

FORRETNINGSVÆRKTØJER

FRA ENEEJER TIL MEDEJER AF EGEN VIRKSOMHED

En praktisk guide om overvejelser,
fremgangsmåde og kontrakter, når du
tager medejere ind i din virksomhed

Britta K. Thomsen
JurisConsult

FORRETNINGSVÆRKTØJER

Denne guide er en del af serien FORRETNINGSVÆRKTØJER, som udgives af Væksthus Midtjylland med støtte fra Region Midtjylland og Den Europæiske Union.

FORRETNINGSVÆRKTØJER er skrevet til forretningskvinder og -mænd i mindre virksomheder, der har behov for hurtigt at få en grundlæggende viden inden for et bestemt forretningsområde. Det kan være som forberedelse til overtagelsen af nye opgaver, forhandlingen med forretningspartnern eller mødet med rådgiveren.

Væksthus Midtjylland er en erhvervsdrivende fond, der er stiftet af kommunerne i Region Midtjylland med det formål at vejlede iværksættere og virksomheder med ambitioner om at vokse sig større. Væksthus Midtjylland tilbyder blandt andet sparring, viden, networking og kurser.

VÆKSTHUS Midtjylland

Åbogade 15

8200 Århus N

Telefon: 70 22 00 76

CVR-nr.: 30 08 94 56

www.vhmidtjylland.dk

E-mail: info@vhmidtjylland.dk

Fra enejer til medejer af egen virksomhed

1. udgave, 2010

© Britta K. Thomsen

Denne guide er ophavsretligt beskyttet. Guiden må downloades og udskrives til egen brug. Anden gengivelse eller distribution i strid med ophavsretsloven er forbudt.

Udgiveren og forfatteren har bestræbt sig på at sikre, at oplysningerne i guiden er korrekte, men er ikke ansvarlige for eventuelle fejl eller mangler eller for tab eller skade, som måtte opstå ved brug af guiden. Oplysningerne i guiden kan ikke erstatte professionel rådgivning.

Omslag og layout: Væksthus Midtjylland.

FORFATTEREN

Britta K. Thomsen er indehaver af firmaet JurisConsult, www.jurisconsult.dk, der rådgiver private virksomheder og det offentlige inden for erhvervsjura og immaterialret.



Forud for etableringen af JurisConsult arbejdede Britta som virksomhedsjurist i større danske virksomheder. Fra 1997-2006 som chefjurist for det Schouw & Co.-ejede Martin Professional A/S, Århus, der er international markedsleder inden for computerstyret lys til underholdningsindustrien og arkitektoniske formål. Fra 1994-1997 som koncernjurist for Bang & Olufsen A/S, Struer, der er verdenskendt for sine unikt designede audio- og videoprodukter. Fra 1991-1993 som juridisk og økonomisk konsulent for det J. Lauritzen-ejede Danyard A/S, Frederikshavn, der har bygget højteknologiske skibe til blandt andet danske og udenlandske fragtrederier, krydstogtrederier og forsvarsministerier.

Britta er uddannet erhvervsjurist fra Aalborg Universitet med legat fra JL-Fondet (J. Lauritzen) og har derudover en erhvervsproglig uddannelse i engelsk og tysk også fra Aalborg Universitet.

FORORD

Måske kender du denne situation: Du har fået en rigtig god forretningsidé, men mangler penge, viden og andre ressourcer til at få bragt den et eller flere skridt videre. Hvad gør du nu?

Hvis du ikke selv har det, der skal til, og din forretningsidé ikke skal ende sit liv uden at have haft mulighed for at udfolde sit potentiale, må du nødvendigvis forsøge at skaffe det, du mangler, andre steder fra.

En mulighed er, at du låner pengene i banken og køber dig til den viden og de andre ressourcer, du mangler, fx ved at ansætte medarbejdere eller hyre professionelle rådgivere.

En anden mulighed er, at du sælger en andel af din virksomhed for penge, og måske er du så heldig, at din nye medejer oven i hatten kan bidrage med i hvert fald en del af den viden og de andre ressourcer, du mangler.

Denne guide handler om den sidste måde at skaffe penge, viden og andre ressourcer på.

Guiden henvender sig især til dig, der har fået en perspektivrig forretningsidé til et produkt, en serviceydelse eller et forretningskoncept, og som overvejer eller har besluttet at tage en medejer ind i din virksomhed.

Guiden kan ikke komme ind på alle de spørgsmål, som det at tage en medejer ind i din virksomhed kan give anledning til, men den vil forsøge at hjælpe dig med at få besvaret blandt andet følgende spørgsmål:

- Er det det rigtige for mig at få en medejer?
- Hvem skal medejeeren være, og hvordan får jeg fat i vedkommende?
- Hvad skal medejeeren betale for ejerandelen i min virksomhed?
- Hvilke kontrakter skal jeg indgå med medejeeren?
- Hvordan får jeg rent teknisk medejeeren ind i min virksomhed?
- Hvordan bliver samarbejdet med medejeeren en succes?

Bagerst i guiden finder du et eksempel på en ejeraftale, som vi vil gennemgå nærmere i guidens kapitel 9, og som du også kan downloade på www.vhbooks.dk. Du finder også inspiration til yderligere læsning.

God læselyst!

INDHOLDSFORTEGNELSE

DEL 1: INDLEDNING	8
KAPITEL 1 PROCESSEN	9
Ene ejerens mange spørgsmål	9
Processens enkelte faser	9
De indledende øvelser	10
Gennemførelsen	10
Livet efter	10
KAPITEL 2 DEN FORMELLE RAMME: SELSKABET¹¹	
Anpartsselskabet	11
Selskabskapital	11
Hæftelse	11
Generalforsamling	11
Ledelse	12
Vedtægterne og ejeraftalen	12
Vedtægterne	12
Ejeraftalen	13
KAPITEL 3 RÅDGIVERNE	15
Hvad skal jeg bruge rådgivere til?	15
Hvordan finder jeg rådgiverne?	15
Hvordan bliver rådgivningen en succes?	16
DEL 2: DE INDLEDENDE ØVELSER	17
KAPITEL 4 SKAL, SKAL IKKE?	18
Hvad kan medejereren give min virksomhed?	18
Kan jeg stadig bestemme alt selv?	19
Bliver mit ejerskab udvandet?	19
Mister jeg mit arbejde?	20
Snyder medejereren mig?	21
Er jeg klar til medejere?	21
KAPITEL 5 HVEM SKAL DET VÆRE?	23
Forskellige typer af medejere	23
Etablerede virksomheder	23
Forretningsengle	24
Ventureselskaber	25
Innovationsmiljøer	26
Vækstfonden	27
Det vigtige valg	27
Har medejereren det, der skal til?	28
Har vi samme mål?	28

Passer kemien?	28
KAPITEL 6 HVORDAN SCORER JEG MEDEJEREN?30	
Forarbejdet	30
Forretningsplanen	30
Dialogen.....	31
KAPITEL 7 HVAD ER PRISEN?..... 32	
De teoretiske beregningsmodeller	32
Det I kan blive enige om	32
DEL 3: GENNEMFØRELSEN	33
KAPITEL 8 MÅDER AT FÅ MEDEJEREN IND PÅ... 34	
Hvis selskabet <i>er</i> oprettet	34
Salg af egne kapitalandele	34
Udstedelse af nye kapitalandele	35
Hvis selskabet <i>ikke er</i> oprettet	36
Start af selskab	36
Udstedelse af nye kapitalandele	36
KAPITEL 9 EJERAFTALEN	38
Formål.....	38
Indhold	38
Parterne	38
Baggrund.....	39
Kapital- og ejerforhold	39
Klasser af kapitalandele	39
Ledelse.....	40
Beslutninger	40
Udbytte	41
Forkøbsret.....	41
Køberet	42
Lock-up periode	43
Medsalgspligt	43
Medsalgsret.....	43
Konkurrenceforbud.....	44
Fortrolighed	44
Ikrafttræden og ophør	45
Uoverensstemmelser	45
KAPITEL 10 ANDRE AFTALER..... 46	
Forskellige typer af aftaler.....	46
Foraftale	46
Investeringsaftale	46
Ansættelses- eller direktøraftale	46
Konsulentaftale	47
Patentlicensaftale	47
Leverandøraftale	47
Linket til ejeraftalen.....	47

DEL 4: LIVET EFTER	48
KAPITEL 11 SAMARBEJDET	49
Det "bløde"	49
Åbenhed	49
Ærlighed	49
Kommunikation	49
Involvering	50
Selverkendelse	50
Det "hårde"	50
Mål	50
Møder	50
Rapportering	50
DEL 5: AFSLUTNING	51
KAPITEL 12 ... OG DE LEVEDE LYKKELIGT	52
EKSEMPEL: EJERAFTALE	53
LITTERATUR	58

DEL 1: INDLEDNING

I guidens del 1, Indledning, vil vi introducere dig til den proces, som det er at gå fra at være enejer af din virksomhed og til at få en medejer, og som vi vil bruge som rød tråd i guiden.

Vi vil også introducere dig til den typiske formelle ramme om din og din medejerers samarbejde - aktieselskabet eller anpartsselskabet.

Endelig vil vi fortælle lidt om, hvordan du kan bruge professionelle rådgivere i processen med at få en medejer.

KAPITEL 1 PROCESSEN

Det at få en medejer ind i din virksomhed er en proces, som vi i denne guide har valgt at inddele i tre dele: De indledende øvelser (guidens del 1), gennemførelsen (guidens del 2) og livet efter (guidens del 3). Processen understreger, at det ikke kun drejer sig om det at få medejereren ind i din virksomhed, men at der er vigtige forhold både før og efter, som du skal have med i overvejelserne. I dette kapitel 1 vil vi fortælle lidt om processen.

Eneejerens mange spørgsmål

Hvis du går med overvejelser om at få en medejer ind i din virksomhed, går du med stor sandsynlighed samtidig rundt med en masse spørgsmål. Hvad betyder det for mig, hvis jeg får en medejer, på godt og ondt? Hvordan finder jeg ud af, hvem den rigtige medejer er? Hvordan får jeg den rigtige medejer i nettet? Hvordan får jeg rent teknisk taget medejereren ind i min virksomhed? Hvordan bliver samarbejdet med medejereren en succes?

De mange spørgsmål er sædvanlige og bunder til dels i, at det for mange eneejere er forbundet med endog meget store kvaler at skulle skille sig af med en del af det "frø", som man har arbejdet på i måneder eller måske endda år. Du føler måske, at du er den eneste, der sådan helt forstår, hvordan "frøet" skal passes for at spire og slå rod, men hvordan med en måske vildtfremmed medejer? Vil hun eller han have samme forståelse?

Processens enkelte faser

I denne guide har vi bygget processen med at gå fra at være eneejer og til at få en medejer op omkring eneejerens mange spørgsmål. Vi kan ikke komme ind på alle de spørgsmål, der måtte være relevante for dig som eneejer, men vil fokusere på nogle af de væsentlige spørgsmål, som typisk melder sig, når man går med overvejelser om at få en medejer i sin virksomhed.

Processen ser i oversigtsform sådan her ud:



De indledende øvelser

De spørgsmål, der besvares i denne fase, er blandt andet:

- Skal jeg eller skal jeg ikke tage en medejer ind i min virksomhed?
- Hvem skal medejereren være, og hvordan får jeg fat i vedkommende?
- Hvad skal medejereren betale for ejerandelen i min virksomhed?

Gennemførelsen

De spørgsmål, der besvares i denne fase, er blandt andet:

- Hvordan får jeg rent teknisk medejereren ind i min virksomhed?
- Hvad er en ejeraftale, og hvad indeholder den?
- Hvilke andre aftaler skal jeg indgå med medejereren?

Livet efter

De spørgsmål, der besvares i denne fase, er blandt andet:

- Hvordan sikrer jeg, at samarbejdet med medejereren bliver en succes?
- Hvilke opgaver ligger der for mig?
- Hvilke opgaver ligger der for min medejer?

KAPITEL 2

DEN FORMELLE RAMME: SELSKABET

Når du tager en medejer ind i din virksomhed, skal der være en formel ramme, som I kan samarbejde indenfor, og i praksis er det oftest et aktieselskab eller et anpartsselskab. Lovreglerne for aktieselskaber og anpartsselskaber, som findes i selskabsloven¹, er på mange punkter ens. For overskuelighedens skyld vil vi i denne guide kun henvise til anpartsselskabet, som du kan læse om i dette kapitel 2.

Anpartsselskabet

Anpartsselskabet er ligesom interessentskabet og enkeltmandsvirksomheden det, vi kalder for en erhvervsdrivende virksomhed. Det vil sige en virksomhed, der har det som sit formål at fremme selskabsejernes økonomiske interesser gennem erhvervsdrift. Det, der gør anpartsselskabet egnet som en formel ramme om din og din medejerers samarbejde, er blandt andet, at anpartsselskabet kan have flere ejere og er tæt lovreguleret.

Selskabskapital

For at starte et anpartsselskab skal selskabsejerne indskyde mindst 80.000 kr. i selskabet i form af kontanter eller andre værdier end kontanter. "Andre værdier end kontanter" kan fx være en virksomhed, en produktionsmaskine eller et patent. Selskabskapitalen er opdelt i kapitalandele, og hvor stor en del af et anpartsselskab en selskabsejer ejer afhænger af, hvor mange kapitalandele hun eller han ejer, og hvor store kapitalandelene er.

Hæftelse

Ejerne af et anpartsselskab hæfter som udgangspunkt ikke personligt for, at selskabet opfylder sine forpligtelser over for andre. Selskabsejernes hæftelse er begrænset til den selskabskapital, de hver især har skudt ind i selskabet. Banker m.fl. vil dog ofte kræve, at selskabsejerne indestår personligt for tilbagebetalingen af et lån ydet til selskabet, og ejerne kan på den måde alligevel komme til at hæfte personligt for selskabets forpligtelser.

