



VIDENCENTRET FOR LANDBRUG

Det bløde generationsskifte

Strategi og
Forretningsudvikling
den 26. november 2014

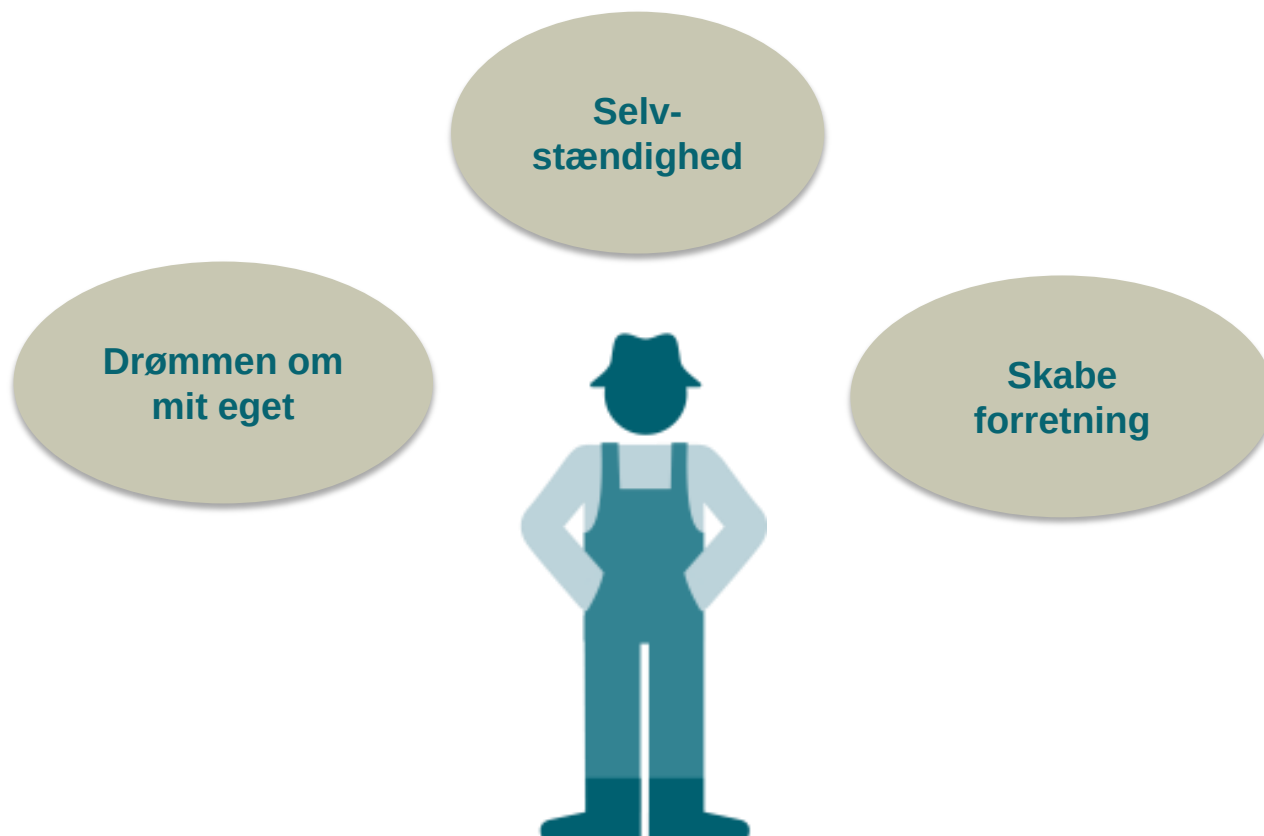
v/specialkonsulent Rikke
