



FOTO: ANITA CORPAS

TEMADAG I EJERSKIFTEEKSPERTEN

På baggrund af de gode erfaringer fra Ejerskiftekonferencen i februar måned, har vi sammensat en spændende temadag til dig. Vi fortsætter de gode takter og inviterer landmænd, rådgivere samt specialister fra SEGES til at deltage.

Program

Dagens program tager udgangspunkt i to konkrete ejerskifter og de dertilhørende problemstillinger. De to deltagende landmænd samt et relevant familiemedlem står begge over for et ejerskifte af familiens landbrugsvirksomheden inden for de næste 1-3 år. Landmanden og familiemedlemmet præsenterer hver især deres vinkler på forskellige faglige problemstillinger, som lægger op til faglige input og drøftelser de deltagende rådgivere samt medlemmerne af Rejseholdet imellem.

Programmet er delt op i to sessioner med hver sin landmand samt familiemedlem om formiddagen og om eftermiddagen.

Dit udbytte

På baggrund af den tværfaglige erfaringsudveksling deltagerne imellem vil du blive endnu klogere på de udfordringer, der knytter sig til et ejerskifte af en moderne landbrugsvirksomhed. Derudover vil der være rig mulighed for at netværke med de andre deltagere.

Målgruppe

Temadagen henvender sig til konsulenter, som rådgiver inden for ejer- og generationsskifter. Det er fx virksomhedsrådgivere, skattekonsulenter, driftsøkonomer, ledende økonomikonsulenter eller ejendomsrådgivere.

Tid

28. april 2015 kl. 9.00-15.30
Morgenmaden serveres mellem kl. 8.30-9.00.

Sted

Koldkærgård Konferencecenter, Agro Food Park 10,
8200 Aarhus N

Pris

485 kr. ekskl. moms pr. deltager (der pålægges et tilsvarende no-show-gebyr).

Temadagen er udviklet i projektet 'Landbrugsvirksomhedens placering i en ny økonomisk normal', og du betaler derfor kun for forplejning på dagen.

Tilmelding

Tilmeld dig senest den 21. april 2015 til
Lotte Meinby Pedersen på Imp@seges.dk eller 8740 5503

KONTAKT

Har du spørgsmål, er du velkommen til at kontakte:



Rikke Høgsaa Roding
rhr@seges.dk
+45 8740 5206



Ivan Damgaard
ivd@seges.dk
+45 8740 5036

Koldkærgård Konferencecenter,
den 28. april 2015

Ivan Damgaard og Rikke Høgsaa Roding,
Økonomi & Virksomhedsledelse

TEMADAG OM EJERSKIFTE



EVALUERING AF EJERSKIFTEKONFERENCE, FEBRUAR 2015

- De deltagende rådgivere var rigtig glade dels for de seancer, hvor Rejseholdet deltog, og dels når der deltog "rigtige landmænd".
- Uddrag fra Evalueringskemaet for rådgivere:

Begrundelse for dine svar og forslag til forbedringer:

- Ekstremt brugbart, idet der var tale om nogle "rigtige Cases"
- Super med afprøvning på "rigtige" kunder. Kunne måske godt udvides med en evaluering af rådgivningsforløbet kun for rådgivere
- 2 gode dage med gode indlæg og ikke mindst da de forskellige specialkonsulenter fra SEGES roterede mellem bordene.

2 | 24. april 2015



OVERORDNET PLAN FOR DAGEN

- To konkrete ejerskifter
- De deltagende landmænd samt et relevant familiemedlem står begge overfor et ejerskifte af familiens landbrugsvirksomhed indenfor de næste 1-3 år.
- Landmanden og familiemedlemmet præsenterer hver især deres vinkler på forskellige faglige problemstillinger
- Præsentationerne ligger op til faglige input og "tværfaglige" erfaringsudvekslinger alle parter imellem



3 | 24. april 2015



PLAN FOR DAGEN

Kl. 9.00 Velkomst og introduktion

Kl. 9.30 Første session: Michael og Jens

Kl. 12.00 Frokost

Kl. 12.45 Anden session: Christina og Torben

Kl. 15.00 Opfølgning, evaluering, afrunding

Kl. 15.30 Tak for i dag

4 | 24. april 2015



ACTION!...



5 | 24. april 2015



KORT PRÆSENTATION



6 | 24. april 2015



EJERSKIFTE ER HØJAKTUELT...



