

Ejerandele – hvordan, hvem og hvor mange

6. juni 2019 v/Erhvervskundechef Søren Grønbæk Nielsen



Dagens agenda

- Helt kort om Vækstfonden
- Hvordan sammensætter jeg mit team/hvad kigger Vækstfonden efter?
- Hvilke former for ekstern kapital findes der



Vision

Vækstfonden skal yde et **markant** bidrag til **innovation** og vækst i **danske** virksomheder



Mission

Vi **medfinansierer** lønsom og risikobetonet vækst i små og mellemstore **virksomheder**

Startlån

- hvad skal der til?



Stærkt og balanceret team



Stærkt værditilbud



Et gennemarbejdet budgetgrundlag



Deltaget acceleratorforløb og modtaget soft funding?



Medfinansiering 1:1



Positiv egenkapital



Bæredygtighed og CSR



Udsigt til markant vækst og jobskabelse

Bløde faktorer

- Der findes ikke et endeligt facit
- Vil jeg gøre det hele selv eller gå sammen med andre
- Investorer kigger helst efter founderteams på flere m/k
- Likeability og mavefornemmelse

Hvordan sammensætter jeg mit team???

... hvad kigger vi efter i Vækstfonden?

- Erfaring med at drive virksomhed
- Erfaring med branchen
- Er der optimale beslutningsprocesser
- Ejerkredsens vilje og evne til at fremskaffe/indskyde yderligere kapital
- Tekniske kompetencer in-house



Hvilke kompetencer leder vi efter hos start-ups?

- Selvindsigt
- Eksekveringsevne
- Passion
- og vi vil helst ikke se utroværdighed

T E A M



Grundlæggende kompetencer

- Teknologi/Produkt
- Salg, distribution, værdikæde
- Marketing
- Rettigheder, jura
- Økonomi og finans
- HR
- Produktion
- SOME

T E A M



Teamet kan sammensættes ved

- Ansættelse af nøglemedarbejdere, som måske skal have et incitamentsprogram for at sikre nødvendig commitment
- Afgivelse af ejerandele til investor – aktiv eller passiv?
- Professionel bestyrelse
- Advisory board
- En blanding af ovenstående

300 danske iværksættere
har fået et iværksætterlån
fra Vækstfonden siden 2014

Status på første årgang af iværksætterlån

Iværksættere udfordrer både sig selv og finansieringsinstitut

For mange er egen virksomhed en drøm. Men det er ikke uden risiko at starte ny virksomhed. Det gælder både for iværksætteren og for de virksomheder, der yder ekstern finansiering. I Danmark etableres der årligt ca. 30.000 virksomheder, hvoraf kun lidt over halvdelen overlever de første tre år.

Kun omtrent halvdelen af alle nystartede virksomheder eksisterer efter tre år



73 pct. overlever første år



62 pct. overlever andet år



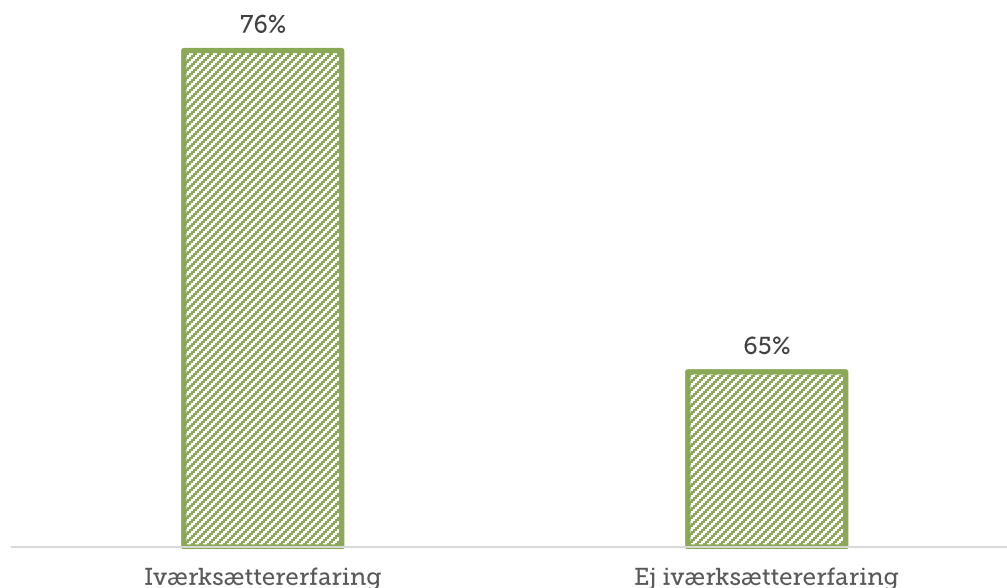
54 pct. overlever tredje år

Kilde: Danmarks Statistik.

Erfarings

Andel virksomheder i normal drift

Erfarings øger sandsynligheden for succes



Indtil videre viser udviklingen af 2014-årgangen, at iværksættere der tidligere har været med til at starte en virksomhed, generelt klarer sig lidt bedre end iværksættere uden erfaring med at starte virksomhed. Således er andelen af virksomheder i normal drift 10 pct. point højere for iværksættere uden iværksættererfaring, end for iværksættere med iværksættererfaring.

