



Er tilgiften en rabat eller en gave til kunden?

Af tekstforfatter, Susanne Holm, Ordet i Centrum

Tilgift er noget ekstra og er typisk noget, som kunden får med eller oveni ved køb af en vare eller en ydelse uden at betale ekstra for tilgiften. Ofte er formålet med tilgiften at fremme virksomhedens salg, men tilgiften kan gives på mange måder. Den kan være:

- identisk med hovedydelsen
 - f.eks. to for én pris
- et supplement til hovedydelsen
 - f.eks. et sæt måtter til bilen
- eller uden sammenhæng med hovedydelsen - f.eks. en teaterbillet ved køb af et par sko

I momsmæssig henseende skelnes der mellem, om køberen betaler for tilgiften (et udtryk for en rabat), eller om der er tale om en gave til kunden. Hvis det sidste er tilfældet, skal virksomheden betale udtagningsmoms af tilgiften

ved udleveringen, hvis virksomheden har fratrukket købsmomsen ved indkøbet af gaven. Udtagningsmomsen beregnes som 25% af indkøbsprisen for tilgiften og svarer dermed til købsmomsen. Der findes ingen regler for, hvornår tilgiften anses for værende en gave - det beror udelukkende på en konkret vurdering. Det vil sige, at det er køberens opfattelse af forholdene, der er afgørende for, hvordan forholdet skal håndteres hos sælger. Derfor er sælgers anvendelse af begreber og ord i reklamer og annoncer ofte af afgørende betydning for, hvordan en tilgift opfattes.

Afgørelse om udtagningsmoms

I en ny afgørelse blev det afgjort, at en kursusvirksomhed skulle betale udtagningsmoms af et parti iPads, som var indkøbt til at indgå som væren-

de præmier i forbindelse med hurtig tilmelding. Det blev i et opslag på Facebook anført, at der blev trukket lod om et antal iPads blandt de først tilmeldte til et bestemt kursus. Ifølge Skatkestyrelsen var der tale om en gave, og styrelsen krævede, at kursusvirksomheden skulle betale udtagningsmoms af iPads'ene. Landsskatteretten gav medhold heri med den begrundelse, at kursets pris var den samme uanset, om kunden tog imod iPad'en eller ikke.

Overvej ordlyden

Denne afgørelse viser betydningen af at overveje, hvordan en tilgift skal præsenteres i markedsføringsmateriale og i opslag på de sociale medier, idet det nemt kan have betydning for den momsmæssige behandling af tilgiften.

Ligningslovens § 16 E giver fortsat udfordringer og skattesager

- og hvad er de skatteretlige konsekvenser ved at undgå disse ved en ændring af driftsform fra selskab til personlig virksomhed?

Af partner, advokat (H) Torben Bagge og partner, advokat (H), HD (R) Henrik Rahbek, begge TVC Advokatfirma

Fra selskab til personlig virksomhed

Med virkning fra den 14. august 2012 har bestemmelsen i ligningslovens § 16 E blandt andet medført, at aktionærer med bestemmende indflydelse (hovedaktionærer) i dag risikerer at blive beskattet, hvis der – efter skattemyndighedernes vurdering – kan anses at være ydet et direkte eller indirekte lån fra selskabet til dets hovedaktionær. Bestemmelsen har affødt et ikke uvæsentligt antal skattesager.

Flere hovedaktionærer i mindre selskaber har som konsekvens heraf i samråd med deres revisorer overvejet at ændre driftsform ved at gå fra selskab til personlig virksomhed.

Efter redaktionens ønske omtales således her nogle af de skattemæssige konsekvenser ved at ændre driftsform fra selskab til personlig virksomhed. Der er ikke tale om en udtømmende

opregning af de skattemæssige konsekvenser. Sådanne bør altid udredes for den konkrete erhvervsvirksomhed.

De skattemæssige konsekvenser

Når en erhvervsvirksomhed overdrages eller omdannes, vil der typisk ske overdragelse af hele eller dele af erhvervsvirksomhedens aktiver og passiver.

De afledte skattemæssige konsekvenser af overdragelsen vil herefter helt overordnet afhænge af, hvilken virksomhedstype som overdrages samt måden, hvorpå det sker.