Generalforsamling

Den øverste myndighed i et anpartsselskab er generalforsamlingen. Her træffer selskabets ejere beslutninger om selskabet. En beslutning er som

¹ Se lov nr. 470 af 12. juni 2009 om aktie- og anpartsselskaber (selskabsloven), som du finder på www.retsinformation.dk.

udgangspunkt vedtaget, hvis den tiltrædes af over 50 % af de afgivne stemmer.² Dog skal beslutninger, som medfører en ændring af selskabets vedtægter, tiltrædes af mindst $\frac{2}{3}$ af de afgivne stemmer og af den selskabskapital, der er til stede på generalforsamlingen.³

Ledelse

Et anpartsselskab skal som minimum have en direktion, men kan også have - og har ofte i praksis - en bestyrelse.⁴ Bestyrelsen står for den overordnede og strategiske ledelse af selskabet og ansætter og udsteder retningslinjer til direktionen. Direktionen står for den daglige ledelse af selskabet og, hvis selskabet ikke har nogen bestyrelse, også den overordnede og strategiske ledelse.

Vedtægterne og ejeraftalen

Spillereglerne for et anpartsselskab findes som nævnt i selskabsloven⁵ og derudover i selskabets vedtægter og ejeraftalen. Mens indholdet af selskabsloven bestemmes af Folketinget, så bestemmes indholdet af vedtægterne og ejeraftalen af anpartsselskabets ejere. I guidens kapitel 9 går vi i dybden med ejeraftalen, men allerede her vil vi for forståelsens skyld knytte et par bemærkninger til forskellen mellem vedtægterne og ejeraftalen.

Vedtægterne

Vedtægterne er et lovpligtigt dokument og skal indeholde oplysning om fx selskabsnavn, formål, selskabskapital, ledelse, indkaldelse til generalforsamling og regnskabsår. Vedtægterne kan også indeholde oplysning om fx selskabsejernes forkøbsret til kapitalandele i selskabet. Vedtægterne er bindende for selskabet og de beslutninger, som selskabets generalforsamling (selskabsejerne) træffer, og er offentligt tilgængelige via www.cvr.dk.

Betydningen af, at vedtægterne er bindende for selskabet og selskabets generalforsamling, er, at hvis vedtægterne fx siger, at en beslutning om

² Eksempler på beslutninger, der vedtages med over 50 % af stemmerne (simpelt stemmeflertal) er: Godkendelse af årsrapport, udbetaling af udbytte og valg af bestyrelse.

³ Eksempler på beslutninger, der vedtages med $\frac{2}{3}$ flertal (kvalificeret stemmeflertal) er: Udstedelse af nye kapitalandele, ændring af selskabets navn og opløsning af selskabet.

⁴ ... eller et tilsynsråd, men det forekommer sjældent i en ung virksomhed. Et tilsynsråd ansætter direktionen og fører tilsyn med, om den udfører sit arbejde rigtigt, men deltager ikke i ledelsen af selskabet ligesom en bestyrelse.

⁵ ... og andre love såsom bogføringsloven, årsregnskabsloven og selskabsskatteloven. Du kan finde lovene på www.retsinformation.dk.

udbetaling af udbytte til selskabets ejere kræver, at den tiltrædes af over 60 % af de afgivne stemmer, så vil en beslutning om udbetaling af udbytte kun være gyldig, hvis over 60 % stemmer for. Det gælder, uanset at selskabsloven kun kræver, at over 50 % stemmer for.

Ejeraftalen

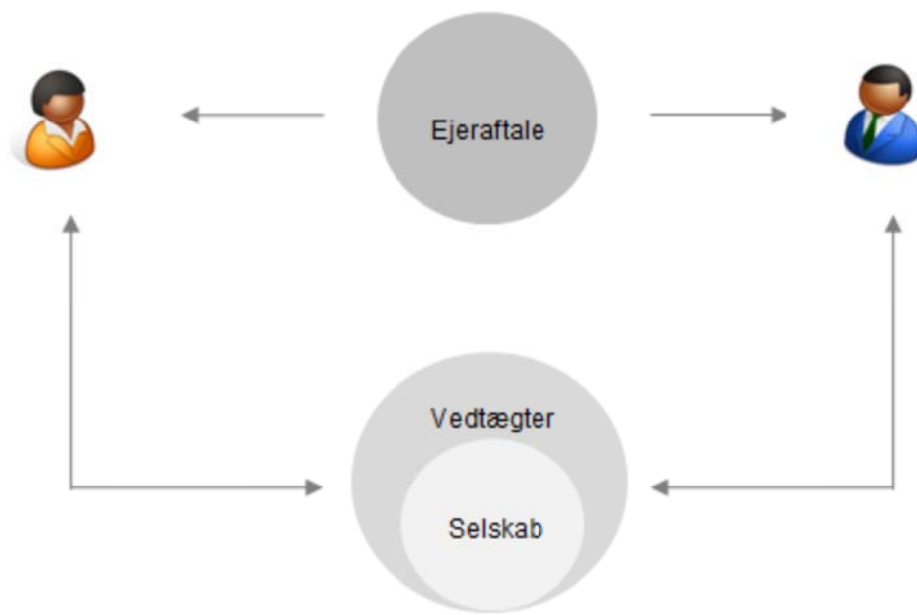
Ejeraftalen er en ikke lovpligtig aftale mellem nogle af eller alle et anpartselskabs ejere. Ejeraftalen indeholder regler for, hvordan ejerne skal samarbejde om selskabet, herunder fx regler om beslutninger, ledelse, forkøbsret, konkurrenceklausul og fortrolighed. Ejeraftalen er bindende for aftalens parter, men *ikke* for selskabet og de beslutninger, som selskabets generalforsamling (selskabsejerne) træffer. Ejeraftalen er ikke offentligt tilgængelig.

Betydningen af, at en ejeraftale ikke er bindende for selskabet og selskabets generalforsamling, er, at en generalforsamlingsbeslutning er gyldig, selv om den strider imod en ejeraftale. Har du fx forpligtet dig til at stemme for udbetaling af udbytte i ejeraftalen, men stemmer du rent faktisk imod, så er din stemmeafgivning gyldig. Derimod har du brudt ejeraftalen, og det betyder, at din medejer eventuelt vil kunne kræve erstatning af dig.

Hvis du vil forsøge at undgå noget af den usikkerhed, der er forbundet med, at en ejeraftale ikke er bindende for selskabet og selskabets generalforsamling, kan du fx kopiere i hvert fald de dele af ejeraftalens bestemmelser, som kan "tåle" at komme til offentlighedens kendskab, over i selskabets vedtægter, som jo er bindende for og skal respekteres af selskabet og selskabets generalforsamling.⁶

I oversigtsform kan vedtægternes bindende virkning for selskabet og selskabets generalforsamling (selskabsejerne) og ejeraftalens mangel på samme illustreres sådan her:

⁶ I *Erhvervs- og Selskabsstyrelsen: "Vejledning om ejeraftaler (aktionæroverenskomster)"* (2010), som du finder på www.eogs.dk, kan du læse mere om ejeraftaler.



KAPITEL 3 RÅDGIVERNE

I processen med at gå fra at være eneejer af din virksomhed og til at få en medejer er der mange overvejelser, du skal igennem, og mange praktiske ting, du skal have gjort. Det er vigtigt at være klar over, at ingen - hverken du eller jeg - ved og kan alt, og at det derfor er nødvendigt at tage personer, som har den viden, vi selv mangler, med på råd. I dette kapitel 3 vil vi se på, hvordan du bruger professionelle rådgivere i processen.

Hvad skal jeg bruge rådgivere til?

Hvornår i processen du skal bruge rådgivere kan der ikke siges noget generelt om. Det afhænger af, lige netop hvem du er, og hvilken viden og kompetencer du har. Nogle har brug for en rådgiver helt fra starten, der kan hjælpe dem med at finde ud af, om det at få en medejer ind i deres virksomhed er det rigtige for dem. Andre er mere afklarede og har ikke brug for en rådgiver i denne fase.

For den gennemsnitlige eneejer vil det dog ofte være en god idé at bruge rådgivere til følgende: At få vurderet din forretningsidés kommercielle værdi, så du ved, hvor meget ejerandelen i din virksomhed skal koste; at få lavet en forretningsplan for din virksomhed,⁷ og at få gennemført optagelsen af medejereren i din virksomhed. De rådgivere, du har brug for til det, er typisk forretningsrådgiver, juridisk rådgiver og eventuelt revisor.

Hvordan finder jeg rådgiverne?

Og hvordan finder du så den rigtige rådgiver? Det kan være en dårlig idé at vælge den revisor, som lillesøster bruger til at hjælpe med sin private selvangivelse, eller den jurist, der har hjulpet din ven i en arbejdsskadesag. Rådgivere er som regel specialiserede, og det kan være såvel fagmæssigt som branchemæssigt. Find derfor en rådgiver, der ved noget om netop det, du har brug for.

Har du brug for hjælp til at finde den rigtige rådgiver, kan du gå på www.raadgiverboersen.dk. Rådgiverbørsen indeholder profiler på flere

⁷ I guidens kapitel 6 kan du læse mere om forretningsplanen.

hundrede rådgivere, der tilbyder deres kompetencer, og du kan søge rådgivere såvel efter fagområde som efter geografisk område. Nogle rådgivere har referencer på deres profil fra kunder, som fortæller om, hvordan de har oplevet samarbejdet med rådgiveren.

Hvordan bliver rådgivningen en succes?

Når du hyrer en rådgiver, er der en række ting, du bør gøre for at sikre, at rådgivningen bliver en succes. Det kan du læse eller høre mere om i *Thomsen, Britta K.: "Konsulentaftaler", Væksthus Midtjylland (2008)*, der kan downloades gratis på www.vhbooks.dk som PDF- eller lydfil. Guiden indeholder også et eksempel på en dansk- og engelsksproget konsulentaf-tale til inspiration.

DEL 2: DE INDLEDENDE ØVELSER

I guidens del 2, De indledende øvelser, kan du læse om nogle af de ting, du bør gøre, før du tager en medejer ind i din virksomhed.

Vi kommer blandt andet ind på:

- Om det er det rigtige for dig at få en medejer.
- Hvem du skal tage ind som medejer, hvis du beslutter at gøre det.
- Hvordan du får fat i den medejer, du ønsker.
- Hvad medejereren skal betale for at få en ejerandel i din virksomhed.

KAPITEL 4 SKAL, SKAL IKKE?

Går du med overvejelser om at få en medejer, er det første, du skal have afklaret, om du skal, eller om du ikke skal. Det kan lyde banalt, men for mange eneejere giver spørgsmålet anledning til ikke så lidt hovedbrud: Kan en medejer give min virksomhed det, den har brug for? Hvad betyder det for mig at få en medejer? Er jeg klar til at få en medejer? Det vil vi prøve at hjælpe dig med at blive klogere på i dette kapitel 4.

Hvad kan medejereren give min virksomhed?

Et spørgsmål for mange eneejere er, hvad en medejer egentlig kan bidrage med ud over penge. Svaret på spørgsmålet er, at rigtigt mange medejerere kan bidrage med meget andet end penge, men hvad bidraget helt konkret består i afhænger logisk nok af, hvem medejereren er.

En medejer, der er professionel investor, d.v.s. har det som levevej at købe ejerandele i virksomheder, vil ofte have et stort netværk, der kan bidrage til at udvikle din virksomhed. Det kan være kapitalstærke personer, der vil skyde penge i din virksomhed. Det kan være erfarne erhvervsfolk, der vil sidde i din virksomheds bestyrelse og øse ud af deres viden. Og det kan være dygtige fagfolk, der vil stille deres kompetencer til rådighed.

En medejer, der ikke er professionel investor, kan sagtens være lige så godt et kort for din virksomhed som en professionel investor. Det vigtige er, at du får afklaret, hvad det helt konkret er din virksomhed har brug for, og hvordan den person, du har i tankerne som medejer, matcher behovene. Virksomhedens behov kan du afdække fx ved at lave en forretningsplan, og en persons profil kan du afdække med hjælp fra fx en HR-konsulent.⁸

Det er ikke pr. definition sådan, at hvis den medejer, du har i tankerne, kun kan bidrage med penge, så skal du afskrive vedkommende. Generelt er det dog en god idé at søge "klog kapital", altså en medejer, der ikke kun bidrager med penge, men også med brugbar viden, kompetencer eller netværk. På den måde får du en medejer ind, som har en interesse i at arbejde for din virksomhed i håb om at øge værdien af sin ejerandel.⁹

⁸ I guidens kapitel 3 kan du læse om professionelle rådgivere, og i kapitel 6 kan du læse om forretningsplanen.

⁹ I guidens kapitel 5 kan du læse om forskellige typer af medejerere og hvad de hver især kan tilbyde din virksomhed.

Kan jeg stadig bestemme alt selv?

Et spørgsmål for mange eneejere er, om de kan blive ved med at bestemme alt selv, hvis de tager en medejer ind i deres virksomhed. Svaret på spørgsmålet afhænger som udgangspunkt af, hvor stor en del af din virksomhed du sælger til medejereren.

Hvis medejereren køber en større andel af din virksomhed, må du gå ud fra, at hun eller han vil kræve at få indflydelse på de beslutninger, der bliver truffet i virksomheden, og at du dermed vil miste i hvert fald en del af din selvbestemmelsesret. Kravet om indflydelse er medejerens helt sædvanlige måde at søge at beskytte sin investering i din virksomhed på.

Selskabsloven, der gælder for aktie- og anpartsselskaber,¹⁰ medfører i øvrigt som udgangspunkt, at hvis en medejer har en ejerandel på over $\frac{1}{3}$, så har hun eller han mulighed for at forhindre dig i at træffe visse væsentlige beslutninger. Er ejerandelen derimod på $\frac{1}{3}$ eller derunder, kan du fortsat bestemme stort set alt selv, medmindre medejereren og du aftaler andet.¹¹

Uanset at du kan være nødt til at afgive indflydelse, hvis du tager en medejer ind i din virksomhed, kan det være en god idé at gøre det alligevel. Ud over at få penge til din virksomhed kan du også være heldig at få en at sparre med, en at dele udfordringer og glæder med og adgang til ny viden, kompetencer og netværk. Måske netop den saltvandsindsprøjtning, din virksomhed har brug for til at komme videre.