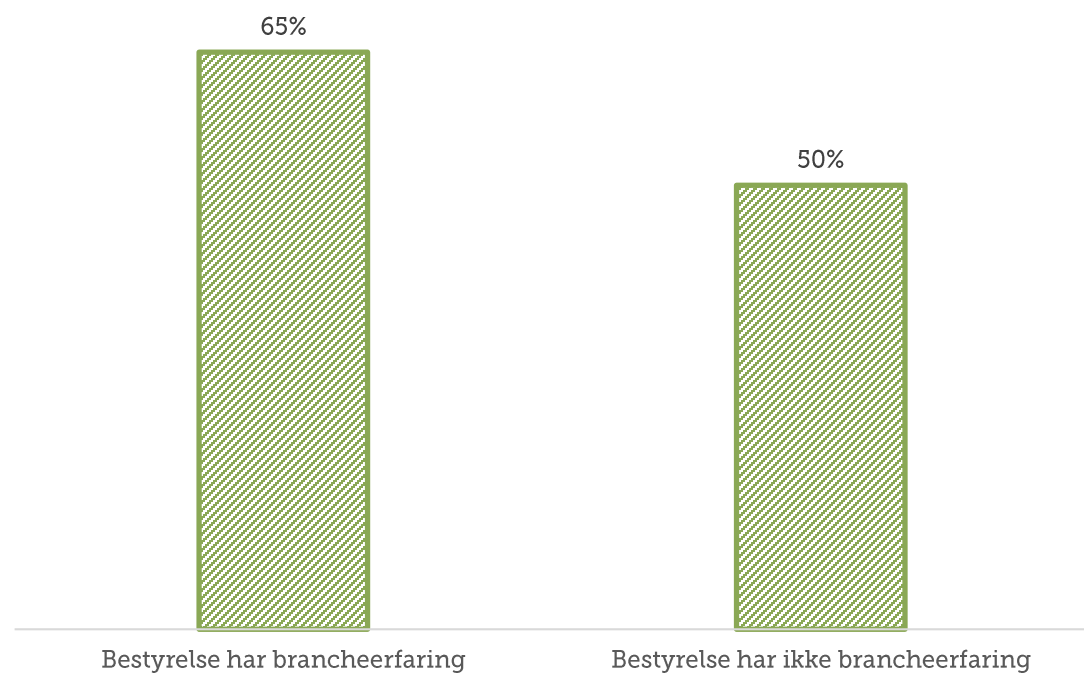
Denne tendens understreger betydningen af at videreformidle erfaringer fra en generation af iværksættere til den næste. Vækstfondens iværksætterteam har kontinuerligt fokus på at formidle læring fra tidligere sager. Iværksætterteamet har over årene opbygget betydelig erfaring, som nye iværksættere kan drage nytte af.

Fokus på vedvarende kompetenceopbygning er vigtigt - også for erfarne iværksættere. En analyse fra Stanford University viser fx at levetiden for nystartede virksomheder korrelerer positivt med antallet af opstartsvirksomheder en iværksætter har bag sig. Denne effekt er endda vigtigere end at starte en virksomhed inden for en kendt branche.

Endeligt skal det også bemærkes, at selvom det kan være en fordel med erfaring, så er det ingen garanti for succes.

Bestyrelsessammensætning

Andel virksomheder i normal drift



Branchefolk påvirker udviklingen positivt

Vækstfonden ser gerne, at iværksættervirksomheder sammensætter en kompetent og relevant bestyrelse. 2014-lånene viser da også, at flere af de virksomheder, hvor bestyrelsen har relevant brancheerfaring, er i normal drift end virksomheder, hvor bestyrelsesmedlemmerne ikke har relevant erfaring.

Iværksætteren bør anse bestyrelsen som en mulighed for at komplementere egne svage sider, hvilket har en gavnlig effekt på virksomhedens muligheder.

Ydermere er det et observationspunkt, at virksomhederne – og det gælder ikke kun iværksættervirksomheder – løbende skifter ud i bestyrelseskompetencerne i takt med, at virksomheden udvikler sig. De forskellige faser af en virksomheds udvikling kræver ofte meget forskellige kompetencer fra både ledelse og bestyrelse.