Ønskes et selskab omdannet til en personlig virksomhed, vil det være aktiviteten i selskabet, der overdrages, og de skattemæssige konsekvenser vil herefter afhænge af, hvilke aktiver og passiver som udgør aktiviteterne og således indgår i overdragelsen.

Overdrages aktiver og passiver fra selskabet til dets hovedaktionær med henblik på, at denne kan drive erhvervsvirksomheden videre som personlig virksomhed, vil det være udgangspunktet, at det vil udløse avancebeskatning af de aktiver og passiver, der overdrages.

Vil omdannelse være aktuel

Som allerede anført har efterlevelsen af reglen i ligningslovens § 16 E været et fokusområde for skattemyndighederne de seneste år, og et ikke ubetydeligt antal hovedaktionærer er blevet

taget ud til kontrol med deraf følgende forhøjelser og ansvarssager.

Om dette hos de mindre erhvervsvirksomheder fører til omlægning af driftsform fra selskab til personlig virksomhed, vil formentlig i høj grad afhænge af, om der i den kommende tid bliver indført yderligere tiltag, som besværliggør driftsformen for disse.

Dette fordi en omlægning af driftsform fra selskab til personlig virksomhed ved overdragelse af aktiviteterne som udgangspunkt vil udløse en avancebeskatning, hvilket ofte vil være likviditetskrævende for den erhvervsdrivende. Hertil kommer, at netop ligningslovens § 16 E i sig selv hindrer, at selskabet kan bidrage med likviditet til hovedaktionæren bortset fra løn og udbytte.

Der henstilles til, at overvejelser herom altid bør ske i samarbejde med en professionel rådgiver.



Nye regler for beskatning af udlejning af bolig til nærtstående

Af direktør, partner og skatterådgiver John Rasmussen, Taxmaster ApS

Der har været talt og skrevet meget om, at det er urimeligt, at ofte velstående forældre har mulighed for – med skattemæssige fordele – at købe en bolig, som udlejes til børnene på ofte favorable vilkår, og hvor forældrene har fradrag for renteudgifterne i den personlige indkomst med stor fradragsværdi, hvis de anvender virksomhedsordningen.

Et flertal i Folketinget har aftalt nogle regler, der skal dæmme op for de skattemæssige fordele, der hidtil har været ved de såkaldte forældre køb.

Aftalen er endnu ikke udmøntet i lovgivning, men der er et lovudkast i høring. Reglerne går i store træk ud på, at renteudgifter ved forældre køb ikke længere skal have høj fradragsværdi.

Der ændres ikke på, at en bolig, der udlejes til nærtstående, stadig anses for erhvervsmæssig udlejning. Det vil sige, at over- eller underskud før renter skal medregnes i den personlige indkomst.

Har du ikke anden virksomhed

Hvis du ikke har anden virksomhed end ejendom til udlejning til nærtstående, vil beskatningen af overskud eller underskud før renter ske som personlig indkomst. Renteudgifterne vil kun kunne fratrækkes som kapitalindkomst. Hvis du hidtil har anvendt virksomhedsordningen, vil du fra og med 2021 ikke få fordel af at benytte virksomhedsordningen.

Har du anden virksomhed udover udlejning til nærtstående og benytter virksomhedsordningen

En bolig, der udlejes til nærtstående, skal fortsat indgå under virksomhedsordningen, men for at modvirke, at fradrag for renteudgifter sker i personlig indkomst med høj fradragsværdi, skal der beregnes et fiktivt rentebeløb, således at renteudgiften, der beregningsmæssigt kan knyttes til den udlejede bolig, skal medregnes i den personlige indkomst.

Konklusion

De forventede nye regler for den skattemæssige behandling af udlejning af bolig til nærtstående er ikke så indgribende, som det fremgik, da aftalen blev indgået.

De økonomiske konsekvenser er som udgangspunkt alene, at skatteværdien af en del af renteudgifter ikke længere har en fradragsværdi på op til 56%, men fremover alene har en værdi på mellem 26-33 %.

Hvis du ønsker at vide mere om forslaget og hvilke konsekvenser, det kan have for dig, så kontakt din FDR-revisor.