Høgsaa Roding



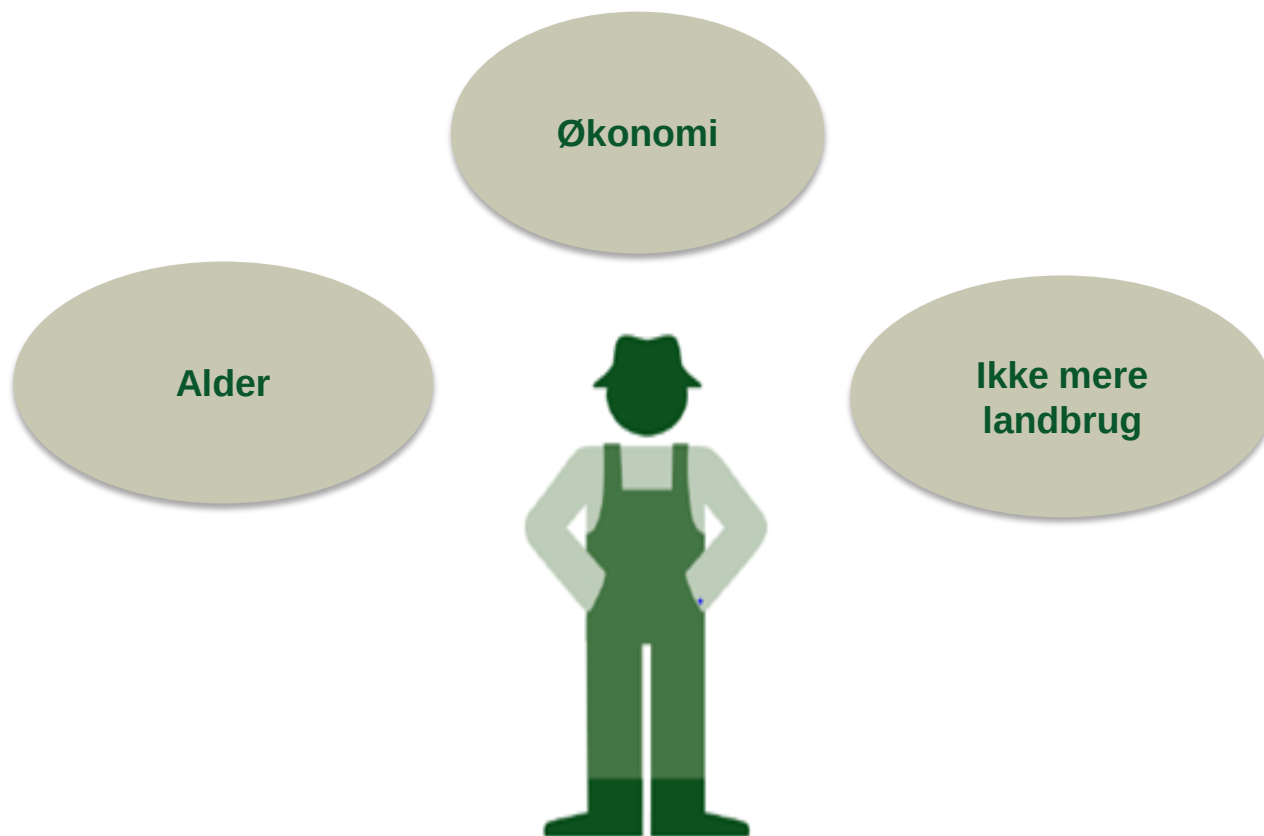
Interviews med landmænd

- I foråret gennemført interviews med 12 landmænd
- 6 købere og 6 sælgere
- Før, under, efter ejerskifteproces

