

# Lyckade ägarskiften – avgörande för både företagarna och arbetsmarknaden

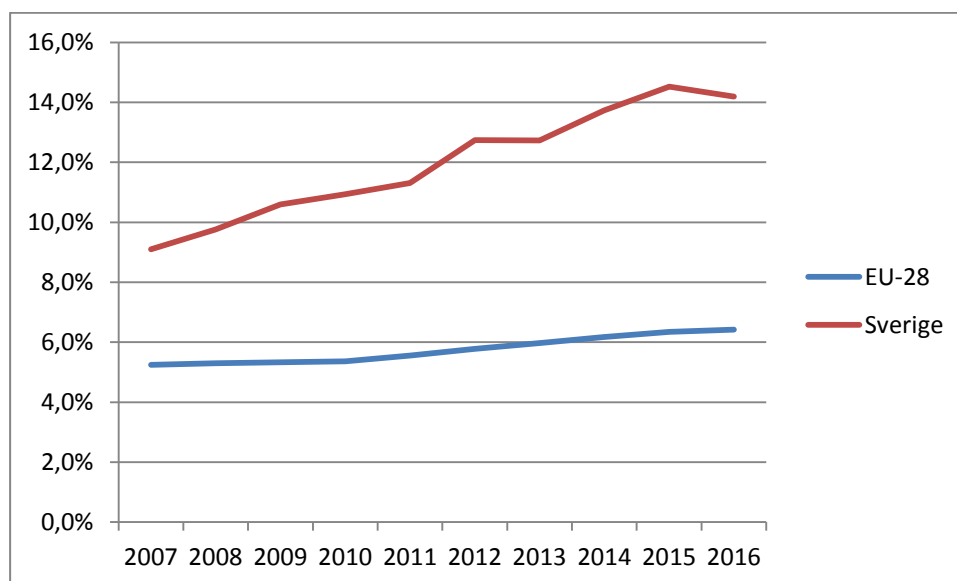
För knappt 15 år sedan avskaffades arvs- och gåvoskatten i Sverige. En av orsakerna till slopandet av denna beskattning var att den dåvarande regeringen ville underlätta ägar- och generationsskiften i företag. Det hade uppmärksammats att en stor del av företagarna närmade sig 65 år och det ansågs viktigt att så många verksamheter som möjligt kunde fortsätta även när de ursprungliga ägarna pensionerats.

Utvecklingen sedan dess har visat att ägarskiftena inte blev riktigt så många som man trodde. Istället fortsatte företagarna att arbeta långt efter deras 65-årsdag. I denna analys tittar vi på faktorerna bakom denna utveckling med hjälp av statistik från EUs statistikmyndighet Eurostat och en nyligen genomförd Sifundersökning. Slutsatsen är att ägar- och generationsskiftena sannolikt kommer att nå rekordnivåer under de närmaste åren istället. Att dessa skiften sker så smidigt som möjligt är av stort intresse både för företagarna och för samhället i stort.

## Sveriges företagare är näst äldst i Europa

Inom ramen för arbetet med denna analys har vi tagit ut statistik om företagarnas ålder i olika länder från Eurostats databaser. Vi har i nästa steg räknat fram hur stor andel av företagarna i respektive land som är 65 år och äldre. Beräkningarna visar att av de 34 länder som de finns uppgifter för, är det endast Portugal som har en högre andel företagare än Sverige. I Sverige utgör åldersgruppen 65-74 år 14,2 procent av företagarna. Det är en mer än dubbelt så hög andel som EU-genomsnittet.

