



Hold styr på dine debitorer

Af tekstforfatter, Susanne Holm, Ordet i Centrum

En debitor er en person eller en virksomhed, der har købt en vare eller en ydelse af dig og dermed skylder dig penge. Debitorstyring er relevant for virksomheder, der udsteder fakturaer. I forretninger, hvor betalingen foregår kontant eller med kort i købsøjeblikket, er det ikke relevant at føre et debitorbogholderi med henblik på at styre debitorerne.

Et debitorbogholderi er en regnskabsmæssig oversigt over dine kunder eller klienter, herunder debitorernes køb, betaling, rykkere og eventuelle informationer om inkasso. At føre et debitorbogholderi handler kort sagt om at have styr på sine kunder og klienter. Tilbud og ordrer skal ikke skrives ind i debitorbogholderiet.

God debitorstyring

Hvis du blot i en kortere periode ikke viser debitorstyringen opmærksomhed, kan det få store konsekvenser for din virksomhed og dermed koste din virksomhed mange penge og forringe din virksomheds økonomiske beredskab og likviditet. Du er afhængig af, at

dine kunder betaler for dine varer og ydelser, så du selv har mulighed for at investere, betale dine egne kreditorer og udbetale lønninger mv.

Ved god debitorstyring undgår du ubehagelige overraskelser, minimerer risikoen for tab og forbedrer din likviditet. Debitorbogholderiet hjælper dig til at have det fulde overblik og dermed sikre dig god og effektiv styring af inddrivelsen af dine tilgodehavender fra dine debitorer.

Men hvad kan du så konkret gøre:

- sæt opgaven med fakturering i system – afsæt tid i kalenderen
- udform standardhandelsvilkår med tydelig og konsekvent oplysning om betalingsfrister, renter og gebyrer
- send ordrebekræftelser og lav eventuelt et så fyldestgørende aftalegrundlag som muligt
- etabler en konsekvent rykkerprocedure og overhold den
- indgå eventuelt en aftale med et inkasso-firma, der kan hjælpe dig med debitorstyringsstrategien

- undgå at sælge til debitorer, der i forvejen skylder dig penge – det forbedrer ikke situationen hos din kunde eller klient, at vedkommende får kredit, hvis økonomien i forvejen er anstrengt

Høj omsætningshastighed

Det er mest fordelagtigt for din virksomhed, hvis du sørger for, at dine debitors omsætningshastighed er høj, hvilket er et udtryk for kort kredittid og hurtig indbetaling fra dine debitorer.

Jo bedre styr du har på dine debitorer, jo mindre risiko er der for, at alt for mange af dine penge går tabt. Du kan altid få rådgivning om debitorstyring hos din revisor. Skulle det alligevel være nået dertil, at du oplever tab på debitorer – måske som efterslæb på corona-krisen – er der med den rette dokumentation mulighed for at få skatte- og momsmæssige fradrag for tab på debitorer, hvilket du kan læse mere om i efterfølgende artikel.

Tab på debitorer

Af registreret revisor, Erik Holm, Revifyn ApS



Tab på debitorer, der er opstået ved manglende betaling for varer eller tjenesteydelser, er desværre en post, som på et tidspunkt vil optræde i de fleste regnskaber. Skattemyndighederne er meget strikse med, om det er berettiget, at virksomheden kan få fradrag for tabet i sin skattepligtige indkomst og evt. moms.

Tab af den nævnte art er som hovedregel altid fradragsberettiget. Problemet er dog: Hvordan skal det dokumenteres?