Baggrund for køb af landbrugsvirksomhed



Baggrund for salg af landbrugsvirksomhed



Forventninger til landbrugsvirksomhed

Kort eller
ingen
overgang

Potentiale i
ejendommen

Fokus på
større
bedrifter

Geografisk
placering



Forventninger til salgsproces

Ingen
forventninger
til køber

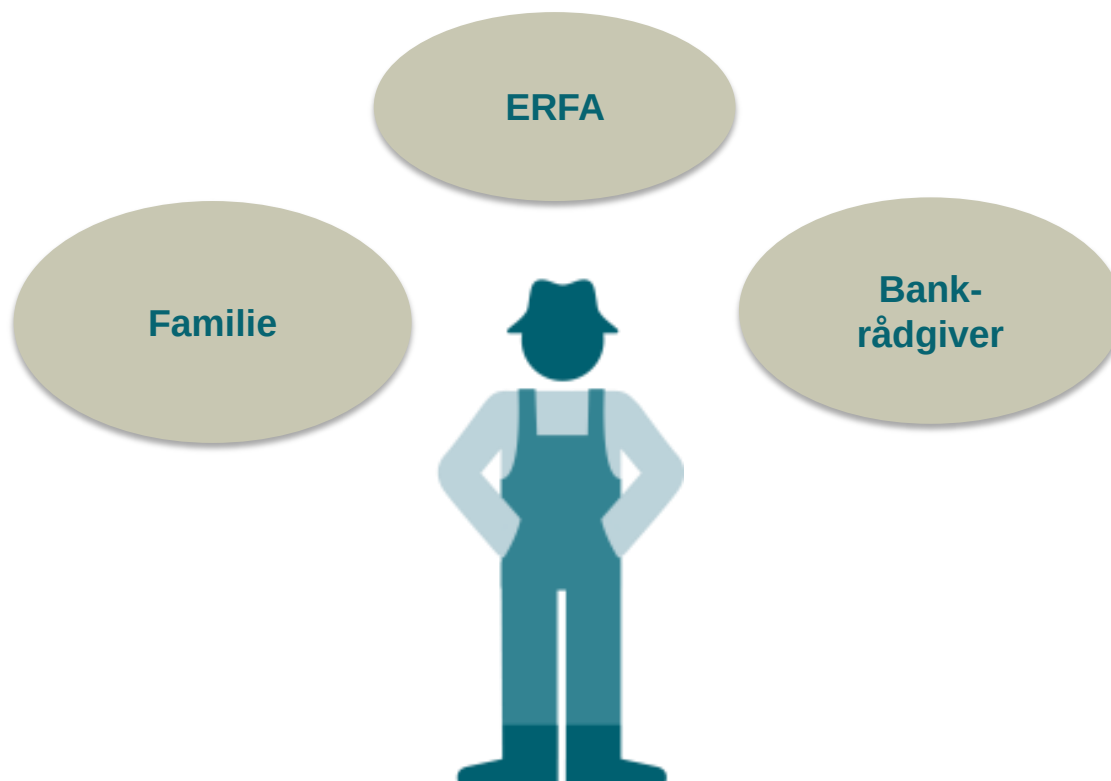
Kort eller
ingen
overgang

Lukkethed
omkring
regnskaber

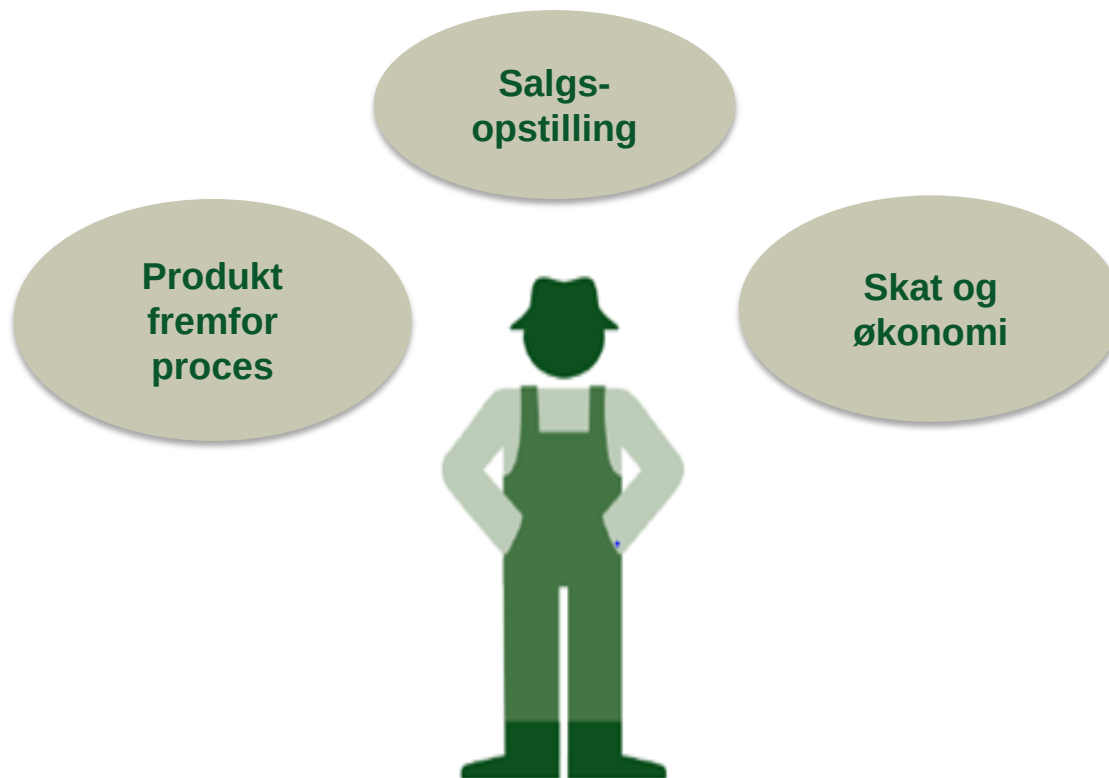
Involvering i
fremvisninger



Brug af rådgivning ved købet



Overvejelser ved salget



Behov og forventninger

- "Menneskelige værdier i orden - økonomien kan der arbejdes på."
- "Størrelsen, størrelsen, størrelsen."
- "Det skal give mening!"

Betydningen af menneskelige og familiemæssige forhold

- "Arbejde sammen med dem, man også skal pakke julegaver op sammen med."
- "Den hellige treenighed, dvs. hvis han gør det til en soloudførelse, så bliver det en soloudførelse."
- "Opbakning i det, han har gang i. Også de dage, hvor det bliver sent eller ikke er sjovt".

Største udfordring ved købet

