



Ejer- og generationsskifte Investorløsninger

Morten Dahl Thomsen og Søren Laursen

Den 7. februar 2018



Agenda

Generationsskifte og investorløsninger – i økonomisk, finansielt og skattemæssigt perspektiv

3 hovedveje for generationsskifter

- ▶ Hvorfor tænke selskab og eksterne investorer ind i ejerkredsen ?
- ▶ Hvad tænker landmanden – hvilke muligheder ser vi ?
- ▶ Investorer – hvorfor landbrug og hvad er forventningerne ?
- ▶ Et par eksempler investorløsninger – model og finansiering.
- ▶ Selskab med eksterne investorer – hvordan kommer jeg i gang ?
- ▶ Skattemæssige aspekter ved valg af ejer model



Svineproduktion med eksterne investorer



3 Hovedveje til generationsskifter

- ▶ 100 % selveje – mindre ejendomme – op til 30-40 mio. i balancesum
- ▶ Delt selveje – større ejendomme – selskaber med kapital via investorer. Aktivt og passivt ejerskab fra investorer.
- ▶ Forpagter- og lejemodeller

- ▶ Fremtiden
- ▶ Mange varianter indenfor de 3 hovedveje
- ▶ 100 % selveje vil forholdsvis udgøre en mindre del i kraft af større balance
- ▶ Vi vil se ejerform med delt selveje vokse i omfang – selskaber med ekstern kapital. Mulighed for at starte op med større egenkapital



Udfordring i erhvervet

Generationsskifte og reinvesteringer

- ▶ Aldersfordeling i branchen – gennemsnitsalder > 55-60 år
- ▶ 1 ung ind og 10 gamle ud – måske 1 til 15 ! Udtynding af de 40-50 årige gennem de sidste 7-8 år.
- ▶ Stort behov for generationsskifte
- ▶ Vi mærker mangel på nye ejer ledere til landbruget.
- ▶ Ejendomme på vej mod nedslidning – ikke fulgt med tiden.
- ▶ Demografi vil sætte yderlig fart i udvikling mod stadig større landbrugsvirksomheder.
- ▶ Stort behov for reinvesteringer/ investeringer hvis produktion skal opretholdes – negative investeringer i de senere år.



Udfordringer finansiering – generationsskifte

- ▶ Pengeinstitutter – som hovedregel ønskes fortsat en reduktion i udlån til erhvervet. Vanskeligt at få finansieret større friværdier ud til sælger.
- ▶ Udfordringer ved salg af nødlidende landbrug – kreditgivere vil ofte have en høj pris som vanskeliggør økonomi og finansiering for køber.
- ▶ Pengeinstitutter vil ofte kun finansiere egne ejendomme i generationsskifte – hvis den er nødlidende !
- ▶ Muligheder blandt flere
- ▶ Ekstern kapital og Vækstfonden med i generationsskifter.
- ▶ Forberedelse i god tid af strategi og ejer model til generationsskifte



Handler 2016-2017 – fornuftigt økonomisk fundament 😊

Ejerform	Investor	Produktion	Dyr	Hektar (samlet)	Udbudspris	Købesum	Regulere	Resultat	Nulpunkt	Afkastgrad
Personlig	Nej	Fjerkræ	650.000	113	31.250.000	21.750.000	-	595.000		
Aps	Ja	Kvæg	396	195,9	35.000.000	36.050.000	91.823	1.990.000	2,07	8,1%
Personlig	Nej	Kvæg	316	190	42.500.000	36.000.000	100.759	1.113.000	2,23	5,8%
Personlig	Nej	Kvæg	275	163,86	29.800.000	27.650.000	88.084	787.000	2,14	6,7%
Personlig	Nej	Kvæg	300	138	28.500.000	25.000.000	88.533	755.000	2,21	6,1%
Personligt	Nej	Kvæg	130	84	15.500.000	13.100.000	-	813.000	2,09	8,4%
Personlig	Nej	Svin	1.550	171	64.000.000	55.000.000	22.000	1.147.000	352,00	5,8%
Personlig	Nej	Svin	580	55	18.000.000	15.380.000	10.900	266.000	336,00	4,9%
A/S	Ja	Søer	1.240	365	74.000.000	65.250.000	12.400	1.343.000	336,00	4,8%
Personlig	Nej	Søer	1.100	190	49.600.000	36.100.000	15.880	1.174.000	326,00	6,4%
Personligt	Nej	Søer	650	76	26.000.000	21.800.000	13.008	932.000	323,00	7,4%
Personligt	Nej	Søer, 7 kg.	1.200	80	17.650.000	12.750.000	21.775	921.000	227	6,8%
Personlig	Nej	Søer, opformering	550	70	22.000.000	19.000.000	-	739.000	1.065	7,7%



Finansiering af generationsskifter- Vækstfonden – Etableringslåneordningen

- ▶ Vækstfonden stort set med i alle handler som ikke er familiehandler – alternativt kapital udefra investorer
- ▶ Etableringslåneordningen er meget positiv ordning selvom vi stadig mærker skeptisk ved både køber og sælger.
- ▶ Pengeinstitutterne har taget Etableringslåneordningen til sig men anerkender ikke fuldt ud etableringslånet som egenkapital- lånet er budgetbelastende.
- ▶ Rente ca. 7,5 % og ansvarlig lånekapital – løbetid 10 år en udfordring !
- ▶ Ansvarligt lån – ikke tinglyst og kan medregnes som egenkapital
- ▶ + Vækstlån som styringspant