7 | 24. april 2015



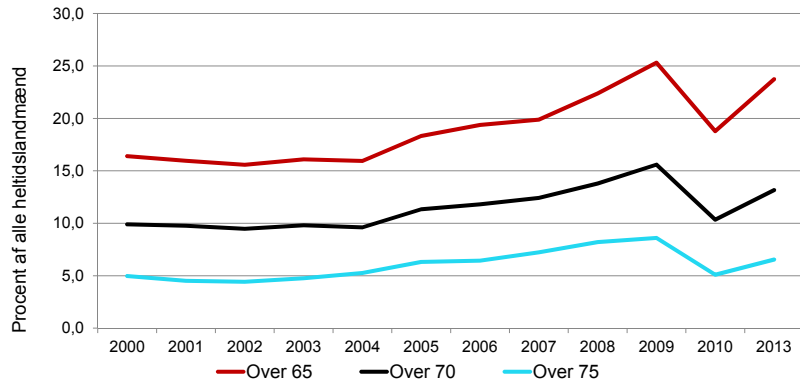
EJERSKIFTE AF LANDBRUG I TAL

- Ejerskifte af **aldersmæssige** årsager
 - Ca. 20 pct. af heltidslandbrugene, svarende til ca. 2.200 bedrifter.
- Ejerskifte af **økonomiske** årsager
 - Ca. 20 pct. af heltidslandbrugene, svarende til ca. 2.200 bedrifter.
- Ejerskifter **samlet**
 - Der vil være gengangere blandt de to grupper.
 - Indregnet sammensætningen af de økonomisk trængte landmænd anslås, at ejerskifte af enten aldersmæssige eller økonomiske årsager bliver relevant for ca. 4.000 bedrifter.
 - Dertil kommer et ukendt antal bedrifter med yngre, økonomisk velkørende bedrifter, som selv ønsker at sælge deres landbrug.
- **På den høje side af 4.000 bedrifter vil være bedste bud og formentlig et ret konservativt skøn.**

8 | 24. april 2015



ÆLDRE LANDMÆND'S ANDEL



9 | 24. april 2015



10 | 24. april 2015



REJSEHOLDETS KOMPETENCER



11 | 24. april 2015



12 | 24. april 2015



PRÆSENTATION FRA LANDMÆND

- Kort **beskrivelse** af deres landbrugsvirksomhed
- Præsentation af deres **vinkler og overvejelser** på følgende **blade i Ejerskifteblomsten** i forhold til deres ejerskifte:
 - Finansiering
 - Formuerådgivning
 - Strategi
 - Driftsøkonomi
 - Sociale ydelser
 - Pension
 - Succession
 - Selskabsbeskatning
 - Aktionærbeskatning
 - Omstrukturering
- **Brug** af rådgivere ved ejerskiftet
- Hvad forventer I vil gå **godt** i forbindelse med jeres ejerskifte?
- Hvad forventer I vil blive **svært** ved jeres ejerskifte?
- Hvis I hver især skal vælge **én** ting ud, som I på baggrund af jeres erfaringer på nuværende tidspunkt vil **fremhæve over for rådgiver**, hvad er så det?

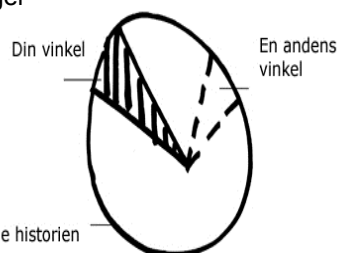


13 | 24. april 2015



MÅL FOR DELTAGELSE PÅ TEMADAGEN

- Rådgivere
 - Landmænd + familiemedlemmer bidrager til en drøftelse af de mange **forskellige vinkler på et ejerskifte** og i denne forbindelse også **hvordan rådgiverne kan bidrage positivt til processen.**
- Landmænd + familiemedlemmer
 - **Konkret sparring** fra de deltagende rådgivere og medlemmerne fra Rejseholdet på **udfordringerne i deres ejerskifte.**



14 | 24. april 2015



VELKOMMEN TIL....



