



KUN HVER OTTENDE LANDMAND HAR SKREVET DERES EXIT-STRATEGI NED

STØTTET AF

Promilleafgiftsfonden for landbrug

Der er for få landmænd, som skriver deres exit-strategi ned. Det viser en ny brugerundersøgelse fra SEGES. Men et vellykket ejerskifte forudsætter skriftlighed, realistisk værdiansættelse og rådgivning.

Blandt de landmænd, som enten har en exit-strategi eller er i gang med at lægge en, har kun hver ottende skrevet deres planer ned. Men landmanden kan først for alvor begynde at arbejde med sine udfordringer og mulige løsningsmodeller, når han får sat ord på sine planer og får dem skrevet ned. Som brugerundersøgelsen viser, er mange landmænd udfordret af, at de ikke kender deres virksomheds værdi og undlader at søge rådgivning. Samtidig efterspørger de rådgivning om hårde økonomiske emner.

Værdiansættelsen er vigtig

Hele 36 procent af de landmænd, som enten har en exit-strategi eller er i gang med at lægge en, ser det som en udfordring at få fastlagt virksomhedens økonomiske værdi. Og det bør de gøre noget ved ifølge specialkonsulent Jane Karlskov Bille.

- Det er rigtig vigtigt, at landmændene får taget hul på værdiansættelsen så tidligt som muligt i deres ejerskifte, siger hun og fortsætter:

- Ethvert succesfuldt ejer- eller generationsskifte starter med en reel værdiansættelse af landmandens virksomhed. Det er netop værdiansættelsen, som viser, om han og hans ægtefælle kan få den pensionisttilværelse, de ønsker sig.

Jane Karlskov Bille har sammen med chefkonsulent René Moody Nielsen, begge fra SEGES' skatteafdeling, sat brugerundersøgelsen i værk i samarbejde med 19 lokale rådgivningsvirksomheder i DLBR, som har hjulpet med at sende spørgeskemaet ud til deres

landmandskunder.

René Moody Nielsen understreger, at det ikke er nok, at landmanden selv anslår værdien af sin virksomhed:

- For at værdiansættelsen bliver så realistisk som mulig, er det vigtigt at få andre øjne på. Det kræver, at en ekstern rådgiver foretager en vurdering af virksomheden, fastslår han.

Landmænd søger ikke rådgivning

Ifølge brugerundersøgelsen har næsten halvdelen af de landmænd, som har en exit-strategi eller er ved at lægge en, kun drøftet deres ejer- eller generationsskifte med familien eller ejerkredsen.

En tredjedel af landmændene har slet ikke indhentet rådgivning.

- Det er selvfølgelig en rigtig god start på ejerskiftet, at landmanden vender sine tanker med ægtefællen og familien. Men et ejer- eller generationsskifte er ofte meget komplekst. Når landmanden skal i gang med sit ejerskifte, bør han kontakte sin rådgiver, understreger specialkonsulent Jane Karlskov Bille.

Der er brug for råd om hårde emner

Brugerundersøgelsen viser tydeligt, at de landmænd, som har en exit-strategi eller er ved at lave en, i høj grad ønsker at få rådgivning om hårde økonomiske emner. Godt to tredjedele efterspørger således rådgivning om talmæssigt beslutningsgrundlag, ejerskiftemodeller og finansielle forhold.

- Det er emner, som kræver, at landmanden sammen med sin rådgiver får de konkrete planer ned på papiret i en exit-strategi, så landmanden er sikker på at få belyst alle de økonomiske sider af sit ejerskifte, understreger Jane Karlskov Bille.

Læs mere

Læs hele [rapporten om brugerundersøgelsen](#).

Faktaboks

Ejer- og generationsskifte er et presserende problem

Resultaterne af den brugerundersøgelse, SEGES' skatteafdeling gennemførte i foråret, viser, at ejer- og generationsskifterne er blevet et presserende problem i landbruget. Inden for de kommende 5 år forventes mellem 3-4.000 landmænd at skulle ejer- eller generationsskifte. Det svarer til hvert tredje heltidsbrug. Af dem har hver femte landmand ikke søgt rådgivning.