

IT er driveren for at skabe vækst

Mange virksomheder tøver med at kaste sig ud i mulighederne for digitalisering, men der er mange penge at spare på den it-trimmede organisation, fastslår leder af uvildigt vejledningscenter.

IT: Digitalisering er et af de nye buzzwords i det danske erhvervsliv, og der er store effektiviseringsgevinster at hente for virksomheder, der vil trimme deres organisation ved hjælp af IT-redskaber.

Men mange virksomhedsledere har stadig ikke fået øjnene op for, at deres forretning afhænger af digitale styringsredskaber, som kan gøre forskellen på en sund og en sløj virksomhed.

- Størsteparten af de virksom-

“ Der er behov for en enorm indsats for at få løftet kompetencerne. Ifølge virksomhederne selv ligger en af de største barrierer netop i manglende it-kompetencer

Jan Overgaard, centerleder IBIZ-center

heder, vi møder, har endnu ikke set potentialet i at digitalisere deres forretning, f.eks. ved effektiviseringer og færre fejl eller et bedre beslutningsgrundlag, og vi bliver ofte overraskede over, hvor få arbejdsgange der er digitale i de små og mellemstore virksomheder, siger Jan Overgaard, centerleder for Innovationscenter for eBusiness, også kaldet IBIZ-center.

Det er et offentligt finansieret projekt, der skal give små og mellemstore virksomheder uvildig vejledning om eksisterende it-løsninger. Centret drives af Teknologisk Institut og den selvejende institution Delta i Hørsholm, og her kan virksomheder frit henvende sig for at få inspiration og vejledning om it-investeringer eller anvende centrets leverandøroversigt.

Jan Overgaard ser det især som en udfordring for erhvervsfremmesystemet, som f.eks. Erhvervsstyrelsen, væksthuse, de kommunale erhvervsråd og brancheforeningerne, at få faciliteret en proces, der klæder virksomhederne på til at udnytte de digitale muligheder.

Stort behov for kompetenceløft

- Der er behov for en enorm indsats for at få løftet kompetencerne. Ifølge virksomhederne selv ligger en af de største barrierer netop i manglende it-kompetencer. Og så handler det om at fastholde virksomhederne i netværk efterfølgende, så de ikke bare er blevet inspireret, men også ved, hvordan de skal komme videre, siger han.



Det lille center oplever en markant stigende interesse for vejledning på it-området. I 2014 afholdt centret 54 arrangementer rundt omkring i landet, og i år er der indtil videre 30 arrangementer i mødekalendarer.

Det er gratis møder, hvor en erhvervsorganisation kan invitere cen-

treks eksperter til at deltage i et møde med medlemmerne.

- I starten skulle vi ud og banke på dørene hos de lokale erhvervsråd. Nu oplever vi, at vores arrangementer bliver udsolgt helt af sig selv, siger Jan Overgaard.

Helt banalt handler digitalisering

Anja Lytzen fra Lirum Larum Leg - en virksomhed, der har været gode til at implementere IT, mener Jan Overgaard. (Foto: Lars Johannessen)

Generationsskifte

Af Thomas Frommelt, partner i Deloitte, tfrommelt@deloitte.dk



GENERATIONSSKIFTE:

Familievirksomheder er en vigtig del af dansk erhvervsliv. Da ejeren imidlertid ofte er virksomhedens største aktiv, kan det være svært at finde en køber. Derfor tyr mange ejerledere til generationsskifte, hvor det både er muligt at sikre den fortsatte drift og samtidig beholde virksomheden i familiens skød.

Generationsskifte af en virksomhed

kan være en kompleks proces, også selv om der er tale om en mindre virksomhed. Det er hjerteblod, der overdrages, og derfor skal det gøres i en fornuftig proces, gerne over flere år, så alt kan planlægges i god tid. Samtidig skal man både håndtere den bløde del, der handler om ledelse og værdier, og den hårde del, der handler om tal. Hvilken del, der vægter mest, er forskelligt fra virksomhed til virksomhed. Den bløde del består af:

- Virksomhedens "forretningsmæssige status": Hvor er virksomheden i sin livscyklus? Har den overhovedet en fremtid?

- Ledelsesmæssige overvejelser: Kan næste generation lede virksomheden? Skal de "i lære" i en anden virksomhed, internt i virksomheden, eller er de allerede parat til at overtage?
 - Familiemæssige overvejelser: Kan virksomheden overdrages inden for familien, eller skal den sælges eksternt?
- Den hårde del består af:

- Værdiansættelse: Hvad er virksomheden værd?
- De økonomiske konsekvenser for virksomheden og personerne: Hvordan finansieres generationsskiftet?
- Strukturelle overvejelser: Valg af selskabsform, valg af omstrukturingsplan, handlingsplan mv.

En god proces og en god forberedelse giver større sandsynlighed for et vellykket resultat.