15 | 24. april 2015



LAD OS SE, HVAD DER SKER I DAG ☺



16 | 24. april 2015





28. April 2015
**Rikke Høgsaa Roding &
Ivan Damgaard**

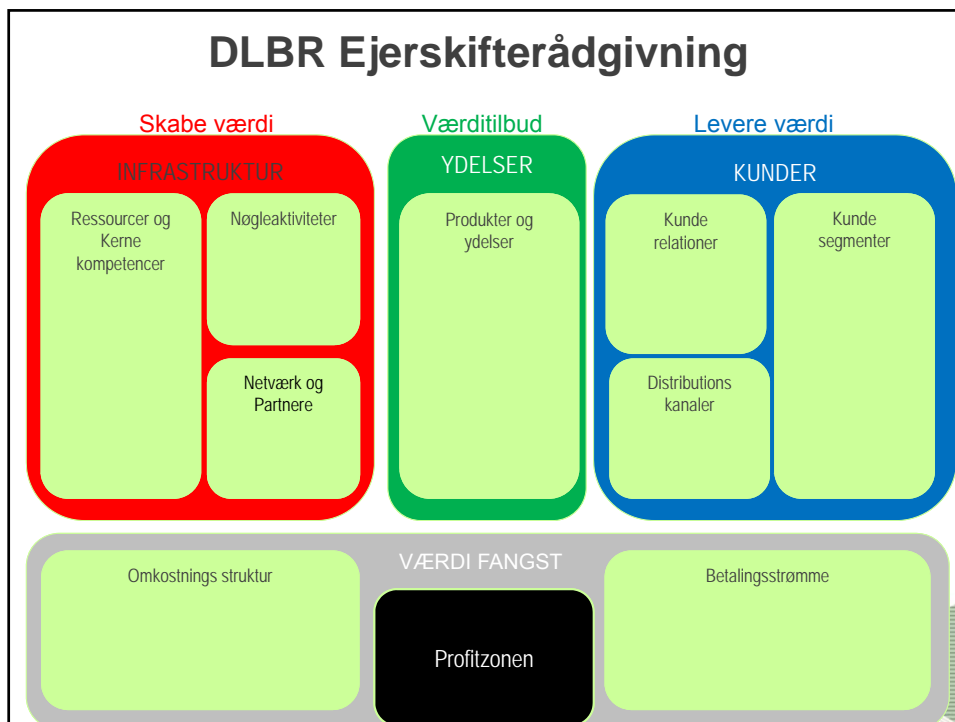
EJERSKIFTERÅDGIVNING - UDVIKLING AF RÅDGIVNINGSSOMRÅDET



EJERSKIFTERÅDGIVNING - REFLEKSION PÅ CASE

2 | 24. april 2015





KERNEKUNDER TIL EJERSKIFTERÅDGVNING

- **Hvem er kernekunden til ejerskifterådgivning?**
 - Hvem er den mest oplagte kunde at fokusere på for DLBR virksomheden, når målet er:
 - at skabe maksimal værdi hos landmanden og hans familie
 - At vise potentialerne ved ejerskifterådgivning i DLBR virksomheden
- **Eksempler på kundesegmenter:**
 - Den unge – kommende ejerleder
 - Den ældre familie – ejer over 55 / 60 / 65 år
 - Den grønne landmand – landmanden med udviklingskraft
 - Den røde landmand – landmanden uden udviklingskraft
 - Produktionsgren: kvægbedrift / svinebedrift / planteavl
 - Virksomhedens omsætning: høj / mellem / lav
 - Andre

KERNEYDELSER TIL EJERSKIFTERÅDGVNING

Hvilke kerneydelser vil vi tilbyde kernekunden?

Eksempler på værdiydelser:

- Fag-faglige rådgivningsydelser - produktfokus
 - Skat / jura / økonomi
- Tværfaglige værdiydelser - kundefokus
 - Skat / jura / økonomi
 - Plant / svin / kvæg / økonomi
- Strategiske værdiydelser - kundefokus
 - Ejerskiftestrategi / LifeTime Strategi
 - Virksomhedsstrategi op mod et ejerskifte
- Implementeringsydelser
- Fyraftens møder
- Ejerskiftekonferencer
- ERFA grupper

5 | 24. april 2015



VÆRDISKABELSE

Hvordan vil vi skabe kerneydelserne til kernekunden?

Eksempler:

Interne forhold:

- Ressourcer – har vi de fornødne ressourcer?
- Kompetencer – har vi de fornødne kompetencer?
- Tværfagligt fokus – hvordan kan vi udnytte/udvikle det tværfaglige fokus?

Eksterne forhold:

- DLBR Ejerskifte netværk – hvordan kan det give værdi for os?
- SEGES Rejseholdet – hvordan kan vi udnytte eksperterne?

6 | 24. april 2015



OPSAMLING

7 | 24. april 2015



OPSAMLING FRA DAGEN

- Læringspunkter

8 | 24. april 2015



PROJEKT EJERSKIFTE – AKTIVITETER I 2015

- **Survey – fokus på køber, sælger og rådgiver**
- **Rejsehold Ejerskifte**
 - Et hold af eksperter på ejerskifte nedsat på SEGES oktober 2014
 - Fokus: DLBR rådgivere, købere til og sælgere af landbrug
- **Ejerskiftekonference – kick off**
 - 3. og 4. november 2014 på Koldkærgaard
 - Fokus: DLBR rådgivere
- **Ejerskiftekonference - generationsskifte**
 - 25. og 26. februar 2+15 på Hvalpsund Færgetro
 - Fokus: Modne landmandspar og DLBR rådgivere
- **Temadag ejerskifte**
 - 28. april 2015 på SEGES
 - Fokus: DLBR rådgivere og 2 landmands familier
- **Ejerskifte videoer**
 - Ejerskifte rådgivning før, under og efter ejerskifte
 - Fokus: DLBR rådgivere, købere til og sælgere af landbrug

9 | 24. april 2015



NÆSTE STEP

- **SEGES Ejerskifte Rejseholdet**
 - Hvordan får vi sat eksperternes viden i spil rundt i landet?
- **SEGES Ejerskiftekonference**
 - Hvordan bygger vi videre på succesen med ejerskiftekonferencen
- **DLBR Ejerskifte netværket**
 - Hvordan udvikler og drifter vi 360 grader ejerskifterådgivning?