Dansk Landbrugskapital – en ny mulighed

- ▶ Midler fra regering og pensionskasser
- ▶ Udlånes til generationsskifter, investeringer og rekonstruktioner
- ▶ Ansvarligt lån – ikke tinglyst og står der med "sidst"
- ▶ Rente 10 % - en udfordring men bedre vilkår kan forhandles på plads den øvrige finansiering ved kapitaltilførsel via DLK som reelt kommer øvrige långivere/panthavere til gavn.
- ▶ Løbetid 7-8 år – meget kort og det er en udfordring ! Igen her – kortere løbetid på den foranstående finansiering kan forhandles på plads.
- ▶ Dansk Landbrugskapital er ekstern kapital – men fortsat 100 % selveje. Kapitalen blot ikke tålmodig nok ☺
- ▶ Ikke se isoleret på den "høje rente og korte løbetid" men på helheden af den/ de muligheder der skabes ☺ Uden DLK indskud ville en mulighed måske ikke være realistisk.



Historien om Nikolaj fra Vendsyssel ☺

- ▶ Svineproduktion handlet ved Skive i 100 % selveje
- ▶ 90 ha – 650 søer –pæn velholdt ejendom
- ▶ Sælger god økonomi og pæn egenkapital
- ▶ Sælgerpantebrev 5 % af handelspris indgår i finansieringen som sidste prioret
- ▶ Køber 25 år - opsparing 800.000 kr. – Flot.
- ▶ Etableringslån Vækstfond 2,5 mio.kr. og Vækstlån 500.000 kr.
- ▶ Behov pengeinstitut lån 1,5 mio.kr. og driftskredit 750.000 kr.
- ▶ Vil sælgers bank finansiere denne ejendom ?



Hvorfor tænke eksterne investorer ind i ejerkredsen ?

- ▶ Landbrugsvirksomhederne bliver større – større kapitalbalance. Behov for egenkapital udefra.
- ▶ Stærkere solvens ved virksomhedskøb og større investeringer.
- ▶ Mindre afhængighed af den finansielle sektor
- ▶ Strategi i forhold til generationsskifte og udvikling
- ▶ Udsigt til en fornuftig indtjening – erhvervet kan tiltrække eksterne investorer – især ved aktivt ejerskab
- ▶ Vi skal ikke tro – at kapital fra investorer er ” billig kapital” – investorer ønsker afkast !



Ejerskab for investorer – aktivt eller passivt ?

- ▶ Passivt – køb af jord og fast ejendom ved investor. Udleje/ forpagtning af ejendommen til landmand. Enkel model. Risiko for modstridende interesser. Krav til afkast 4-5 %
- ▶ Aktivt ejerskab – Investor som en del af driftsrisikoen. Køb af en samlet bedrift i selskab med landmand som medejere. Krav til afkast højere >6 %. Investor og landmand sidder på samme side af bordet.



Placering af aktiver – flere muligheder

- ▶ Et selskab med alle aktiver – jord, bygninger og løsøre samlet i et selskab. Fælles risiko i forhold til ejerandel om drift og mulige optioner (værdiændringer fast ejendom) Investorer sidder på samme side af bordet. Investor med i driften og derved en del af driftsrisikoen.
- ▶ Kombinationsmodeller
- ▶ Fast ejendom ejers af investor. Besætning og al løsøre ejes af landmand. Driften ved landmand. (Leje/ forpagtermodel/ AP- model) Mælkeproduktion – Sharemilking. Risiko for modsatrettede interesser.



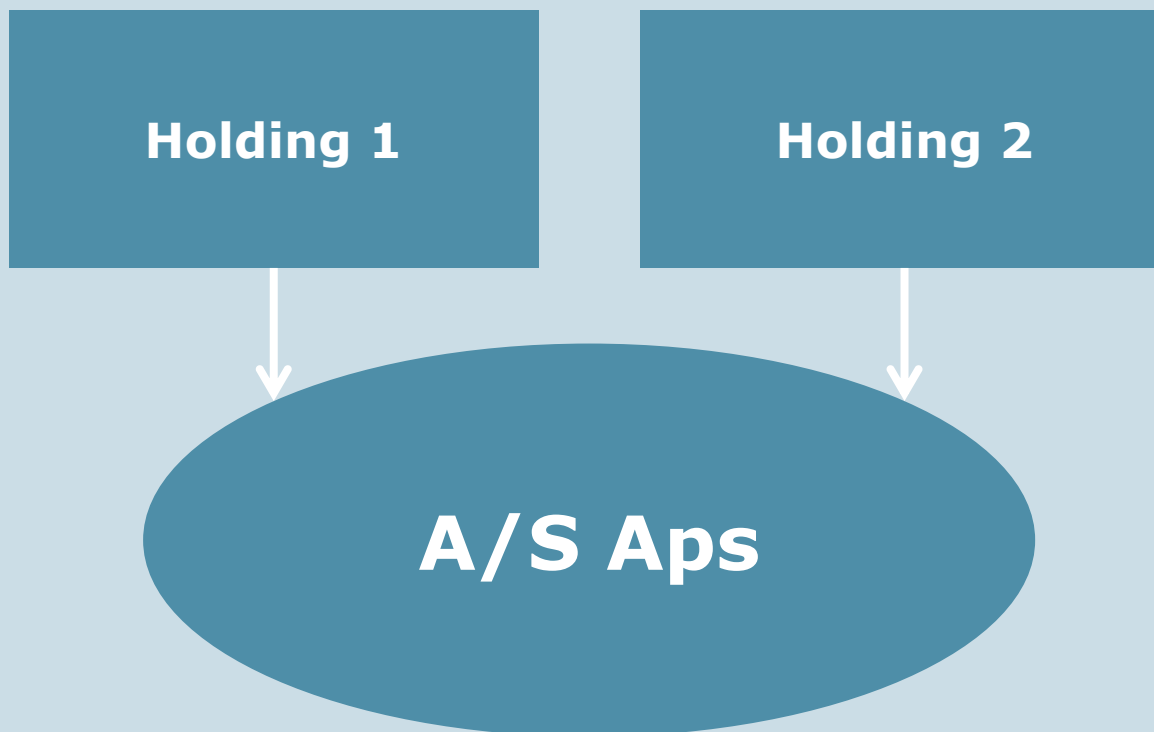
Selskab – fælles om driften ?