Nye muligheder for tidlige iværksættere

Innovationsfonden



Statens bløde penge

- Industrial Fellow
- InnoFounder
- InnoExplorer

VÆKSTFONDEN

Statens hårde penge

- Startlån
- Business angel matching-lån
- Early engagement
- Øget fondsindsats

- Udvidet InnoBooster

Private aktører

Vi er med hele vejen
-med finansieringsløsninger,
der passer til dig

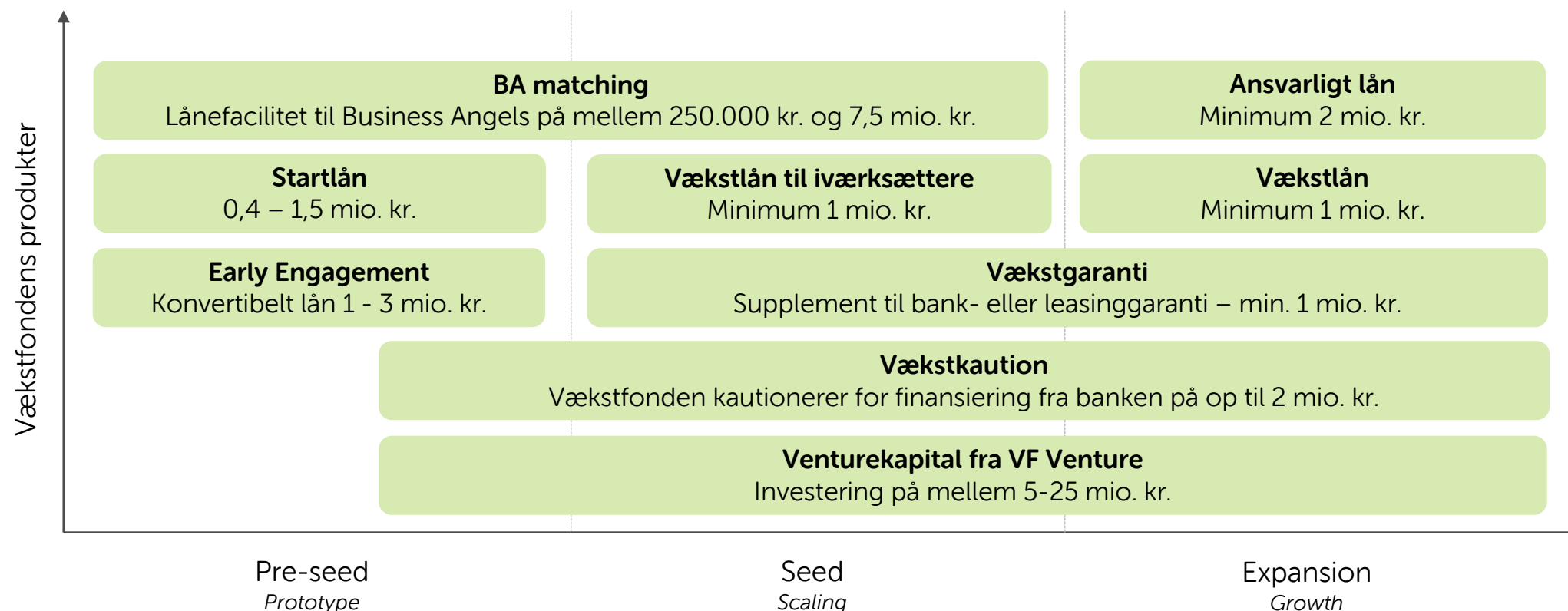


○ GLOBAL
SKALERING

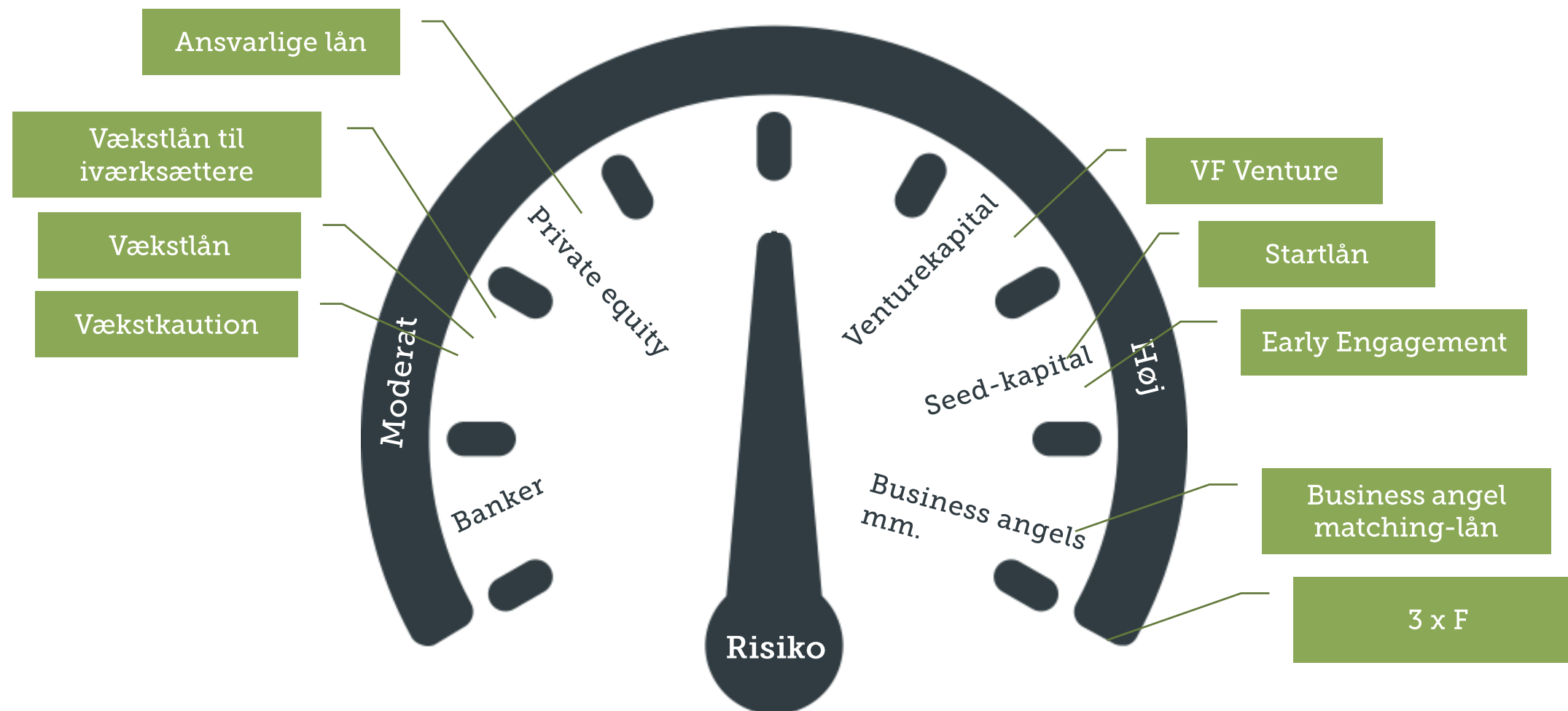
○ VÆKST-
VIRKSOMHED

○ STARTUP

Sammenligning med alle Vækstfondens finansieringsmuligheder



Forskellige risici – forskellige typer finansiering



Kontakt til Vækstfonden



Yderligere information

Søren Grønbæk Nielsen
Erhvervskundechef

Telefon 2449 2829

sgn@vf.dk

www.vf.dk

VIS
KST

Hejm Vilsgaard

— ADVOKATER —

- Sådan bliver samarbejdet en succes
(Det gode forhandlingsforløb)



Processen

Processen i et forhandlingsforløb

1

- Start med dig selv...