Skattefradrag

Ser vi på indkomstskat, er det et ufravigeligt krav, at der skal gøres alt, hvad der er muligt for at konstatere, at debitor ikke er i stand til at betale. Det vil sige, at der skal foretages en rykkerprocedure, retslig inkasso osv. Det er også tilstrækkeligt, hvis advokat, inkassobureau, kurator m.v. anser fordringen for tabt eller tilkendegiver en mulig dividende i f.eks. et konkursbo. I praksis accepteres dog ofte, at mindre tilgodehavender kan anses for tabt, hvis virksomheden har gennemført en forgæves rykkerprocedure. Med mindre tilgodehavende menes beløb i

størrelsesordenen 2.000 – 3.000 kr., da det omkostningsmæssigt vil være urimeligt at gennemføre retslige handlinger. Det kan også forekomme, at andre kreditorer har forsøgt sig, og debitor i den forbindelse har afgivet en insolvenserklæring i fogedretten.

Momsfradrag

Anderledes ser det ud på momsområdet for mindre fordringer. Moms-mæssigt accepteres, at ved mindre fordringer på 3.000 kr. inkl. moms og derunder kan momsen reguleres i momsbetalingen, når virksomheden forgæves har gennemført en sædvanlig rykkerprocedure. Dette svarer stort set til praksis på skatteområdet.

Ved beløbet mellem 3.000 og 10.000 kr. inkl. moms præciserer SKAT, at det **ikke** er en betingelse for at foretage regulering i momsen, at der foretages retslige skridt. Der kan foretages regulering i momsen efter en konkret vurdering af den enkelte debtors betalingsevne. Det er endvidere en forudsætning, at fordringen er uomtvistet og endelig, og at der er foretaget tilstrækkelige tiltag for inddrivelse af fordringen – der skal være et rimeligt

forhold mellem fordringens størrelse og de omkostninger, der er forbundet med inddrivelsen.

Lagerprincippet og handelsforbindelsen

Ovenstående gælder både for personligt drevne virksomheder og selskaber, men selskaber har et ”ekstra skud i bøssen”, da selskaber efter kursgevinstloven har mulighed for at foretage en konkret og begrundet vurdering af hver enkelt debitor og anvende det såkaldte lagerprincip.

Endelig er det normalt en forudsætning, at handelsforbindelsen med den pågældende debitor er ophørt. Der kan være situationer, hvor en fortsat samhandel accepteres, men det er helt klart en undtagelse, og det skal der være en god forklaring på.

Twist som årsag til manglende betaling

Det er ikke usædvanligt ved manglende betaling fra debitor, at der er tale om en egentlig tvist om det udførte arbejde eller den leverede vare. Er grunden en tvist, betragtes det ikke som ”tab på debitor”. Vælger virksomheden ikke at gennemføre en retslig handling, og dermed lader sagen falde, da udsigten til et positivt resultat af et retsligt opgør ikke er tilstede og eventuelt medfører et belastende omdømme o.lign., skal der i stedet udstedes en kreditnota, da der reelt er tale om et forlig, eller at man helt frafalder sit krav.

Det siger sig selv, at det skal være reelt, forretningsmæssigt begrundet og dokumenterbart, at kreditnota bør udstedes og ikke blot en lidt for nem løsning på fradragsproblematikken.

De mange finansieringsmuligheder

Af tekstforfatter, Susanne Holm, Ordet i Centrum

Der er rigtig mange muligheder for at skaffe kapital til din virksomhed. Adgang til kapital er en forudsætning for at få succes – det være sig både ift. selve driften og udviklingen samt fremtidssikringen af virksomheden. F.eks. er det altid en rigtig god idé at have et godt samarbejde med sit pengeinstitut. Men opbygning af egenkapital og en god likviditet kan være en udfordring for mange virksomheder, hvilket er med til at bremse væksten og mulighederne for at få finansieret investeringer i fremtidig vækst. Pengeinstitutterne forbinder ofte små virksomheder med stor risiko, hvorfor det kan være sværere for SMV'ere at få bevilget lån.

Blandt de mindste virksomheder er der flere, der har problemer med at dokumentere den soliditet og lønsomhed, der skal til for, at virksomheden er kreditværdig. Derfor er der brug for alternativer til at understøtte opbygning af likviditet og kapital i små og mellemstore virksomheder med henblik på at skabe en robust økonomi, der mindsker risikoen for eventuelle fremtidige långivere.