- ▶ I SAGRO ser vi en række fordele ved selskaber med alle aktiver placeret i et selskab og hvor investor er en del af driftsrisikoen.
- ▶ Landmænd kan få værdifuld ledelsessparring fra investor – læring fra andre brancher.
- ▶ Deling af værditilvækst/værdifald på aktivsiden
- ▶ Fælles interesser for at skabe de bedste vilkår for indtjening for virksomheden.

- ▶ Investorløsning – fortsat selveje – blot delt selveje



Overblik – den typiske model



Afkast og forrentning af indskudt kapital

- ▶ Projektets samlede rentabilitet – Afkastningsevne/ afkastningsgrad for hele aktivmassen – typisk mellem 4,5-7,5 %

Forrentning af indskudt kapital i selskabet (egenkapital/ aktiekapital) – typisk mellem 10-16 %



Hvad siger unge landmænd i selskaber ?

- ▶ Esben og Roald Thing- Direktør i Rammegård A/S:
 - ▶ Stærkere solvens ved virksomhedskøbet og dermed robusthed fra starten – bedre muligheder for udvikling af virksomheden
 - ▶ Lettere at få finansieringen på plads
 - ▶ Sparringen i strategisk ledelse med investor
 - ▶ Vi ser os selv som selvejere – vi deler det bare 😊
 - ▶ Vi var ikke interesseret i en model, hvor vi forpagter eller lejer os ind. Vi ville komme til at stå alene med en stor risiko uden rigtig at kunne komme nogen steder



Hvad siger investorerne?

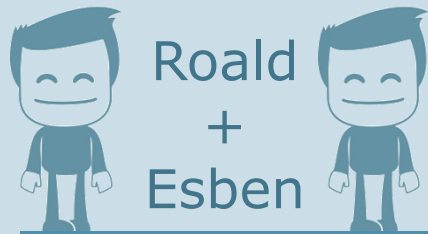
- ▶ Lars Fogh :
 - ▶ Landbrug skal drives fra bundlinjen og opad
 - ▶ Jeg investerer i mennesker
 - ▶ Folk undervurderer prisen på risikovillig kapital
 - ▶ Landmanden skal være i stand til at overskue, hvilke håndtag han skal rykke i, når der sker ændringer. På den måde skal han ud over at være produktionschef også være økonomichef. Han skal ikke hver gang skulle have fat i sin rådgiver for at finde ud af, hvad han skal gøre. Det er landmanden, der driver virksomheden. Ikke rådgiveren.
 - ▶ Jeg er generelt kritisk for investeringskulturen i landbruget. Der er simpelthen ikke balance mellem afkast og risiko. Det er en kultur, der har udviklet sig over lang tid, drevet af landmanden selv. Men rådgiversektoren har heller ikke været sin opgave voksen.



Rammegaard A/S 1200 søer og 360 ha.



Selskabsmodel



JP Holding
ApS

Ejerandel 66,6 %

Lars
Jørgen



Haarby Holding
ApS

Ejerandel 33,3 %

Rammegård A/S
2 ejendomme
Maskiner, besætning m.v.

Finansieringsstruktur



Ejerandel: 66,6 %



Ejerandel: 33,3 %

Rammegård A/S

Egenkapital: 16 %
Vækstlån: 3 %
Anlægslån P. I.: 3 %
DLR: 78 %

Økonomiske nøgletal for Rammegård A/S

Budget 2018 - 2022

Budgetpris 30 kg. smågris:

380 kr. / notering 10,70 kr. m. efterbetaling
30,5 stk. solgte pr. årssø

Forventet afkastningsgrad:

5,7 %

Krav til mindstepris pr. smågris 30 kg:

345 kr. (resultat efter finansiering = 0 kr.)

Forrentning indskudt kapital (aktionærerne)

14 %

Soliditet i selskab ved opstart:

16 %



Hvad siger en landmand som overvejer ny ejerstruktur?