Bliver mit ejerskab udvandet?

Et spørgsmål for mange eneejere er, om de risikerer at blive udvandet - altså få reduceret deres ejerandel - hvis de tager en medejer ind i deres virksomhed. Svaret på spørgsmålet afhænger som udgangspunkt af, hvor stor en del af din virksomhed du sælger til medejereren enten fra starten eller løbende over tid.

En udvanding sker rent teknisk ved, at din virksomhed udsteder nye kapitalandele, som købes af andre end dig. Ejer du fx 70 ud af 100 kapitalandele,

¹⁰ Se lov nr. 470 af 12. juni 2009 om aktie- og anpartsselskaber (selskabsloven), som du finder på www.retsinformation.dk.

¹¹ I guidens kapitel 9 kan du læse om ejeraftalen og se eksempler på, hvad du og din medejer kan aftale med hensyn til medejerens indflydelse i din virksomhed.

le, og udsteder din virksomhed 100 nye kapitalandele, som købes af andre end dig, så bliver din ejerandel reduceret fra 70 % (70/100) til 35 % (70/200).

Efter selskabsloven er udgangspunktet dog, at en beslutning om at udstede nye kapitalandele kun er gyldig, hvis $\frac{2}{3}$ af de afgivne stemmer og af den selskabskapital, der er til stede på generalforsamlingen, stemmer for. En udvanding kan derfor kun ske uden om dig, hvis din medejer har $\frac{2}{3}$ flertal.

Er det en professionel investor, du tager ind som medejer i din virksomhed, er det dog ikke usædvanligt, at hun eller han fx vil betinge sig, at virksomheden søges børsnoteret eller solgt inden en vis tid for at "cash in". Hvis det sker, vil du blive udvandet eller helt miste dit ejerskab af virksomheden.

Uanset at det kan ende med, at du må opgive din virksomhed, hvis du får en medejer, kan det alligevel være en god forretning for dig at gøre det. Måske er medejeren lige netop det, der skal til for at få din virksomhed til at vokse og sikre dig en stor pose penge, som du kan bruge til nye eventyr.

Mister jeg mit arbejde?

Et spørgsmål for mange eneejere er, om de risikerer at miste deres arbejde som daglig leder (adm. direktør), hvis de tager en medejer ind i deres virksomhed, og der pludselig er andre, der er med til at bestemme. Svaret på spørgsmålet afhænger til en vis grad af, hvem medejeren er.

Professionelle investorer vil ofte kræve at få direkte indflydelse på, hvem der står for den daglige ledelse af din virksomhed, fordi ledelsen er afgørende for, hvordan det går virksomheden. Ikke-professionelle investorer vil ikke nødvendigvis stille samme krav, men det sker ikke sjældent.

Det er imidlertid vigtigt at holde sig for øje, at hvis din medejer fravælger dig som daglig leder af din virksomhed, så er det fordi hun eller han mener, at det ud fra en saglig betragtning vil tjene virksomheden - og dermed i sidste ende både medejeren og dig - bedst. Der er ikke noget usædvanligt i det.

Virkeligheden er også ofte den, at ledelse, rekruttering og budgetlægning ikke ligger øverst på den typiske entreprenørs top 10. Hvis du har det sådan, hvorfor så ikke lave det, du trives med, og lade andre om alt det andet, som alligevel ikke interesserer dig?

I øvrigt er det ikke nødvendigvis sådan, at du slet ikke har nogen plads i din virksomhed, hvis du fravælges som daglig leder. Nogle eneejere fortsætter i deres virksomhed som fx udviklingsdirektør, bestyrelsesformand eller rådgiver og stortrives med det.

Snyder medejeren mig?

Et spørgsmål for mange eneejere er, om de risikerer at blive snydt af en medejer. Svaret på spørgsmålet er i de allerfleste tilfælde ”nej”. I hvert fald hvis medejeren har en professionel tilgang til tingene, og du selv sørger for at gøre dit forarbejde rigtigt.

Personer med en professionel tilgang ved, at hvis de skal få noget ud af deres investering i din virksomhed, så er de nødt til at behandle dig ordentligt. Som eneejer sidder du inde med en masse vigtig viden, som ikke kan undværes i hvert fald på det korte sigt.

At en medejer er professionel betyder imidlertid ikke, at hun eller han ikke vil stille krav til dig. En medejer går ind i din virksomhed for at få et afkast af sin investering og vil derfor stille de krav til dig, som hun eller han mener er nødvendige. Også krav, som du måske indimellem vil synes er urimelige.

Uanset hvem din medejer er, så er det vigtigt, at du gør dit forarbejde rigtigt. Det betyder ikke mindst, at du skal forstå konsekvenserne af den handel, du indgår med medejeren, og de aftaler, du skriver under på. Her kan det være godt at have en professionel rådgiver ved hånden.¹²

Er jeg klar til medejere?

Et spørgsmål for mange eneejere er, om de er klar til at tage en medejer ind i deres virksomhed. Af gode grunde gives der ikke noget generelt svar på spørgsmålet. Svaret afhænger af, hvem du og din virksomhed er, og må vurderes såvel på det personlige plan som på virksomhedsplan.

Om din virksomhed er klar afhænger af, om den har det, der skal til for at tiltrække en medejer. For professionelle investorer vil det fx være afgørende, om din forretningsidé har væsentlige fordele frem for konkurrenternes,

¹² I guidens kapitel 3 kan du læse om professionelle rådgivere.

om idéen er beskyttet af værdifuld IPR, som giver eneret til idéen,¹³ og om der er et marked for idéen. Om disse forudsætninger er opfyldt, kan du finde ud af ved at lave en forretningsplan for din virksomhed.¹⁴

Om du selv er klar afhænger af, om du er villig til at dele din virksomhed med andre med alt, hvad det indebærer af positive og mindre positive ting. Er du parat til at afgive en del af din selvbestemmelsesret? Er du parat til at dele virksomhedens økonomiske overskud med andre? Det kan du kun finde ud af ved at gå ind i en personlig proces eventuelt i samarbejde med en professionel rådgiver som fx en HR-konsulent.¹⁵

¹³ IPR er forkortelsen for det engelske ord "Intellectual Property Rights" og dækker over nogle intellektuelle frembringelser, som ejeren kan få en lovreguleret eneret til. Eksempler på IPR er patenter, brugsmodeller, design, varemærker og ophavsrettigheder. Læs mere på Patent- og Varemærkestyrelsens hjemmeside www.dkpto.dk.

¹⁴ I guidens kapitel 6 kan du læse om forretningsplanen.

¹⁵ I guidens kapitel 3 kan du læse om professionelle rådgivere.

KAPITEL 5 HVEM SKAL DET VÆRE?

Når du har besluttet dig for at tage en medejer ind i din virksomhed, er det næste, du skal finde ud af, hvem det skal være. Ligesom der er forskel på folk, så er der også forskel på medejere, og det er derfor vigtigt, at du er omhyggelig og bruger den tid, der er nødvendig, når du vælger din medejer. I dette kapitel 5 vil vi kigge på nogle forskellige typer af medejere og på, hvordan du vælger den rigtige.

Forskellige typer af medejere

I det følgende vil vi beskrive nogle forskellige typer af medejere, og flere af dem er særligt relevante for eneejere, der har fået en perspektivrig forretningsidé såsom en teknisk opfindelse, ny teknologi eller et nyt forretningskoncept. De medejere, vi beskriver, er alle professionelle investorer, d.v.s. personer eller virksomheder, der har det som levevej at købe ejerandele i virksomheder eller i øvrigt gør det som led i deres forretning.

Etablerede virksomheder

Mange etablerede virksomheder investerer i andre virksomheder. Investeringen sker ofte i virksomheder med aktiviteter, der ligger i naturlig forbindelse med den etablerede virksomheds egne aktiviteter, og hvor der kan opnås en synergieffekt ($1 + 1 = 3$).

Som eksempler kan nævnes virksomheden, der har udviklet et godt produkt og slår sig sammen med en virksomhed, der har et godt salgsnetværk for produktet. Eller højttalerproducenten, der slår sig sammen med en PC-producent.

En stor fordel ved denne form for medejerskab er, at du og din medejer får let adgang til nyttig viden, kompetencer, netværk og andre ressourcer, som I ellers ikke umiddelbart ville have adgang til. Samtidig kan I hver især fokusere på det, I er gode til, og blive endnu bedre til det.

En ulempe ved denne form for medejerskab er, at du og din medejerers mål kan ændre sig over tid, og at der derfor kan opstå konflikter mellem jer. Derudover kan den overførsel af viden, der sker mellem dig og medejereren resultere i, at I over tid bliver hinandens konkurrenter.

Er du interesseret i at få en etableret virksomhed som medejer, så er det en mulighed at gå ud at stemme dørklokker hos virksomheder, som du har en

idé om kunne være interessante. Ellers har du måske en person i dit netværk, der kan fungere som døråbner for dig.

Et eksempel på en etableret virksomhed, der investerer i blandt andre entreprenører med gode forretningsidéer gennem en fond,¹⁶ er Energi Horsens. Energi Horsens har fx for nylig investeret 2,9 mio. kr. i iværksættervirksomheden ECTunes, der udvikler lyd til elbiler. Investeringen ligger i naturlig forbindelse med Energi Horsens' investeringer på elbilområdet.¹⁷

Forretningsengle

Forretningsengle eller "business angels", som de også kaldes med et ord hentet fra engelsk, er kapitalstærke privatpersoner, der investerer i virksomheder med vækstpotentiale i opstartsfasen og bidrager med forretningsmæssig viden, kompetencer og netværk. Forretningsengle sidder oftest i bestyrelsen i de virksomheder, de investerer i.

En stor fordel ved at tage en forretningsengel ind som medejer i din virksomhed er, at du som nævnt ikke kun får kapital, men også en engageret medejer, der deltager aktivt i virksomheden på det strategiske plan og til tider også i den daglige drift. Forretningsengle har stor erfaring med virksomhedsopstart og -drift.

Forretningsengle er dog ikke filantroper, og deres motivation for at investere både penge og tid i en virksomhed er udsigten til et højt afkast, hvis alt går godt. Hvis du optager en forretningsengel som medejer, må du derfor forvente, at hun eller han vil stille store krav til dig og din virksomhed i forventning om at kunne trække sig ud med stor gevinst inden for kortere tid.

Hvis du ikke kender nogen forretningsengle, kan du søge efter mulige kandidater til din virksomhed hos fx Danish Venture Capital & Private Equity Association (DVCA). Mange forretningsengle er tilknyttet et forretningsenglenetværk, og på organisationens hjemmeside www.dvca.dk finder du en oversigt over netværk i Danmark.

Et succesfuldt eksempel på en forretningsengelinvestering er den danske møbelvirksomhed Clic. Virksomheden blev grundlagt i 2006 af en iværksætter, der fik en idé til et reolsystem, hvor hi-fi-udstyr og -ledninger var

¹⁶ En fond er en selvejende institution med en formue, som den deler ud til nærmere bestemte formål såsom fx medicinsk forskning, iværksætteri, arkitektur og uddannelse.

¹⁷ Se Energi Horsens' hjemmeside www.energihorsens.dk og ECTunes' hjemmeside www.ectunes.dk.

skjult i reolsystemet. Fire forretningsengle gik ind med kapital og sparring, og på tre år steg virksomhedens omsætning fra 0 til 5-10 mio. kr.¹⁸

Ventureselskaber

Ventureselskaber er typisk selskaber, der ejes af flere partnere, og som administrerer en eller flere fonde.¹⁹ Fondene investerer i virksomheder med vækstpotentiale, og investeringsmidlerne i fondene kommer fra partnerne selv og fra andre kilder såsom institutionelle investorer (fx pensionskasser, LD og ATP).

Ventureselskaber bidrager ligesom forretningsengle ikke kun med kapital til de virksomheder, de investerer i, men også med viden, kompetencer og netværk. Og de sidder som regel også i virksomhedernes bestyrelser, hvor de deltager i den strategiske ledelse. Ventureselskaber er med andre ord aktive medejere og har ligesom forretningsengle ét mål: Højt afkast.

Ventureselskaber investerer ikke kun i virksomheder i opstartsfasen, men også i senere faser. Selskaberne realiserer gevinsten af deres investering ved, at de virksomheder, de har købt ejerandele i, sælges inden for en kortere årrække. Salget kan fx ske ved, at en virksomhed sælges til en stor, etableret virksomhed eller børsnoteres.

Ventureselskaber er ofte specialiserede. Nogle selskaber investerer i virksomheder i hovedstadsområdet, mens andre fokuserer på Jylland. Nogle selskaber investerer i medicinalvirksomheder, mens andre fokuserer på IT. Og nogle selskaber investerer i virksomheder i opstartsfasen, mens andre fokuserer på virksomheder i ekspansion.

Hvis du ikke kender nogen ventureselskaber, der kan være mulige kandidater til din virksomhed, kan du fx kigge i Vækstfondens publikation "Det danske marked for venturekapital og buyout" (2007). Publikationen, som du finder på www.vf.dk, indeholder en oversigt over danske ventureselskaber.

Et eksempel på en endog meget succesfuld ventureinvestering er svenske MySQL. MySQL, som er verdens førende udbyder af open source databasesoftware, startede som iværksættervirksomhed i 1995. I perioden

¹⁸ Se FORA: "Business angels i Danmark og USA" (2009), s. 9, på www.foranet.dk og Clics hjemmeside www.clic.dk.

¹⁹ En fond er en selvejende institution med en formue, som den deler ud til nærmere bestemte formål såsom fx medicinsk forskning, iværksætter, arkitektur og uddannelse.

2001-2006 fik MySQL tilført venturekapital ad flere omgange, og i 2008 blev MySQL solgt til amerikanske Sun Microsystems for ca. 5 mia. kr.²⁰

Innovationsmiljøer

Innovationsmiljøer er selskaber, der køber ejerandele i og yder lån til virksomheder, der har udviklet en perspektivrig forretningsidé, for egne og statens penge. Innovationsmiljøerne minder på mange måder om ventureselskaber, men investerer udelukkende i virksomheder, der befinder sig i de meget tidlige faser.

