



BRUG AF NUDGING I EJER- OG GENERATIONSSKIFTE

STØTTET AF

Promilleafgiftsfonden for landbrug

I projektet er der valgt en anderledes tilgang for at opnå indsigt i de barrierer, som kan være til stede og udsætte et ejer- og generationsskifte.

Via dybdegående indblik i målgruppen vil projektet via nudging ændre adfærd og sætte gang i flere ejer og generationsskifter.

I en del af projekt ejerskifte2020 er der foretaget undersøgelser, som har kastet lys over nogle af de barrierer, som eksisterer i forhold til ejer- og generationsskifter og forhindrer, at det kommer i gang. Projektet har brugt en anderledes tilgang kaldet Nudging for at forstå og arbejde med de forskellige barrierer. Nudging handler om at skabe rammerne for dermed at gøre det nemmere at foretage et mere hensigtsmæssigt valg. Nudging består af flere forskellige videnskaber såsom socialpsykologi, adfærdsøkonomi og kognitiv psykologi og denne psykologiske tilgang bruges for at skabe nudges, som er forskellige tiltag, som skal sætte processen med ejer- og generationsskifter i gang. Nudges i projektet adresserer eksempelvis den kompleksitet, som landmændene oplever i et ejer- og generationsskifte, mens andre barrierer for at komme i gang kan være manglende overskud, familiekonflikter, finansiering mm.

Indblikket i de forskellige barrierer er gjort gennem 2 fokusgruppeinterviews med SEGES konsulenter, DLBR rådgivere, samt 12 individuelle interview med landmænd. Landmændene har været inddelt i flere forskellige grupperinger, såsom potentielt køber, har købt, potentielt sælger, samt landmænd, som har solgt.

Invitation til fokusgruppeinterviewdeltagere (DLBR rådgivere og SEGES medarbejdere) kan ses [her](#).

Infobrev til landmænd med information omkring interview om ejer- og generationsskifte samt

spørgeguide kan ses [her](#).

Gennem afdækning via interviews og analyse af de forskellige barrierer for at komme i gang med ejer- og generationsskifter er der lavet en kommunikationsstrategi, samt nudges, som skal imødekomme barriererne.

Resultater fra dybdeinterview med landmænd samt gruppeinterview med SEGES- og DLBR-rådgivere kan ses [her](#) – er udarbejdet af Rostra.

Kommunikationsoversigt kan ses [her](#), hvilken viser en tidslinje, hvor ejer- og generationsskifte materiale kan kommunikeres ud til landmænd og rådgivere for at opnå størst mulig effekt.

Forslag til strategi og handlingsplan med fokus på nudging kan ses [her](#). Udarbejdet af Rostra Kommunikation A/S og iNudgeyou.

Nudging i ejer- og generationsskifter. Et kvalitativt studie af potentielle barrierer ved fem værktøjer til ejer- og generationsskifte samt input hvordan det er muligt at teste 'Test dit ejerskifte' – kan ses [her](#). Udarbejdet af iNudgeyou.