- ▶ Er i dag 52 år og har været 100 % selvejer i 25 år
- ▶ Har i dag 1.000 søer med salg af 30 kgs og driver 300 ha. Moderne bedrift - god økonomi
- ▶ Er begyndt at have tanker om:
 - ▶ Hvem kan overtage min bedrift – den er jo allerede lidt stor? 😊
 - ▶ Hvad skal jeg – drosle ned så den bliver lettere at sælge – måske i småbidder?
 - ▶ Eller skal jeg udvikle – lave en selskabsmodel hvor min driftsleder og investor bliver en del af ejerkredsen?
- ▶ Jeg har lyst til at udvikle og holde gang i min virksomhed – jeg vælger at lave et selskab 😊



En mulig model - Svineproduktion Aps – 1600 søer – 400 ha

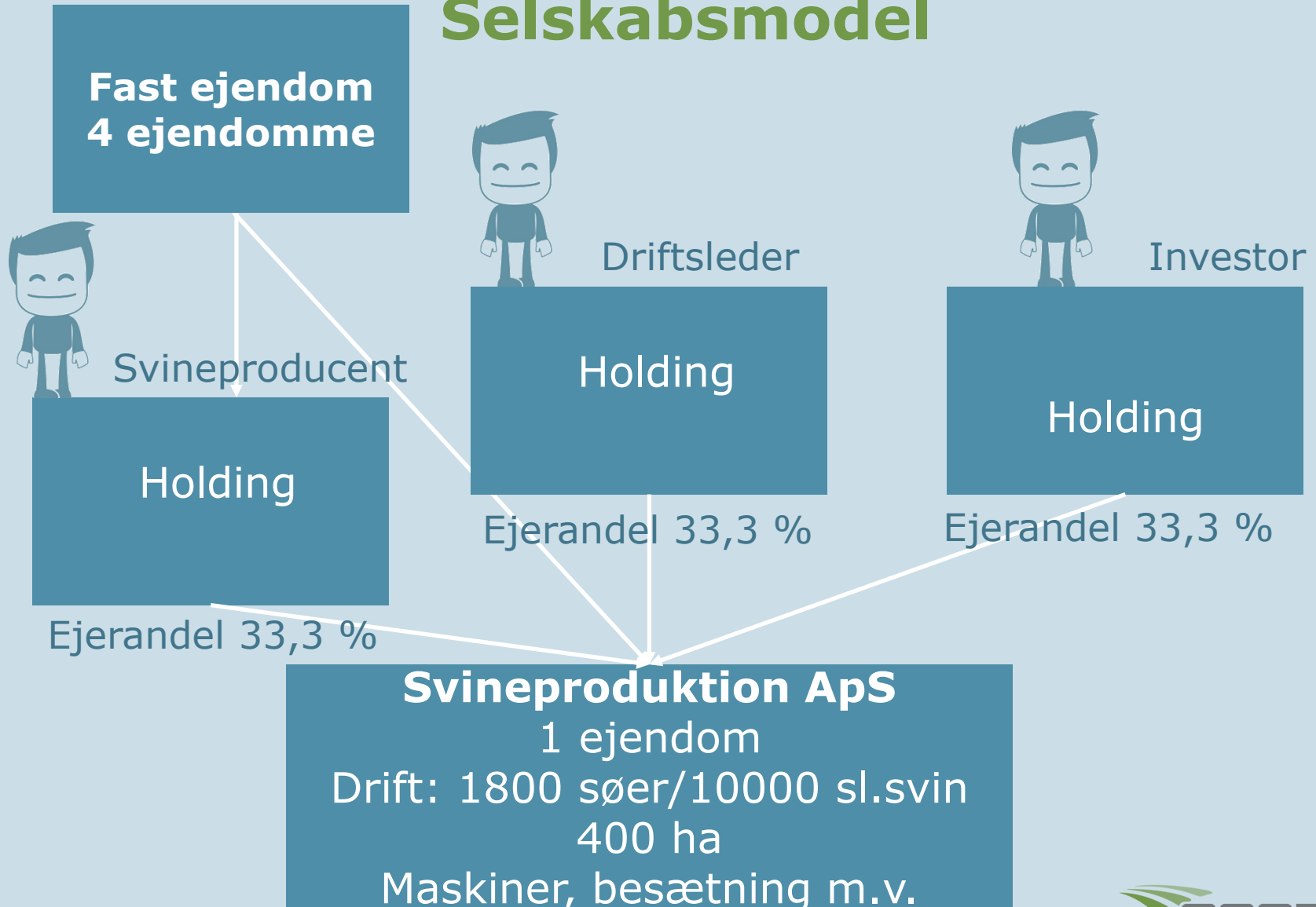
- ▶ Casen er :
- ▶ Udgangsposition :
- ▶ Svineproducent 52 år – god økonomi – solvens 20 %
- ▶ 1000 søer – 300 ha
- ▶ Nuværende driftsleder 29 år klar til etablering.

- ▶ Mål og strategi :
- ▶ Vækststrategi – tilkøb af naboejendom 100 ha -400 søer(nedslidt)
 - ▶ Udvidelse til samlet 1800 søer
 - ▶ Kapitalbehov 45 mio.kr.