EKSEMPEL

Samlede aktiver i virksomheden	8.000.000 kr.
Ejendommens anskaffelsessum inkl. forbedringer	2.000.000 kr.
Ejendommens andel af de samlede aktiver	25 %
Renteudgifter samlet for alle virksomheder	50.000 kr.
Andel af renteudgifter, der henføres til ejendommen, der skal tillægges personlig indkomst og fratrækkes som kapitalindkomst	12.500 kr.
Den øgede skat i år 1 vil være ca. (56-33) 23 % af 12.500 kr.	2.875 kr.

Er din virksomhed kriseram som følge af Corona?

Af statsautoriseret revisor Jesper Præst Olsen, GoAudit Statsautoriseret Revisionsanspartsselskab

Denne artikel giver et kort indblik i, hvordan du ved at holde fokus kan skabe ro i en – for de fleste – urolig tid. I visse tilfælde kan situationen endda flytte din virksomhed til næste step og skabe succes, uanset det på nuværende tidspunkt synes svært.

En krise er en naturlig del af en virksomheds livscyklus – jeg er ikke bekendt med virksomheder, som ikke har befundet sig i en eller anden form for krise. Det handler mest af alt om græden af krise, og hvordan den erkendes og **aktivt** håndteres.

En række større virksomheder, der i dag anses som succesfulde og nogle stadig under den nuværende krise, har formået at vokse. De helt klassiske eksempler er Google og Amazon samt LEGO som et dansk eksempel, der med flere kriser bag sig fortsat synes succesfulde. Imidlertid er alle disse virksomheder startet med basis i en simpel idé. Store som små virksomheders overlevelsessevne og succes er grundlæggende baseret på deres evne til, over tid, som en fugl fønix at genopfinde eller genrejse sig selv og skabe en ny platform for virksomheden.

Kriser i virksomheder kan helt essentielt koges ned til ganske få grundlæggende årsager.

Manglende eller dårlig ledelse er uanset forhold i omverden en af de væsentligste årsager. Enten i form af en passiv ledelse, der lader stå til og derved for sent, eller slet ikke, tilpasser sig til den nuværende situation eller for aggressiv adfærd eller forkert organisering af ledelsen.

Strategisk fejlpositionering eller operationelle fejl gør forskellen mellem liv og død. Manglende løbende tilpasning af

strategien (kort- såvel som langsigtet) i relation til, hvad virksomheder kan, skal og bør medføre oftest manglende strategisk fokus og en for eksempelvis stor eller bred produktportefølje. Hermed kan der opstå lavere indtjening og forhøjet risiko på aktiviteten, der igen skaber pres og stress i organisationen. Herved er grundlaget for fejl i driften opstået, og den onde spiral er nu begyndt.

Manglende eller utilstrækkelig tilpasset økonomistyring og budgettering på drift såvel som likviditet skaber afhængigt af tidspunktet for ændring i den hidtidige adfærd og kultur et øget pres i form af en u hensigtsmæssig opbygget finansiel struktur som f.eks. meget lav soliditet – altså lille egenkapital i forhold til aktivmassen. Den kan endvidere være forstærket af tidligere foretagne opkøb, hvori poster som goodwill og øvrige immaterielle aktiver medvirker til, at de planlagte synergier udebliver, og presset på organisation for alvor stiger. Den negative spiral og kedelige kultur omkring placering af ansvar (the blame game) er nu godt i gang i stedet for et fokus på opnåelse af løsninger og læring af fejl i processen.

De ovenstående forhold, kombineret med et udefra kommende forhold såsom COVID-19, er en særdeles farlig blanding, der bør rejse en lang række individuelle røde flag.

Baseret på ovenstående forhold er det store spørgsmål så: *"hvad gør vi nu?"* Det første og vigtigste skridt er at erkende, at det, der er gjort hidtil, ikke er tilstrækkeligt og ikke har virket. Denne svære erkendelse er første skridt i rejsen på en potentiel positiv ændring. Des hurtigere erkendelsen indtræffer og klarhed omkring behovet for æn-

dringer – des flere muligheder er der for aktivt at ændre på forholdene.

Næste skridt er at vurdere omfanget af krisen. Er der tale om et "tune up" med fokus på optimeringer og langsigtet tilpasning af strategien (oftest er dette ikke tilfældet i den nuværende situation), eller er der behov for at lave en såkaldt "TurnAround".