Kapitalens tre kategorier

Overordnet kan man inddele kapital i tre kategorier

1. Egenkapital
(investorer får typisk en ejerandel i virksomheden)
2. Fremmedkapital
(typisk i form af lån)
3. Tilskud
(pengene gives til virksomheden, men oftest følger der forpligtelser med)

1. Egenkapital

Egenkapitalinvesteringer er penge, der kommer fra investorer, der

samtidig får en andel i virksomheden – f.eks. hvis investor bliver aktionær eller anpartshaver. Denne form for kapital kaldes for risikovillig kapital, fordi investor tager del i risici, der er forbundet med at drive virksomheden. Investorerne tjener kun på deres investering, hvis virksomheden er en god forretning, og de efterfølgende videregiver deres andel til andre investorer. Der stilles normalt ikke krav om renter eller tilbagebetaling.

Er man rigtig heldig, kan investor eventuelt bidrage med viden og erfaring, og hvis denne rådgivning og sparring medvirker til vækst af virksomheden, er der måske grobund for yderligere finansiering fra investor, og dermed kan virksomheden sikre sig et godt finansieringsgrundlag fremadrettet.

Typer af investorer

Venturefonde: Venturefonde investerer typisk penge i unge virksomheder med stort vækstpotentiale. De bidrager med intelligent kapital, fordi de også

tilfører viden, erfaring, netværk og tid til virksomheden. Når virksomheden har udviklet sig, er vokset og modnet, bliver virksomheden typisk solgt videre til nye ejere.

Kapitalfonde: Kapitalfonde investerer i virksomheder, der allerede er modnet. Som regel går de ind i virksomheden med egenkapital som majoritetsaktionærer. Kapitalfonde udvikler virksomhederne til et vist niveau med henblik på børsnotering eller frasalg inden for en kortere tidshorisont. De er ofte aktive sparringspartnere for ledelsen.

Business Angels: Business Angels er private investorer, der investerer i virksomheder med egne midler – enten alene eller i samarbejde med andre. De er på udkig efter gode idéer, som kan blive til store succeser – f.eks. ses denne form for investor i TV-programmet, Løvens Hule. De indskyder kapital og får til gengæld en ejerandel, hvorfor virksomhedsejer skal afgive indflydelse til sin investor. Investorerne byder ind med egen viden, erfaring og netværk.



Aktiebaseret crowdfunding: Ved denne form for kapital får private eller professionelle andel i virksomheden til gengæld for den investering, de gør i virksomheden. Reglerne herfor kan du læse mere om i Erhvervs- og Vækstministeriets rapport herom.

2. Fremmedkapital

Begrebet fremmedkapital dækker over kapital, der kommer ude fra, og ofte er der tale om et lån. Ved denne form for kapital bibeholder indehaver det fulde ejerskab, men bliver som oftest opkrævet renter og gebyrer. Dernæst bliver der ofte stillet krav om sikkerhed, hvis der skal ydes et lån.

Lån: Hvis du ønsker et lån i et pengeinstitut, er der ofte gode muligheder, hvis du kan stille sikkerhed i bolig eller fra din familie og dine venner. Men vær dog varsom med at pantsætte din familie og dine venner, for hvis sikkerhedsstillelsen senere skal bringes i anvendelse, kan familierelationen eller venskabet risikere at krakelere.

Derudover handler det om at være godt forberedt inden mødet i pengeinstitut. Sørg for at have en klar beskrivelse af din forretning, forretningsplanen og hvilket behov din forretning dækker. Du skal have klarhed over din målgruppe, og hvor den befinder sig. Markedsføringsstrategien er långiver også interesseret i at høre noget om, og dernæst bør du have gennemtænkt diverse styrker, svagheder, muligheder og udfordringer. Dernæst er der det rent menneskelige, som långiver også går op i – hvem er du, hvilke forudsætninger og kompetencer har du for at drive din virksomhed, hvilken opbakning har du, og har du brug for ansatte, og hvordan finder du de bedste? Dernæst skal du fremvise et gennearbejdet budget – både for din privatøkonomi og virksomhedens økonomi – og din prispolitik samt din strategi for debitorstyring.

