GIV DIN DRØM VIDERE

Tenna Holdorff Christiansen
Kompetencer & Vækst

Rønnede d.02.03.17

Projekt Ejerskifte 2020

Har du råd til at ejer- eller generationsskifte dit landbrug?

Hvordan finansierer du dit landbrug?

Ved du, hvordan din og din ægtefælles formue bliver fordelt ved død?

Næsten ni ud af ti ældre landmænd har ikke lavet en exit-strategi
Er du én af dem?

Næsten ni ud af ti unge landmænd overtager familiens landbrug.
Er du én af dem?

Skal du altid være landmand, eller skal du på pension, når du er 65?

BRUGERUNDERSØGELSE

Blandt dem som skal ejerskifte indenfor 5 år

- 44% har ikke lagt en exit-strategi og 38% er først ved at lægge den
- 47% har ikke klargjort deres virksomhed til skiftet
- 66% kender ikke den reelle værdi af deres virksomhed

BRUGERUNDERSØGELSE

Hvad ønsker landmændene fra rådgivningen

- 63 % - talmæssigt beslutningsgrundlag
- 61 % - modeller for ejer- og generationsskiftet
- 59 % - finansielle forhold
- 39 % - berigtigelsen af ejendomshandlen

TANKER FRA LANDMÆND OM EJERSKIFTE

ANTROPOLOGISKE BRILLER PÅ EJER- OG GENERATIONSSKIFTE

Antropologisk metodetilgang

- 12 interviews med landmænd
  - Købere og sælgere

Antropologer har forstand på kultur og hvorfor mennesker gør, som de gør…

HVORFOR ER DET SVÆRT AT STARTE ET EJER- OG GENERATIONSSKIFTE?!

Mennesker trives med status quo
Vi sparrer på ressourcerne
Vores valg betyder fravalg
Vi sætter pris på det, som vi har
Vi planlægger kortsigtet

FLERE EJER- OG GENERATIONSSKIFTER

Kendskab

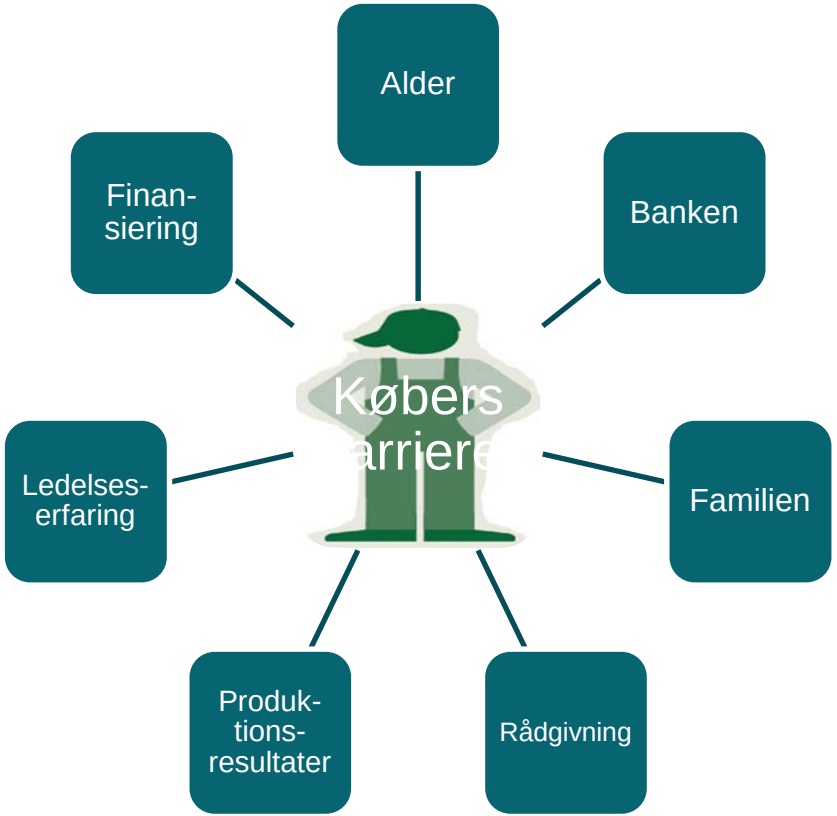
Jo mere information vi giver en modtager, jo mere vil de forstå, at det gavner dem og dermed ændre adfærd