2

- Det rigtige match

3

- Forventningsafstemning/forhandling

4

- Implementering



Det starter med dig selv...

Start med dig selv – er du klar?

1

- Founders parathed
 - Kontrol
 - Økonomi

2

- Virksomhedens parat- og egnethed
 - Er der orden i penalhuset?
 - Selskabsform, compliance, forretningsplan, budgetter etc.

3

- Kender I jeres behov
 - Kapital, viden, netværk, arbejdskraft?

4

- Find de rigtige værktøjer

Egen Parathed

- Er founders indstillet på at afgive/dele "magten" i selskabet?
 - Ny ejer vil ofte kræve indflydelse i form af eks. vetoet eller udpegningsret til bestyrelse
 - Founders har ofte fokus på valuation fremfor kontrol
- Identifier dealbreakers: Hæftelse, vetorettigheder, konkurrencebegrænsende aftaler, "founder lock up", anti-dilution, længde af vestingperiode, pay to play, etc.
- Afgivelse af ejerandele ændrer dynamikken i selskabet.
 - Kan teamet håndtere sådanne ændringer?
 - Er der behov for udskiftninger eller justeringer af teamet

Virksomhedens parat- og egnethed

- Hensigtsmæssig struktur bør være etableret
 - Personselskab investeringshindrende
 - Holdingselskaber bør være etableret
- "Orden i penalt huset"
 - Dokumenteret compliance
 - Væsentligste strategiske dokumenter bør være gennemarbejdede (forretningsplan, budgetter, IPR strategi etc.)

Afdæk dit og virksomhedens behov

- Kapital (lån eller selskabskapital)
 - Hvad er behovet?
- Arbejdskraft
- Viden
- Netværk
- I praksis ofte en kombination

Værktøjskassen - kapitalfremskaffelse

- Kapitalforhøjelse
 - Almindelig kapitalforhøjelse
 - SAFE (forudbetalt warrant) (OBS på skatten)
- Lån
 - Almindeligt eller ansvarligt lån
 - Convertible note (OBS på skatten)
 - Crowdfunding

Værktøjskassen – modeller ved sweat equity

- Founder vesting
 - Ejerskab med aftagende tilbagesalgsspligt
- Basic vesting/ESOP (Employee Stock Ownership Plan)
 - Tiltagende ejerskab via warrants
- Fantomaktier og lignende



Det rigtige match

Det rigtige match, hvor og hvordan

- På baggrund af behov fastlægges en "investorprofil"
 - Innovationsmiljø
 - Business Angels – individuelle eller i netværk
 - Ventureselskaber
 - Institutionelle investorer
 - "specialist"
 - FFF
- Målrettet søgning på baggrund af udarbejdet investorprofil
- Afklare om konkrete investoremner matcher profilen – hvis ikke spildes tiden
- Udvælgelse
- Kontakt til potentiel investor – indledende afklaring om interesse – møde sættes i stand



Forventningsafstemning og forhandling

Forventningsafstem, forventningsafstem, forventningsafstem

- Forventningsafstemning med investor er nøglen til et godt forhandlingsforløb. Hvordan?
 - Først og fremmest handler det om at lytte og anerkende investor
 - Afkod investors ønsker og vilkår
 - Kommuniker klart jeres ønsker og vilkår
 - Investering er en samlet pakke – undgå at være "firkantet"
 - Vær åben for ændringer i modellerne.

Nogle gode råd

- Del forhandlingerne op i delforhandlinger med separate delmål
 - Overskueliggør forhandlingerne
- Hold den gode dialog (hold rådgiver i ørene)
 - Investor er IKKE en modpart
- Husk det handler om kemi.
- Stol på din "mavefornemmelsen"
- Overvej at lade investor indtræde i bestyrelse eller AB i en prøveperiode
- Identificer i fællesskab succesfaktorer/milestones for virksomheden om eks. 3, 6, 9 og 12 måneder
 - Beskriv hvordan milestones opfyldes
 - Sætter rammen for jeres fælles arbejde

Hvor går det galt?

- Processen startes for sent –
- Ikke lydhør overfor indsigelser/ kritiske spørgsmål
- Forhandler ofte selv langt og længe med potentielle investorer uden resultat. Spilder tid, muligheder og opnår dårligere resultater
- Er ikke ærlig om udfordringer i virksomheden – oversælger projektet.
- Urimelige krav fra founder eller investor side.



Implementering

Letter of intent / MOU / term sheet

- Uanset formen vil forhandlingerne udmønte sig i en række løbende konklusioner
- Den løbende enighed indarbejdes – formelt eller uformelt - i et LOI eller et term sheet
- LOI danner grundlag for udarbejdelse af øvrige proces dokumenter
 - Baggrund, hensigten med kapitalen og investors strategiske overvejelser ifb. med investeringen
 - valuation
 - Fordeling mellem egenkapital og lånekapital
 - Timing/frister
 - Due diligence?
 - Forudsætninger og betingelser
 - Hovedvilkår i ejeraftale
 - Exit

Hejm Vilsgaard

— ADVOKATER —

- Sådan sikres samarbejdet
 - Ejeraftaler mv.