Et TurnAround er defineret som: *"Processen for omstillingen fra en kriseram virksomhed til en fortsættende, levedygtig virksomhed"*. Her er krisen akut med begrænset handlefrihed – pres fra eller manglende tillid fra omverdenen, hvor eksempelvis banker eller kreditorer lukker for kreditter, hvorved behovet for hurtig afklaring af muligheder og nødvendige tiltag stiger. Dette kan være opsigelser, nedlukning eller frasalg. Væsentligste forhold er midlertidig at stoppe samtlige betalinger og eksempelvis fjerne alle unødige variable omkostninger og eksempelvis kræve godkendelse af bestillinger. Populært kaldes dette *at sætte proppen* i for at kunne opnå klarhed til at kunne kommunikere med omverdenen om virksomhedens situation og skabe fokus herpå internt i virksomheden.

Kommunikation og brug af rådgivere er en klar fordel, idet de ikke har "følelser" i klemme. Herved kan iværksættelsen af en god plan for en effektiv og konstruktiv dialog med kreditorer, banker samt ejerkredsen finde sted og herunder skabe afklaring om realiteten i aftalerne. Derved skabes den fornødne ro i organisationen til at iværksætte de nødvendige planer.

Ledelsen af en virksomhed er forpligtet til at kæmpe, indtil der ikke er flere muligheder og håbløshedstidspunktet opstår – dog med selskabslovens be-

stemmelser om ikke at drive virksomheden for kreditorernes penge for øje. Beslutningen om, hvornår det er, er en hårfin balancegang, da alternativet vil være at gå i rekonstruktion eller indgive en konkursbegæring.

Hvis ledelsen i krisetid er bevidst om årsagerne til krisen, er det væsentligt lettere sammen med ekstern rådgivning at træffe de korrekte beslutninger hurtigt – selv under hårdt pres.

Værktøjskassen omkring et succesfuldt TurnAround er kort fortalt opdelt i tre faser:

- 1) Indgrebet, hvorved situationens alvor afklares
- 2) Diagnosen, hvor årsager identificeres og muligheder listes op – herunder i særdeleshed fokus på fremskaffelse af tilstrækkelig likviditet samt sikre driftsmæssige og strategiske tiltag
- 3) Implementeringsfasen, som i starten karakteriseres som kriseledelse, dernæst overgå til en stabiliseringsfase og slutte i en såkaldt vækstfase. Her rejser virksomheden sig forhåbentligt på ny - i en ny og forbedret udgave, der udfolder sit potentiale ved skabelse af vækst og værdi for kunder, ejere og øvrige samarbejdspartnere.

Derved sluttet cirklen, idet de mest succesfulde virksomheders evne er at se frem og lære af sine fejltagelser, skabe en erfaringsbase til at justere kursen (genopfinde sig selv) og beholde den positive kultur, uanset hvad der måtte ramme dem.

Der er ingen garantier for succes, men ro, overblik og evnen til at turde tage de rigtige beslutninger er essentiel – krise eller ej.



Udvidelse af hjælpepakker

Af tekstforfatter Susanne Holm, Ordet i Centrum

Danmark er ramt af en ny bølge corona-virus. Derfor har regeringen i skrivende stund videreført og udvidet en række restriktioner, blandt andet en væsentlig skærpelse af forsamlingsforbuddet, der trådte i kraft den 26. oktober 2020. Når restriktionerne skærpes, er der mange erhvervsdrivende, der bliver ramt. Derfor har regeringen indgået aftale om at indføre bedre muligheder for økonomisk hjælp til de virksomheder, som er og bliver hårdt ramt af de nye restriktioner. Aftalepartierne er samtidig enige om, at skulle nogle af restriktionerne bortfalde i perioden, bortfalder også de dele af hjælpepakkerne, der relaterer sig hertil.

Det gælder fortsat, at virksomheder og selvstændige mv. under kompensationsordningerne skal være direkte eller indirekte omfattet af følgende begrænsninger:

- Forbud mod at holde åbent, herunder begrænsninger på åbningstiden, alkoholforbud mv.
- Forsamlingsforbud (både det store og det lille forsamlingsforbud)
- Grænselukninger
- Udenrigsministeriets rejsevejledning

Aftalepartierne er på denne baggrund enige om en række initiativer, hvoraf udvalgte bliver gennemgået i det efterfølgende.