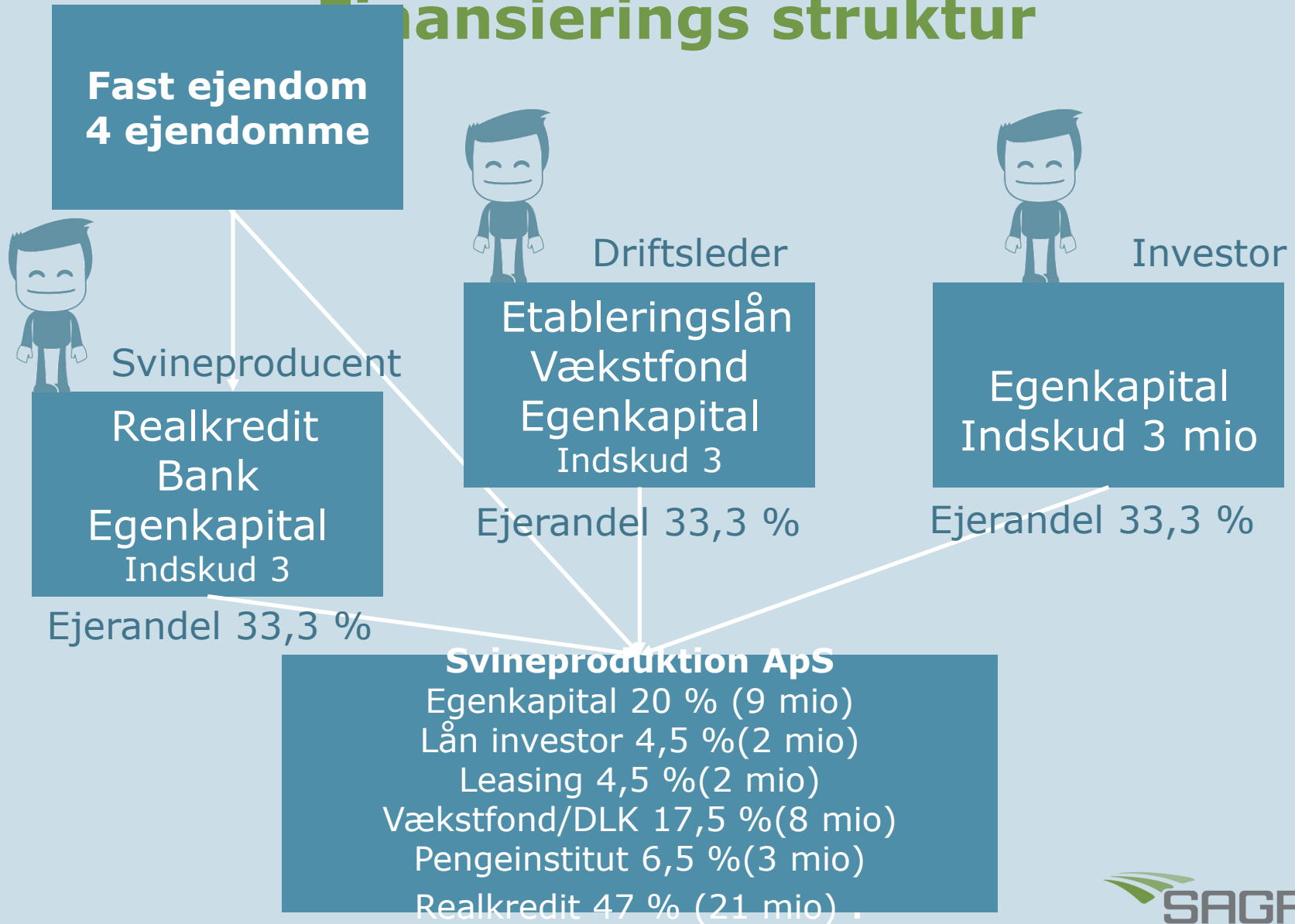
- ▶ Selskab under stiftelse.
- ▶ Ejerkreds svineproducent , driftslederen og investor med ejerandele 1/3 –del til hver.



Selskabsmodel



Finansierings struktur



Aftaler – hvordan holder vi styr på det ?

Ejeraftale

Bestemmende indflydelse

Udbyttebegrænsning

Mindretalsbeskyttelse

Exitstrategier



Valg af ejer model

Et strategisk valg

Virksomhedens overordnede vision og strategi – lønsom vækst og udvikling. Behov for solid egenkapital.

Udgangspunktet er indtjening og dermed skatteevne.

Muligheder for kapitaltilførsel og vækst.

Fleksibilitet ved ændringer i ejerforhold og ved tilkøb af nye ejendomme.

Skattemæssige fordele og ulemper.



Fra ide til virkelighed

START



Overordnet vision/mål og herefter strategien – hvad vil vi og hvordan kommer vi der hen ?😊

Etablering af kontakt mellem aktionærerne.

Ide til handling – landmand og investor hvordan kan vi sammen give merværdi?

Kemi og syn på forretning og strategi i overensstemmelse.

Proces – selskab – finansiering og købsforhandlinger – sideløbende processer.

Hjørnepæle i indhold i ejer aftale – afklaring af fælles forståelse for indbyrdes aftalevilkår i ejer aftale.