10 | 24. april 2015



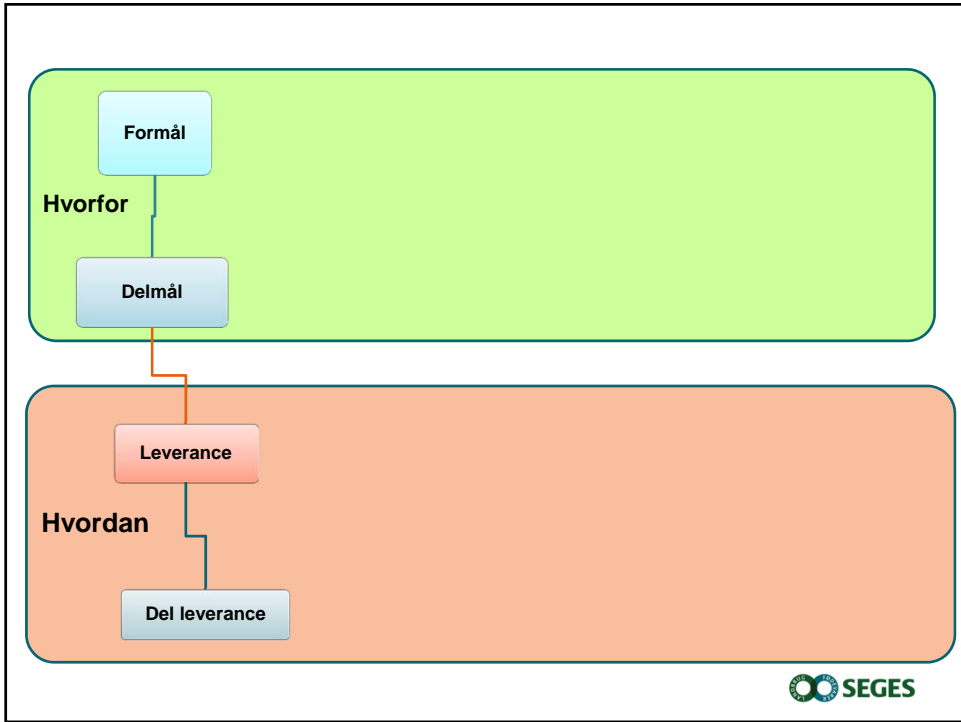
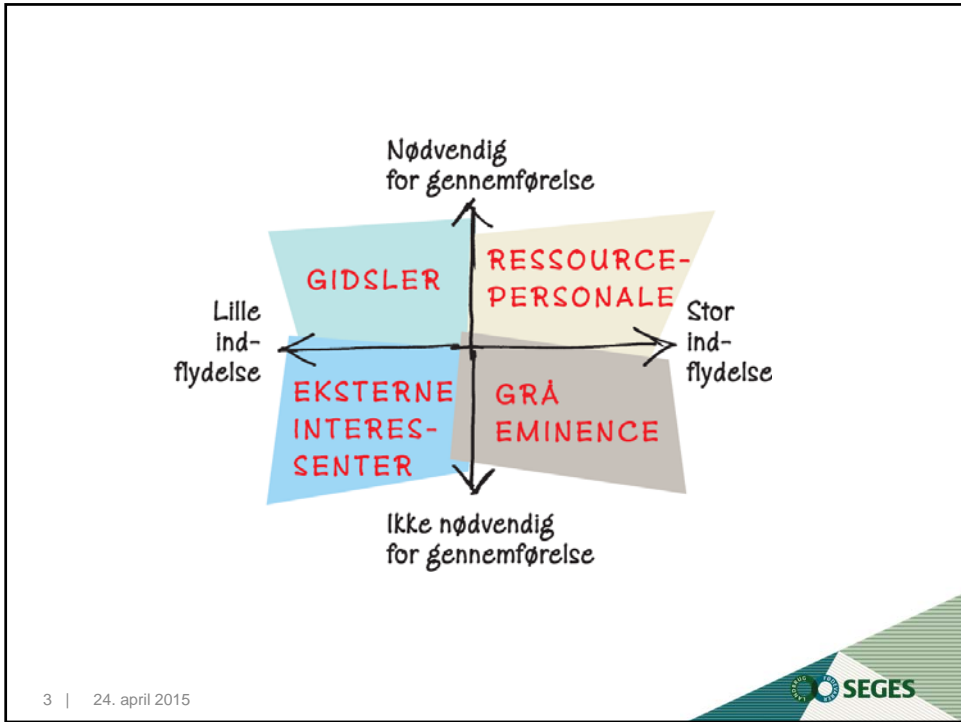
EJERSKIFTE SKABELONER




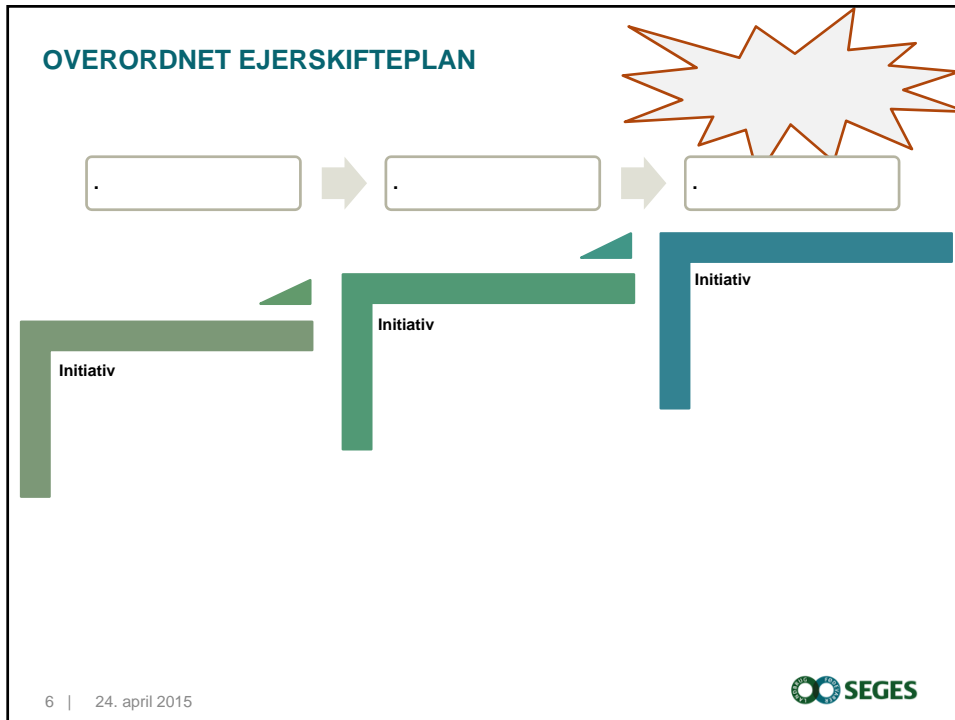
VIRKSOMHEDENS SITUATION OG FORANDRINGSBEHOV