Lånebaseret crowdfunding: En anden mulighed er at beskrive dit projekt og lånebehov på en låneportal eller et andet virtuelt netværk, hvorefter potentielle investorer kan reagere på det. Investorerne, som både kan være private og professionelle, investerer her mindre beløb til gengæld for ren-

ter. Indehaver beholder dog sit fulde ejerskab af virksomheden. Det vil sige, at kapitalen kommer fra "crowden" i stedet for banken.

SMVerhvervslån: SMVerhvervslån er en online platform, hvor virksomheder kan søge lån efter crowdlending-princippet. Det vil sige, at virksomheder ansøger om penge til et lån online blandt mange udlånere – ofte er det private, investorer og finansielle institutioner, som skyder penge i lån og får en bedre forrentning end i banken. SMVerhvervslån foregår helt uden om banken og på vilkår, som er konkurrencedygtige. Det er lån til virksomhedernes udvikling og vækst. Der er ingen årlig genforhandling. Der er fast rente i hele lånets løbetid, og det er de samme vilkår i hele perioden. Er man medlem af SMVdanmark, får man som låntager også en andel af overskuddet – såkaldte SMVkroner.

Offentlige lån: Da det kan være vanskeligt at skaffe kapital ad de mere traditionelle veje, giver Statens finansieringsfond – Vækstfonden – mulighed for at overkomme denne barriere, hvis man kan overbevise dem om sin idé – det gælder også ved køb af en allerede etableret virksomhed. Du kan læse meget mere om mulighederne hos Vækstfonden på denne web-adresse: <https://vf.dk/finansiering/>

Factoring: Factoring er belåning af fakturaer. Hvis dine kunder har en lang betalingsfrist, kan du i stedet for selv at finansiere den lange betalingsfrist, belåne fakturaerne via et factoringselskab. På denne måde får du dele eller hele fakturabeløbet med det samme. Det vil sige, at de tilbyder lån mod sikkerhed i dine fakturaer, hvilket

hjælper på likviditeten i tidsperioden mellem fakturering og betaling. Der er særlige betingelser for at opnå fakturabelåning, som ydes med en vis procentdel af fakturabeløbet. Det er også muligt at få factoringselskabet til at stå for debitorstyringen.

3. Tilskud

Tilskud kan sidestilles med en betinget gave. Det vil sige, at man typisk skal overholde en aftale om at bruge tilskuddet som aftalt med den, der yder kapitalen. Der følger også ofte forpligtelser med – f.eks. afrapportering, deling af opnåede erfaringer med omverdenen, og måske er der krav om bidragydere deltagelse i ledelsen undervejs i projektet. F.eks. kan tilskud ydes som **offentlige tilskud og støtte** – f.eks. **støtteordninger i EU-regi**.

Donationsbaseret crowdfunding: Velgørende, kreative og personlige projekter er formål, der har gode muligheder for at skaffe donationer fra private. Der findes flere forskellige platforme, hvor man kan søge om donationer til sit projekt – f.eks. Boomerang. De, der støtter en virksomhed, kaldes "backere".

Rewardbaseret crowdfunding: Ved rewardbaseret crowdfunding giver investorerne et beløb til din virksomhed, og modtager til gengæld en belønning for at finansiere virksomheden. Belønningen kan f.eks. være i form af premierebilletter, hvis det er et filmprojekt, eller et særeksemplar af produktet, hvis det er et fysisk produkt, og måske kan de blive krediteret med navn i rulletekster, bøger, programmer mv. Rewardbaseret crowdfunding kan også hjælpe og bidrage med at bruge "crowden" til produktudvikling og test af kampagner mv.