Valg af selskabsmodel og indhold i ejer aftale.

Endelig handel og finansiering



Prospekt - Due Diligence

Indhold

Indledning	3
Sammendrag	3
Projektbeskrivelse: Køb af ejendommen (navn), værdiansættelse og prisoplæg.....	5
Mulig ejer-model	5
Overodnet strategi og forretningsplan for virksomheden	10
Investeringer og Kapitalbehov.....	10
Finansiering og finansierings strategi.....	10
Kalkulation af resultat og likviditet år 20xx (1.år efter etablerings år)	12
Økonomiske nøgletal for de enkelte aktionærer	13
Følsomhedsanalyse og nulpunktsberegninger	14
Risikovurderinger.....	16
Mulige strategier for ændring i ejerforhold	17
Miljømæssige forhold	17
Juridiske forhold/hæftelsesforhold	17
Konklusion og anbefaling	17



Lidt brainstorm på ejer modeller

- Selveje – Egenfinansiering
- Familie – Sælgerfinansiering
- Medarbejderoverdragelse
- Forpagtning af fast ejendom / ejerskab
- Investor – Medejerskab via selskaber fælles om driften
- Earn out

- Men hvad med de skattemæssige spørgsmål
Søren ?

SKAT

Skattemæssige overvejelser

- Ejer- og generationsskifte
- Investor modeller
- Selskaber
- Skattestrategier



Planlægning i tide



Hvornår vil I sælge?

Om 1-3-5-8 år?

Vil I fortsat drive virksomhed?

Vil I til udlandet?

Vil I omdanne til A/S eller ApS?



SÆLGER

Kender I køber?

Hvor vil I bo?

Hvor mange penge har I til rådighed efter et salg?

Vil I investere i aktier eller andet?



Vores definition af et godt generationsskifte

- ▶ Skattebetaling ved salget er minimeret
- ▶ Skattebetaling før og efter generationsskiftet er optimeret i forhold til progressionsgrænser i personskatteloven
- ▶ Progressionsgrænser mellem ægtefæller er optimeret
- ▶ Pensionisttilværelsen er sikret



Nødudgange



Succession

Ophørspension

Genanbringelse



SÆLGER

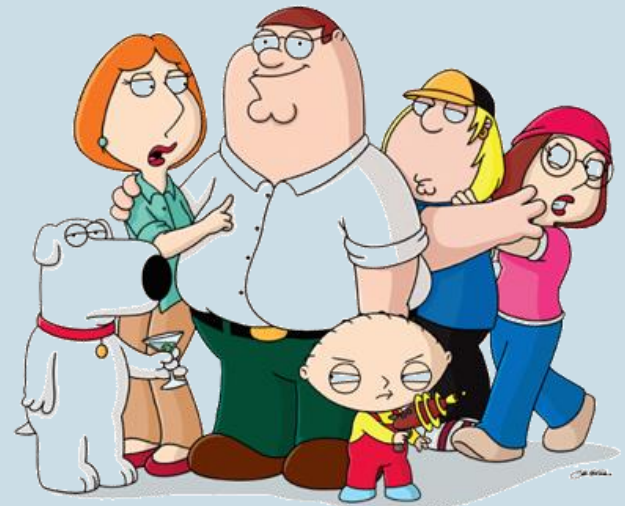
Omdannelse til A/S, ApS

Fortsættelse af VSO



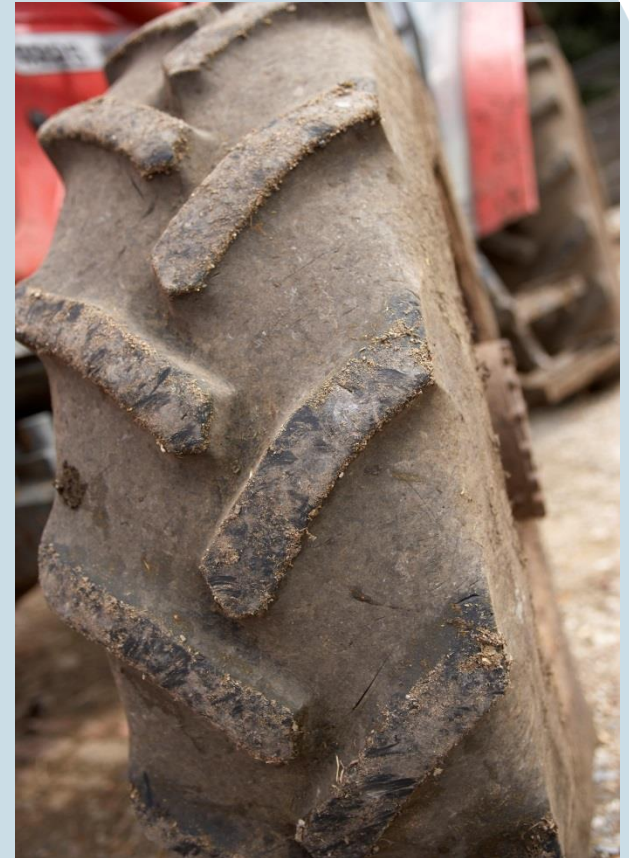
Succession - kreds

- ▶ Familieoverdragelse
 - ▶ Børn
 - ▶ Børnebørn
 - ▶ Søskende
 - ▶ Søskendes børn
 - ▶ Søskendes børnebørn
- ▶ Nær medarbejder



Succession - hvilke aktiver?

