

Banker og traditioner spænder ben for ejerskifter

Selv handler mellem far og søn umuliggøres nu af bankers krav. Der er brug for investeringer udefra for at løse ejer- og generationsskifte problematikken, mener afdelingsleder i Sagro.

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

»Jeg plejer at sige til en ung landmand: Du skal starte på en anderledes måde, end din far gjorde. For hans måde er umulig for dig.«

At tænke etableringen på en ny måde end den traditionelle - både for de ældre og de yngre generationer. Men de unge kan jo ikke sats på, at en næsten konstant stigning i jordpriserne lægger en solid grund under deres økonomi, som det skete for den ældre generation. Nu skal driften give indtjeningen, enda i et

»Det er svært at tænke i andre muligheder end de traditionelle - både for de ældre og de yngre generationer. Men de unge kan jo ikke sats på, at en næsten konstant stigning i jordpriserne lægger en solid grund under deres økonomi, som det skete for den ældre generation. Nu skal driften give indtjeningen, enda i et

stærkt svingende marked for landbrugets produkter, og en gevinst på jord bliver en helt ekstraordinær gevinst. Derfor skal der tænkes i andre løsninger i dag.« siger Carsten Jakobsen.

Banker vil ikke slippe de ældre
Han konstaterer, at handelen med landbrugsbedrifter fortsat går meget langsomt i det midt-vestjyske område.

»Bankerne vil ikke give slip på den ældre generation, og det gælder også i handelen mellem far og søn. Selv et sælgerpantebrev på eksempelvis 5 mio. kr. er i mange situationer ikke nok til at tilfredsstille banken. Vi har set I/S'er der ikke kunne opløses efter de planlagte 5-7 år, fordi banken ønsker at faderen optræder som fuld debitor, for at sønnen kan overtage,« siger Carsten Jakobsen.

Han ser også en del ældre landmænd, der holder sig tilbage fra at sælge, fordi bedrifterne ikke kan indbringe samme pris som tidligere.

»Sælgerne kan ikke acceptere, at priserne er faldet så meget, som tilfældet er, så de vælger at vente. Og de bedrifter, der trods alt udbydes, ty-

pisk efter tvangssalg eller konkurs, er alligevel for dyre til, at de unge landmænd kan få grønt lys til at overtage dem.«

Carsten Jakobsen ser ingen vej uden om andre ejerkonstruktioner, herunder gerne ved hjælp af udefra kommende investeringer.

»Det kan være penge fra pensionskasser eller andre, der ser en langsigtet gevinst i at investere i landbruget netop nu. Men det kræver, at vi gøre os attraktive for investorerne, for de deltager kun, hvis de kan se den gode forretning i at gøre det. De gode investeringer skal vi blive bedre til at pege på.«

Velkørende bedrifter bør ejerskiftes

Mellem 3000 og 4000 heltidsbedrifter skal ejerskiftes inden for de næste fem år. Det er en af flere alvorlige konklusioner af en stor undersøgelse, som Seges Økonomi & Virksomhedsledelse har gennemført i år. Her er det samtidig konstateret, at ud af de landmænd, der påtænker at sælge, er det kun hver sjette, der har en exitstrategi, der er skrevet på papir.

»I forbindelse med fi-

nanskrisen og problemerne med indtjening i de seneste år har der været meget fokus på de nødlidende bedrifter. Men der findes jo heldigvis en stor gruppe af bedrifter, der kører godt, men hvor ejerne typisk er over 50, og hvor der nu sker en nedslidning. Der er enormt behov for at få ejerskiftet mange bedrifter i den gruppe,« siger specialkonsulent Jane Karlskov Bille, Seges Økonomi & Virksomhedsledelse.

»Den store pukkel handler primært om bedrifter, hvor der skal komme en køber udefra.«

En strategi i hovedet er ingen strategi

Ifølge Jane Karlskov Bille er bankernes modstand mod at deltage i handel med landbrug ikke så udtalt og bastant som tidligere, hvor nogle banker meldte klart ud, at de ikke deltog i at finansiere landbrug.

»Så klar er holdningen ikke i dag, men der er sket et skifte i bankernes forventninger til den unge landmand. Han skal ikke alene kunne dokumentere, at han er dygtig fagligt og som driftsleder, men også have

forretningsmæssig forståelse, kunne håndtere budgetter og fremlægge en bæredygtig strategi. Man skal virkelig kunne sit hjemmearbejde for at komme gennem nåleøjet,« siger Jane Karlskov Bille.

Men det kunne medvirke til at løse op for generationsknuden, hvis den ældre generation - sælgerne af landbrug - blev bedre til at forbedre sig på generationsskiftet og tog tidligere fat på det.

»Et salg eller generationsskifte krævet mange forbedringer, ikke mindst på det mentale plan for både landmanden og familien. Og den slags tager tid. Der kan være behov for to, tre eller måske fem år til at overveje og snakke om løsninger samt få rådgivning, før skiftet sker,« siger Jane Karlskov Bille.

Hun peger på dialog, ikke mindst i familien, om generationsskiftet som helt afgørende for at

»Vores undersøgelse viser, at kun hver sjette landmand over 55 har nedskrevet sin strategi for, hvordan han har valgt at stoppe som landmand. Men en landmand, der alene har sit exitstrategi inden i sit hoved, har i virkeligheden

ikke nogen strategi.«

Jane Karlskov Bille peger på den kommende Workshop for ejer- og generationsskifte som stedet, hvor sælgere og købere klædes på til at tage hul på ejerskiftet.

Fakta

- **Kom til Workshop om ejer- og generationsskifte.**
- **Målgruppen er både købere og sælgere af landbrug.**
- **Afholdes mandag den 21. november på Koldkærgård Conferencecenter fra kl. 8.30 til 15.30.**
- **Arrangør er Seges Økonomi & Virksomhedsledelse**
- **Workshoppen indeholder en række indlæg om ejer- og generationsskifte, om nye veje til ejerskifte, alternative ejer- og finansieringsformer, skattemæssige konsekvenser.**
- **Pris 550 kr. ekscl. moms pr. deltager.**
- **Tilmelding og program: www.tilmeld.dk/ejer-og-generationskifte**