Innovationsmiljøerne kan investere op til 6 mio. kr. i en virksomhed. Investeringen sker som primær forprojektkapital, som bruges til at udvikle forretningsidéen, og eventuelt som sekundær forprojektkapital, som bruges til at videreudvikle og kommercialisere forretningsidéen, hvis den viser sig at have et lovende kommercielt potentiale.

Innovationsmiljøerne går ind i projekter, som er særligt risikobetonede, og som andre investorer er tilbageholdende over for. Der skal dog være udsigt til et afkast, for at et innovationsmiljø vil investere i en forretningsidé. Det hænger sammen med, at innovationsmiljøer selv skal indtjene en del af de penge, som de investerer i forretningsidéer.

Der findes for øjeblikket seks innovationsmiljøer i Danmark, og du kan finde kontaktoplysninger på dem på Forsknings- og Innovationsstyrelsens hjemmeside www.fi.dk. På innovationsmiljøernes hjemmesider finder du nærmere oplysninger om blandt andet investeringsprocessen og forretningsidéer, de har investeret i.

Et eksempel på en succesfuld innovationsmiljøinvestering er VPM-Maskiner. En iværksætter fik en idé til en have-/parkmaskine, der var støjsvag og affjedret mod helkropsvibrationer - et kendt arbejdsmiljømæssigt problem. InnovationMidtVest A/S gik ind med kapital, viden, kompetencer og netværk i 2008, og i 2009 kom flere investorer til. VPM-Maskiner har i dag 7 medarbejdere og en imponerende omsætning, der er mere end fordoblet i 2009. Omsætningen forventes at stige markant igen i 2010 og i kommende år i takt med, at blikket rettes mod eksportmarkederne.²¹

²⁰ Se *Vækstfonden*: "Temamagasin # 1 2009", s. 22, på www.vf.dk og MySQL's hjemmeside www.mysql.com.

²¹ Se VPM-Maskiners hjemmeside www.vpmmaskiner.dk.

Vækstfonden

Vækstfonden er en statslig finansieringsfond, der blandt andet køber ejerandele i unge virksomheder med en perspektivrig forretningsidé. Vækstfonden investerer på tværs af brancher og bidrager ikke kun med penge, men som forretningsengle, ventureselskaber og innovationsmiljøer også med viden, kompetencer og netværk.

Vækstfonden investerer typisk i virksomheder, der befinder sig i de tidlige faser, og tilbyder forskellige former for finansiering, herunder Vækstkapital. En investering beløber sig typisk fra ca. 5-25 mio. kr. og sker ofte sammen med private investorer.

Vækstfonden investerer i virksomheder på markedsvilkår, men går også ind i projekter, som andre investorer er tilbageholdende over for. Vækstfonden realiserer gevinsten af deres indsats inden for en kortere tidshorisont ved salg af virksomheden, børsnotering eller salg af ejerandel.

Du kan læse mere om de forskellige former for finansiering, som Vækstfonden tilbyder, og nogle af de mange projekter, Vækstfonden er eller har været involveret i, på www.vf.dk. Her finder du også kontaktoplysninger på medarbejdere, du kan kontakte for en dialog.

Et velkendt eksempel på en virksomhed, som Vækstfonden har investeret i (1996), og som siden har udviklet sig markant, er Bavarian Nordic. Bavarian Nordic blev grundlagt i 1994 og er i dag børsnoteret med over 400 medarbejdere på verdensplan. Virksomheden udvikler og producerer innovative vacciner til forebyggelse og behandling af livstruende sygdomme.²²

Det vigtige valg

Når du vælger en medejer til din virksomhed, er det vigtigt, at du nøje overvejer, om hun eller han er den rigtige. Hvis du først har taget en medejer ind i din virksomhed, kan du nemlig ikke uden videre "slippe af med" vedkommende igen. Du kan aldrig få fuld vished for, om den person, du står overfor, er den rigtige medejer for din virksomhed, men det kan være et godt skridt på vejen at stille dig selv fx disse spørgsmål:

²² Se Vækstfondens hjemmeside www.vf.dk og Bavarian Nordics hjemmeside www.bavarian-nordic.com.

Har medejer det, der skal til?

En medejer kommer som regel med en pose penge eller andet af værdi til gengæld for at få en ejerandel i din virksomhed, og det er vel noget mange virksomheder kan bruge. Men ser vi bort fra usselt mammon, så er der også andre virksomhedsbehov, det kan være relevant at få dækket ind gennem en medejer.

Som vi så ovenfor, da vi kiggede på forskellige typer af medejere, så er mange medejere aktive i den forstand, at de deltager i ledelsen af den virksomhed, de investerer i, og bidrager med andre ressourcer. Du bør derfor spørge dig selv om, hvilke ressourcer du har brug for til at videreudvikle din virksomhed, og om den, du har i tankerne som medejer, kan bidrage med ressourcerne.

Selv om en mulig medejer ikke har alle de ressourcer, din virksomhed har brug for, så behøver det ikke nødvendigvis at betyde, at du skal fravælge vedkommende. Ressourcer kan komme ind på andre måder, fx ved at der indsættes andre personer i ledelsen, eller ved at der ansættes personer med de nødvendige fagkompetencer.

Har vi samme mål?

Et vigtigt spørgsmål at stille dig selv er, om du og den, du har i tankerne som medejer, har de samme mål. Hvis du fx har et mål om, at din virksomhed kun skal være aktiv i Danmark, så er det næppe en god idé at få en medejer ind, der har et mål om, at virksomheden skal ud på de internationale markeder.

Det kan også være, at du har et mål om, at din virksomhed skal være en hovedsageligt familieejet virksomhed, der skal gå i arv til næste generation. Hvis det er tilfældet, bør du næppe slå dig sammen med en medejer, der har som mål, at virksomheden skal sælges med stor gevinst inden for en kortere tidshorisont.

Det kan også være, at du har et mål om, at din virksomhed skal være styret af filantropi, og at virksomhedens overskud hovedsageligt skal gå til velgørende formål. Hvis det er dit mål, vil det være en meget dårlig idé at tage en medejer ind, der har det som sit erklærede mål at tjene masser af penge til sig selv.

Passer kemien?

Når du overvejer at få en medejer, er det også vigtigt, at du tænker på de mere bløde ting og spørger dig selv, om kemien mellem jer passer. Hvis

kemien passer, er en væsentlig forudsætning for et succesrigt samarbejde nemlig til stede. Hvis kemien ikke passer, kan det i værste fald betyde, at samarbejdet lider skibbrud, eventuelt med økonomiske tab til følge.

Kemi er langt mere end blot et spørgsmål om, om du og den, du har i tankerne som medejer, taler godt sammen. Kemi drejer sig også om fx værdier og holdninger. Har du et værdigrundlag, der bygger på en etisk og moralsk korrekt adfærd, er det næppe en god idé at få en medejer ind, der ser stort på sådan noget, hvis det blot skaber (kortsigtede) sorte tal på bundlinjen.

Når du tager en medejer ind i din virksomhed, så udvis derfor samme omhu med udvælgelsesproceduren, som når du ansætter en medarbejder. Hvis du ikke selv har de kompetencer, der skal til for at vurdere profilen på den, du har i tankerne som medejer, så overvej at få en professionel rådgiver som fx en HR-konsulent til at hjælpe dig.²³

²³ I guidens kapitel 3 kan du læse om professionelle rådgivere.

KAPITEL 6 HVORDAN SCORER JEG MEDEJEREN?

Når du har pejlet dig ind på, hvem den rigtige medejer for din virksomhed kunne være, er næste skridt at tage en personlig dialog med vedkommende. Når du tager en personlig dialog, bliver du også klogere på, om I er det rigtige match. I dette kapitel 6 vil vi kigge på, hvordan du får en professionel investor i nettet som medejer af din virksomhed, men kapitlet er også relevant, hvor medejerkandidaten ikke er professionel investor.

Forarbejdet

Før du henvender dig til en professionel investor, er det en god idé at gøre lidt forarbejde. "First impressions last". Har investoren retningslinjer for, hvordan henvendelser fra personer som dig håndteres, og dermed for, hvordan du bør gribe det an? Ofte vil du kunne finde oplysninger herom på investorens hjemmeside, og du kan også ringe til investoren og forhøre dig.

Det er også en god idé at kontakte andre, der tidligere har været igennem en tilsvarende proces hos investoren, eller professionelle rådgivere, der har rådgivet i en proces med investoren. På den måde får du førstehandsviden om, hvad der skal til for at få investoren i nettet, og hvordan det vil være at have vedkommende som medejer i din virksomhed.

Forretningsplanen

Det helt centrale omdrejningspunkt i din dialog med den professionelle investor er forretningsplanen for din forretningsidé. Det er derfor vigtigt, at du bruger den nødvendige tid på forretningsplanen og sikrer, at den på alle måder fremstår professionel. Ofte vil en investor have retningslinjer for, hvordan en forretningsplan skal se ud, og dem vil du så skulle følge.

En professionel forretningsplan indeholder generelt oplysninger om fx din forretningsidé, IPR,²⁴ marked, kunder, konkurrenter, forretningsmodel, organisation, ledelse, økonomi, risikoanalyse, kapitalbehov og exitstrategi -

²⁴ IPR er forkortelsen for det engelske ord "Intellectual Property Rights" og dækker over nogle intellektuelle frembringelser, som ejeren kan få en lovreguleret eneret til. Eksempler på IPR er patenter, brugsmodeller, design, varemærker og ophavsrettigheder. Læs mere på Patent- og Varemærkestyrelsens hjemmeside www.dkpto.dk.

altså hvordan investoren kommer ud af din virksomhed på et tidspunkt med en stor pose penge i hånden.

Når du laver din forretningsplan, er det vigtigt, at du er realistisk. En forretningsplan, der præsenterer en forretningsidé uden svagheder eller udfordringer, virker utroværdig, og det vil straks falde en professionel investor i øjnene. Og husk, at forretningsplanen skal give investoren et hurtigt overblik, og at det derfor er en god idé at holde den kortfattet.

I *Thomsen, Mogens: "Den Dynamiske Forretningsplan"*, Center for Virksomhedsudvikling (2006) kan du læse om, hvordan du laver en professionel forretningsplan. Bogen kan købes på www.startogvaekstshop.dk.

Dialogen

Den første henvendelse til den professionelle investor foregår ved, at du tager kontakt og fortæller om din forretningsidé. Investoren vil muligvis allerede her bede dig om at indsende en forretningsplan eller et resumé af en forretningsplan, som beskriver forretningsidéens kommercielle potentiale, og som kan danne basis for investorens indledende vurdering.

Hvis investoren synes, at din forretningsidé er interessant efter din første henvendelse, er næste skridt, at du bliver inviteret til et eller flere møder. Her går I ind i en dybere analyse af forretningsideen og undersøger, om din virksomhed og investoren passer til hinanden. Hvis analysen falder positivt ud, beslutter investoren og du, om I vil indlede et samarbejde, og hvis ja er næste skridt en forhandling af kontraktvilkårene for samarbejdet.

Mange af de oplysninger, der fremgår af din forretningsplan, og som du i øvrigt giver til den mulige medejer, er oplysninger, som du ikke ønsker bliver spredt til andre. Inden du og investoren starter jeres dialog, bør I derfor indgå en fortrolighedsaftale, som gensidigt forpligter jer til ikke at videregive fortrolige oplysninger, som I modtager fra hinanden.²⁵

²⁵ Du kan læse om og finde eksempler på fortrolighedsaftaler på www.startvaekst.dk.

KAPITEL 7 HVAD ER PRISEN?

Et centralt spørgsmål, når du har besluttet at tage en medejer ind i din virksomhed, er, hvad hun eller han skal betale for ejerandelen. Som eneejer er man ofte bange for at sælge for billigt og omvendt sikker på, at man nok skal få det at vide, hvis den pris, man kræver, er for høj. I dette kapitel 7 vil vi kigge på, hvordan du finder ud af, hvad en ejerandel i din virksomhed skal koste.

De teoretiske beregningsmodeller

De teoretiske beregningsmodeller, som man ofte bruger, når man skal værdiansætte en virksomhed, er ikke velegnede, når der som her er tale om unge virksomheder. De fleste modeller går ud fra, at virksomheden er (godt) i gang, og at der er nogle historiske oplysninger at tage udgangspunkt i. Det er netop ikke tilfældet i unge virksomheder, der i øvrigt ofte kører med underskud de første år, uanset at forretningsidéen er suveræn.

Det I kan blive enige om

Prisen på en ejerandel i din virksomhed er det, som en uafhængig køber er parat til at betale for den. En uafhængig køber er en køber, der ikke på en eller anden måde er "filtret ind i" dig eller din virksomhed, og som dermed kan være styret af andre motiver end rent forretningsmæssige som fx mor, bror eller datter.

Hvor meget en uafhængig køber helt konkret er parat til at betale for en ejerandel i din virksomhed afhænger af perspektiverne i virksomheden og dermed køberens mulighed for at få et tilfredsstillende afkast. Hvad en realistisk pris er, har du en fornemmelse af, når du har lavet din forretningsplan, som er det helt centrale i dine forhandlinger med køberen.²⁶

I *Thomsen, Britta K.*: "Fra idé til kommerciel succes", Væksthus Midtjylland (2009), som kan downloades gratis på www.vhbooks.dk, og på www.opfind.nu finder du konkret hjælp til at vurdere værdien af din forretningsidé.

²⁶ Du kan læse om forretningsplanen i guidens kapitel 6.

DEL 3: GENNEMFØRELSEN

I guidens del 3, Gennemførelsen, kan du læse om, hvordan du rent teknisk får medejeren ind i din virksomhed.

Du kan også læse om ejeraftalen, som er en meget vigtig aftale, du bør indgå med din medejer.

I *Thomsen, Britta K.*: "Kontraktforhandlingens ABC", Væksthus Midtjylland (2008), der kan downloades gratis på www.vhbooks.dk som PDF- og lydfil, kan du læse og høre om, hvordan du griber kontraktforhandlingerne med medejeren an.