Styrker	Svagheder	Sikre usikkerheder	Vigtige forandringer
Muligheder	Trusler	Bastioner at forsvare	Områder at aflære
Top 3 udfordringer		Top 3 potentialer	





Aktør	FASE 1	FASE 2
		



25. Februar 2015
Ivan Damgaard
Specialkonsulent

LIFETIME STRATEGI® - VÆRKTØJSKASSE



ANALYSE AF ÆGTEPARRET

Styrker at bygge på 1. 2. 3. 4. 5.	Svagheder at adressere 1. 2. 3. 4. 5.	Sikre usikkerheder 1. 2. 3. 4. 5.	Vigtige forandringer 1. 2. 3. 4. 5.
Muligheder at kapitalisere 1. 2. 3. 4. 5.	Trusler at minimere 1. 2. 3. 4. 5.	Bastioner at forsvare 1. 2. 3. 4. 5.	Områder at aflære 1. 2. 3. 4. 5.
Top 3 udfordringer 1. 2. 3.		Top 3 potentialer 1. 2. 3.	

2 | 24. april 2015



Forklaringer

Styrker at bygge på

- Hvad er vi gode til i dag?
- Hvad fungerer godt?
- Hvor er vi bedre end de andre?

Svagheder:

- Hvad er vi ikke gode til i dag?
- Hvor er vi svagere end de andre?
- Er der noget vi er dårlige til?

Usikkerheder:

- Hvad ved vi ikke?
- Hvad skal vi blive klogere på?

Vigtige forandringer

- Er der noget vi ved, vi skal forandre?
- Er der nogle forandringer, som vi ved kommer?

Muligheder at gribe:

- Hvilke overordnede muligheder kan vi se for os?
- Hvad kan vi ændre ved?
- Hvad kan vi blive bedre til?
- Hvad gør vi ikke i dag?

Trusler at minimere:

- Er der noget vi skal tage os i agt for?
- Hvad kan bremse os?

Bastioner at forsvare:

- Hvad må vi bare ikke ændre ved?
- Hvad vil vi slås for?

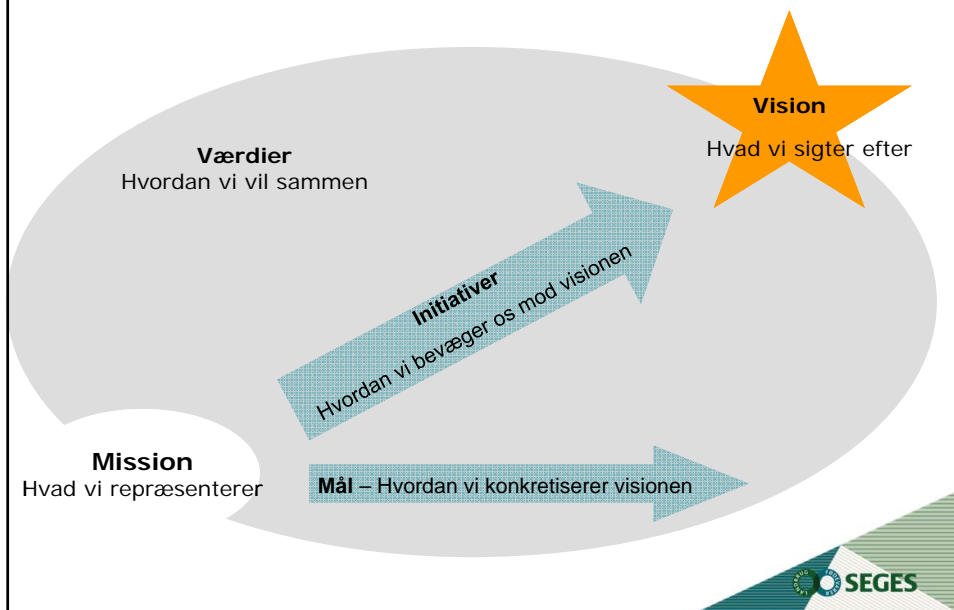
Områder at aflære:

- Hvad hæmmer os?
- Hvad skal vi stoppe med at gøre?
- Hvilken "plejer" skal vi gøre længere?

3 | 24. april 2015



STRATEGISK INTENTION FOR GENERATIONSSKIFTE



MARKED/korn & foder



Af konsulent
Jakob F. Kjærsgaard,
Gefion, www.kornbasen.dk

Køb foderkorn nu

Hvedeprisen for ny høst på Matif har i over en måned holdt sig indenfor et snævert interval, hvor 187,50 euro har været toppen og 182,50 euro bunden. Vi skal tilbage til efteråret for at finde en pris under 182,5 euro på ny høst. Her dykkede prisen kortvarigt ned til 170 euro. Ser vi bort fra dette prisdyk svarer det nuværende prisniveau til bundprisen i de sidste 5 år. Alene af den årsag kan det være attraktivt at prissikre en del af næste års kornforbrug til de nuværende priser fremfor at lade sig »forblænde« af prisdykket i efteråret, som trods alt kun varede 5 uger.

Korrigeres de aktuelle priser for euro-svækkelsen overfor dollaren siden prisdykket i efteråret, er den aktuelle pris faktisk lavere ude på verdensmarkedet! De fleste valutaekspertter anser det for sandsynligt, at valutamarkedet i det kommende år vil fortsætte med at støtte de europæiske afgrødepriser og dermed yde sit til at holde prisen oppe.

