

FOKUS PÅ DRIFTSØKONOMI

Mange landmænd søger ikke råd,

Landbrugsrådgiverne har en stor opgave for sig med at få landmænd til at søge professionelle råd forud for et generations- eller ejerskifte, siger rådgivere på baggrund af en undersøgelse fra Seges.

AF FLEMMING ERHARD

Omkring hver tredje landmand har undladt at indhente rådgivning fra en revisor, økonomikonsulent eller advokat i forbindelse med et ellers planlagt og mere eller mindre tiltænkt generationsskifte eller ejerskifte.

Det fremgår af en spørgeundersøgelse, som Seges har lavet med 1.700 besvarelser.

Inden for de næste fem år forventer en tredjedel af fuldtidslandbrugene at påbegynde eller fuldføre ejer- eller generationsskifte. Det svarer til mellem 3.000 og 4.000 landbrug, der skal skifte ejere, viser undersøgelsen.

Selv om over 60 procent har involveret deres revisor/økonomikonsulent i deres planer, er der over 30 procent, der ikke har indhentet rådgivning fra ekstern side.

Ligeså er en stor del af dem usikre på værdien af deres

virksomhed og dermed på mulighederne for at sætte ejer- eller generationsskiftet og livet efter skiftet optimalt sammen.

- Vi er overraskede over, at så mange af dem, der har lagt en strategi for at afhænde gården eller er ved at lave en strategi for det, ikke søger rådgivning, siger specialkonsulent i Seges, Jane Karlskov Bille.

Landmænd er dog generelt lidt bedre til at støtte sig til eksterne rådgivere i forhold til ejere af andre typer private virksomheder, viser en sammenligning med en tilsvarende undersøgelse fra Center for Ejerledede Virksomheder ved handelshøjskolen CBS. Det er endda tilfældet, selv om de fleste landmænd driver virksomheden i personligt ejerskab, hvor ejerne i CEVs undersøgelse udelukkende driver virksomhed i anparts- eller aktieselskab.

Alligevel finder chefkonsulent i Seges, René Moody Nielsen, grund til alarm.

- Det er et problem inden for alle brancher, at nogle ikke søger professionel rådgivning. Men vi skal nok være bedre i landbruget til at få fat i folk tidligere, ligesom landmænd skal være bedre til at tænke rådgivningen ind tidligere i processen. Det er noget, vi skal have fokus på fremadrettet, siger chefkonsulenten

om det billede, undersøgelsen tegner af, hvordan landmænd griber generations- og ejerskifter an.

Undersøgelsen viser også, at 12 procent af de landmænd, som overvejer eller er ved at forberede et ejerskifte, ikke skriver deres strategi ned på papir.

- Hvis man kun går med det i tankerne, så får man det ikke ordentligt bearbejdet, og kommer måske ikke rundt om alle ting. Ligeså snart man får noget ned på skrift, så bliver man mere struktureret, siger Jane Karlskov Bille.

Mange faldgruber

Uden professionel rådgivning

kan det – nævner René Moody Nielsen som eksempel – være en faldgrube, hvis konen står som ejer af virksomheden, og manden driver den.

- Hvis man ikke får det gjort rigtigt, så kan man ifølge de civilretslige regler slet ikke overdrage bedriften, og det vil desuden have nogle skattemæssige konsekvenser for det opsparede overskud.

Det gør også en forskel, hvordan ejerformen er.

- Der er nogle typer af virksomheder, hvor man ikke kan overdrage med succession, når virksomheden bliver anset for en passiv virksomhed. Det kan ende med, at en virksomhed, som man tror, man

overdrager skattefrit, pludselig bliver skattepligtig.

I Centrovise siger ejendomsrådgiver Niels Jepsen, at Seges-undersøgelsen overrasker ham, og at han ikke kan genkende billedet af, at mange ikke søger professionel rådgivning.

Husk pensionen

- Jeg synes, at det er sjældent, at folk bare handler i blinde, når de handler ejendomme. Jeg tror ikke, at vores kunder kunne finde på at handle uden at have spurgt os om råd. Der er langt imellem, at vi opdager, at det er sket.

Ligesom René Moody Nielsen mener han, at landmænd i stort set alle tilfælde slet ikke kan undvære professionel rådgivning i den situation. Også uanset om handlen bliver i familien eller ej.

- Hvis man ikke lige har tænkt over, at der kan komme en efterfølgende beskatning, og troede, at man havde nogle penge, man skulle leve af i sin alderdom, og skattevæsenet så kommer – ja, så er det jo ikke særligt sjovt eller klogt.

Han påpeger, at der i en handel ofte også tages højde for størrelsen af den folkepension,

forældregenerationen vil have ret til.

- Det kan gøre en forskel, om man handler før eller efter, man har ret til folkepension eller efterløn, siger Niels Jepsen.

Bedst til landbrugsjura

- Man prøver at være lidt kreativ for både sælger og køber, også med de nye skatteforhold, siger han.

Niels Jepsen betragter det ikke som et problem, hvis landmænd ikke søger særskilt advokatbistand ved virksomhedsoverdragelser.