Figur 1 Andel av företagarna som är mellan 65 och 74 år



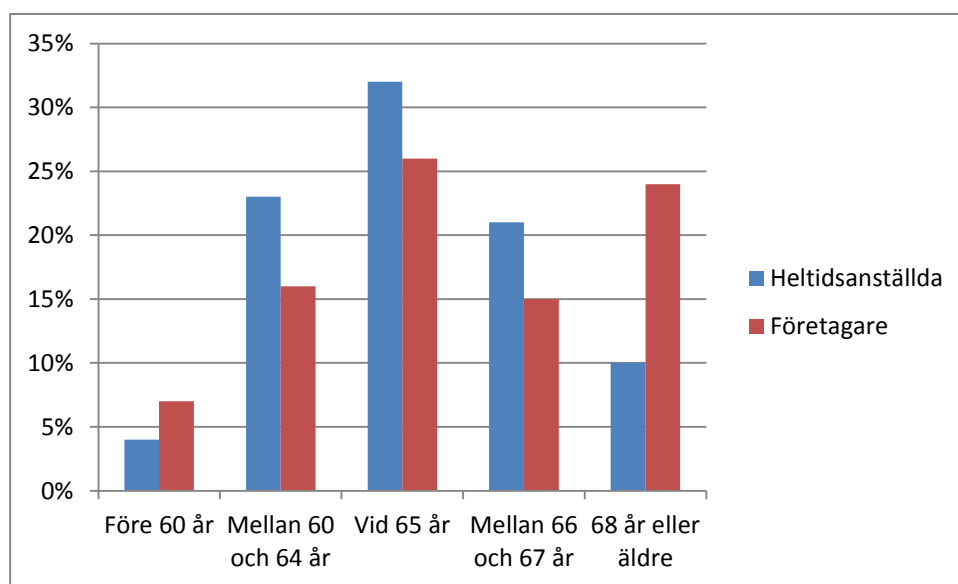
Källa: Egna beräkningar utifrån Eurostats databaser.

## Intresse och ekonomiska skäl bakom utvecklingen

Att andelen äldre företagare har ökat har flera orsaker. Åldersgruppen mellan 65 och 74 år har blivit större jämfört med för 10 år sedan men även andelen företagare av befolkningen i denna åldersgrupp har ökat.<sup>1</sup> Företagarnas motiv till att driva sina företag även efter 65 år varierar. I en undersökning som genomförts av Sifo på uppdrag av Swedbank tillfrågades företagare och anställda om hur länge de planerar att arbeta. De som planerade att arbeta längre än till 65 år fick också frågan om varför de planerade att pensionera sig senare.

Svaren visade att företagarna är beredda på ett långt yrkesliv. Omkring 25 procent av företagarna räknade med att arbeta fram till 68 år eller längre. Motsvarande andel bland heltidsanställda löntagare är 10 procent.

Figur 2 Vid vilken ålder planerar du att gå i pension?



Källa: Sifo

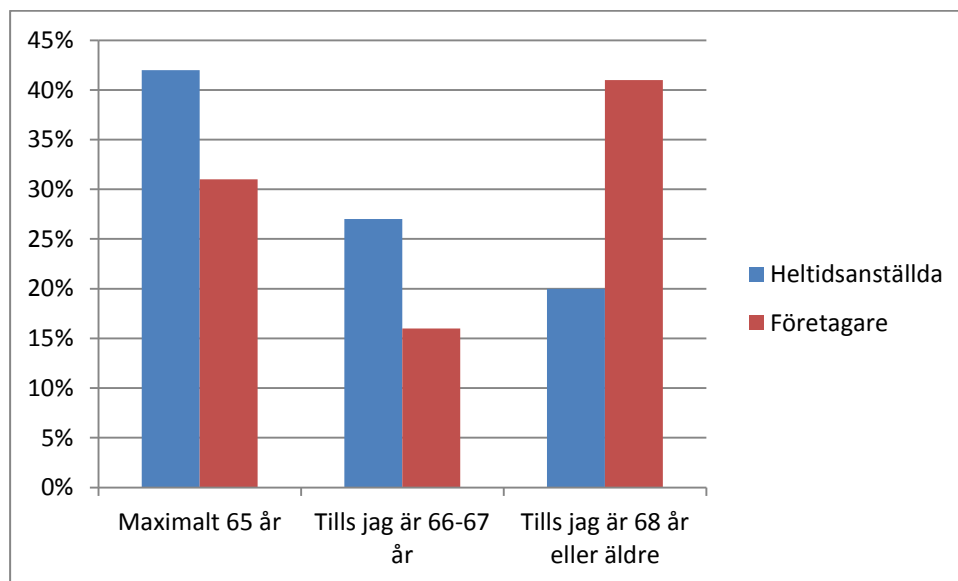
Gruppen med intervjuade företagare som planerar att gå i pension efter 65 år i minsta laget för att det ska gå att dra några säkra slutsatser. Men svaren på varför de planerar att jobba efter 65 visar på en splittrad bild. Drygt hälften menar att de kommer att fortsätta arbeta för att de verkligen vill göra det. Verksamheten är motiverande. Samtidigt är det över en tredjedel av företagarna som menar att de kommer vara tvungna att fortsätta arbeta långt efter 65-årsdagen. Även om svaren måste tolkas med försiktighet stämmer de överens med andra undersökningar.<sup>2</sup>

