



Hjem > Promilleafgiftsfonden > 2011 > Landmandens bundlinje NU > **Dynamisk Strategi og Ejerskifte danner synergi**

Dynamisk Strategi og Ejerskifte danner synergi

En god afklaring af landbrugsvirksomhedens strategiske retning kan give både sælger og køber et stort udbytte, når Promilleafgiftsfonden for landbrug ejerskiftet gennemføres.

En synlig strategi er således ikke kun et væsentligt styringsværktøj for driften, men også et godt fundament for ejerskifterådgivningen.

En opdateret og dynamisk strategi er af stor betydning for alle typer landbrug. For ejere af landbrugsvirksomheder, som udvikler sig, og/eller hvor ejer har planer om at forlade erhvervet i løbet af de næste 5-10 år, har det særlig stor værdi at opnå en afklaring og hermed fokusering på de sidste år frem mod et salg til tredjemand, udvidelse af ejerkredsen, delsalg til investorer eller generationsskifte i familien. Helt konkret bør både landmand og rådgivere sammen tilrettelægge en proces, som kan

- Give et overblik over virksomhedens nu-situation i forhold til f.eks. aktivernes værdi, finansiering, skatter, miljøforhold, forretningsmuligheder, ledelseskraft og juridiske forhold.
- Hvilken type salg og hvilken køberprofil er mest optimal for afkastet og den videre drift af virksomheden ved helt eller delvist salg?
- Hvilke muligheder og ønsker har landmanden for sin egen hverdag efter et salg?

Dynamisk Strategi kan være en katalysator for at få op startet dialogen omkring det fremtidige ejerskifte i så god tid, at strategiske muligheder kan planlægges og gennemføres. En kortlægning af ønsker og udarbejdelse af en langtidsplan med milepæle er grundlaget for at gennemføre et succesfuldt ejerskifte. Ønskerne er mange, og meget forskelligartede fra virksomhed til virksomhed. Det kan bl.a. være:

- Ønsket om at beholde så mange værdier i virksomheden som muligt ved ejerskifte til næste generation til lavest mulig anskaffelsessum for den yngre generation
- Ønsket om at nedslide produktionen og sælge som nedlagt ejendom eller kun som jordstykker
- Ønsket om at sælge et opdateret anlæg til tredjemand med fokus på at maksimerer sine pensionsmidler

Inddragelse og ejerskab til processen er væsentligt for alle, som er nære interessenter i et ejerskifte. Det bør således være en selvfølge, at ægtefællen skal med til strategimødet. Jo længere vi kommer frem mod et ophør, desto vigtigere er det at få de private aspekter med i den fremtidige fokusering. Og her er ægtefællen, børnene eller andre tæt på ejeren ofte nøglepersonerne til at få italesat disse aspekter. Hvor mange timer består en arbejdsuge af på kort og længe sigt? Hvordan gennemføres overgangen fra arbejdsliv til en anden hverdag efter mange år som selvstændig? Hvornår er det rigtige tidspunkt for et salg?

Herudover giver en udarbejdelse af virksomhedens strategi en vigtig fælles forståelse omkring, hvordan den optimale afslutning af denne epoke udføres. Det giver begge parter en vis ro at have et fælles billede af hovedtrækkene i vejen hen mod et salg. Og hvis den triste situation skulle ske, at manden bliver alvorlig syg eller dør, inden bedriften er afhændet, er ægtefælle, børn og medarbejdere klædt meget bedre på til at håndtere situationen, hvilket giver en god ballast. En ballast der også er givende i de tilfælde hvor den ulykkelige begivenhed ikke indtræffer.

Brug Dynamisk Strategi til at få skabt de første refleksioner omkring, hvordan ejerskiftet kan gennemføres. Få datofastsat, hvornår ejerskifte skal finde sted, og brug strategien som fundament til at styre efter de kortlagte ønsker, således, at et godt ejerskifte gennemføres.