Early Warning hjælper danske virksomheder i krise

Af projektleder Morten Møller, Early Warning



Danskerne er et initiativrigt folkefærd, men ikke alle virksomheder klarer skærene lige godt. Mikro- og makro-økonomiske udfald kan føre virksomheder derud, hvor ejeren ikke længere er i stand til at håndtere situationen. I disse tilfælde har Danmark et sikkerhedsnet for erhvervsdrivende, nemlig Early Warning-mekanismen.

Early Warning Danmark er et landsdækkende initiativ under finansiering fra Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse, der tilbyder uvildig og fortrolig rådgivning til virksomheder – helt uden beregning. Siden 2007 er mere end 6.500 kriseramte virksomheder blevet hjulpet af et korps bestående af over 100 frivillige Early Warning-rådgivere, som favner bredt over brancher og kompetencer. Arbejdet koordineres af konsulenter i de seks Erhvervshuse på tværs af Danmark, der står for den indledende screening af virksomhederne og deres problemer. På den måde sikrer de, at de rette kompetencer tilføres hver enkelt case fra en eller flere frivillige rådgivere.

De bløde værdier gør en forskel

Det er ikke kun den faglige hjælp, der gør Early Warning helt unik. Den 'bløde' del af en krise spiller også en central rolle, da de involverede og deres familier ofte er hårdt ramt af krisen og usikkerheden om fremtiden for det, som ofte er et livsværk. En vigtig del af arbejdet i Early Warning er derfor også at håndtere den personlige side af virksomhedens krise, hvorfor der ikke kun stilles krav til de frivillige rådgiveres faglige kunnen, men også deres empathiske tilgang til håndtering af kriser.

Mange søger hjælp for sent

Siden 2007 har Early Warning-organisationen arbejdet for at skabe et positivt kendskab til initiativet på tværs af brancher i hele Danmark. Dog er en af de største og vedvarende problemstillinger, at virksomhedsejere er for langsomme til at anerkende krisetegn og søge hjælp i tide. På det grundlag flytter arbejdet sig ofte fra at vende virksomheden i en positiv retning til at mindske tabet og konsekvenserne ved konkursbegæring og nedlukning. Til

at hjælpe med dette har Early Warning et tæt samarbejde med 20 dygtige og erfarne insolvensadvokater, som giver virksomheden de bedste muligheder for at komme godt gennem krisen.

En europæisk succes skabt i Danmark

Det danske Early Warning-initiativ har imponeret i Europa, hvor det siden 2016 har været inspiration for en række europæiske lande og drivkraften bag et EU-direktiv, der dikterer, at EU-lande skal implementere en mekanisme til gratis hjælp af kriseramte virksomheder. De danske erfaringer bruges flittigt i europæiske sammenhænge, men tilpasningen af den danske model til nye kulturer og lovgivning er afgørende for, at Early Warning kan virke i andre lande. Netværket Early Warning Europe er således rammen om et stykke meget vellykket dansk systemeksport, som gavner tusindvis af europæiske virksomheder i krise og netop nu rulles ud i land nr. 10 og 11.

Hvad skal man som virksomhedsejer gøre, hvis man er i krise?

En krise kan tage mange forskellige former og udvikler sig ofte på uforudsete måder, hvorfor der ikke findes en simpel opskrift på krisehåndtering. Usikkerhed er krisens trofaste følgesvend, og denne gør ofte situationen svær at håndtere og overskue for ejere af små og mellemstore virksomheder, der ikke har ressourcer til at ansætte administrative medarbejdere fast. Ofte nedprioriteres de administrative opgaver til fordel for det, der ses som værdiskabende på virksomhedens bundlinje. Men er der ikke styr på virksomhedens finanser og administration, er det svært at komme helskindet igennem en krise. Derfor er det første skridt for Early Warning-rådgiveren ofte at skabe sig et overblik over faktureringsgrundlag, budgetter og moms.