Procesdokumenter

- Investeringsaftale
- Konvertibelt gældsbrief
- Ejerftale
- Låneftale
- warrantftale
- Ansættelsesftaler/Direktørkontrakter
- Vedtægter og protokollater



Ejeraftalen

Ejeraftalen – hvad er det

- En civilretlig aftale mellem et selskabs ejere – forpligtiger ikke tredjemand eller selskabet
- Spillereglerne for ejerskabet mellem ejerne (herunder for investor)
- Omhandler væsentlige forhold som eksempelvis ejerfordelingen, udbytte, ledelse, forkøbsret m.m.
- Hvis ingen ejeraftale gælder vedtægterne sammen med selskabslovens regler og domspraksis

Ejeraftalen – nogle nedslag

- Selskabets ledelse
 - Udpegningsret
- Krav om ansættelse (i en periode)
 - Good, bad og neutral leaver
- Minoritetsbeskyttelse/vetorettigheder
- Deadlock
- Medsalgsret/ -pligt

Ejeraftalen – flere nedslag

- Afrapportering (pas på bjørneknus)
- Anti diloution
 - Beskytter investor mod at blive udvandet ved senere kapitaltilførsler
- Keyman klausuler
 - Krav om at founders forbliver ansatte i en periode
- Likvidationspræference
 - Ret til en given andel af en købesum/upside (deltagende/ikke deltagende)
 - Ofte ret til en bestemt gearing (x) af investeringen
- Downside beskyttelse
- Pay to play
 - Mister rettigheder hvis ikke deltager i senere runder



Andre aftaler – nogle nedslag

Nogle generelle overvejelser

- **Udvanding**
- Drøft udvanding og hvem der bærer risikoen
 - Særligt relevant ved warrants og notes
- **Milestones**
- Ved anvendelse af milestones skal disse være præcise og simple
 - Arbejdstid er sjældent god milestones
 - Fokuser i stedet på deliverables, resultater eller værdi
- **Adgang til tilbagetrædelse/prøvetid**
 - Ofte ikke muligt ved investeringer, men AB/bestyrelse inden er muligt.
 - Anvendes ved ansatte/arbejdende medejere
- **Effektiv mulighed for exit**
 - Parter bør have mulighed for at lave en frivillig exit
- **Konflikthåndtering**
 - Mediationspligt

Ét godt råd?

- Værdiansættelse er ikke altafgørende
 - Hvilken likviditet omsættes værdiansættelsen til?
 - Milestones kan effektivt give kort run way (reelt succesive investeringer)
 - Øvrige vilkår er ofte mindst lige så vigtigere da de ofte påvirker runway og drift
 - Bjørneknus kan påvirke likviditet og "låse" nøglemedarbejder
- lavere værdiansættelse kan bl.a. opvejes af:
 - Optionsprogram for founders
 - Investor udvandes af option pool
 - Ingen anti-dilution
 - Pay to play klausul

Hejm Vilsgaard

— ADVOKATER —

- SPØRGSMÅL?



Fast Growing Companies

Startvækst / Ejerandele

AGENDA

En kort præsentation af vores oplæg

- Team
- En gennemgående rådgiver
- Værdiskabende rådgivning
- Udvalgte kunder
- Spørgsmål
- Hvad skal start up kræve af investor
- Hvad skal investor kræve af start up
- Hvordan værdiansætter jeg min virksomhed?

TEAM

Et specialiseret team med fokus på vækstvirksomheder



Mads Fauerskov

- VC funded virksomheder
- Revision
- Rapportering
- M&A
- Due diligence
- Skat



Bjørn Winkler Jakobsen

- VC funded virksomheder
- IPO
- Revision
- M&A
- Due diligence



Mathias Dahl Laursen

- Revision
- Skat
- Budget
- Rapportering



Martin John Connie

- Finansiell rapportering før og efter due diligence
- Værdiansættelse



Mette Behrmann Lamp

- Udstationering
- Personlig skat
- Social sikring



Mads Bjergø Grønning

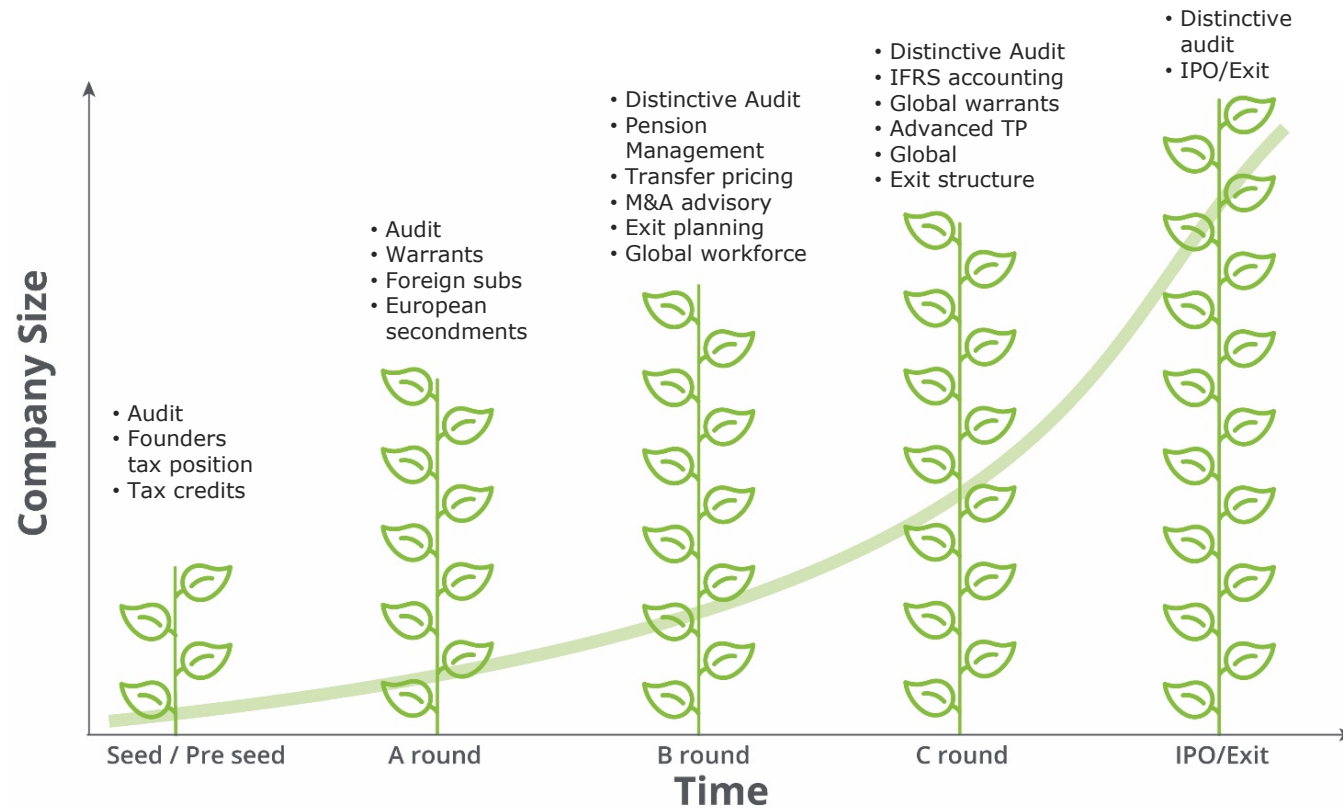
- Revision
- Skat
- Budget
- Rapportering