- Det er helt fint. Vi håndterer her i Centrovise selv mange af de ting, advokater ellers laver, og er egentlig i konkurrence med dem. Og vi er måske nok også mere konkurrencedygtige på prisen. Og så er landbruget jo vores hjemmebane, som vi ofte kan rådgive bedre om. Det er et godt valg, at folk bruger os til det.

Stor opgave foran os

I begge undersøgelser er både folk, som har gennemført et skifte, og folk som er i overvejelserfasen, blevet spurgt. Så nogle af de landmænd, som endnu ikke havde rådført sig med professionelle, ender nok

- Vi er overraskede over, at så mange af dem, der har lagt en strategi for at afhænde gården eller er ved at lave en strategi for det, ikke søger rådgivning

JANE KARLSKOV BILLE,
SPECIALKONSULENT I SEGES

For mange landmænd undlader at søge rådgivning ved ejer- og generationsskifte, viser en undersøgelse fra Seges. (Arkivfoto)



Fakta om undersøgelsen



- Undersøgelsen blev gennemført i samarbejde med 19 rådgivningsvirksomheder inden for landbruget. I alt blev der udsendt 7.127 spørgeskemaer til kunder i de pågældende rådgivningsvirksomheder
- Undersøgelsen blev rettet til landmænd, som havde en landbrugsmæssig omsætning på mindst 750.000 kr. inklusiv støtte
- Derved er undersøgelsen rettet mod landbrug, der enten er heltidsejendomme, eller ejendomme med så stor en aktivitet, at de ikke kan omsættes alene ud fra boligmomentet
- Med 1.676 helt eller delvist besvarede spørgeskemaer har undersøgelsen opnået en meget høj svarprocent på 23,5 %. Derfor vurderer Seges, at undersøgelsen afspejler ejer- og generationsskifte-situationen i dansk landbrug i dag
- Det fremgår af den samlede rapport, at 21 % af de deltagende landmænd er 65 år eller derover, heraf er 3 % af landmændene 75 år eller ældre
- Den aldersgruppe, der er størst deltagelse fra, er med 37 % af de deltagende landmænd aldersgruppen 55-64 år
- Dette afspejler godt, at andelen af landmænd over 55 år ifølge Danmarks Statistik i 2014 var på 52,7 % og stigende

Kilde: Seges

når de afstår gården

med at gøre det i sidste ende, skønner chefkonsulent René Moody Nielsen.

At så mange landmænd ikke har tænkt så langt, er også et problem særligt for landbruget, fordi så mange landmænd er godt oppe i alderen, siger René Moody Nielsen.

- Det betyder, at vi har en rimelig stor opgave foran os med at få taget hånd om generations- og ejerskifter.

Foretrækker familie

Undersøgelsen viser så også, at landmænd generelt gør sig flere tanker om, hvad der skal ske efter virksomhedsoverdragelsen, end andre typer virksomhedsejere.

Godt halvdelen gør sig tanker om, hvem der skal efterfølge dem på gården, ligesom en tredjedel har overvejet, hvad de skal gøre bagefter, når de har solgt. De tilsvarende tal for andre typer virksomhedsejere i CBS-undersøgelsen er 27 procent og 23 procent.

Seges-undersøgelsen viser i sammenligning med CBS-undersøgelsen, at landmændene gør sig nogenlunde de samme overvejelser og har nogenlunde de samme udfordringer

som de andre typer virksomhedsejere.

Der er dog den forskel, at landmænd i højere grad ønsker at holde ejerskiftet inden for familien. Alligevel svarer knap 40 procent af de spurgte landmænd også, at det er underordnet, hvor den nye ejer kommer fra, når blot han er kvalificeret.

Skat gør det svært

Til forskel fra andre typer virksomhedsejere betragter landmænd også den aktuelle sam-

fundsøkonomiske situation som en særlig udfordring for ejerskiftet. Det svarer omkring en tredjedel ja til, mens det kun gælder for hver tiende af andre slags virksomhedsejere.

Og så møder landbruget en særlig udfordring hos Skat.