- ▶ Fast ejendom
- ▶ Driftsbygninger
- ▶ Løsøre
- ▶ Besætning
- ▶ Beholdninger
- ▶ Opsparingskontoen i VSO
- ▶ Betalingsrettigheder
- ▶ Aktier – forudsat hovedaktionær



Sælgerfinansiering

- ▶ Sælger kan via sælgerpantebrev afhjælpe købers problem med fremskaffelse af finansiering
- ▶ Et sælgerpantebrev vil oftest være den yderste del af købers finansiering
 - ▶ Netop den del der er vanskelig at få finansieret for køber
- ▶ Sælger kan tinglyse pant, men det ændrer ikke på at gældsbrevet er den mindst sikre del af finansiering
 - ▶ Kan let tabes for sælger ved købers økonomiske problemer



Nær medarbejder Betingelser

- ▶ Fuldtidsbeskæftiget i sammenlagt 4.212 timer indenfor de seneste fem indkomstår
- ▶ Ved 37 timer pr. uge $4.212 / 37 \text{ timer} = 114,6 \text{ uger}$
- ▶ Ved 50 timer pr. uge $4.212 / 50 \text{ timer} = 84,24 \text{ uger}$



Share milking

- ▶ To unge venner investerer 2 mio. kr. i besætning, og rullende staldinventar
- ▶ Lejer stald og inventar af gårdejereren
- ▶ Køber foder af gårdejereren
- ▶ Kontrakt i 5 år
- ▶ Finansieret ved Merkur Bank, LFB, samt tilskud fra Økologisk Landsforening
 - ▶ Medfinansiering af gårdejereren ved gældsbrief kunne eventuelt også anvendes



Share milking

▶ Skat

- ▶ Fradrag for leje samt køb af foder
- ▶ Afskrivning på deres inventar
- ▶ Opspare overskud i VSO med 22 pct.
- ▶ Lav skat i VSO giver mulighed for oparbejdelse af egenkapital i virksomheden til senere køb af ejendom
 - ▶ Udover indkomst, afhænger opsparing i VSO også af det private udtræk



Leje minkfarm

- ▶ Medarbejder oparbejdet egen besætning af mink
 - ▶ Ikke lånt penge til avlsdyr
- ▶ Lejer en landmands farm
- ▶ Generationsskifte
 - ▶ Lejer kan nu få finansieret køb af landmandens farm vha. den indtjening han har haft som lejer



Earn out

- ▶ Køber beskattes af sit løbende salg af produkter
- ▶ Køber betaler til sælger (uden fradrag) f.eks. 50 pct. af prisen ud over en notering
 - ▶ Skindpris, mælkepris, DC-notering, kornpris
- ▶ Der føres hvert år en saldo på beløbet
- ▶ Earn out er en erstatning af et gældsbevægelse eller supplement til
 - ▶ Restkøbesummen berigtiges ved at sælger får en procentdel af købers indtjening i en årrække

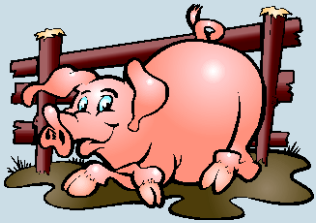


Selskaber anvendes ved

- ▶ Generationsskifte med eksterne investorer som en del af handlen
- ▶ Sameje med en "nær medarbejder"
- ▶ Samarbejde med andre landmænd
- ▶ Samarbejde med eksterne



Skattepligtig dannelse af selskab

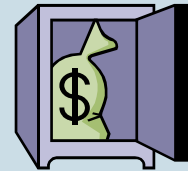


SALG AF BESÆTNING OG EVT. MASKINER

Beskatning i
virksomhedsordningen
Fradrag i datterselskabet



A/S



HOLDINGSELSKAB



A/S



DATTERSELSKAB

Skattefri omdannelse



**Personlig
eje VSO**



**Kvæg
A/S**



**Efter omdannelse
er den latente skat
fordelt på:**

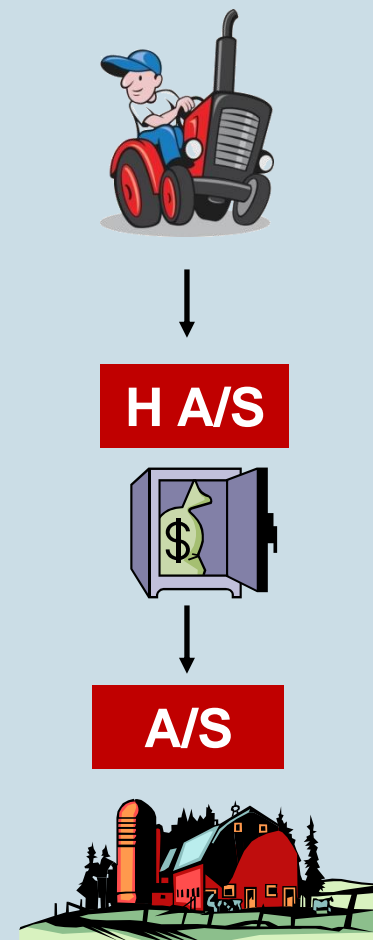
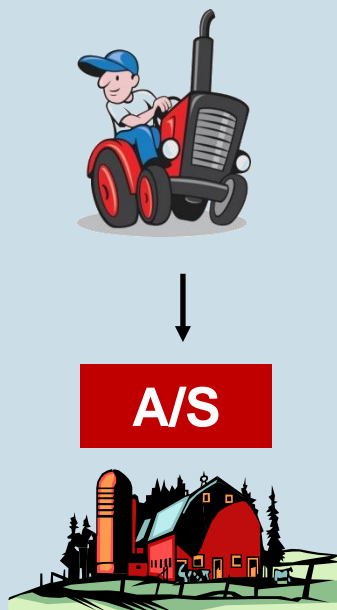
- 1. Aktier**
- 2. Aktiver i
selskabet**