KAPITEL 8 MÅDER AT FÅ MEDEJEREN IND PÅ

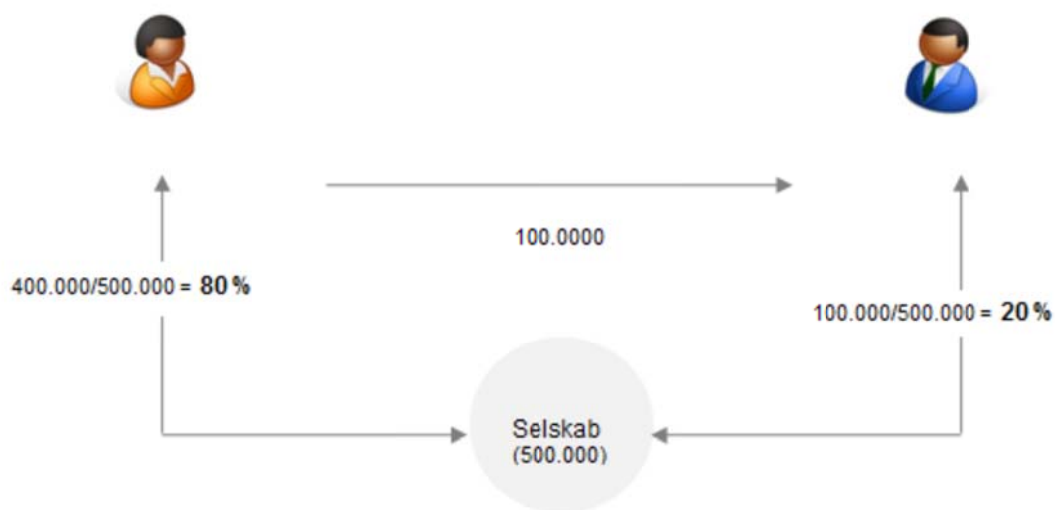
I denne guide går vi som nævnt ud fra, at den formelle ramme om dit og din medejerers samarbejde er et anpartsselskab. Hvis du allerede driver din virksomhed som et anpartsselskab, kan du umiddelbart gå i gang med at tage medejereren ind i din virksomhed. Hvis du hidtil har drevet din virksomhed som en enkeltmandsvirksomhed, skal du have oprettet et anpartsselskab. I dette kapitel 8 kan du læse om, hvordan det rent praktisk foregår.

Hvis selskabet er oprettet

Hvis den formelle ramme om dit og din medejerers samarbejde - anpartsselskabet - allerede er oprettet, så kan medejereren blive optaget i din virksomhed på hovedsageligt én ud af to måder: 1) Ved at du sælger nogle af dine kapitalandele i selskabet til medejereren, eller 2) Ved at selskabet udsteder nye kapitalandele, som medejereren køber af selskabet.

Salg af egne kapitalandele

Som ene-ejer af dit anpartsselskab ejer du hele selskabskapitalen og dermed alle kapitalandelene. Hvis du vil tage en medejer ind, kan du gøre det ved, at du sælger en del af dine kapitalandele til medejereren. Udgør selskabskapitalen i dit selskab fx 500.000 kr., og sælger du kapitalandele for fx 100.000 kr. til medejereren, bliver ejerskabet fordelt mellem jer med 80 % til dig og 20 % til medejereren. I oversigtsform ser det sådan her ud:



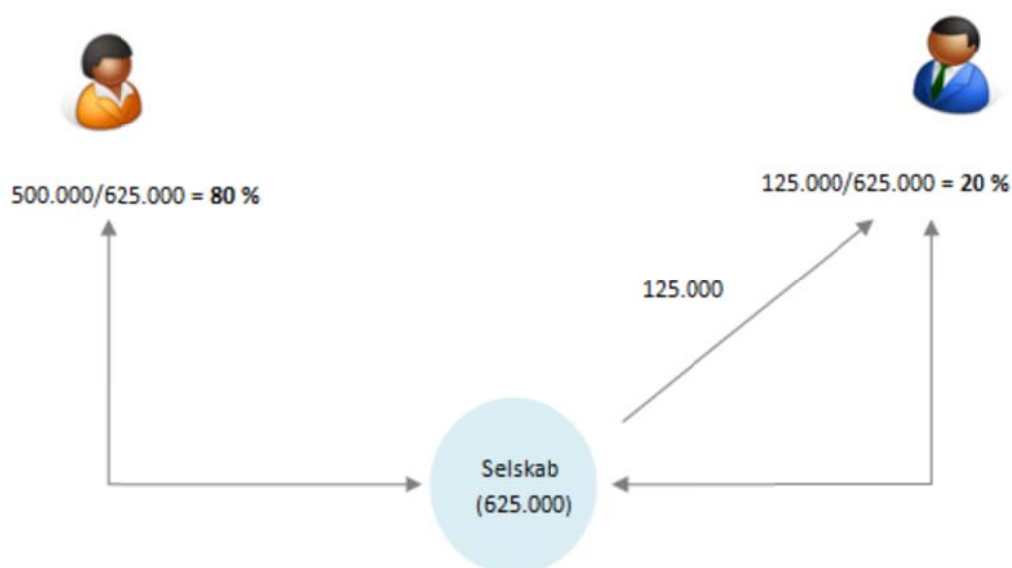
Når du tager en medejer ind i din virksomhed ved, at du sælger nogle af dine egne kapitalandele til medejereren, skal der laves en overdragelsesafta-

le (købs- og salgsaftale) mellem jer. Aftalen falder uden for rammerne af denne guide, og her skal blot nævnes, at aftalen indeholder de vilkår, som du sælger og din medejer køber kapitalandelene på.

Når overdragelsesaftalen er underskrevet, og handlen mellem dig og din medejer er gennemført, skal dit anpartsselskabs ejerbog opdateres, sådan at ikke kun dit, men også medejerens ejerskab er registreret. En ejerbog er en lovpligtig oversigt over et anpartsselskabs ejere, som løbende skal ajourføres, så den altid viser, hvem der aktuelt ejer selskabet.

Udstedelse af nye kapitalandele

I stedet for at du sælger en del af dine kapitalandele til medejer, så kan dit anpartsselskab forhøje selskabskapitalen og udstede nye kapitalandele, som så købes af medejer. Udgør selskabskapitalen fx 500.000 kr., og forhøjer du den med fx 125.000 kr., som købes af medejer, så vil ejerskabet af selskabet være fordelt mellem jer med 80 % til dig og 20 % til medejer. I oversigtsform ser det sådan her ud:



Når du tager en medejer ind i din virksomhed ved, at virksomheden udsteder nye kapitalandele, som medejer køber, skal der laves det, man kalder en kapitalforhøjelse. Dit anpartsselskab afholder en generalforsamling, hvor du som ene-ejer beslutter at forhøje selskabskapitalen og udstede nye kapitalandele, og hvor din medejer samtidig eller lidt senere skriver under på, at hun eller han vil købe kapitalandelene.

Når generalforsamlingen er gennemført, og din medejer har købt og betalt kapitalandelene, registreres kapitalforhøjelsen hos Erhvervs- og Selskabsstyrelsen online eller ved at indsende selskabsblanketten, se

www.webreg.dk. Også i denne situation skal dit anpartsselskabs ejerbog opdateres, sådan at også medejerens ejerskab af selskabet fremgår.

Hvis selskabet *ikke er oprettet*

Hvis den formelle ramme om dit og din medejerers samarbejde - anpartsselskabet - *ikke er oprettet*, så skal du have oprettet et anpartsselskab. I praksis træder medejereren ofte ind i din virksomhed samtidig med, at selskabet oprettes, ved at hun eller han køber nogle af de nye kapitalandele, som selskabet udsteder ved oprettelsen.

Start af selskab

For at starte et anpartsselskab skal der laves stiftelsesdokument og vedtægter. Stiftelsesdokumentet indeholder oplysning om, fx hvem det er der starter selskabet, hvor meget de skal betale for kapitalandelene i selskabet, og hvornår kapitalandelene senest skal være købt og betalt. Vedtægterne indeholder oplysning om fx selskabsnavn, formål, selskabskapitalens størrelse, kapitalandelenes størrelse og ledelse.

Hvis du eller din medejer betaler for kapitalandele i andre værdier end kontanter, skal du også have revisor til at lave en vurderingsberetning. "Andre værdier end kontanter" kunne fx være den enkeltmandsvirksomhed, som du hidtil har drevet, eller det patent, som du har på din forretningsidé. Vurderingsberetningen er revisors erklæring om, at fx værdien af patentet mindst svarer til værdien af de kapitalandele, som du får for dit patent.

Når stiftelsesdokument, vedtægter og eventuelt vurderingsberetning er underskrevet, og selskabskapitalen er indbetalt, kan du registrere selskabet. Du kan gøre det online, eller du kan indsende selskabsblanketten og startblanketten til Erhvervs- og Selskabsstyrelsen, se www.webreg.dk. Det er gratis, men ofte vil hjælp fra en professionel rådgiver være nødvendig.²⁷ Også i denne situation skal der laves en ejerbog over selskabets ejere.

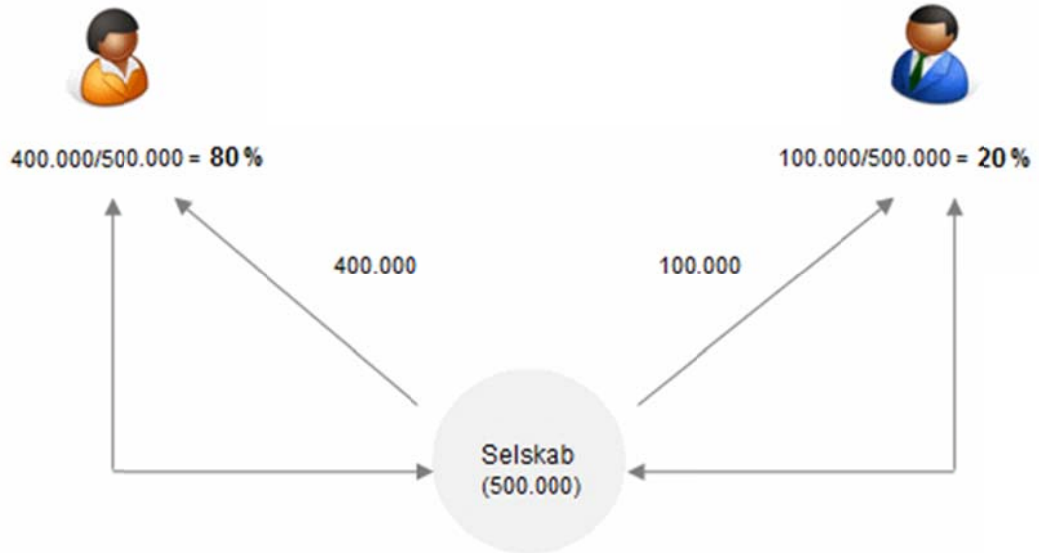
Udstedelse af nye kapitalandele

Når du tager en medejer ind i din virksomhed samtidig med, at anpartsselskabet oprettes, så bliver medejereren som nævnt ejer ved, at hun eller han køber nogle af de nye kapitalandele, som selskabet udsteder ved oprettelsen.

²⁷ Du kan læse mere om stiftelsesdokument, vedtægter og vurderingsberetning og se eksempler på dokumenterne på www.startvaekst.dk. I guidens kapitel 3 kan du læse om professionelle rådgivere.

Hvis selskabskapitalen udgør 500.000 kr., og du køber 400.000 kr. og din medejer 100.000 kr., så vil ejerskabet være fordelt mellem jer med 80 % til dig og 20 % til medejereren.

I oversigtsform ser det sådan her ud:



KAPITEL 9 EJERAFTALEN

Når du tager en medejer ind i din virksomhed, er det vigtigt, at I indgår en ejerftale. Ejerftalen giver rammerne og spillereglerne for, hvordan I skal samarbejde om virksomheden, og uden en ejerftale kan samarbejdet derfor nemmere udvikle sig i en uønsket retning. I dette kapitel 9 vil vi kigge nærmere på ejerftalen, og hvilke bestemmelser den typisk indeholder. Vi vil løbende henvise til eksemplet på en ejerftale bagerst i guiden.

Formål

Formålet med ejerftalen er at sikre, at du og din medejer får vendt mulige væsentlige problemstillinger på forkant og får taget stilling til, hvordan de skal løses, hvis de skulle opstå i det virkelige liv. Når man starter et samarbejde, er alting fryd og gammen, men sådan er det ikke nødvendigvis nogle år frem i tiden. Papirløse forhold kan være lige så gode som andre forhold, men opstår der uenighed, kan det være svært at rede trådene ud.

Indhold

Der kan ikke siges noget generelt om, om en ejerftale skal være kort eller lang. Aftalen skal være lige nøjagtig så lang som nødvendigt for, at den kan tage stilling til alle væsentlige spørgsmål, der kan opstå i samarbejdet mellem dig og din medejer. Der kan heller ikke siges noget generelt om, hvad en ejerftale skal indeholde. Det vil variere fra situation til situation, men i det følgende vil vi se på nogle typiske bestemmelser i en ejerftale.

Parterne

Det er vigtigt, at det bliver angivet helt nøjagtigt og utvetydigt, hvem parterne i ejerftalen er, d.v.s. hvem du og din medejer er. Angiv fulde navn og adresse eller registrerede firmanavn, adresse og CVR-nummer. Og hvis du indgår ejerftalen med et selskab i en koncern, så sørg for, at aftalen angiver det rigtige selskab.

Baggrund

Ejeraftalen bør indeholde en kort indledning, som beskriver, hvorfor du og din medejer indgår ejeraftalen med hinanden. Det er vigtigt, at få beskrevet, hvad formålet er, for at sætte scenen og for - måske - at have et sted at få hjælp, hvis der skulle opstå uklarhed om, hvordan en uklar bestemmelse i ejeraftalen skal forstås.