Vores team består yderligere af en række kompetente kollegaer fra alle afdelinger i Deloitte, herunder personer med speciale i Warrants/aktieoptioner, kapitalfremskaffelse, opstart på nye markeder mv.

EN GENNEMGÅENDE RÅDGIVER

Fokusering på virksomhedens udvikling

- En gennemgående rådgiver og/eller kontaktperson
- Løbende tilpasning af team
- Løbende tilpasning af ydelser
- Specialiseret indsigt



VÆRDISKABENDE RÅDGIVNING

Aktiviteter og rådgivning ud over det "traditionelle"

Rådgivning

- Et team specialiseret i rådgivning og vækst
- Netværk til relevante aktører og kendskab til miljøet
- Fokus på værdiskabelse - ikke blot regnskab og skat
- Rådgivning i kapitalfremskaffelse og assistance hermed
 - Assistance med udarbejdelse af budgetter etc.

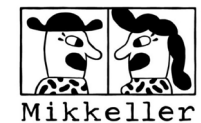
Sponsorater

- Accelerace
- CPHFTW
- TechBBQ
- DanBAN
- Vækstfonden
- Investorer (Angels, Venturefonde etc.)

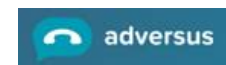
Aktiviteter

- CFO Netværksgruppe
- TechBBQ (50 kunder)
- InvestorDinner for VC's
- Investor Series
- NAP træning
- Løbende værdiskabende arrangementer
 - Events med Accelerace, Vækstfonden etc.
 - TMT Predictions
 - Grab'n'go
 - Arrangementer i Royal Arena med faglige indlæg

UDVALGTE KUNDER OG NETVÆRKSDELTAGERE



HAPPY HELPER



Hvad forventer I af investor?

HVAD SKAL START UP KRÆVE AF INVESTOR

Start up kan og skal stille krav til en potentiel eller eksisterende investor, men hvilke?

- Skal investor have erfaring inden for branchen/produktet?
- Skal investor arbejde hos virksomheden (bestyrelseshonorar, løn eller ingen løn)?
- Ønsker I passive eller aktive penge?
- Skal investor kunne kapitalforhøje i fremtiden (gentegne)?
- Skal vi acceptere særlige krav fra investor?
- Skal investor have "veto-ret"?
- Skal investor kunne købes ud senere?
- Kan i selv "vælge og vrage" blandt investorer?

→ Vores erfaring er, at alt dette skal drøftes og aftales indledningsvist

Hvad kan investor forvente af jer?

HVAD SKAL INVESTOR KRÆVE AF START UP

Due diligence – Risikovurdering og planlægning

Generelt

- Formålet er, at klarlægge risici og muligheder forbundet med en påtænkt investering
- Forstå targetvirksomheden og risici forbundet med virksomheden for herved, at kunne udføre relevante handlinger – og ikke for mange

Stor forskellighed på due diligence

- Varierer fra Pre-seed, Seed, A-round, B-round, IPO mv.
- Varierer fra person til person – I vil alle have forskellig holding til væsentlighed
- Det investerede beløb (værdiansættelse)

Det anbefales, at foretage en indledende planlægning

- Afgrænsning
- Risikovurdering (anvend nuværende kendskab og erfaring)
- Væsentlighed (scope)
- Input fra medinvestor

Det praktiske

- Aftal afrapportering/format
- Vær afstemt i investorkredsen fra starten
- Tidsplan, behov for dokumentation og koordinering med founder-team

HVAD SKAL INVESTOR KRÆVE AF START UP

Due diligence – Bruttolisten

Forretningsplan

- Forretningsplan
- Strategisk analyse
- Teknisk: Produkt/software
- Prismodel
- Markedet
- Konkurrencesituation
- Risici og barrierer
- Budgetmodel
 - Sammenhæng til forretningsmodel
 - Forudsætninger
 - Beregninger/efterregning
 - Anvendt praksis
 - Metrics
 - Kapitalbehov realistisk?
 - Efterprøvning

Skat, moms og afgifter

- Compliance (registreringer, angivelser rettidigt, angivelser korrekte)
- Gæld til det offentlige?
- Selskabsstruktur
- Skatte kreditordning
- Opstart på nye markeder

Andet

- Test af produktet selv
- Interview med kunder
- Interview med samarbejdspartnere
- Konsekvens af andre investorer (+/-)

Finansiel

- Historiske tal
- Regnskabsprincipper
- Revisorpåtegning
- "Normaliseringer"
- Balanceposter: Hvad overtages?
- Rentebærende gæld
- Efterprøvning (bank, gæld mv.)