Overblik og realitetssans i en krise

Som erhvervsdrivende er det vigtigt at erkende de problemer, som allerede huserer i virksomheden, eller de tegn, der er på en potentiel krise. Jo før problemer erkendes, desto nemmere er det at håndtere dem uden vidtrækkende konsekvenser. Det handler om at tage

sig tiden til at få overblik over situationen. Kun på den måde kan de rette tiltag foretages, hvad end der er tale om mindre korrigerende handlinger eller kontakt til en Early Warning-rådgiver, som kan hjælpe med at skabe dette overblik og få virksomheden på ret kurs.

Medarbejderne som del af løsningen

Det er ikke kun virksomhedens ejer, der oplever et stort pres under en krise. Medarbejderne oplever krisen på forskellige måder, men fælles for dem er, at de skal inkluderes tidligt i processen. Medarbejderne er under stort pres og har brug for, at lederen fortæller dem, hvad denne forventer af dem, og at det sker gennem klar og tydelig kommunikation. I mindre virksomheder er der stor værdi at hente, hvis ejeren inddrager medarbejderne i forståelsen af problemerne og lader dem komme med konstruktive forslag til forbedringer. Selv hvis der er tale om vidtrækkende kriser, der kræver nedskæring af personale, er der stor værdi i, at der spilles med åbne kort.

Den gode vej gennem en konkurs

Hvis en krise er af så omfattende

karakter, at en konkurs og dermed nedlukning af virksomheden er den bedste og måske eneste løsning, er Early Warning også et godt sted at søge hjælp. En konkurs er en omfattende og krævende proces, hvor en naturlig menneskelig krise kan indfinde sig hos de involverede. Derfor kan det være rart at få professionel hjælp og rådgivning til at nedsætte konsekvenserne og have en sparringspartner, som kan få virksomhedsejeren ud på den anden side i god personlig forfatning.

Er du i tvivl, om din virksomhed er i krise? Her er vores bud på, hvordan du kan identificere faresignaler tidligt:

- Hold øje med budgettet
- Overvej, om perioderegnskaber kan gavne din virksomhed
- Afhold regelmæssige møder med din revisor
- Vær opmærksom på eventuelle ændringer i ordrer og fortjeneste
- Kig på virksomhedens omverden – flytter dine kunders behov sig?
- Fokuser på ændringer hos kunden og leverandører

Skal vi kryptere vores e-mails? Hvad skal man tænke på, hvis man vil kryptere?

► Af rådgiver i sikker kommunikation, Jonas Seidenfaden, Danastar

Mange virksomheder er stadig grundlæggende i tvivl: Er det overhovedet nødvendigt, at vi krypterer vores e-mails?

Og man må medgive, at Datatilsynets kommunikation ikke altid var helt klar op til den store skæringsdato 15. maj 2018, hvor EU's persondataforordning trådte i kraft i Danmark.

Men sidenhen er anvisningerne faktisk blevet ret klare: Datatilsynet forventer, at man krypterer sin e-mail-kommunikation, når der 1) optræder følsomme personoplysninger, 2) optræder personnumre og 3) optræder passwords (der giver adgang til følsomme personoplysninger og/eller personnumre).

Med det på plads bør det være muligt at vurdere, om man i sin virksomhed skal kryptere (dele af) ens e-mail-kommunikation.

TLS eller end-to-end-kryptering

Næste spørgsmål er så, om man kan "nøjes" med TLS, eller om man skal end-to-end-kryptere.

Når man benytter TLS, sikrer man sin e-mail "på rejsen" mellem sin udbakke og modtagerens indbakke. Her er e-mailen umiddelbart læsbar, når den når frem til modtageren. Og såfremt man kan sikre, at alle mailservere, som din e-mail passerer, understøtter TLS version 1.2, lever man som udgangspunkt op til kravene i GDPR.

MEN ... man er ifølge Datatilsynet nødt til at lave en konkret vurdering. Sender man eksempelvis et regneark med følsomme oplysninger på mange personer, eller sender man til en indbakke, hvor man ikke kan udelukke, at uvedkommende har adgang, kan det være nødvendigt at kryptere end-to-end. Ved denne metode er e-mailens indhold "gemt" bag et kodeord, der så eksempelvis overleveres mundtligt.