Intention

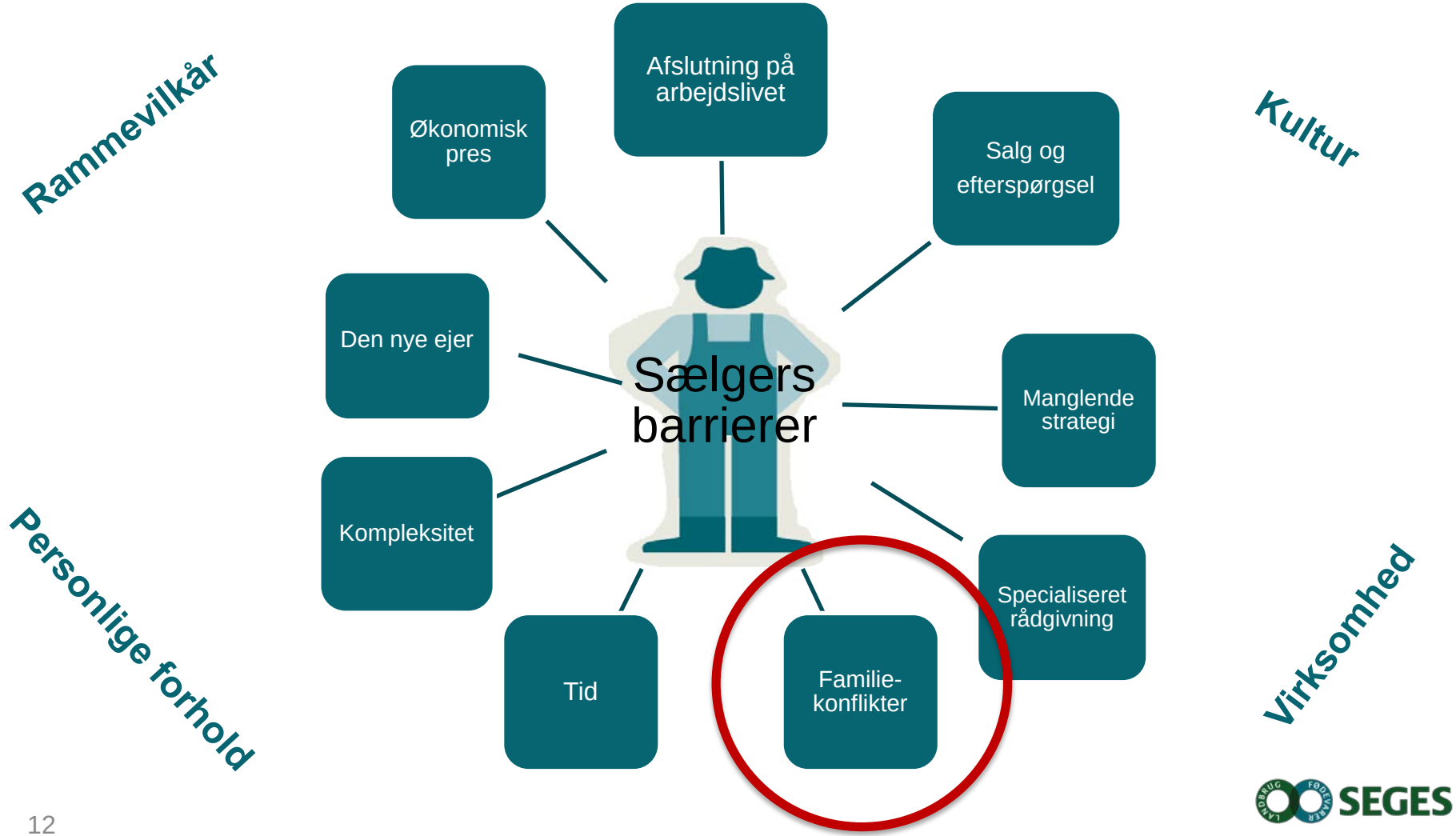
Hvis modtageren virkelig gerne vil ændre sin adfærd, så ændrer de den