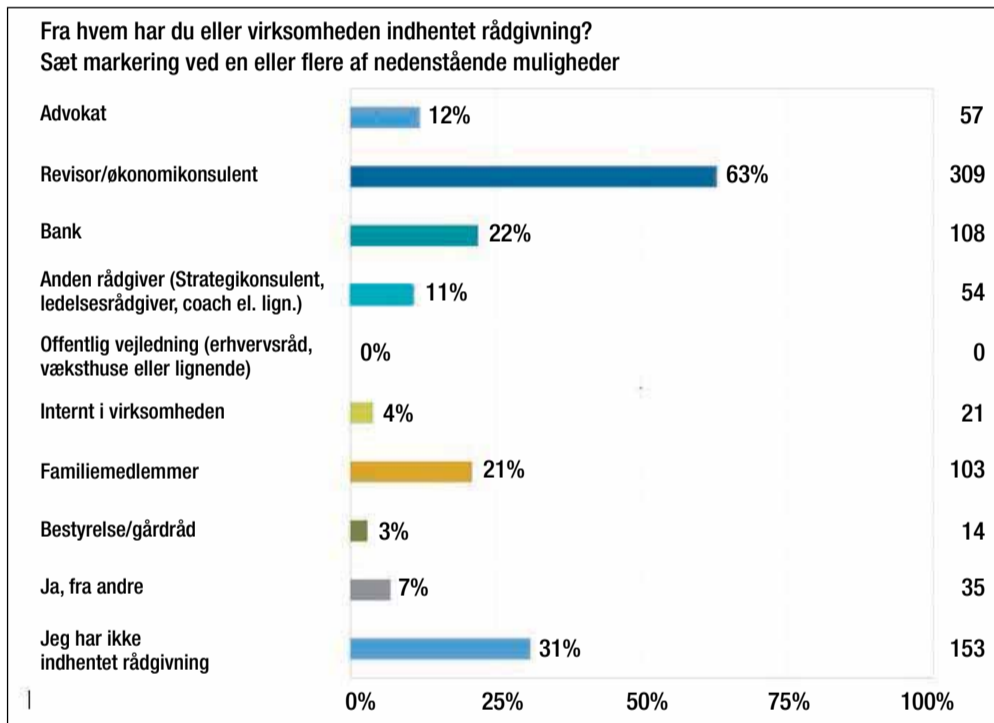
- Det er jo for tiden utroligt vanskeligt for købere af landbrug at få finansieringen på plads. Skat har på det seneste haft den praksis at gøre det meget svært for enhver slags sælgerfinansiering, som den sælgende generation vil hjæl-

pe den købende generation med. Det er svært at få det godkendt inden for virksomhedsordningen for den sælgende generation. Så hvis far og mor gerne vil hjælpe sønnen med finansieringen ved at udstede et sælgerpantebrev eller anfordringslån, så risikerer far og mor at blive beskattet af det, siger René Moody Nielsen.

Seges offentliggør rapporten i starten af september.

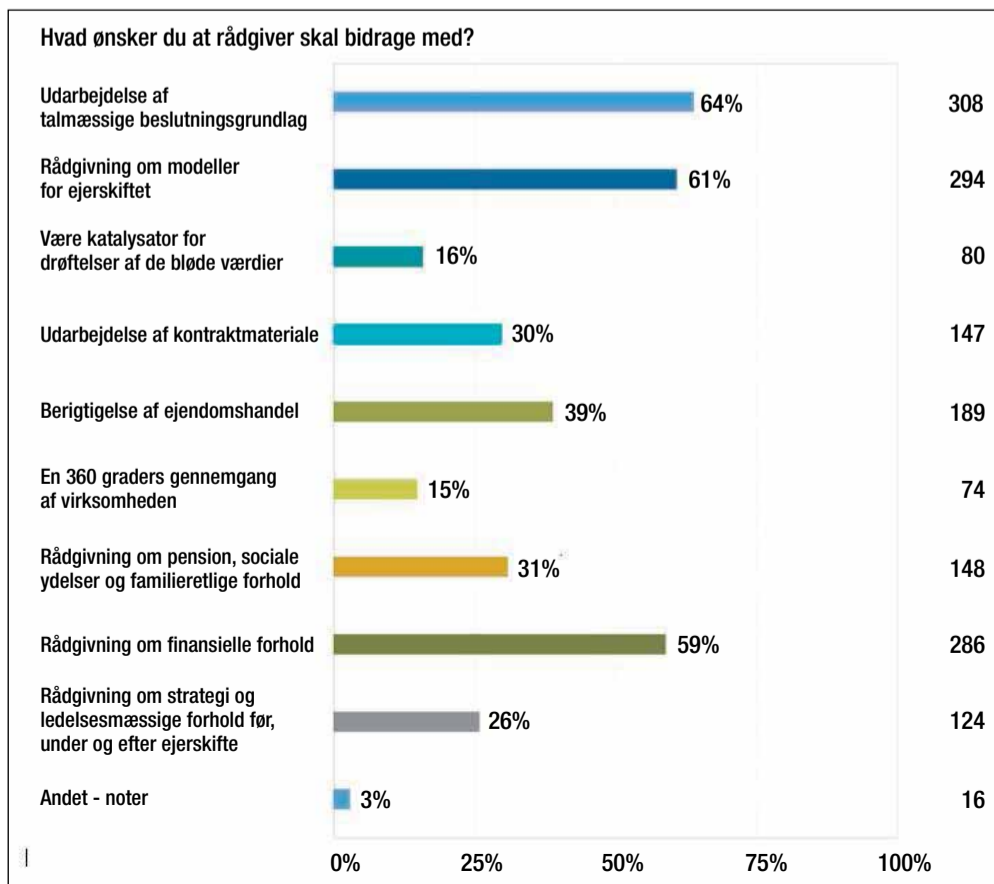
flemming@effektivtlandbrug.dk
telefon 61 20 96 67

Her søger landbrugere rådgivning



Kilde: Seges

Det søger landbrugere rådgivning om



Kilde: Seges