I Datatilsynet er det en vurderingssag, hvornår der er behov for end-to-end-kryptering, så er man i tvivl, bør man nok anlægge en "better safe than sorry"-tilgang.

Datatilsynet har udtalt kritik

I november 2019 kom den første afgørelse fra Datatilsynet vedrørende manglende e-mail-kryptering: Et advokatfællesskab kommunikerede med deres klienter på en usikker måde.

Advokaterne havde sat deres lid til en opportunistisk TLS, der i de fleste tilfælde er tilstrækkelig. Men metoden er ikke HELT sikker (ifølge Google understøtter 8-11 procent af verdens e-mail-adresser ikke TLS og endnu færre TLS 1.2, der kræves af Datatilsynet).

Derfor skal man have et system, der enten forhindrer, at mailen bliver sendt afsted, hvis ikke forsendelsen kan foregå sikkert, eller som tilbyder en anden form for kryptering. Det havde kontorfællesskabet ikke.

Man bemærker, at selv advokater kan rode rundt i GDPR, men derudover må moralen være: Man er først sikker, når man er 100 procent sikker. Og i øvrigt kan dokumentere det.

Dokumentation, dokumentation, dokumentation

Ligegyldigt hvordan du ender med at kryptere dine e-mails, er det et afgørende element i GDPR, at man kan dokumentere sin indsats. Når vi taler e-mail-kryptering, er det altså afgørende, at man kan dokumentere, at en bestemt e-mail er sendt sikkert. Dette både i fald Datatilsynet kommer forbi, eller – mere sandsynligt – hvis der kommer en henvendelse fra en person eller en virksomhed, der mistænker, at

deres følsomme oplysninger er blevet behandlet usikkert.

Hvordan vælger vi den rigtige løsning?

Der er mange løsninger på markedet for e-mail-kryptering. Når I skal i gang, kunne I overveje følgende:

1. Er løsningen nem at bruge, så I rent faktisk får den brugt? For eksempel ved at integrere med jeres nuværende mail-system.
2. Er løsningen nem for modtagerne? Hvor stor en byrde har man råd til at lægge over på modtagerne? – skal de for eksempel downloade software, oprette en konto, eller kan de bare modtage mailen i deres indbakke?
3. Skal modtageren kunne besvare krypteret?
4. Skal I også beskytte mailen efter, den er landet i modtagerens indbakke? Eller kan I 'nøjes' med at sikre, at mailen kommer sikkert frem?
5. Når man nu er i gang, skal løsningen så have andre funktioner? For eksempel sporbarhed, dokumentation for levering, mulighed for at sende store filer krypteret og så videre.

Hvad er det nu lige "følsomme personoplysninger" er?

En personfølsom oplysning er en oplysning om et eller flere af følgende forhold:

1. racemæssig eller etnisk baggrund
2. politisk, religiøs eller filosofisk overbevisning
3. fagforeningsmæssigt tilhørsforhold
4. oplysninger om helbredsmæssige og seksuelle forhold
5. genetiske og biometriske data (personoplysninger om fysiske karakteristika, såsom ansigtsbillede eller fingeraftryksoplysninger)
6. CPR-numre betragtes ikke som en "følsom personoplysning", men de skal alligevel krypteres

Lige nu: Fokus på ulovlige ordinære udbytteudlodninger

Af tekstforfatter, Susanne Holm, Ordet i Centrum

Flere selskaber deler ud af overskuddet til kapitalejere i strid med selskabsloven. Erhvervsstyrelsen har her i løbet af sommeren meldt ud, at styrelsen nu styrker kontrolindsatsen med det formål, at ulovligt udbytte bliver tilbagebetalt til selskaberne.