- "Det, at skulle drive moderne virksomhed sammen med far – Ryste posen"
- "At han ikke havde prøvet at passe grise før. Medarbejderledelse."
- "At tage beslutningen - Trykke på knappen."

Fremtidsplaner

- "Især landmænd siger, at man ikke skal tænke over Plan B, for så har man ikke fokus på Plan A."
- "Om 5 år arbejder jeg 100 % med ledelse. Så længe det går godt med far, så tager vi 5 år mere sammen."
- Om 10 år håber jeg på at have en eller to nye medejere. Ikke nødvendigvis samme ejendom altid."
- "Fremtiden er kommet for at blive! Altid bondegård, men opererer flere geografiske steder.
 - 5 år: 600 søer og 300 køer - og russerne er begyndt at købe en masse. Far arbejder stadig.
 - 10 år: Ikke flere grise, men 500 køer
 - 15 år: 750 år køer og sælger mælken som *konceptmælk*

Råd til rådgiver i ejerskifteproces

- "Hver sin rådgiver skal være et must."
- "Gør ikke et ejerskifte til en selvfølge - at det er sådan, MAN plejer at gøre".
- "Knivskarp, oprigtig og have mennesket med. Helt ind under huden på hinanden".
- "Den rigtige ejendom til den rigtige mand."

Hvad sagde rådgiverne?