Overreaktion

Endelig synes prisfaldet i efteråret også at være en kortvarig overreaktion på opskrivningen af de globale kornlagre efter høst 2014. Faktum er nemlig, at selvom de sidste to år har budt på en overproduktion og dermed en lageropskrivning har de forventede overgangslagre af korn ikke en størrelse, som kan berolige markedet, hvis de globale kornafgrøder i den forestående vækstsæson løber ind i vejrlige problemer.

I øjeblikket er markedet mest præget af sidste års store høst og de amerikanske eksportproblemer. Det hører dog også med til historien, at EU-eksporten kører på skinner ved det nuværende prisniveau og dermed ikke behøver prisfald for at tiltrække sig købere på verdensmarkedet.

Der er heller ikke den store gennemslagskraft i meldinger fra Rusland om, at 21 % af vinterhveden står rigtig dårlig og i værste fald kan udløse et betydeligt produktionsfald. Eller at dele af landbrugssektoren i Ukraine kæmper med mangel på stort set alt, lige fra penge til diesel, gødning og såsæd.

Problemer i Rusland og Ukraine

Nuvel - Rusland og Ukraine er ikke ene om at afgøre den globale kornforsyning, men de er dog en betydende faktor. Og måske går det heller ikke så galt, som det i øjeblikket kan frygtes og måske har USDA ret i det amerikanske majsareal stiger til foråret, men det kan jo også være, at de private analyseinstitutter denne gang havde ret og, at majsarealet faktisk falder.

Når jeg lægger alt dette sammen er min anbefaling, at man i det nuværende marked bør foretage et risikospredende delkøb på minimum 50% af foderbruget 2015/16 i form af et prissikrende futurekøb på Matif (december, 2015 kontrakten). I min optik er det sundt fornuft, når vi har prisen nede i det laveste niveau i 5 år - bortset fra 5 hektiske uger i efteråret.

I KornBasens Købsstrategi er vi klar til at øge den købte andel af forbruget yderligere, hvis ændringen af det nuværende prisniveau bliver i opadgående retning.

»Familien betyder mest ved generationsskiftet«

Lisbeth og Torben Andersen, Næsborg, deltog i ejerskiftekonference. Nu er de klar til at generationsskifte med deres børn.

Af Lars Bødker Smitt
lbs@landbrugsmedierna.dk
tlf. 33 39 47 46

»Familien skal være med i alt, hvad der sker i forbindelse med generationsskiftet. Det betyder, at vores børn helst skal deltage i alle møder for at være fuldt orienteret.«

Sådan lyder et af de konkrete udbytter, som Torben Andersen fik ud af at deltage i Ejerskiftekonferencen i Hvalpsund sammen med sin kone, Lisbeth. De er henholdsvis 71 og 68 år og har allerede overdraget en stor del af svinebedriften, Nørgård i Næsborg, til deres søn, Peter (37), via selskabet I/S Andersen, der driver 420 hektar og feder cirka 20.000 slagtesvin fra 7 kg.

Men der findes en række detaljer og beslutninger, som de har skudt foran sig. Nu føler de sig klar til at få afsluttet

»På konferencen blev vi præsenteret for skræmmende eksempler på, hvor galt det kan gå, hvis man glemmer hensynet til familien ved ejerskifte.«

Torben Andersen, Næsborg.



»Positivt overraskede,« siger Torben og Lisbeth om deres udbytte af ejerskiftekonferencen, hvor de fik gode input til at komme videre med generationsskiftet på Nørgård. Foto: lbs.

processen i løbet af de kommende par år.

»Vi er medejere af noget jord i Litauen, som Peter ikke har lyst til overtage, og det skal vi have solgt. Desuden skal ejerskabet af nogle vindmøller afklares,« siger Torben Andersen.

Skræmmende eksempler

»Vi blev positivt overrasket over udbyttet af konferencen,« siger Lisbeth Andersen.

»Vi har jo hele tiden vidst, at Peter skulle overtage bedriften, men vi kom i dybden og fik snakket tingene igennem på en måde, som vi ikke har gjort før.«

Bevidstheden om, at hensynet til familien - sønnen Peter og datteren Kirsten, som også

bor i Næsborg - er den mest afgørende detalje, blev især klart for parret fra Næsborg.

»Vi skal jo have det mindst lige så godt efter som før generationsskiftet. På konferencen blev vi præsenteret for skræmmende eksempler på, hvor galt det kan gå, hvis man glemmer hensynet til familien,« siger Torben Andersen.

Han og Lisbeth føler sig godt rustet til at gennemføre sidste del af generationsskiftet - bl.a. i samråd med deres økonomirådgiver, Willy Møller fra AgriNord.

Jorden er forringet

»Vi har ladet os tvinge til at tage hul på sagen, og det er godt, for det skal jo ske en gang,« siger Torben Andersen.

»Jeg er mest bekymret over, at vi efterlader en jord til næste generation, som er ringere, end da vi overtog den. Vi mangler i dag to ton hvede pr. hektar og store mængder af protein, fordi vi er blevet tvunget til at undergodske. Det ærgrer mig.«

Generationskifte

- Sted: Nørgård, Næsborg v. Løgstør
- Svin og plantavl på 420 ha
- Ejer: Torben (71) og Lisbeth (68) Andersen i I/S med Peter Andersen.
- Næste generation: Peter Andersen (37) og Kirsten (40).

Landmandspar kan lære meget af hinanden om ejerskiftet

Konference viste værdien af at udveksle erfaringer - og at flere typer af rådgivere skal ind over ved generationsskifte.