**Den samlede
latente skat er
uændret**



**PERSONLIG EJE
VS-ORDNING**

**Skattefri omdannelse
og aktieombytning**



Selskabets salg af virksomheden

- ▶ Ved selskabets salg af landbrugsvirksomheden bevares den latente skat på aktierne
- ▶ Selskabet beskattes af fortjeneste ved salg af virksomhed (22 pct. i skat i 2018)
- ▶ Efter salg af landbrugsvirksomheden opnår man en situation svarende til en fortsættelse af virksomhedsordningen uden virksomhed



Hvorfor samarbejde om produktion i selskab?

Landmanden får mulighed for generationsskifte

- ▶ Landmanden frygter stilstand, hvis der ikke kommer nye kræfter med i produktionen

Ny ejer får indgående kendskab til produktion og ejendom

Samarbejdet er forholdsvis let at skille ad, hvis det ikke kan fungere
– landmanden kan fortsætte alene

Ny ejer kommer i gang for få midler – 50.000 kr. - lille risiko

- ▶ Landmandens gode resultater og egenkapital er grundlaget for finansieringen

Velegnede selskabsformer

- ▶ Ejendomme over 40 -50 mio. kr.
- ▶ Selskabsmuligheder mest velegnet
- ▶ Skatteoverdragelse via selskabet

Selskaber mest velegnede ved større bedrifter og god indtjening og eksterne investorer

VÆXIT / EJERSKIFTE

- ▶ Kald det hvad du vil
 - ▶ VÆXIT eller ejerskifte
 - ▶ Relevant emne for dig uanset om du har en nedslidningsstrategi eller vækst strategi
- ▶ **Hvilke overvejelser har I gjort jer i forhold til fremtiden?**
- ▶ **Har I overvejet hvornår I vil noget andet – sælge, ejerskifte, pension?**
- ▶ **Har I overblik over de økonomiske konsekvenser/muligheder ved jeres valg og ønsker for fremtiden?**
- ▶ **Tror I jeres ønsker kan opfyldes, eller skal der ske ændringer i strategien for at få dem opfyldt?**



Skattestrategi

- ▶ Betale mindst muligt i skat
- ▶ Betale skat der står i forhold til udtræk til privat
- ▶ Betale skat hensigtsmæssigt over tid
 - ▶ Udnytte rammer i skatteberegning
- ▶ Gå til stregen men aldrig over stregen

- ▶ Skattestrategi handler i det væsentlige om skatteudskydelse og om at udnytte rammer rigtigt i de forskellige skattemiljøer
- ▶ **LIKVIDITET – LIKVIDTET – LIKVIDITET**



Skatteudskydelse

- ▶ Skatteudskydelse er et godt lån

▶ <u>Hovedstol</u>	<u>Rente</u>	<u>Løbetid</u>	<u>Indfrielsesvilkår</u>
▶ 5.000.000	0 pct.	Indtil videre	Særlige indfrielsesvilkår

- ▶ *Der gælder følgende særlige indfrielsesvilkår:
 - ▶ Lånet forfalder til omgående indfrielse, såfremt låntager ikke har lagt en god skattestrategi



Skattestrategi i SAGRO

- ▶ Alle bør have en skattestrategi
 - ▶ **Udskydelse af skat**
 - ▶ Skat i forhold til privat udtræk
 - ▶ Skattemiljøer
- ▶ Bør have dit fokus når du ser på dit skatteregnskab



Skattestrategier

- ▶ Skattemiljøer
 - ▶ Skat af PI og KI
 - ▶ Skat i VSO
 - ▶ Skat i kapitalselskab
- ▶ EBL – Skat af ejendomsavance udenfor VSO
- ▶ Kapitalværdi udskydelse skat
- ▶ Succession
- ▶ Pensionsindskud
- ▶ Skattebegünstigede investeringer
- ▶ Ejerskifte / Generationsskifte



REGULERINGS MULIGHEDER

Afskrivninger
Beholdning
Besætning
Etableringskonto/
Iværksætterkonto
Opsparing VSO
Selskabsbeskatning
Pensionsordning

OPTIMERINGS MULIGHEDER

Personfradrag og AM-bidrag
Topskattegrænse
Ægtefælleindkomst
Socialjura

- Friplads
- Efterskole og SU
- Skattnedslag
- Folkepension
- m.fl.

