

## **Funderar du på ett generationsskifte eller exit?**

Om du överväger att sälja eller lämna över ditt företag handlar det inte bara om ekonomi och juridik, utan också om känslomässiga frågor. Företaget har ofta varit en stor del av ditt liv och att lämna kan kännas som en förlust. Att hitta en ny mening efter försäljningen är viktigt, stöd och coaching kan underlätta övergången.

### **Generationsskifte inom familjen**

Om ditt företag ska överlåtas till en familjemedlem, särskilt ett barn, kan det uppstå utmaningar kring ansvar och förväntningar. Det är avgörande att tidigt definiera era roller för att undvika konflikter. Om du har fler än ett barn, hur ska de som inte tar över kompenseras? Samförstånd inom familjen kring vem som ska ta över är nödvändiga delar av processen. Rättvisa och tydliga avtal är centrala för en smidig övergång.

### **Juridiska och skattemässiga aspekter**

Ett generationsskifte kan medföra betydande juridiska och skattemässiga konsekvenser. Det är viktigt att hantera frågor som arvsskatt och ersättning till övriga arvingar och liknande frågeställningar. Ta extern hjälp för att undvika misstag.

### **Ekonomisk planering och pension**

Att förstå hur försäljningen påverkar den egna ekonomiska framtiden är avgörande. Skattefrågor, som 3:12-reglerna, kan påverka tidpunkten för en försäljning, och det är viktigt att säkerställa att din pension och framtida inkomst är säkrad efter försäljningen.

### **Efterförsäljning och fortsatt inblandning**

Många företagare fortsätter att vara involverade i sitt företag efter försäljningen, till exempel som rådgivare eller styrelsemedlem. Det är viktigt att definiera vilken roll, om någon, du vill ha och att tydligt reglera detta i försäljningsavtalet.

### **Ordning och reda**

Företaget behöver vara väl förberett för en försäljning. Alla dokument och avtal, såsom kund- och leverantörsavtal, måste vara i ordning, och företaget bör kunna drivas utan ditt aktiva deltagande för att göra det attraktivt för potentiella köpare. Börja i tid!

### **Köparens behov och Plan B**

Att förstå vad köparen söker, vare sig det är varumärket, kundbasen eller tillgångarna, hjälper försäljningsprocessen. Det är också klokt att ha en plan B om den ursprungliga försäljningen inte går som tänkt, exempelvis genom att sälja delar av företaget eller fortsätta med en extern vd.

### **Dina medarbetare**

Ett ägarskifte kan skapa oro bland personalen. Genom tydlig kommunikation kan du minska osäkerhet och bibehålla motivationen, särskilt om vissa anställda är aktuella för att ta över.

[jan.marcusson-stahl@vdstodet.se](mailto:jan.marcusson-stahl@vdstodet.se)