Af Lars Bødker Smitt
lbs@landbrugsmedierna.dk
tlf. 33 39 47 46

At få taget hul på generationsskiftet er ikke altid let. Men med hjælp fra rådgivere - og gerne med input fra andre i samme situation - kommer der gang i processen.

Sådan lyder i kort form den erfaring, som virksomhedsrådgiver Jørgen Cæsar Jensen, AgriNord, har med hjem fra ejerskiftekonferencen i Hvalpsund, hvor 10 ejerskifteeksperter deltog sammen med fem landmandspar, der står foran ejerskifte.

»For mig blev det klart, at en enkelt rådgiver eller konsu-



»Konceptet med tre parter i ejerskifte har vist sig værdifuldt,« siger specialkonsulent Rikke Høgsaa Roding, Seges.

lent ikke er nok til at rådgive om generationsskifte. Der skal typisk flere eksperter, evt. fra Seges, med ind over,« siger Jørgen Cæsar Jensen.

»Men desuden kan vi se, at landmandspar har meget at lære af hinandens erfaringer. Det ville være oplagt, at der

blev dannet erfagrupper med henblik på generationsskifte,« siger Jørgen Cæsar Jensen.

Håber på fortsættelse

»Vi fik bekræftet, at samspillet mellem landsparret, den lokale ejerskifterådgiver og eksperter fra forskellige fag-

områder samt Seges har god effekt på ejerskifteprocessen,« siger specialkonsulent Rikke Høgsaa Roding, Seges Økonomi & Virksomhedsledelse.

»Nu skal netværket af ejerskifteeksperter evaluere projektet og til en eventuel fortsættelse. Projektet er indtil nu finansieret af fondsmidler, men vi håber, at der er basis for at lade flere landmandspar få gavn af de gode erfaringer.«

Ejerskifteeksperter

- Netværk af ejer- og generationsskifteeksperter på DLBR rådgivningscentre
- Finansieret af promillefondsmidler via Ny Normal.
- Formål: Rådgivning om ejerskifte på virksomheder, især landbrug.

Ejerskifte er en sag for hele familien

Det kan give store udfordringer, hvis generationerne i familien ikke får afstemt, hvad de forventer af hinanden i det fremtidige generationsskifte – og efter.

Al specialkonsulent og advokat Rikke Hagsaa Røding, Økonomi & Virksomhedslebe, Skat, Seges



En spritny undersøgelse fra Seges viser, at mere end 20 procent af alle land-

mænd har passeret 60 år. Landbruget står derfor over for et stort antal ejerskifter, hvoraf nogle helt naturligt vil være generationskifter. På deltidslandbrug og de mindre bedrifter er alderen særlig høj for landmændene. Det er vigtigt at gøre sig de mange overvejelser, der går forud for skiftet, i god tid, så man kommer godt fra start.

Fokus på bløde værdier
Seges' erfaringer og undersøgelser viser, at de fleste kommer sent i gang med overvejelserne om et fremtidigt ejerskifte. Det er vigtigt, at et ejerskifte ikke bare

bliver en papirgang, da det er en lang og svær forandringsproces.

Alle aspekter skal inddrages og overvejes nøje. Begge søgtefæller bør være en del af processen, da skiftet indebærer store og væsentlige forandringer for hele familien.

Ofte indebærer et skifte forandringer, der hverken kan vejes eller måles. Erfaringerne viser, at det tit er de bløde værdier, der kommer til at have afgørende betydning for, hvordan ejerskiftet opleves og fulføres.

Tag hul på samtalen

For mange er en af de tung-

vejende barrierer, at samtalen om det fremtidige skifte udskydes. Familien får derfor ikke taget hul på samtalen om, hvilke forventninger de hver især har – ikke bare til livet efter ejerskiftet, men også til selve ejerskiftet.

Generationerne i familien får af denne grund heller ikke forventningsafstemt, hvad de forventer af hinanden. Det giver tit store udfordringer, når ejerskiftet af den ene eller anden grund – og måske pludseligt – bliver en realitet.

Væsentligt at fremhæve er, at hvis samtalen udskydes, kan det samtidig betyde, at

nogle skattemæssige muligheder af tidsmæssige årsager ikke kan anvendes i det fremtidige ejerskifte. Hvis samtalen om ejerskiftet påbegyndes tidligere, vil selve ejerskiftet og ejerskifteprocessen – alt andet lige – blive mere smertefri og gennemarbejdet.

Konference efter nyt koncept

Udimo februar 2015 blev der afholdt ejerskiftekonference på Hvalpsund Færgekro. Konferencen var et 2-dages ophold og var bygget op efter et nyt og anderledes koncept, hvor der både deltog landmandspar, lokale rådgivere

Effektivt
Landbrug
Skattenyt

og specialister fra Seges i en form for »stevnighed«.

Det blev på dag 1 arbejdet med forskellige værktøjer hos landmandsparene og rådgiverne hver især. På dag 2 arbejdede landmandsparene sammen med deres rådgiver og eksperter fra Seges, så parrene kunne gå fra konferencen med en fælles og klar strategi for deres kommende ejerskifte og for de overordnede handlinger, der skulle sættes i gang.

Hvis du er et-tre år fra at skulle ejerskifte, så kontakt din lokale ejerskifteekspert og bliv en del af Seges nye ejerskiftekoncept.

Temadag om ejerskifte

Her følger en beskrivelse af temadagen om ejerskifte, herunder den præsentation, som vi ønsker fra jer.

Temadagen holdes den 28. april, kl. 8.30 – 15.30 på Koldkærgård Konferencecenter.