- "Vi mangler tværfaglige kompetencer i forbindelse med rådgivning om ejer- og generationsskifte."
- "Vi skal kunne håndtere de bløde værdier, der også er i spil i et ejerskifte."
- "Vi skal kende til alle risici i forbindelse med et glidende generationsskifte."
- "Vi skal blive bedre til at integrere ejerskiftet med den strategiske rådgivning."
- "Vi skal have et bedre netværk internt i DLBR."

Ejerskifteeksperter

- Nyt unikt netværk i DLBR
- Erfarings- og vidensudveksling på grundlag af egne cases
- Up-to-date på den nyeste viden
- Undervisning af høj kvalitet fra eksterne eksperter og VFL's "Rejsehold"
- 4 årlige kursusdage (2016)

Målgruppe

- Virksomhedsrådgivere
- Ejendomskonsulenter
- Driftsøkonomer
- Økonomikonsulenter
- Skattekonsulenter

Fælles for deltagerne er, at de skal beskæftige sig aktivt med ejer- og generationsskifter.

En del af Ny Normal i 14/15

- Netværket kickstartes i 14/15 med en række arrangementer som en del af projektet "Ny Normal"
- Hvis der er opbakning, fortsætter netværket i 2016 – enten som en del af uddannelsesaftalen eller med et kontingent

Ejerskiftekonference

- Et ophold med fokus på ejerskiftet af din virksomhed

Et ejerskifte kan sammenlignes med en rejse. Der planlægges, pakkes og alligevel kan der ske uforudsete ting undervejs. Det er derfor vigtigt at komme godt fra start og gøre sig de mange overvejelser, der går forud for selve ejerskiftet.

Nogle af de spørgsmål, der er vigtige at få sat ord på, er:

Hvor er I individuelt og som par på vej hen i livet?

Hvad er vigtigt for jer i ejerskifteprocessen?

Hvordan sikrer I en god dialog om jeres fælles fremtid?

På konferencens første dag sætter vi fokus på jeres personlige strategi, familiestrategi, virksomhedsstrategi og ejerskiftestrategi. Derudover bliver du guidet igennem de vigtigste faglige fokusområder som fx skat, jura og finansiering. På dag to arbejder du og din rådgiver med strategien for det forestående ejerskifte og de handlinger, der skal sættes i gang.



Tid

25.-26. februar 2015

Sted

Hvalsund Færgetro
Sundvej 87
9640 Farsø

Pris

1090 kr. pr. person

VFL's Rejsehold



Hvad er Rejseholdet?

- Tværgående samarbejde mellem VFL's eksperter i forhold, som har betydning for ejer- og generationsskifte.

Hvorfor et Rejsehold?

- Ønske om en øget tilgang til specialiseret viden.
- Sikre levering af helheds- og resultatorienteret rådgivning i ejer- og generationsskifter baseret på den nyeste viden om langbrugets udfordringer.

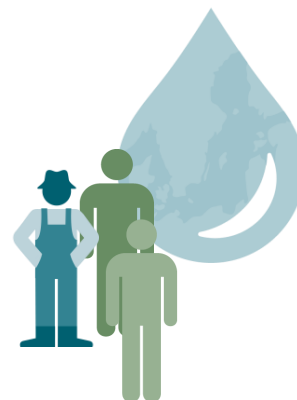
De forskellige niveauer

Rejseholdet agerer på flere niveauer:

Til lands



Til vands



I luften



Til lands

Vi sidder med rundt om bordet sammen med landmanden – enten sammen med dig, eller du kan sende opgaven ud af huset. Så klarer vi alt fra a-z.



Til vands

Hvis du vil have sparring før eller under ejerskiftet, "dykker vi" ned i problemstillinger, der er behov for ekstra øjne på.

Her arbejder vi "under overfladen," og du bestemmer selv, om du vil informere landmanden om vores rolle.



I luften

Hvis du vil have os til at se ejerskiftet ”fra oven”, springer vi gerne ud i sparring, herunder med forslag til modeller, der egner sig til den konkrete situation.