Se pkt. 1.0 i aftaleeksempel bagerst i guiden

Kapital- og ejerforhold

Ejeraftalen bør angive, hvor stor en del af selskabskapitalen og dermed virksomheden henholdsvis du og din medejer ejer. Ejerandelens størrelse har nemlig betydning i en række forskellige sammenhænge, blandt andet for hvor stor indflydelse du og medejeren hver især har på de beslutninger, der træffes i virksomheden, og hvor stor en andel af udbyttet fra virksomheden I hver især er berettiget til.

Se pkt. 2.0 i aftaleeksempel bagerst i guiden

Klasser af kapitalandele

Udgangspunktet efter selskabsloven er, at alle kapitalandele forholdsmæssigt har de samme rettigheder med hensyn til indflydelse på de beslutninger, der bliver truffet i virksomheden, og med hensyn til andel af udbytte fra virksomheden. Hvis et anpartsselskabs vedtægter derfor siger, at fx en kapitalandel på 10.000 kr. giver 1 stemme på generalforsamlingen, så gælder det, uanset hvem der ejer kapitalandelen.

Hvis du ønsker at fravige selskabslovens udgangspunkt, sådan at dine og din medejerers kapitalandele har forskellige rettigheder, så skal det fremgå af selskabets vedtægter, at der findes forskellige klasser af kapitalandele, og hvad forskellene mellem klasserne er. Og det bør også indarbejdes i ejeraftalen for fuldstændighedens skyld.

Forskellen mellem to klasser af kapitalandele kan fx bestå i, at hver kapitalandel på 10.000 kr. i klasse A giver 10 stemmer på generalforsamlingen, mens hver kapitalandel på 10.000 kr. i klasse B giver 1 stemme. Forskellen kan fx også bestå i, at en kapitalandel i klasse B har ret til 5 gange så stort et udbytte fra virksomheden som en kapitalandel i klasse A.

Betydningen af, at der kan oprettes forskellige klasser af kapitalandele er altså, at en mindre ejerandel godt kan give en større indflydelse på beslutningerne i virksomheden og en større andel af udbyttet af virksomheden,

end den ellers ville berettigede til. Og omvendt, at en stor ejerandel ikke behøver at være forbundet med tilsvarende stor indflydelse og udbytteandel.

Ledelse

Et anpartsselskab skal have en direktion og kan derudover have enten en bestyrelse eller et tilsynsråd.²⁸ Et tilsynsråd forekommer dog sjældent i unge virksomheder. Direktionens funktion er at stå for den daglige ledelse, mens bestyrelsen står for den overordnede, strategiske ledelse og ansætter og udsteder retningslinjer til direktionen. Hvis et anpartsselskab kun har en direktion, har den også bestyrelsens funktion i virksomheden.

Hvis du tager en større medejer ind i din virksomhed, er det sædvanligt at aftale, at medejeren har ret til at udpege et eller flere medlemmer af bestyrelsen. Hvis du ejer størstedelen af virksomheden, vil det dog som udgangspunkt være rimeligt, at du også har ret til at udpege størstedelen af bestyrelsens medlemmer. I et anpartsselskab er det som udgangspunkt den, der sidder på over halvdelen af bestyrelsesposterne, der bestemmer.

Det aftales også ofte, men ikke undtagelsesvis, at den, der ejer størstedelen af virksomheden, bestemmer, hvem der skal være formand for bestyrelsen, altså lede bestyrelsens arbejde. Det kan i øvrigt bestemmes i et anpartsselskabs vedtægter, at formandens stemme er afgørende i tilfælde af stemmelighed, og i så fald kan det være af afgørende betydning at sidde på formandsposten.

Som nævnt ansættes direktionen af bestyrelsen. Hvis du tager en medejer ind i din virksomhed, som udpeger et eller flere medlemmer af virksomhedens bestyrelse, kan du derfor ikke være sikker på at kunne forblive direktør, medmindre du selv udpeger over halvdelen af bestyrelsesmedlemmerne, og de vel at mærke stemmer for dig. En bestyrelse er nemlig forpligtet til at ansætte den person som direktør, som er bedst egnet til posten.

Se pkt. 3.0 i aftaleeksempel bagerst i guiden

Beslutninger

Som eneejer har du hidtil været vant til at træffe alle beslutninger selv. Når du tager i hvert fald en større medejer ind i din virksomhed, får hun eller han imidlertid ofte indflydelse på de beslutninger, der træffes af virksomhedens generalforsamling og ledelse, enten fordi det følger af selskabsloven, eller fordi I aftaler det i ejeraftalen og eventuelt vedtægterne.

²⁸ Et tilsynsråd ansætter og fører tilsyn med direktionen, men deltager ikke i ledelsen af virksomheden ligesom bestyrelsen.

Efter selskabsloven er det sådan, at alle beslutninger på generalforsamlingen som udgangspunkt træffes med det, man kalder simpelt stemmeflertal. Simpelt stemmeflertal betyder, at den, der ejer kapitalandele, der giver over 50 % af alle stemmer, bestemmer. Selskabslovens udgangspunkt kan dog fraviges i selskabets vedtægter og i ejeraftalen.

Efter selskabsloven er der dog visse typer af beslutninger, som er så væsentlige, at de skal træffes med et større stemmeflertal. Det gælder fx vedtægtsændringer, forhøjelse af selskabskapitalen og selskabets ophør, som skal vedtages med mindst $\frac{2}{3}$ af de afgivne stemmer og af den selskabskapital, der er til stede på generalforsamlingen.

Nogle beslutninger har så direkte indgribende karakter for ejerne, at de skal tiltrædes af mindst 9/10 af de afgivne stemmer og af den selskabskapital, der er til stede på generalforsamlingen, eller af alle ejere. Det gælder fx en beslutning om at begrænse ejernes ret til udbytte eller forøge ejernes forpligtelser over for selskabet.

Uanset selskabslovens bestemmelser om, hvordan beslutninger træffes, aftales der ofte noget andet i ejeraftalen. Fx kan det aftales, at alle beslutninger på generalforsamlingen som udgangspunkt træffes med 3/5 af de afgivne stemmer i stedet for med simpelt stemmeflertal. Det kan også aftales, at man fastholder selskabslovens bestemmelser, men at fx medejer har vetoret - altså ret til at sige nej til - bestemte typer af beslutninger.

Se pkt.4.0 i aftaleeksempel bagerst i guiden

Udbytte

Når du får en medejer ind i din virksomhed, bliver I lige pludselig to, der skal deles om de penge, som virksomheden indtjener. For at undgå uenighed om, hvor mange penge I skal kunne trække ud af virksomheden til jer selv, aftales det ofte i ejeraftalen, fx at der ikke må udbetales udbytte fra virksomheden i de første to år, og at der i øvrigt kun må udbetales udbytte, hvis virksomhedens økonomiske situation tillader det.

Se pkt.5.0 i aftaleeksempel bagerst i guiden

Forkøbsret

Når du tager en medejer ind i din virksomhed, så bør du indgå en aftale om forkøbsret med medejer i ejeraftalen og selskabets vedtægter. Uden en forkøbsrets aftale er det nemlig sådan, at du og din medejer kan sælge je-

res kapitalandele i virksomheden til hvem som helst på et hvilket som helst tidspunkt, og det er næppe noget, hverken du eller din medejer er interesseret i.

En forkøbsrets aftale går ud på, at hvis fx din medejer ønsker at sælge sine kapitalandele i virksomheden til en tredjepart, så har du en første ret til at købe kapitalandelene på samme vilkår, som tredjeparten har tilbudt at købe kapitalandelene på. Kun hvis du ikke udnytter din forkøbsret, kan din medejer sælge sine kapitalandele til tredjeparten.

Det er godt at have en forkøbsret, men hvis man ikke har de indimellem mange penge, der skal til for at udnytte forkøbsretten, er man lige vidt. Det aftales derfor ofte, at købesummen for en medejerens kapitalandele betales over en længere periode fx i form af en engangsbetaling og nogle efterfølgende ratebetalinger. Andre modeller kan også komme på tale.

Se pkt.6.0 i aftaleeksempel bagerst i guiden

Køberet

Ud over at aftale en forkøbsret med din medejer, kan det også være en god idé at aftale en køberet. Forskellen på en forkøbsret og en køberet er, at forkøbsretten forudsætter, at du eller din medejer ønsker at overdrage jeres kapitalandele i virksomheden til en tredjepart, mens køberetten er en ret til at købe hinandens kapitalandele, hvis bestemte situationer skulle opstå.

Typiske situationer, hvor det kan være relevant for dig at have en ret til at købe din medejerens kapitalandele, er blandt andet følgende: i) Medejerens misligholder ejeraftalen fx ved at drive konkurrerende virksomhed; ii) Medejerens opsiger sin stilling som fx direktør i virksomheden; iii) Medejerens bliver sagt op fra sin stilling som fx direktør i virksomheden; iv) Medejerens dør; eller v) Medejerens bliver separeret eller skilt.

I alle de nævnte tilfælde er der tale om situationer, som kan gøre livet uudholdeligt for dig, hvis medejerens skulle have ret til blive ved med at være medejer, eller hvis medejerens arvinger eller fraskilte ægtefælle lige pludselig skulle være medejer af din virksomhed. Du bør derfor overveje at få en ret til at købe medejerens ud i sådanne situationer. Din medejer kan have en interesse i at have en tilsvarende køberet.

Se pkt.7.0 i aftaleeksempel bagerst i guiden

Lock-up periode

En forkøbsret begrænser som nævnt din og din medejerers muligheder for frit at overdrage jeres kapitalandele i virksomheden til andre. Undertiden kan det dog også være en god idé at aftale en yderligere begrænsning - nemlig at ingen af jer må overdrage jeres kapitalandele til andre i en vis periode efter, at I har underskrevet ejeraftalen.

Formålet med sådan en begrænsning - også kaldet en "lock-up periode" - er at sikre, at I begge er bundet til virksomheden i den periode, som I forventer vil medgå, før virksomheden har nået det ønskede udviklingsstadium fx færdigudvikling af den teknologi, som skal være platformen for virksomhedens fremtidige vækst.

Medsalgsplicht

Hvis én person ejer størstedelen af en virksomhed, aftales det ikke sjældent i ejeraftalen, at hvis hun eller han finder en køber til sine kapitalandele, så er medejereren forpligtet til at medsælge sine kapitalandele på samme vilkår. Årsagen er, at man som majoritetsejer kan komme ud for, at en tredjepart kun vil købe ens kapitalandele, hvis tredjeparten kan købe alle kapitalandele og dermed hele virksomheden.

En medsalgsplicht kan med andre ord være med til at øge værdien af dine kapitalandele i en salgssituation, men det er dog ikke givet. Nogle virksomhedskøbere er tilfredse, blot de får lige nøjagtig så stor en ejerandel, som er nødvendig for, at de kan træffe alle væsentlige beslutninger i virksomheden. Uanset dette bør du forsøge at få forhandlet en medsalgsplicht for din medejer ind i ejeraftalen, hvis du er majoritetsejer.

Se pkt.8.1 i aftaleeksempel bagerst i guiden

Medsalgsret

En medsalgsplicht har som nævnt til formål at beskytte en majoritetsejers interesser, men af og til aftales der også en medsalgsret i ejeraftalen, som har til formål at beskytte en minoritetsejers interesser. En medsalgsret indebærer, at hvis majoritetsejeren ønsker at sælge sine kapitalandele til tredjepart, så skal tredjeparten også købe minoritetsejerens kapitalandele, hvis minoritetsejeren forlanger det.

Fordelen for en minoritetsejer ved at have en medsalgsret er, at hun eller han ikke risikerer, at majoritetsejeren sælger sine kapitalandele og efterlader hende eller ham tilbage med en uønsket medejer. For majoritetsejeren indebærer en medsalgsret en begrænsning i retten til frit at overdrage sine

kapitalandele, i og med at den køber, hun eller han måtte finde til sine kapitalandele, også skal forpligte sig til at købe minoritetsejerens kapitalandele.

Se pkt.8.2 i aftaleeksempel bagerst i guiden

Konkurrenceforbud

Når du tager en medejer ind i din virksomhed, så har både du og medejeren en interesse i, at I ikke går ud og laver konkurrerende aktiviteter til skade for virksomheden. Det aftales derfor som regel i ejeraftalen, at virksomhedens ejere ikke må drive konkurrerende virksomhed, så længe hun eller han er medejer og i en vis periode derefter.

En konkurrenceklausul bør begrænses geografisk til det område, hvor virksomheden faktisk er aktiv. Den kan også begrænses til at omfatte bestemte kundegrupper e.l., som virksomheden servicerer. Hvis virksomheden fx sælger tjenesteydelser til private virksomheder, kan ansættelse i det offentlige holdes uden for klausulen.

Konkurrenceklausuler mellem virksomhedsejere er reguleret af aftaleloven, som siger, at en konkurrenceklausul ikke er bindende, hvis den med hensyn til tid, sted eller andre forhold går videre end nødvendigt for at beskytte imod konkurrence, eller hvis den på urimelig måde forhindrer den, der er bundet af konkurrenceklausulen, i at få arbejde.

Se pkt.9.0 i aftaleeksempel bagerst i guiden

Fortrolighed

For at din virksomhed kan udvikle sig, er det nødvendigt, at du og din medejer kan have et tæt og fortroligt samarbejde. Et fortroligt samarbejde indebærer imidlertid, at I vil udveksle oplysninger om virksomheden og hinanden, som er fortrolige, og som ikke må komme til uvedkommendes kendskab eller bruges til uvedkommende formål.

Ejeraftalen bør derfor indeholde en fortrolighedsklausul, som forpligter jer til at iagttage ubetinget tavshed med hensyn til oplysninger om hinanden eller virksomheden, som I får kendskab til i forbindelse med jeres samarbejde, og til ikke at bruge oplysningerne til andet end gennemførelsen af jeres samarbejde.

Se pkt.10.0 i aftaleeksempel bagerst i guiden

Ikrafttræden og ophør

Ejeraftalen bør præcisere, hvornår den træder i kraft, og under hvilke omstændigheder den ophører. Som udgangspunkt træder ejeraftalen i kraft, når du og din medejer har underskrevet den, og som udgangspunkt ophører ejeraftalen, når du eller din medejer ikke længere har nogen kapitalandele i virksomheden.