Plan for dagen

Der er 2 sessioner i løbet af dagen (én om formiddagen og én om eftermiddagen), hvor der hver vil deltage en landmand & et relevant familiemedlem.

Fra landmand + familiemedlem ønskes en præsentation fra begge hver à 30 minutters varighed (dvs. 1 time i alt).

Resten af tiden (knap 1 1/2 time) er det hensigten at bruge til faglige input og "tværfaglige" erfaringsudvekslinger alle parter imellem (landmand + familiemedlem, de deltagende rådgivere og medlemmer af Rejseholdet, jf. mere om Rejseholdet følger nedenfor).

Kort præsentation af Ejerskifteblomsten

På Ejerskiftekonferencen, der blev afholdt i februar måned, introducerede vi et nyt værktøj, som vi kalder for "Ejerskifteblomsten". Blomsten er illustreret nedenfor:



Ejerskifteblomsten illustrerer ved sin form, at ejerskifte er et tværfagligt område, og at det er vigtigt at tænke ”hele vejen rundt”.

På konferencen blev blomsten anvendt som værktøj til at udvælge og arbejde med de deltagende landmandspars prioriterede blade i deres ejerskifteblomst. Forskellige eksperter deltog for at give de deltagende rådgivere værktøjer og/eller sparring indenfor et bredt udsnit af bladene i Ejerskifteblomsten.

På temadagen har vi sammensat et program, hvor vi med udgangspunkt i de to konkrete ejerskifter igen arbejder med et bredt udsnit af bladene fra Ejerskifteblomsten, jf. mere herom nedenfor.

Kort præsentation af Rejseholdet

Bladene i Ejerskifteblomsten dækkes ind af SEGES' Rejsehold, som er et tværgående samarbejde mellem SEGES' eksperter i forhold, som har betydning for ejer- og generationsskifte.

Rejseholdet blev etableret i november 2014 i forbindelse med kick off-arrangementet i netværket ”Ejerskifteeksperten”, i hvilket regi temadagen også afholdes.

Baggrunden for at Rejseholdet blev etableret var et ønske om en øget tilgang til specialiseret viden og for at sikre levering af helheds- og resultatorienteret rådgivning i ejer- og generationsskifter baseret på den nyeste viden om langbrugets udfordringer.

Nedenfor følger en oversigt over Rejseholdets kompetencer:



Ejerskifteblomsten skal ikke ses som en udtømmende opremsning af de forhold, der kan have betydning for ejer- og generationsskifte, men er derimod blot udtryk for Rejseholdets kompetencer.

Det bemærkes, at Keld i mellemtiden er fratrådt sin stilling på SEGES, men at han vil deltage på temadagen alligevel, som følge af at han var en del af Rejseholdet, da dette startede op i november 2014.

Beskrivelse af jeres præsentation

Til jeres præsentation beder vi jer forberede jer på følgende:

- Kort beskrivelse af jeres landbrugsvirksomhed

- Præsentation fra jer begge om jeres vinkler og overvejelser på følgende blade i Ejerskifteblomsten i forhold til jeres ejerskifte:
 - Finansiering
 - Formuerådgivning
 - Strategi
 - Driftsøkonomi
 - Sociale ydelser
 - Pension
 - Succession
 - Selskabsbeskatning
 - Aktionærbeskatning
 - Omstrukturering

Lone, Keld, Christian, Bodil, Kenneth & Jane vil deltage i sessionen som medlemmer af Rejseholdet. Ivan og Rikke vil også deltage, men fungerer primært som facilitatorer for dagen.

Jeres præsentation af de ovennævnte blade i Ejerskifteblomsten skal gerne lægge op til faglige input og "tværfaglige" erfaringsudvekslinger alle parter imellem. For at sikre at alle medlemmer af Rejseholdet har mulighed for at komme med input til jer under sessionen, er det derfor vigtigt, at I under præsentationen forholder sig til hvert enkelt af de ovennævnte blade i Ejerskifteblomsten.

- Udover ovennævnte punkter, som er "obligatoriske" at I kommer ind på i forbindelse med jeres præsentation, kan vi nævnte følgende punkter til inspiration, som I kan inddrage i jeres præsentation:
 - Hvordan forventer I at bruge rådgivere til jeres ejerskifte?
 - Hvad vil I hver især gerne have, at rådgiver bidrager med ved jeres ejerskifte, herunder før/under/efter ejerskiftet?
 - Hvad skal rådgivere særligt være opmærksomme på ved rådgivning om ejerskifter?
 - Hvad forventer I vil gå godt i forbindelse med jeres ejerskifte?
 - Hvad forventer I vil blive svært ved jeres ejerskifte?
 - Hvis I hver især skal vælge en ting ud, som I på baggrund af jeres erfaringer på nuværende tidspunkt vil fremhæve over for rådgiver, hvad er så det?

Mål for deltagelse på temadagen

På baggrund af jeres præsentation er det hensigten at lægge op til faglige input og "tværfaglige" erfaringsudvekslinger alle parter imellem, jf. ovenfor.

I får på den måde konkret sparring fra de deltagende rådgivere og medlemmerne fra Rejseholdet på udfordringerne i jeres ejerskifte.

For rådgiverne er målet med jeres deltagelse, at landmænd + familiemedlemmer bidrager til en drøftelse af de mange forskellige vinkler på et ejerskifte og især hvordan rådgiverne kan bidrage positivt til processen.

7. april 2015

RHR