En annan orsak till att företagare arbetar långt upp i åldrarna är att de har större fysiska möjligheter att göra det. I Sifo-undersökningen tillfrågades både företagare och anställda om hur länge de trodde att de skulle kunna orka jobba innan de måste gå i pension. Svaren visar att 4 av 10 företagare tror att de kan jobba till 68 år eller längre, medan endast 2 av 10 heltidsanställda tror sig klara detta.

<sup>1</sup> Källa: SCBs databaser.

<sup>2</sup> I *Finanspolitiska rådet, Inkomstfördelningen bland pensionärer, 2012/5* visas att företagare är överrepresenterade i gruppen med de lägsta inkomsterna som pensionärer.

Figur 3 Hur länge tror du att du skulle kunna orka jobba innan du går i pension?



Källa: Sifo

Orsaken till skillnaden mot anställda kan vara att företagare har större möjligheter att påverka sin egen arbetsituation. En del i detta är att företagare har större möjligheter att bestämma sin egen arbetstid. Många kan till exempel välja att arbeta några dagar i veckan när de börjar närma sig 70 år. Anställda har oftast sämre möjligheter att själva påverka sin arbetstid.

### Vikten av lyckade ägar- och generationsskiften

Slutsatsen från analysen ovan är att den snabba ökningen av antalet äldre företagare i Sverige har flera förklaringar. En är att åldersgruppen 65-74 år ökat snabbt i Sverige och företagare pensionerar sig betydligt senare i livet. Det beror delvis på att de både vill och orkar jobba längre än anställda. Men det beror också på att många företagare inte har råd att gå i pension. Det är inte ovanligt att de upptäcker att de inte kan sälja företaget för den summa som de förväntat sig.

Samtidigt finns det en gräns även för företagare när det gäller hur länge de kan arbeta. När nu 14 procent av Sveriges företagare är mellan 65 och 74 år innebär det att det kommer krävas en stor mängd ägarskiften om dessa verksamheter ska överleva. I antal rör det sig om 68 000 företagare. Att dessa ägarskiften genomförs är inte bara centralt för företagarna själva utan även för samhället i stort. På mindre orter kan ett misslyckat ägarskifte leda till att servicenivån försämras genom att till exempel den enda kemptvätten eller bilverkstaden läggs ned. Även arbetsmarknaden kommer att påverkas av dessa ägarskiften. Enligt Eurostat har cirka 14 000 av dessa äldre företagare anställda vilka självklart skulle beröras negativt av ett misslyckat ägarskifte. Men även övriga företagares verksamheter kan få stor betydelse. Dessa verksamheter skapar inkomster åt sina nuvarande ägare och det finns därför ofta förutsättningar för att någon annan skulle kunna ta över. Under 2017 fanns det cirka 360 000 öppet arbetslösa i Sverige. Att ta över ett existerande företag skulle kunna vara en väg in på arbetsmarknaden för en del av dessa.

Idag kan arbetslösa som vill starta företag få starta-eget bidrag som ger ett bidrag till försörjningen under uppstarten av verksamheten. Men det är svårt för arbetslösa att få reda på om det finns existerande verksamheter att ta över vilket ofta gör att de istället startar upp helt nya verksamheter. Detta är olyckligt eftersom det ofta är betydligt enklare att ta över ett existerande företag med en etablerad kundkrets än att starta ett nytt företag från grunden.