Ejeraftalens ikrafttræden kan dog være betinget af, at bestemte begivenheder først indtræder. Fx at din virksomhed indgår en låneaftale med en bank på et nærmere angivet beløb, eller at din medejer bestyrelse godkender medejerens køb af kapitalandele i din virksomhed.

Ejeraftalens ophør kan også finde sted på anden måde end ved, at du eller din medejer ikke længere ejer kapitalandele i din virksomhed. Fx er det sædvanligt at aftale, at en part kan ophæve aftalen og købe den anden parts kapitalandele i virksomheden, hvis den anden part væsentligt misligholder ejeraftalen, fx ved at drive konkurrerende virksomhed eller ved at give fortrolige oplysninger videre til uvedkommende.

Se pkt.11.0 i aftaleeksempel bagerst i guiden

Uoverensstemmelser

Det er vigtigt, at ejeraftalen tager stilling til, hvordan eventuelle uoverensstemmelser imellem dig og din medejer skal løses. Og det gælder i særdeleshed, hvis din medejer er udenlandsk. Er I forpligtet til at søge en mindelig løsning, før I kan gå til domstolene eller voldgiftsretten? Skal en uoverensstemmelse afgøres af domstolene eller af en voldgiftsret? Hvilke domstole eller hvilken voldgift skal afgøre en sag? Hvilket lands ret gælder?

Hvis ejeraftalen ikke tager stilling til, hvordan uoverensstemmelser skal løses, bliver det de lovregler, der gælder på området, der giver svaret. Og det er ikke altid det mest optimale for dig, særligt ikke hvis din medejer er udenlandsk. I så fald bør du i øvrigt søge juridisk rådgivning om spørgsmålet, så du dækkes bedst muligt ind.²⁹

Se pkt.12.0 i aftaleeksempel bagerst i guiden³⁰

²⁹ På www.domstol.dk kan du læse om de danske domstole. På www.voldgiftsinstitutet.dk kan du læse om Voldgiftsinstitutet.

³⁰ Hvis du vil have yderligere inspiration til, hvilke bestemmelser en ejeraftale kan indeholde, så kan du finde konkrete eksempler på www.startvaekst.dk.

KAPITEL 10 ANDRE AFTALER

Når du tager en medejer ind i din virksomhed, skal du være opmærksom på, at der kan være behov for at indgå andre aftaler end ejeraftalen, for at I begge kan få det fulde udbytte af jeres samarbejde. I dette kapitel 10 vil vi komme ind på nogle af de aftaler, som det ofte kommer på tale at indgå.

Forskellige typer af aftaler

Foraftale

Hvis den medejer, du tager ind i din virksomhed, er professionel investor, så indgås der ofte en foraftale, før I indgår investeringsaftalen, jf. nedenfor. Foraftalen indeholder blandt andet de hovedvilkår, som I har tænkt jer skal indgå i den endelige investeringsaftale. Foraftalen kaldes ofte "term sheet" med et udtryk hentet fra engelsk.³¹

Investeringsaftale

Hvis den medejer, du tager ind i din virksomhed, er professionel investor, så indgås der ofte en investeringsaftale, der beskriver investorens pligt og ret til at investere i din virksomhed, og på hvilke vilkår det skal ske. Fx prisen for ejerandelen, udbetalingen af prisen (fx i rater, som er hægtet op på, at din virksomhed når bestemte milepæle).³²

Ansættelses- eller direktøraftale

Hvis medejerens skal være medarbejder eller direktør i din virksomhed, skal der laves en ansættelsesaftale eller direktøraftale mellem din virksomhed og medejerens. Tilsvarende gælder, hvis du skal være medarbejder eller direktør, og der ikke allerede er lavet en aftale. Du kan læse om og se eksempler på en ansættelsesaftale og en direktøraftale på www.startvaekst.dk.

³¹ Du kan læse mere om "term sheet" i *Lundblad, Christian m.fl.: Opstart af innovative virksomheder - venturekapital*, Gjellerup (2007).

³² Du kan læse mere om investeringsaftalen i *Lundblad, Christian m.fl.: Opstart af innovative virksomheder - venturekapital*, Gjellerup (2007).

Konsulentaftale

Hvis medejereren skal være selvstændig konsulent for din virksomhed, skal der laves en konsulentaftale mellem din virksomhed og medejereren. Igen gælder det samme, hvis du skal være selvstændig konsulent for virksomheden, og der ikke allerede er lavet en aftale.

Du kan læse om og se et eksempel på en konsulentaftale i *Thomsen, Britta K.: "Konsulentaftaler"*, Væksthus Midtjylland (2008), som kan downloades gratis som PDF- og lydfil på www.vhbooks.dk.

Patentlicensaftale

Hvis medejereren ejer et patent, som din virksomhed skal have ret til at udnytte kommercielt, skal der indgås en patentlicensaftale mellem din virksomhed og medejereren.

Du kan læse om og se et eksempel på en international patentlicensaftale i *Thomsen, Britta K.: "Internationale Patentlicensaftaler"*, Væksthus Midtjylland (2008), som kan downloades gratis som PDF- og lydfil på www.vhbooks.dk.

Leverandøraftale

Hvis medejereren skal være underleverandør til din virksomhed af fx produkter eller komponenter, skal der indgås en leverandøraftale mellem din virksomhed og medejereren. Du kan læse om og se eksempler på en leverandøraftale på www.startvaekst.dk.

Linket til ejeraftalen

Ofte laves der et link mellem fx en patentlicensaftale indgået med din medejer og ejeraftalen, sådan at hvis medejereren væsentligt misligholder patentlicensaftalen, så anses medejereren samtidig for væsentligt at have misligholdt ejeraftalen med den konsekvens, at du kan ophæve begge aftaler og købe medejerens kapitalandele i virksomheden. Baggrunden for at lave linket er, at din interesse i medejereren kan være så dybt knyttet til patentlicensaftalen, at du ikke er interesseret i medejereren uden licensaftalen.

DEL 4: LIVET EFTER

Når du har taget en medejer ind i din virksomhed, så ender historien ikke der. Så begynder den for alvor.

Medejereren har skudt penge ind i din virksomhed i tillid til, at du kan levere det afkast, du har stillet hende eller ham i udsigt.

Du på din side har en forventning om, at medejereren leverer det, hun eller han har lovet såsom viden, kompetencer og andre ressourcer.

Hvordan lykkes samarbejdet? Det vil vi se på i guidens del 4, Livet efter.

KAPITEL 11 SAMARBEJDET

Forhåbentlig har du og din nye medejer en god fornemmelse i maven, når I har fået sat jeres fælles skib i søen. Hvis den gode fornemmelse i maven skal blive ved med at være der, kræver det imidlertid en fokuseret indsats. I dette kapitel 11 kan du læse lidt om nogle af de ”bløde” ting, som du skal være opmærksom på, og om nogle af de ”hårde” ting, som samarbejdet med din medejer med stor sandsynlighed vil byde på.

Det ”bløde”

Om du og din medejer formår at skabe en succesrig virksomhed i fællesskab afhænger af, om I begge har evnen og viljen til at samarbejde. Samarbejde kan vise sig på mange måder, men kernen i det er, at både du og din medejer er i stand til at give og tage eller, sagt med andre ord, at indgå kompromisser og måske nogle gange sluge kameler. Vigtige elementer i et succesrigt samarbejde er:

Åbenhed

Hvis samarbejdet mellem dig og din medejer - og dermed virksomheden - skal blive en succes, er det vigtigt, at I er åbne over for hinanden om alle spørgsmål, der vedrører virksomheden. Ingen virksomhed lever et liv udelukkende på solskinsiden, og det ved både du og din medejer. Hvis I er åbne om udfordringerne, er der også en mulighed for at få dem løst.

Ærlighed

Der er et ordsprog, der siger, at ærlighed varer længst, og det gælder også i samarbejdet mellem dig og din medejer. Lad være med at pakke tingene ind, men sig dem, som de er. Hvis du eller din medejer finder ud af, at den anden har en tendens til at pynte på tingene, så går tilliden let fløjten, og det gavner ikke jeres fælles projekt: Virksomheden.

Kommunikation

Man siger, at kommunikation kan være en svær ting, og det er også rigtigt. Men tænk på, at det gælder her som i så mange andre sammenhænge, at øvelse gør mester. God og klar kommunikation mellem dig og din medejer sikrer, at I begge er på samme side i bogen, og at I dermed mest effektivt kan bidrage til, at gøre virksomheden til en succes.

Involvering

Det er vigtigt, at du involverer din medejer i, hvad der foregår i virksomheden. Hvis medejereren er involveret, føler hun eller han et direkte medansvar for, hvad der foregår, og er ikke blot passiv medejer. Og medejereren kan måske bidrage med værdifuld viden, ressourcer eller netværk, som kan føre virksomheden et eller flere skridt videre.

Selverkendelse

Hvorfor er det nu nødvendigt? Det er det, fordi vi ofte selv kan have svært ved at se, hvor vores begrænsninger er, og det kan skade virksomheden. Vær derfor opmærksom på, hvad du er god til og mindre god til, og vig direktør- eller medarbejderpladsen for en, der er bedre egnet end du selv, hvis det er det, der skal til for at føre virksomheden til succes.

Det "hårde"

Når en enejer tager en medejer ind i sin virksomhed, oplever hun eller han ofte, at der bliver skruet op for kravene ikke mindst til sig selv, særligt hvis medejereren er professionel investor. Det kan umiddelbart virke ubehageligt, men er i virkeligheden sundt set fra virksomhedens synspunkt, og også forståeligt set fra investorens synspunkt. Kravene kan fx gå på følgende:

Mål

Din medejer kan have krav til, hvilke resultater jeres fælles virksomhed skal nå til bestemte tidspunkter. Det kan være krav om, at et produkt færdigudvikles; at der opnås kapital til virksomheden fra andre kilder; at virksomheden når en bestemt omsætning; og at virksomheden når et bestemt økonomisk bundlinjeresultat.

Møder

Din medejer kan have krav til, at der bliver afholdt regelmæssige møder, som hun eller han deltager i. Det kan være direktions- eller bestyrelsesmøder eller opfølgingsmøder. Møderne er medejerens mulighed for at følge med i og være med til at beslutte, hvad der sker i virksomheden.

Rapportering

Din medejer kan have krav til, at der bliver udarbejdet regelmæssige regnskaber og rapporter, som fortæller om virksomhedens tilstand. Den regelmæssige rapportering gør det muligt for medejereren at følge med i, hvad der sker, og at hejse et flag, hvis der skulle være behov for det.

DEL 5: AFSLUTNING

I guidens del 5, Afslutning, kan du læse om en dansk iværksætter, der har drevet en lille dansk virksomhed til en stor verdensomspændende koncern.

Historien bekræfter mange af de ting, vi har fremhævet i de foregående kapitler som væsentlige forudsætninger for, at et samarbejde med en med-ejer kan resultere i succes.

KAPITEL 12

... OG DE LEVEDE LYKKELIGT ...

Du er nu nået til slutningen af denne guide, og det er vores håb, at du føler, at du har fået et mere klart billede af, hvad det betyder for dig, hvis du tager en medejer ind i din virksomhed, og hvordan du griber det an. Det er også vores håb, at guiden har givet dig mod og lyst til at kaste dig ud i det at få en medejer.

Til afslutning vil vi fortælle et lille eventyr, der viser, hvad der kan ske, hvis man som eneejer tager springet og inviterer medejere med penge og andre ressourcer indenfor. Eventyret er historien om Pandora, den verdensomspændende danske virksomhed med blandt andet de innovative armbånd med charms.

Pandora startede sit liv i 1982 som forretningen Guldsmedjen på Nørrebro i København og solgte smykker importeret fra Thailand. Forretningen blev en stor succes, og i 1989 flyttede Pandora hele produktionen til Thailand. For et par år siden gik det op for Pandoras eneejer, at Pandora var blevet så stort et foretagende, at han måtte have hjælp udefra.

Aktiemajoriteten på 60 % af Pandora blev solgt til kapitalfonden Axcel, der har specialiseret sig i virksomheder inden for dansk design, og eneejeren trådte tilbage som direktør til fordel for en person med erfaring fra modebranchen. Eneejeren udtalte i den forbindelse, at det var en lettelse at være sluppet for en del af ansvaret for Pandora.

Pandoras eneejer er blevet meget velhavende på virksomheden, men han insisterer på, at Pandoras succes er en holdpræstation. Pandora har i dag mere end 4.500 medarbejdere på verdensplan. I 1. halvår 2010 var omsætningen på ca. 2,6 mia. kr. og driftsresultatet på ca. 1 mia. kr. Seneste udvikling i eventyret er, at Pandora er i gang med en børsintroduktion.³³

Er din virksomhed den næste Pandora?

³³ Se Politikens livsstilstillæg af modemagasinet Cover, 7. februar 2010, s. 26, og www.epn.dk: "Pandora er klar: Vil på fondsbørsen", 7. september 2010.

EKSEMPEL: EJERAFTALE

Dette er et eksempel på en ejerftale i et anpartsselskab og et aktieselskab. Ejerftalen skal tilpasses til den konkrete virksomheds situation. Vi opfordrer dig til ikke at bruge dokumentet uden først at have rådført dig med en professionel rådgiver.

Ejerftale

Mellem [indsæt navn]
[indsæt adresse]
[indsæt eventuelt CVR-nummer]

(herefter benævnt "A")

og [indsæt navn]
[indsæt adresse]
[indsæt eventuelt CVR-nummer]

(herefter benævnt "B")

er der indgået følgende ejerftale (herefter benævnt "Ejerftalen") om parternes besiddelse af kapitalandele i [indsæt selskabsnavn], [indsæt CVR-nummer] (herefter benævnt "Selskabet"):

1.0 Baggrund

- 1.1 Ejerftalen indgås i anledning af, at B køber 40 % af A's kapitalandele i Selskabet, der hidtil har været 100 % ejet af A. I forlængelse af B's indtræden som kapitalejer i Selskabet ønsker parterne at indgå en aftale, som fastlægger deres rettigheder og forpligtelser med hensyn til de kapitalandele, de hver især ejer i Selskabet.
- 1.2 Ejerftalen har forrang for gældende lov, Selskabets vedtægter, en eventuel forretningsorden for bestyrelsen, en eventuel direktionsinstruks og andre, tidligere indgåede aftaler mellem parterne om forhold, der er reguleret af Ejerftalen.