HR

- Founder-team
- Kompetencer i virksomheden
- Fastholdelse af nøglemedarbejdere
- Ansættelseskontrakter
- Bonusaftaler/fantomaktier
- Warrants/aktieoptioner
- Tvister

Jura

- Selskabsstruktur
- Ejerskab
- Ejeraftale, vedtægter mv.
- IP/patent/varemærkebeskyttelse
- Warrants/aktieoptioner
- Kunde kontrakter
- Pantsætning og andre hæftelser
- Øvrige aftaler, leverandører, royalty mv.



HVAD SKAL INVESTOR KRÆVE AF START UP

Due diligence – Risikovurdering og planlægning

Forretningsplan

- Forretningsplan
- Produkt/software
- Prismodel
- Marked
- Konkurrencesituation
- Risici og barrierer
- Budgetmodel
 - Sammenhæng til forretningsmodel
 - Beregninger
 - Anvendt praksis
 - Metrics
 - Kapitalbehov
 - Efterprøvning

Jura

- Selskabsstruktur
- Ejerskab
- Ejeraftale, vedtægter etc.
- IP/patent/varemærker
- Warrants/aktieoptioner
- Kundekontrakter
- Pantsætning og hæftelser
- Øvrige aftaler
 - Leverandører
 - Royalty

Finansiel

- Historiske tal
- Regnskabsprincipper
- Revisorpåtegning
- Balanceposter
- Rentebærende gæld
- Efterprøvning

HR/Skat/Moms/Told

- Fravælg og afgræns
- Udvælg fokuspunkter

HVAD SKAL INVESTOR KRÆVE AF START UP

Due diligence – Hvad forventer investor af start up?

- Ikke tidligere rejst kapital, hvorfor en ukendt proces
 - Ukendt med due diligence
 - Materiale foreligger ikke
 - Svært ved at fremskaffe/udarbejde materiale
 - Fokus mellem udvikling/drift og kapitalfremskaffelse
 - Knappe ressourcer
-
- Hvordan forholder investor sig til ovenstående?
 - Hvordan griber de typisk udfordringerne an?

HVORDAN VÆRDIAKSÆTTER JEG MIN VIRKSOMHED?

Værdiansættelse af et start up kan være svær eller umulig

- Ingen cases er ens
- Afhænger af forhandlingssituation og "sult" hos investor
- Pas på med for høje værdiansættelser
- Hænger sammen med indtjeningspotentiale samt nødvendigt kapitalbehov
- Hvordan værdiansætter jeg virksomheden?
 - Ofte finder anerkendte værdiansættelsesmodeller ikke anvendelse
 - Indsigt
 - Datagrundlag
- Du får den bedste værdiansættelse ved at være i god tid
- Husk at optimere din kapitalstruktur
- Er du i tvivl om værdiansættelsen? (Kan løses ved andre instrumenter)
 - Konvertible lån
 - Sælger finansiering



Skal medejereren betale for sin ejerandel?

Startvækst / Ejerandele

AGENDA

En kort præsentation af vores oplæg

- Løn vs. Kapital vs. Kompetencer
- Fastholdelse og motivation af medarbejdere
- Aktieløn/Warrants
- Andre muligheder for optagelse af en medejer?
- Spørgsmål

SKAL MEDARBEJDEREN BETALE FOR SIN ANDEL?

Løn vs. Kapital vs. Kompetencer

- I de tidligere stadier ved start ups er kapitalen ofte minimal i virksomheden
- For at tilknytte og fastholde nøglemedarbejdere eller tiltrække de rette kompetencer til holdet, optages disse som medejere/aktionærer i virksomheden. Hvorledes kan dette foregå?
- Hvorledes er disse nye medarbejdere/medejere stillet rent skattemæssigt?



SKAL MEDARBEJDEREN BETALE FOR SIN ANDEL?

Fastholdelse og motivation af medarbejdere

Medejerskab/Partner

- Let forståelig og motivation nu
- Kræver ofte likviditet hos køber. Der kan dog laves modeller, hvor sælger finansiere medejerskabet

Tegningsret/Warrants – Ret til at tegne nye aktier

- Likviditetsmæssig fordel for selskabet

Køberet/Optioner – Ret til at købe eksisterende aktier

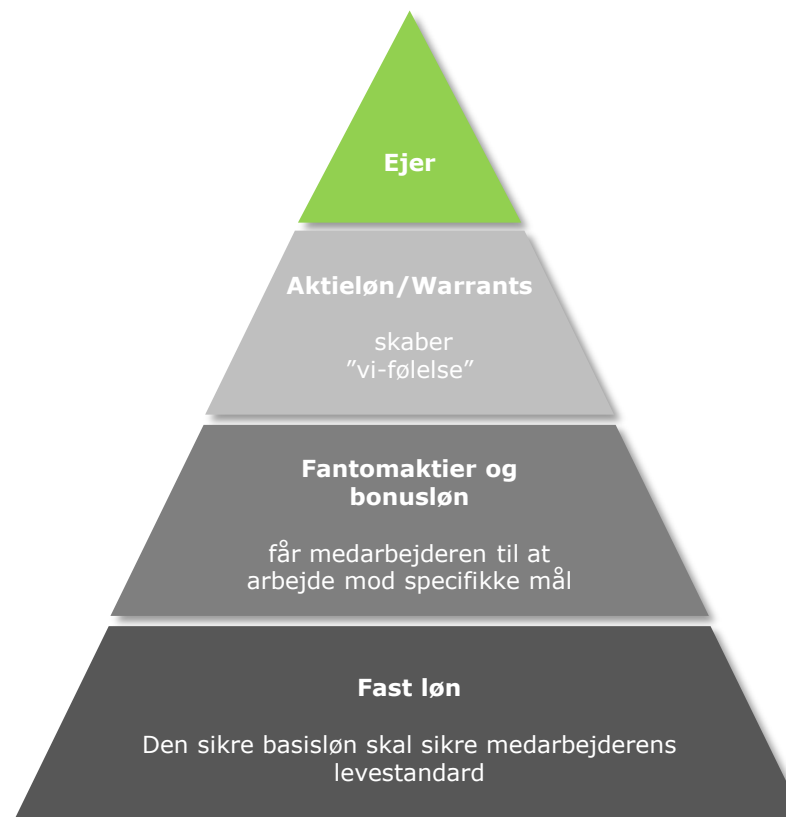
- Likviditetsmæssig "ulempe" for selskabet
- Selskabet skal have plads i de frie reserver til at kunne opkøbe eksisterende aktier, som leveres til medarbejderen, når køberetten udnyttes