Det kan därför finnas skäl för staten att se över om matchningen mellan köpare och säljare kan underlättas på företagsmarknaden. För lite större företag är det ofta fördelaktigt att anlita en företagsmäklare. Men för

mindre verksamheter utan utomstående anställda blir detta ofta alltför kostsamt. Insatser för att hjälpa köpare och säljare att hitta varandra skulle därför kunna få stor effekt.

Det finns även andra områden som från politiskt håll bör ses över för att underlätta kommande ägar- och generationsskiften. Det gäller inte minst inom skatteområdet. Under senare tid har det kommit flera förslag om att återinföra arvs- och gåvoskatten. Just i dagens läge där antalet ägarskiften förväntas nå rekordnivåer finns det uppenbara risker med ett återinförande. När ägarskiftena sker inom familjen är det vanligt att något eller några av barnen måste lösas ut. Om en del av företagets kapital då måste användas för att betala arvs- och gåvoskatt kommer företagets framtida finansiella stabilitet att påverkas.

Samtidigt ligger nyckeln till ett lyckat ägarskifte ofta hos företagaren själv. Den viktigaste faktorn är god planering. Ägarskiften som beslutas plötsligt har sämre förutsättningar att lyckas.

Med god planering kan många fällor undvikas. En åtgärd som kan genomföras långt innan ett ägarskifte är aktuellt är att börja spara till sin pension. Det finns många företagare som räknar med att finansiera sitt pensionärliv genom att sälja sitt företag. Men företagets värde kan förändras över tid. Om företagaren behöver ett visst belopp för att säkra sin pension är det långt ifrån säkert att detta belopp överensstämmer med en utomståendes värdering av företaget. Det är därför bra att ha ett pensionssparande utöver värdet på företaget.

Att vara ute i god tid gör det också lättare att identifiera potentiella köpare. Ofta kan det finnas ett intresse bland konkurrenter, anställda eller kunder och leverantörer som vill kontrollera en större del av värdekedjan.

En annan del som kräver planering är beskattningen. Ett exempel är att det kan vara värt att se över bolagsformen. Om en verksamhet som drivs som enskild firma säljs kommer hela överskottet att beskattas som inkomst av tjänst istället för som inkomst av kapital.

Vid överlåtelse inom familjen är det särskilt viktigt att planera för företagets framtida likviditet. Det kan vara så att ett eller flera barn måste lösas ut och då behöver företaget ha tillräcklig finansiell styrka för att klara det.

Sammanfattningsvis finns det flera åtgärder som företagarna själva kan göra för att förbättra förutsättningarna för lyckade ägarskiften. Samtidigt finns det även mycket att vinna på att regeringen ser över vilka reformer som skulle kunna underlätta dessa skiften. Med största säkerhet kommer antalet ägarskiften att nå rekordnivåer under de närmaste åren. Hur väl dessa lyckas kommer att få stor betydelse för arbetsmarknaden och även för servicenivån på mindre orter. Det kan handla om den enda låssmeden, möbelbutiken eller kemptvätten på en mindre ort.

### Tips från Swedbank – så lyckas du med ditt ägarskifte

- Planera ditt ägarskifte i tid.
- Identifiera flera potentiella köpare. De kan finnas bland anställda, konkurrenter, kunder och leverantörer.
- Se över vilka skattemässiga konsekvenser olika upplägg kan ha. Det gäller till exempel vilken bolagsform verksamheten bedrivs i.
- Vid en överlåtelse inom familjen är det ofta viktigt att se till att företaget är tillräckligt stabilt finansiellt för att kunna lösa ut ett eller flera barn.
- Undvik att låta företaget vara ditt enda pensionssparande. Om dina prisförväntningar påverkas av andra hänsyn än marknadsvärdet blir det svårare att komma överens med potentiella köpare.
- Ta gärna extern hjälp för både värdering av företaget och genom själva säljprocessen.