Modeller

Der er forskellige modeller, der kan anvendes i forbindelse med gennemførelse af et generationsskifte. Hvilken model, der er den mest optimale, afhænger af den konkrete situation. Hvis det er en personligt drevet virksomhed, kan det være, at den skal omdannes til anpartselskab, eventuelt kombineret med en skattefri aktieombytning, etablering af særlige aktieklasser (A/B-model) osv. Det vil altid være en konkret beregning og vurdering i den enkelte situation, der afgør, hvilken model der er mest optimal.

Hvis man ved, hvor man skal ende - dvs. hvilken struktur, man ønsker at opnå - kan man efterfølgende fastlægge, hvilken model der er bedst egnet.

Værdiansættelse af virksomheden

- Formueskattekursen
Skatteministeriet ophævede den 5. februar 2015 med øjeblikkelig virkning reglerne om værdiansættelse af virksomheder ved hjælp af formueskattekursen. De seneste 30 år har tusind-



Generationskifte af en virksomhed er en kompleks proces. Start derfor i god tid. (Foto: Scanpix)

vis af familieejede virksomheder ellers brugt formueskattekursen, da der forelå en metode til værdiansættelse af virksomheden, der var godkendt af SKAT. Det betød ofte, at mor eller far kunne føre virksomheden videre til næste generation, uden at virksomheden skulle låne penge for at betale skat i forbindelse med generationsskiftet, sælges til en person uden for familien eller måske lukke, da værdien af virksomheden ofte blev fastsat forholdsvis lavt.

Værdiansættelse i fremtiden

Konsekvensen af at afskaffe formueskattekursen er, at aktier mv. skal værdiansættes til deres reelle markedsværdi, inkl. goodwill, når de overdrages.

Men der vil fortsat være stor usikkerhed med hensyn til, hvordan man skal fastsætte aktiernes handelsværdi. Hvilken værdi har en virksomhed? Kan der sættes en handelsværdi uden en konkret handel mellem uafhængige parter?

Virksomhederne kan bruge hjælpe-regler til beregning af goodwill fastsat af SKAT. Det er dog forudsat, at reglerne giver en værdiansættelse, der kan anses for at udtrykke handelsværdien. Generelt medfører afskaffelsen af formueskattekursen, at aktier mv. skal værdiansættes til en værdi, der er højere end tidligere, hvilket vil medføre øgede finansieringsbehov. Resultatet er, at det vil blive sværere at gennemføre generationsskifter end tidligere.

ARVE- OG GAVEAFGIFT I FORBINDELSE MED OVERDRAGELSE VED ARV ELLER GAVE - HVORLEDES SKAL DER AFREGNES TIL STATEN.

ARVING	BO AFGIFT	BUNDFRADRAG	BEMÆRKNINGER
Ægtefælle	0 procent		
Nært beslægtede	15 procent	272.900 kr.	
Fjernere slægtninge og ubeslægtede	15 procent + 25 procent tillægsafgift f arvelodden		Den effektive sats er 36,25 %

GAVEMODTAGER	GAVEAFGIFT	BUNDFRADRAG	BEMÆRKNINGER
Ægtefælle	0 procent	-	
Nært beslægtede	15 procent	60.700 kr.	
Svigerbørn	15 procent	21.200 kr.	
Stedforældre og bedsteforældre	36,25 procent	60.700 kr.	
Fjernere slægtninge og ubeslægtede	Indkomstskat	-	

FAKTA OM IBIZ-CENTER

- IBIZ-center arbejder for at nedbryde barrierer, der begrænser mindre virksomheders brug af it. Centret tilbyder uvildig information og generel vejledning.
- IBIZ-Center samarbejder med leverandører og rådgivere over hele landet, som kan findes på centrets omfattende leverandør-oversigt.
- Du har også mulighed for at møde centrets medarbejdere, når de drager rundt i hele landet til forskellige events og arrangementer. I samarbejde med branche-

- organisationer, erhvervsråd, banker, revisorer og advokater m.fl. holder centret desuden lokale møder og seminarer med relevante e-business temaer.
- IBIZ-Center er etableret i 2007 af Ministeriet for Forskning Innovation og Videregående Uddannelser samt af Rådet for Teknologi og Innovation.
- Kontakt: Info@lbiz-center.dk eller Jan Overgaard på 7220 2022
- **Læs mere på www.ibiz-center.dk**

om at spare tid og penge i virksomheden. Når it-systemer er integreret i forhold til hinanden, spares der mange manuelle arbejdsgange, og e-handelsbutikkerne kan spare tid på automatiseret opdatering af varelageret.

Det gode eksempel fra Hornbæk

Jan Overgaard peger på e-butikken Lirum Larum Leg fra Hornbæk som et godt eksempel på en virksomhed, der har formået at integrere IT i hele virksomheden.

- Det er en lille webshop, som har fundet en niche og været gode til at personificere produktet, så kunderne føler, at de får noget ekstra. De har været gode til at udnytte nettet til at sælge varer og har forstået, hvad det kræver med effektiv lagerstyring, siger Jan Overgaard.