Forlængelse af kompensations- og garantiordninger

Følgende kompensations- og garantiordninger forlænges til og med den 31. januar 2021:

- De målrettede kompensationsordninger for faste omkostninger og faste omkostninger light (inkl. kompensation for begrænsning i åbningstid og for leverandører til private fester og sociale begivenheder med mindst 50 deltagere afholdt uden for private hjem)
- Kompensationsordningen for arrangementer
- Kompensationsordningen for selvstændige, freelancere og kombinatører mv., herunder kunststøtteordning for kunstnere med kombinationsindkomst og sæsonafhængige (inkl. kompensation for leverandører til virksomheder ramt af forbud mod at holde åbent og begrænsning i åbningstid samt for leverandører til private fester og sociale begivenheder med mindst 50 deltagere afholdt uden for private hjem). Herunder er aftalepartierne enige om, at freelancere, kombinatører og kunstnere uden CVR-nr., f.eks. professionelle musikere, lys- og lydudstyrsleverandører mv., også omfattes af de i dette punkt nævnte kompensationsordninger
- Garantiordningen i Rejsegarantifonden for pakkerejseudbydere
- Lønkompressionsordningen for tvangslukkede virksomheder
- Kompensationsordningen til særligt nødlidende kulturinstitutioner mv. (nødpulje 1)
- Kompensationsordningen til sæsonbetonet scenekunstvirksomhed (nødpulje 2)
- Kompensationsordningen til produktionsomkostninger til kulturinstitutioner mv. (nødpulje 3)
- Den målrettede kompensationsordning for faste omkostninger til kommunale institutioner med driftstilskud fra Kulturministeriet samt visse kommunale koncert- og kulturhuse (nødpulje 4)

De generelle kompensationsordninger, som med denne aftale forlænges og justeres, omfatter også kultur- og idrætslivet.

Få en afdragsordning hos Gældsstyrelsen

Af tekstforfatter Susanne Holm, Ordet i Centrum

Mange virksomheder er stadig udfordret på likviditeten – og særligt som følge af de restriktioner, som corona har forårsaget her i landet. Virksomhederne kan derfor opleve vanskeligheder i forhold til at kunne betale deres gæld til myndighederne. Skattestyrelsen oversender ubetalte fordringer med henblik på tvangsinddrivelser til Gældsstyrelsen cirka en måned efter overskridelse af betalingsfristen. Men ved at få en afdragsordning hos Gældsstyrelsen får virksomheden nogenlunde arbejdsro i en periode og indberettes ikke til et kreditoplysningsbureau.

Betingelser

Betingelserne for at få en afdragsordning hos Gældsstyrelsen er dog tem-

melig hårde. Virksomheder kan opnå en afdragsordning, såfremt:

- virksomheden ikke kan skaffe likviditet til betaling af det skyldige beløb
- likviditetsproblemerne kan anses for værende midlertidige
- en afdragsordning er eneste udvej for betaling
- den samlede restance er fuldt eller tilnærmelsesvist indfriet ved udløbet af afdragsperioden
- der ikke stiftes ny skatte- eller moms-gæld i afdragsperioden

Hvis alle disse betingelser er opfyldt, kan afdragsordningen indbefatte alle de krav, der er til inddrivelse hos Gældsstyrelsen (undtagen tvangs bøder), og Gældsstyrelsen indberetter i givet fald ikke virksomheden til et kreditoplysningsbureau. En afdragsordning kan som udgangspunkt maksimalt være på 12 måneder, medmindre det vurderes, at der er grundlag for forlængelse af afdragsperioden.

Hvis virksomheden står til at skulle have penge udbetalt fra det offentlige, kan Gældsstyrelsen trods afdragsordning foretage modregning heri.

Moms One Stop Shop – salg af varer og ydelser fra webshop

Den 1. juli 2021 træder nye regler for salg af varer til private kunder i andre EU-lande i kraft. Reglerne er baseret på de regler, som allerede i dag gælder for salg af elektroniske ydelser, og er relevante for virksomheder, som forsender varer til deres kunder i udlandet. Ændringerne skulle være trådt i kraft 1. januar 2021, men er på grund af Covid-19 udskudt til 1. juli 2021.

