række internationale virksomheder, vendt hjem til Danmark og vil gerne investere i en mellemstor produktionsvirksomhed, som står foran et ejerskifte. Det har vist sig at være svære end forventet.

Prisen

Mange ejerledere drømmer sikkert om, hvor mange penge deres egen virksomhed er værd, og hvordan det søde liv skal leves, efter den er solgt. Det er imidlertid først - ligesom med et hus - at prisen bliver fastlagt, når en køber har betalt for det. Der er i dag et stort gab mellem de forventninger sælger har og køber har. I virkeligheden handler det om at kunne dokumentere, hvad virksomheden er værd. Og nøjagtig som med et generationsskifte/ ejerskifte. Det er en god idé at starte rettidigt med at kunne dokumentere virksomhedens værdi over tid.

Omsætning, kunder, indtjening på kunder - hvem man tjener på og hvem man ikke tjener på - viden om brancher, forretningsprocesser, cash-flow, afkastningsgrader, investeringer og behov for investeringer etc. Og et velbeskrevet og velunderbygget forretningsgrundlag. Der findes også ejerledere, som mener, virksomheden er til salg, men for hvem det bare ikke er fuldt erkendt, hvor meget det kræver at gøre virksomheden klar til salg.

”Vi har erfaret, at en proces er gået i stå, fordi ejerlederen ikke har haft de fornødne ressourcer til, at give den virksomhedsmægler, de havde entret med de nødvendige oplysninger for, at mægleren kunne skrive

prospektet og drive salgsprocessen. Ejerlederen havde ikke gjort sig klart, hvor mange informationer, der skal afleveres i en salgssituation. Det tager tid at fremskaffe dem. Især hvis der er meget lidt, som er dokumenteret på forhånd,” siger Henrik Sven Sørensen.

Når eksperter og rådgivere fastholder, at der er 21.000 små og mellemstore virksomheder til salg, og at det er vigtigt de sælges rigtigt, fordi de er fremtidens vækstvirksomheder. Men de potentielle købere, som Ejerledernyt har været i kontakt med mener, at kendskabet til salgsklare virksomheder kører i ”lukket kredsløb” hos revisorer, advokater og banker. Derfor har de heller ikke, trods mange møder med mæglere, revisorer og banker, fået mange anvisninger og heller ikke gennem Væksthuse.

”Hvis banken har accepteret en høj belåning i virksomheden er risikoen for, at virksomheden prissættes for højt også tilsvarende større. Det kan nemlig ende med, at ejerlederen slet ikke har råd til at sælge sin egen virksomhed i det nuværende marked. Både set i forhold til de økonomiske engagementer, der er med banken, og set i forhold til at han skal undvære fremtidig indtjening. Pengeinstitutter og banker spiller en vigtig rolle i den forbindelse. De medvirker til at gøre salgsprocessen længere, når virksomheden prissættes for højt, og måske har de sat prisen et sted, hvor de er sikre på, at virksomheden ikke er belånt til op over skorstenen.” siger Karen Hoeg.

Fortsættes på næste side

Klar til kamp

November/2 2009

Karen Hoeg og Henrik Sven Sørensen mener, hvis en virksomhed sælges nu, kan det komme ejerlederen til gavn, at der kommer nye ejere til, som sætter gang i udviklingen af virksomheden. Dermed bliver den klar til "kamp", når krisen er ovre.

Henrik Sven Sørensen siger, at det tilsyneladende er svært for

danske ejerledere at skille sig af med deres virksomhed. Men han tror, at det vil vende. I fremtiden vil det blive mere naturligt at købe og sælge ejelede virksomheder.

"Det ligner udviklingen indenfor aktiekulturen. For 15 år siden handlede næsten ingen privatpersoner med aktier. I dag er det en folkesport. På samme

måde bliver det med virksomheder. Det vil blive meget mere naturligt at starte virksomheder op og sælge dem efter en periode," siger Henrik Sven Sørensen.

Gør dig selv og din virksomhed salgsklar

Ejerlederne vil i januar 2010 starte et nyt projekt, der hedder "Gør dig selv og din virksomhed klar til salg".

"Det er ikke et projekt, der siger, at ejerlederen skal sælge sin virksomhed. Men Ejerleder-

ne ønsker, at medlemmernes virksomheder er veldrevne. Og en forudsætning for at kunne sælge sin virksomhed er, at den er veldrevet. Derfor vil vi gerne yde vores bidrag som forening ved at hjælpe medlemmerne til

at klargøre virksomhederne, så potentielle købere eller investorer får interesse for virksomheden" siger formand Hans Jørgen Dalum, Ejerlederne.