Anja Lytzen, indehaver af Lirum Larum Leg, brugte mange kræfter på at undersøge markedet i forhold til IT-systemer og søgte rådgivning, inden hun valgte det nuværende webshop-system, der blev implementeret sidste år.

Resultatet er hun særdeles tilfreds med.

- Når en kunde, der har handlet, henvender sig til kundeservice en-

ten via mail eller telefon, bliver ordren automatisk slået op på skærmen med det samme. Det er med til at effektivisere og lette kundeservice, siger hun.

Jan Overgaard kalder det et generationsspørgsmål, om virksomhedslederne mestrer de nye digitale muligheder.

- De unge er i højere grad digitale indfødte, populært sagt, og det kan være en barriere for ældre ledere at tage nye teknologier til sig og se muligheder, siger han.

Især i håndværksfagene og byggebranchen går det trægt med implementeringen af it-systemer, og det samme gælder transportbranchen. Jan Overgaard oplever, at det kan være svært at overbevise vognmanden om nødvendigheden af at bruge penge på it.

- Det er ikke 'top of mind' for ham, når han hellere bare vil ud og køre. Men kørslen kan tilrettelægges mere effektivt med et ruteplanlægningsværktøj, så der eksempelvis kan spares 30 minutter om dagen per medarbejder. Det gør en forskel, hvis man har flere ansatte, siger Jan Overgaard.

FLISER
 Holmegårdssten - Bondesten
 Chaussesten - Fliser trekantmærkede
 Ring for mængde priser
 Frit leveret ved 50 m²
UDLEJNING AF PLADE-VIBRATOR
SYDKYSTENS BETONSTØBERI
 Gl. Brovej 20 · 3060 Espergærde ·
 Tlf. 49 13 13 81 · www.sydbeton.dk
 Åbent: mandag-torsdag 8-16 · fredag 8-15 · lørdag 9-12

Skal indkørslen rettes op eller skal hovedtrappen have en flise, så giv os et ring - og vi sender en pris!

Vi ordner også gerne taget, skorstenen og skal kloakken have et spul så ordner vi også det!

Ejv. Larsen & Søn
 Fenrisvej 13 A
 3000 Helsingør
 Tlf. 4921 0238
 Fax 49 21 82 38
 e-mail: thomas@ejv-larsen.dk
www.ejv-larsen.dk

OG HVIS IKKE VI SKU' KU', HVEM SKU' SÅ KU' KU' ...

NYT Magasin
 Helsingørområdet er et *eldorado...*

Detsker
 JUNI 2015
 i hele Helsingør

Se præsentation og medieinfo på:
hdnet.dk/annoncering

Espergærde
 Officium honoris et volorem porum ut et estus, cus, quas dolor por
 Side 07

Hornbæk
 Officium honoris et volorem porum ut et estus, cus, quas dolor por
 Side 10

Helsingør
 Officium honoris et volorem porum ut et estus, cus, quas dolor por
 Side 12

Snekkersten
 Officium honoris et volorem porum ut et estus, cus, quas dolor por
 Side 12

M/S Museet for Søfart
Et verdensberømt hul i jorden
 Nomineret til Europas smukkeste og bedste museum 2015
 (latin) reliquandis consequat officiatum eaquis et re parchu li basant

Oplevelses - kultur - og shoppingguide for hele Helsingør Kommune

...når det gælder kultur, shopping og oplevelser. Et område man forelsker sig i og som skal sælges udover kommunegrænsen.

Book din annonce nu
 dog senest tirsdag den 2. juni 2015.

Udgivelse:
 27. / 28. juni 2015

Annoncekontakt:
 Tag kontakt til en konsulent på Helsingør Dagblad

Helsingør Dagblad
 tlf. 4333 2330
 mail: annonce@hdnet.dk

Book din annonce nu!
 - og få den eksponeret til 95.000 husstande i Nordsjælland og Helsingborg



Klostermosevej 101 - 3000 Helsingør - 4333 2330 - www.helsingordagblad.dk



HELINGØR
 BIRKEDALSVEJ 4, PRØVESTENSCENTRET

Regulært butikslokale i Prøvestenscentret

Til leje
 Lejemålet er beliggende i Prøvestenscentret med en god beliggenhed og gode tilkørselsforhold. Stort regulært salgslokale med stor vinduesfacade ud til p-plads. Der er etableret kunde-lyndanlæg. Tilhørende lager bagerst i butikken med port og udgang. Gode personalefaciliteter med toilet, køkken og indgang. Derudover kundetoilet og et mødelokale. Prøvestenscentret er beliggende i den sydlige del af Helsingør - indeholder bl.a. 3 supermarkeder, 26 specialbutikker og flere spisesteder. Gode parkeringsforhold.

Årlig leje 805.350 kr. Energimærke D
 Erhvervsareal 767 m² Sagsnummer 94500020973



danbolig
 ERHVERV

danbolig Erhverv Johnny Hallas · Tlf. 7022 8595 · erhverv.nordsjaelland@danbolig.dk · www.danbolig.dk/erhverv