2.0 Kapital- og ejerforhold

- 2.1 Selskabets selskabskapital udgør ved Ejerftalens ikrafttræden nominelt 500.000 kr., hvoraf A ejer 300.000 kr., og B ejer 200.000 kr.
- 2.2 Selskabskapitalen er opdelt i kapitalandele a nominelt 10.000 kr., der hver giver én stemme.

- 2.3 Ingen kapitalandele har særlige rettigheder bortset fra, hvad der måtte fremgå af Ejeraftalen.
- 2.4 Ingen af parterne er forpligtet til at skyde yderligere kapital ind i Selskabet eller til at kautionere eller på anden måde stille sikkerhed for Selskabets gæld.
- 2.5 Ingen af parterne må stille sine kapitalandele i Selskabet som sikkerhed for forpligtelser eller overføre stemmeretten på sine kapitalandele til andre.

3.0 Ledelse

- 3.1 Selskabets daglige ledelse varetages af en direktion. Forholdet mellem Selskabet og den enkelte direktør reguleres af en direktørkontrakt.
- 3.2 Selskabets overordnede og strategiske ledelse varetages af en bestyrelse, der består af tre medlemmer. A udpeger to medlemmer, og B udpeger ét medlem. Bestyrelsesformanden udpeges af A.
- 3.3 Parterne forpligter sig til at medvirke til, at Selskabet til enhver tid har en direktion og bestyrelse, der er kompetent til at udføre de ledelsesmæssige opgaver i Selskabet.

4.0 Beslutninger

- 4.1 I bestyrelsen træffes alle beslutninger med simpelt stemmeflertal. I tilfælde af stemmelighed er bestyrelsesformandens stemme afgørende. Bestyrelsen er beslutningsdygtig, når over halvdelen af samtlige medlemmer er til stede. Bestyrelsesmøde afholdes mindst én gang i kvartalet og indkaldes skriftligt med mindst 14 dages varsel.
- 4.2 På generalforsamlinger træffes alle beslutninger i overensstemmelse med selskabslovens vedtagelsesregler. Det er dog aftalt, at B har vetoret mod følgende beslutninger: i) Opløsning af Selskabet, ii) Køb eller salg af virksomhed, iii) Udlodning af Selskabets midler bortset fra udbytte, og iv) Valg eller afsættelse af Selskabets revisor. Generalforsamling indkaldes skriftligt med mindst 2 og højst 4 ugers varsel.
- 4.3 En part forpligter sig til at deltage i - eller at sikre, at partens repræsentant i bestyrelsen deltager i - alle bestyrelsesmøder, medmindre tvingende årsager såsom egen sygdom eller alvorlig sygdom eller død i nærmeste familie forhindrer det.
- 4.4 Parterne forpligter sig til at drøfte alle forhold af væsentlig betydning for Selskabet i en konstruktiv dialog og til loyalt at gennemføre de beslutninger, Selskabets bestyrelse eller generalforsamling træffer.

5.0 Udbytte

- 5.1 Parterne er enige om at anvende Selskabets overskud til konsolidering af Selskabet, indtil der er opnået en soliditetsgrad på 30 %. Herefter tilrettelægges udbyttepolitikken under passende hensyntagen til Selskabets konsolideringsbehov og en forsvarlig drift af Selskabet.

6.0 Forkøbsret

- 6.1 Hvis en part ønsker at overdrage sine kapitalandele i Selskabet til tredjepart, skal parten tilbyde kapitalandelene til den anden part, der har forkøbsret. Den udbydende part skal oplyse den forkøbsberettigede part om, hvem tredjeparten er, og hvad købsvilkårene er.
- 6.2 Købskursen ved udnyttelse af forkøbsretten udgør den pris, som den omhandlede tredjepart kan købe den udbydende parts kapitalandele til. Den forkøbsberettigede part er dog i indtil 30 dage efter at være blevet oplyst om sin forkøbsret berettiget til at bede en uafhængig statsautoriseret revisor udpeget af Foreningen af Statsautoriserede Revisorer om at beregne købskursen, hvis der kan rejses berettigede indvendinger imod tredjepartens uafhængighed eller evne eller vilje til at handle til den oplyste pris. Værdien af den udbydende parts kapitalandele i Selskabet fastsættes i så fald til handelsværdi under hensyntagen til Selskabets goodwill. Honorar til revisor bæres af Selskabet.
- 6.3 Hvis den forkøbsberettigede part har bedt en statsautoriseret revisor om at beregne købskursen, jf. § 6.2, kan den udbydende part i indtil 14 dage efter, at købskursen er meddelt af revisor, tilbagekalde sit salgstilbud. I så fald skal den udbydende part dog bære honorar til revisor.
- 6.4 Den forkøbsberettigede part skal inden 30 dage efter at være blevet oplyst om sin forkøbsret eller inden 14 dage efter udløbet af den frist, der er fastsat i § 6.3., skriftligt meddele den udbydende part, om hun eller han ønsker at udnytte sin forkøbsret. Hvis den forkøbsberettigede part ikke ønsker at udnytte sin forkøbsret, bærer hun eller han dog honorar til revisor.
- 6.5 Hvis den forkøbsberettigede part ikke ønsker at udnytte sin forkøbsret, er den udbydende part berettiget til at overdrage sine kapitalandele i Selskabet til den omhandlede tredjepart på købsvilkår, der ikke er mere gunstige for tredjeparten end de købsvilkår, der er oplyst til den forkøbsberettigede part. Hvis overdragelsen ikke er gennemført inden 14 dage efter udløbet af fristen for den forkøbsberettigede parts udnyttelse af forkøbsretten, jf. § 6.4, vil den udbydende parts kapitalandele i Selskabet igen blive omfattet af omsættelighedsbegrænsningerne i Ejeraftalen.
- 6.6 Hvis den forkøbsberettigede part udnytter sin forkøbsret, gennemføres overdragelsen af den udbydende parts kapitalandele i Selskabet senest 14 dage efter udløbet af fristen for den forkøbsberettigede parts udnyttelse af forkøbsretten, jf. § 6.4, ved betaling af købesummen som følger: 50 % ved gennemførelsen af overdragelsen og 10 % ved udløbet af hvert kalenderår, indtil den fulde købesum er betalt.
- 6.7 Overdragelse af kapitalandele til et selskab, som en part er eneejer af, er ikke omfattet af forkøbsretsbestemmelserne i § 6.0, forudsat at selskabet tiltræder Ejeraftalen.

7.0 Køberet

- 7.1 Ved enhver anden form for overgang af kapitalandele end overdragelse, jf. § 6.0, det være sig ved udlæg, konkurs, separation, skilsmisse, død eller andet, ved en parts væsentlige misligholdelse af Ejeraftalen, og ved opsigelse af en parts eller en parts ejers ansættelsesforhold i Selskabet har den anden part køberet til den pågældende parts kapitalandele i Selskabet.

- 7.2 Hvis den købeberettigede ønsker at forbeholde sig sin køberet, skal hun eller han meddele det til den pågældende part inden 30 dage efter at være blevet bekendt med det forhold, der har udløst køberetten. Den købeberettigede skal endvidere inden udløbet af fristen bede en uafhængig statsautoriseret revisor udpeget af Foreningen af Statsautoriserede Revisorer om at beregne købskursen. Købskursen for den pågældende parts kapitalandele i Selskabet fastsættes til handelsværdi under hensyntagen til Selskabets goodwill. Hvis det forhold, der har udløst køberetten, er væsentlig misligholdelse, fastsættes købskursen dog uden hensyntagen til goodwill. Honorar til revisor bæres af Selskabet.
- 7.3 Den købeberettigede part skal inden 30 dage efter, at købskursen er meddelt af revisor, jf. § 7.2, skriftligt meddele den pågældende part, om hun eller han ønsker at udnytte sin køberet eller ikke.
- 7.4 Hvis den købeberettigede ikke udnytter sin køberet, bærer hun eller han honorar til revisor. Hvis den købeberettigede udnytter sin køberet, gennemføres overdragelsen af kapitalandelene i Selskabet senest 14 dage efter udløbet af fristen for den købeberettigede parts udnyttelse af køberetten, jf. § 7.3, ved kontant betaling af købesummen som følger: 40 % ved gennemførelsen af overdragelsen og 10 % ved udløbet af hvert kalenderår, indtil den fulde købesum er betalt.

8.0 Medsalgspligt og -ret

- 8.1 Hvis A ønsker at sælge sine kapitalandele i Selskabet til tredjepart, og B ikke ønsker at udnytte sin forkøbsret, er B forpligtet til at medsælge sine kapitalandele i Selskabet til tredjeparten på samme vilkår, som er aftalt mellem tredjeparten og A, hvis A stiller krav herom. B's medsalgspligt er dog betinget af, at der stilles betryggende sikkerhed for betalingen af købesummen for B's kapitalandele, og at salget til tredjeparten gennemføres senest 4 uger efter, at kravet om medsalg er fremsat.
- 8.2 Hvis A ønsker at sælge sine kapitalandele i Selskabet til tredjepart, er A forpligtet til at sørge for, at B kan medsælge sine kapitalandele i Selskabet til tredjeparten på samme vilkår, som er aftalt mellem tredjeparten og A, hvis B stiller krav herom.

9.0 Konkurrenceforbud

- 9.1 Så længe en part er kapitalejer i Selskabet, må parten ikke, hverken direkte eller indirekte, deltage i eller på anden måde være interesseret i noget foretagende, der direkte eller indirekte konkurrerer med Selskabet i det geografiske og produktmæssige område, hvor Selskabet er aktiv, som (med)ejers, ansat, ledelsesmedlem, konsulent, agent, kreditor eller på anden måde bortset fra sædvanlig formueanbringelse i værdipapirer, der er optaget til handel på et reguleret marked.
- 9.2 Konkurrenceklausulen i § 9.1 gælder ligeledes i en periode på 36 måneder efter, at en part er ophørt med at være kapitalejer i Selskabet.
- 9.3 I tilfælde af overtrædelse af § 9.1 eller 9.2 ifalder den overtrædende part ud over almindeligt erstatningsansvar en bod på 200.000 kr. til Selskabet. Betaling af bod gør ikke overtrædelsen retmæssig. Overtrædelse kan imødegås ved fagedforbud uden sikkerhedsstillelse.

10.0 Fortrolighed

- 10.1 Parterne har tavshedspligt med hensyn til alt, hvad de erfarer i deres egenskab af kapitalejere, bestyrelsesmedlemmer eller direktører i Selskabet, medmindre der er tale om forhold, som efter sagens natur skal bringes til tredjemands kundskab.

11.0 Ikrafttræden og ophør

- 11.1 Ejerftalen træder i kraft, når den er underskrevet af begge parter og vedvarer: i) Indtil Ejerftalen ophæves; ii) En part ophører med at være kapitalejer i Selskabet; eller iii) Parterne i enighed måtte beslutte at bringe Ejerftalen til ophør eller ændre den.
- 11.2 Hvis en part gør sig skyldig i væsentlig misligholdelse af Ejerftalen, og misligholdelsen ikke er afhjulpet inden 14 dage efter, at skriftligt påkrav om afhjælpning er fremsat af den krænkede part, kan den krænkede part ophæve Ejerftalen uden varsel. Væsentlig misligholdelse omfatter blandt andet: i) Misligholdelse af en bestemmelse i Ejerftalen; ii) Væsentlig misligholdelse af en kontrakt indgået mellem en part eller en parts ejer og Selskabet; og iii) Indgivelse af begæring om en parts betalingsstandsning, konkurs, akkord, udlæg e.l. Væsentlig misligholdelse skal gøres gældende senest 14 dage efter, at den krænkede part blev bekendt med misligholdelsen.

12.0 Uoverensstemmelser

- 12.1 Uoverensstemmelser om forståelsen af Ejerftalen, om opgørelse af købskurs i tilfælde af overgang af kapitalandele eller om andre forhold skal søges forligt ved mægling. Hvis mægling ender uden resultat, er hver part berettiget til at indbringe uoverensstemmelsen for en dansk domstol. Ejerftalen er undergivet dansk ret.

_____, _____
(dato) (sted)

_____, _____
(dato) (sted)

LITTERATUR

Cardis, Joel m.fl.: Venture Capital - The Definitive Guide for Entrepreneurs, Investors and Practitioners, John Wiley & Sons (2001)

Danish Venture Capital and Private Equity Association: Venturekapital i Danmark - hvor går jeg hen? (2007), se www.dvca.dk

FORA: Business angels i Danmark og USA (2009), se www.foranet.dk

Erhvervs- og Selskabsstyrelsen: "Vejledning om ejerftaler (aktionæroverenskomster)" (2010), se www.eogs.dk

Lundblad, Christian m.fl.: Opstart af innovative virksomheder - venturekapital, Gjellerup (2007)

Thomsen, Britta K.: Fra idé til kommerciel succes, Væksthus Midtjylland (2008), se www.vhbooks.dk

Thomsen, Britta K.: Internationale patentlicensaftaler, Væksthus Midtjylland (2008), se www.vhbooks.dk

Thomsen, Britta K.: Konsulentaftaler, Væksthus Midtjylland (2008), se www.vhbooks.dk

Thomsen, Britta K.: Kontraktforhandlingens ABC, Væksthus Midtjylland (2009), se www.vhbooks.dk

Thomsen, Mogens: Den Dynamiske Forretningsplan, Center for Virksomhedsudvikling (2006), se www.startogvaekstshop.dk

Vinturella, John B. m.fl.: Raising Entrepreneurial Capital, Elsevier (2004)

Vækstfonden: Det danske marked for venturekapital og buyout (2007), se www.vf.dk

Vækstfonden: Succes med venturekapital - fokus på nordiske exits" (2009), se www.vf.dk