Fantomaktier – Afkast af aktien kopieres (intet ejerskab)

- Afkast beskattes som lønindkomst for medarbejderen

Bonusløn - Bonus ved målopfyldeelse

- Fastlæg klare og forståelige mål for medarbejderne



AKTIELØN/WARRANTS

Særligt om aktieløn/warrants

Aktieløn

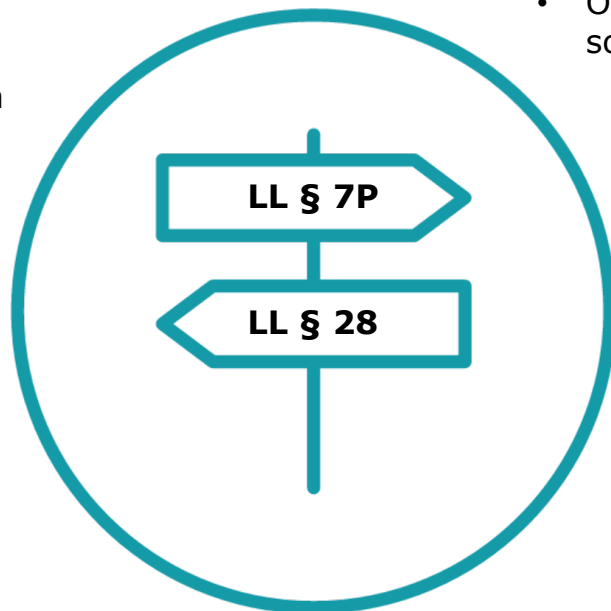
- Lempelig beskatning af op til 20% af årsløn
- Gælder ved aftale om tildeling af aktier, aktieoptioner og tegningsretter (Warrants)

Ligningslovens § 28 – Ansatte, bestyrelsesmedlemmer og konsulenter

- Medarbejderne bliver beskattet af fordelene ved tildelingen (favør) – og arbejdsgiver har som udgangspunkt fradragsret.
- Skal godkendes af generalforsamlingen

Ligningslovens § 7P - Ansatte

- Kan "reelt gives med favør" – beskatning først ved udnyttelse
- Ingen beskatning ved tildelingen, vesting eller exercise – modsat ingen fradrag i selskabet
- Finder anvendelse, hvis 80% af medarbejderne tildeles aktierne
- Beskatning som aktieindkomst ved salg af aktierne (27/42%)
- OBS på at der er en række øvrige betingelser hertil – som skal klarlægges inden valg heraf.



AKTIELØN/WARRANTS

LL § 7P eller § 28

LL § 7P eller § 28?

Arbejdsgiverens synsvinkel

- Selskabsindtægt før skat
- Aktieløn
- Selskabsskat
- Resultat efter skat

Fradrag LL § 28

Ej Fradrag LL § 7P

100.000	100.000
100.000	78.000
<u>0</u>	<u>22.000</u>
0	0

Medarbejderens synsvinkel

- Aktieløn
- Skat
- Aktieløn efter skat

(55,8%)	(42%)
100.000	78.000
<u>55.800</u>	<u>32.760</u>
44.200	45.240

Skatteprovenu i alt

- Selskabsskat
- Medarbejders skat
- Skat i alt

0	22.000
<u>55.800</u>	<u>32.760</u>
55.800	54.760

ANDRE MULIGHEDER FOR OPTAGELSE AF EN MEDEJER?

Medejer indskyder kapital og modtager en konvertibel obligation

Konvertible obligationer kan konverteres til aktier/anparter i selskabet på et senere tidspunkt

- Selskabet opnår et kapital indskud
- Obligationen skal forrentes
 - Fradragsret for renteomkostning i virksomheden
 - Skattepligt for modtager af renten

OBS: Konverteres der til overkurs/underkurs udløses der beskatning på gevinsten/tabet



SPØRGSMÅL?

Kontaktinformationer



Martin William Boel Kristensen
Senior Consultant
Deloitte
Mobil: +45 30 93 49 77
makristensen@deloitte.dk



René Møller Jensen
Skattepartner
Deloitte
Mobil: +45 40 77 95 03
rejensen@deloitte.dk



About Deloitte

Deloitte provides audit, consulting, financial advisory, risk advisory, tax and related services to public and private clients spanning multiple industries. Deloitte serves four out of five Fortune Global 500® companies through a globally connected network of member firms in more than 150 countries and territories bringing world-class capabilities, insights, and high-quality service to address clients' most complex business challenges. To learn more about how Deloitte's approximately 286,000 professionals make an impact that matters, please connect with us on Facebook, LinkedIn, or Twitter.

Deloitte Touche Tohmatsu Limited

Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited ("DTTL"), its global network of member firms and their related entities. DTTL (also referred to as "Deloitte Global") and each of its member firms are legally separate and independent entities. DTTL does not provide services to clients. Please see www.deloitte.com/about to learn more.

© 2019 Deloitte Statsautoriseret Revisionspartnerselskab. Member of Deloitte Touche Tohmatsu Limited.