Erhvervsstyrelsen har som led i gennemgangen af årsrapporterne i regnskabskontrollen erfaret, at nogle selskaber udlodder udbytte til kapitalejerne i strid med selskabslovens bestemmelser. Styrelsens fokus er på de selskaber, der er omfattet af selskabsloven, og som har udloddet et ordinært udbytte uden tilstrækkelige frie reserver hertil – altså hvor der er indikationer på, at der er foretaget ulovlige udbytteudlodninger.

Betingelser for udlodninger

Beslutning om udlodning af ordinært udbytte bliver truffet på den ordinære generalforsamling. Betingelserne for at kunne udlodde ordinært udbytte er for det første, at det er forsvarligt og herudover, at selskabet i det seneste godkendte årsregnskab har tilstrækkelige frie reserver hertil. Ved frie reserver forstås beløb, der i selskabets seneste godkendte årsregnskab er opført som overført overskud, og reserver, der ikke er bundet i henhold til lov eller

vedtægter med fradrag af overført underskud.

For at sikre, at der er dækning til det foreslåede udbytte, skal der være frie reserver i det seneste godkendte årsregnskab, ligesom der skal være tilstrækkelige frie reserver på tidspunktet for beslutningen. Derfor udgør det maksimale beløb, der kan uddeles som udbytte, det beløb, der er til rådighed, når de frie reserver er færrest – enten på balance- eller beslutningstidspunktet.

Flere årsager til lovbrud

Der kan være forskellige årsager til, at der opstår ulovlige udbytter. F.eks. kan det være, at selskabet ikke er opmærksom på, at en given reserve er bundet og dermed ikke kan anvendes til udbytte. Dernæst kan det være, at selskabet har ændret årsregnskabet på et sent tidspunkt i processen for regnskabsaflæggelse, hvilket medfører, at egenkapitalen reduceres, og at det foreslåede udbytte derfor ændrer sig fra et lovligt til et ulovligt udbytte.

Tilbagebetaling af ulovligt udbytte

Hvis Erhvervsstyrelsen konstaterer, at selskabet har udloddet udbytte ulovligt, f.eks. uden tilstrækkelige frie reserver hertil, vil styrelsen som udgangspunkt stille krav om, at hele

udlodningen tilbagebetales til selskabet inkl. en lovpligtig rente.

Tilbagebetalingen skal dokumenteres med en erklæring fra selskabets ledelse og en erklæring med høj grad af sikkerhed fra en godkendt revisor. Hvis det ulovlige udbytte ikke tilbagebetales straks, når det ulovlige forhold er konstateret, vil der kunne blive tale om et ulovligt kapitalejerlån i strid med reglerne herom. Det er derfor vigtigt, at udbyttet tilbagebetales straks, når det konstateres, at udbetalingen var ulovlig.

Kan beløbet ikke inddrives, eller har kapitalejeren i den konkrete situation ikke tilbagebetalingspligt, er de, som har medvirket til beslutningen om udbetalingen af udbyttet eller gennemførelsen heraf eller til opstillingen eller godkendelsen af den urigtige regnskabsopgørelse, som har dannet grundlag for beslutningen, ansvarlige efter de almindelige erstatningsregler.

Erhvervsstyrelsen undersøger pt., om der også er grundlag for at igangsætte en kontrolindsats mod ekstraordinære udlodninger af udbytte, der er foretaget i strid med selskabslovens regler herom.

UDGIVER

Foreningen Danske Revisorer
Bygnaft 15, 6100 Haderslev

Telefon 65 93 25 00, www.fdr.dk, fdr@fdr.dk

REDAKTION

Susanne Holm, Carsten Hedegaard
Fohlmann og Charlotte Elwain

Redaktionen er afsluttet den 31. august 2020.
Der tages forbehold for ændringer som følge af ny/ændret lovgivning m.v. efter, at redaktionen er afsluttet.

LAYOUT, PRODUKTION OG TRYK

Litho-repro & reklamebureau. Eftertryk er tilladt med tydelig kildeangivelse.