Af momsrådgiver Søren Engers Pedersen, Baker Tilly

Danske virksomheder, som sælger varer og ydelser til privatpersoner med bopæl i andre EU-lande, skal anvende de nye One Stop Shop regler. Ordningen vil generelt omfatte salg af ydelser, som er "fjernleverbare" og salg af varer, som hidtil har været omfattet

af fjernsalgsreglerne, og hvor leverandøren står for forsendelse af varen til kunden.

Typisk vil det dreje sig om salg af varer og ydelser fra webshops, men ændringerne betyder, at enhver form for

fjernsalg af varer og "fjernleverbare" ydelser er omfattet af de nye regler.

Hvis der sker salg til privatpersoner, som har bopæl uden for EU, gælder fortsat de almindelige regler. Det indebærer, at sådanne salg i de fleste



tilfælde kan gennemføres uden at afregne moms af salget. Hvis der er tale om varesalg, er det en forudsætning, at varen fysisk sendes til en adresse uden for EU.

Hvordan fungerer ordningen

Når de nye regler er trådt i kraft, skal en dansk virksomhed, som sælger og sender en vare (fjernsalg) til en privat kunde i f.eks. Tyskland, tillægge salget tysk moms. Og sælges en tjenesteydelse til en privat kunde i f.eks. Polen, skal salget tillægges polsk moms.

Princippet er dermed, at momsen skal falde i kundens land (hvor vare/ydelse overgår til forbrug), men skal indbetales af sælger. Sælger indbetaler den udenlandske moms til myndighederne i sit hjemland, og herefter er det myndighedernes ansvar, at fordele momsen på de øvrige lande.

Udvidelsen af ordningen til at omfatte varesalg vil i nogle tilfælde give udfordringer. Når momssatsen i kundens land skal anvendes, kan der være tale om et land, som anvender forskellige momssatser (differentieret moms). Eksempelvis har en del EU-lande nedsat moms på visse fødevarer, bøger, medicin, børnetøj osv. Det er sælgers ansvar at anvende den rigtige momssats i forbindelse med hvert salg, og derfor kan

det i tvivlstilfælde blive nødvendigt at anmode om et bindende svar i det eller de lande, hvor der er tvivl om den rigtige momssats.

Registrering og afregning

Når man er omfattet af de nye regler, skal der ske en særlig registrering hos Skatteforvaltningen, en såkaldt One Stop Shop registrering. Denne registrering betyder, at den udenlandske moms, som er opkrævet hos de udenlandske kunder, afregnes til Skatteforvaltningen i Danmark. Registrering sker ved brug af blanket 31.041 (elektronisk).

Hvis en virksomhed i forvejen er registreret efter MOSS-ordningen for salg af elektroniske tjenesteydelser, vil den automatisk blive overflyttet til den nye ordning.

De danske myndigheder har meddelt, at der kan ske registrering med virkning fra 1. april 2021 (udskudt).

Ved bogføring af et salg til en privat EU-kunde skal der være oprettet konti, der sikrer, at den udenlandske moms bogføres korrekt for hvert land og eventuelt for hver sats. Efter indførelse af MOSS-ordningen blev en del regnskabssystemer ændret, så de kunne håndtere bogføring mv. Det må

forventes, at disse systemer forholdsvis enkelt kan tilpasses de ændrede regler.

For mange virksomheder er det også vigtigt, at få hjemmeside mv. bygget op, så der kan sondres mellem One Stop Shop salg og andre salg, herunder salg til erhverv og salg til kunder, som er etableret eller har bopæl uden for EU.

Afrunding

Ovenstående er en meget sporadisk omtale af de kommende regler. Men det er vigtigt, at berørte virksomheder allerede nu tager fat på de indledende overvejelser.

Der indføres en bagatelgrænse på 10.000 Euro. Det betyder, at en hjemmeside, som mest er eksponeret mod det danske marked eller mod erhverv, kan opkræve dansk moms, så længe de samlede salg til privatpersoner i andre EU-lande er under 10.000 Euro årligt.

Og endelig kan en udskydelse af de nye regler ikke helt udelukkes. Covid-19 har desværre fortsat fat, og der har været enkelte lande, som har spurgt til en udskydelse til udgangen af næste år. Men indtil videre fastholder EU-Kommissionen, at der ikke kommer yderligere udskydelse på tale.

UDGIVER

Foreningen Danske Revisorer
Bygnaf 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 1. december 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.