Groft overvurderet

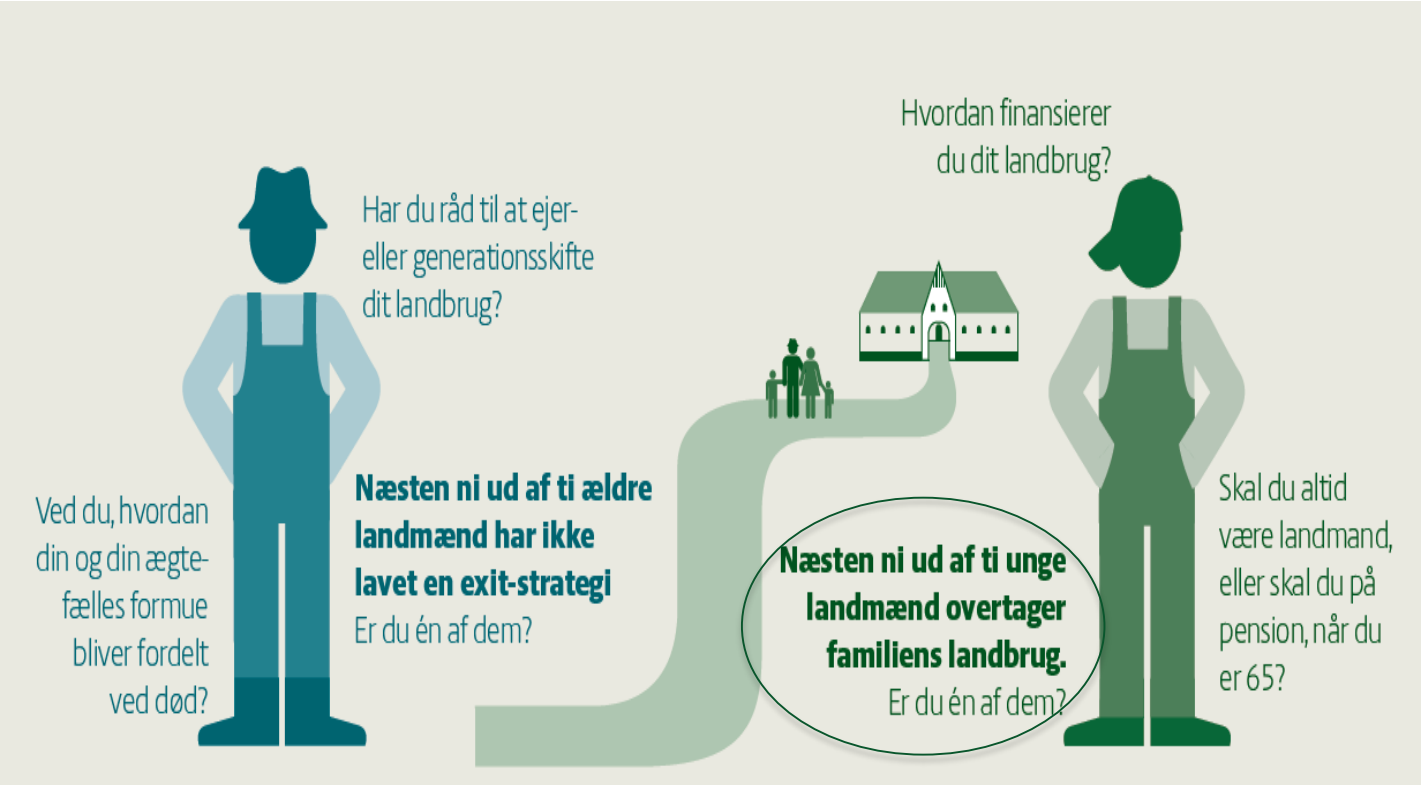
Afslutning på arbejdslivet
Økono-misk pres
Salg og efter-spørgsel
Sælgers arriere
Komplek-sitet
Manglende strategi
Tid
Familie-konflikter


Alder
Finan-siering
Banken
Købers arriere
Ledelses-erfaring
Familien
Produk-tions-resultater
Rådgivning

Rammevilkår
Kultur
Personlige forhold
Virksomhed
Afslutning på arbejdslivet
Økonomisk pres
Salg og efterspørgsel
Den nye ejer
Sælgers barrierer
Manglende strategi
Kompleksitet
Specialiseret rådgivning
Tid
Familie-konflikter


Rammevilkår
Kultur
Personlige forhold
Virksomhed
Afslutning på arbejdslivet
Økonomisk pres
Salg og efterspørgsel
Den nye ejer
Sælgers barrierer
Manglende strategi
Kompleksitet
Specialiseret rådgivning
Tid
Familie-konflikter

HVAD SKAL DER SKE MED VIRKSOMHEDEN?



FAMILIEKONFLIKTER

”Jeg havde altid regnet med at børnene ville overtage. Jeg havde selv en medarbejder, som kunne overtage, men valgte ham fra, fordi jeg regnede med at børnene ville overtage”

”Man skal som ung nogle gange overbevise sine forældre om ens egnethed”

”Man skal også have tillid til, at efterfølgere kan ordne det ordenligt”

https://vimeo.com/139335734

https://www.landbrugsinfo.dk/Jura/ejer-generationsskifte/Sider/Startside.aspx

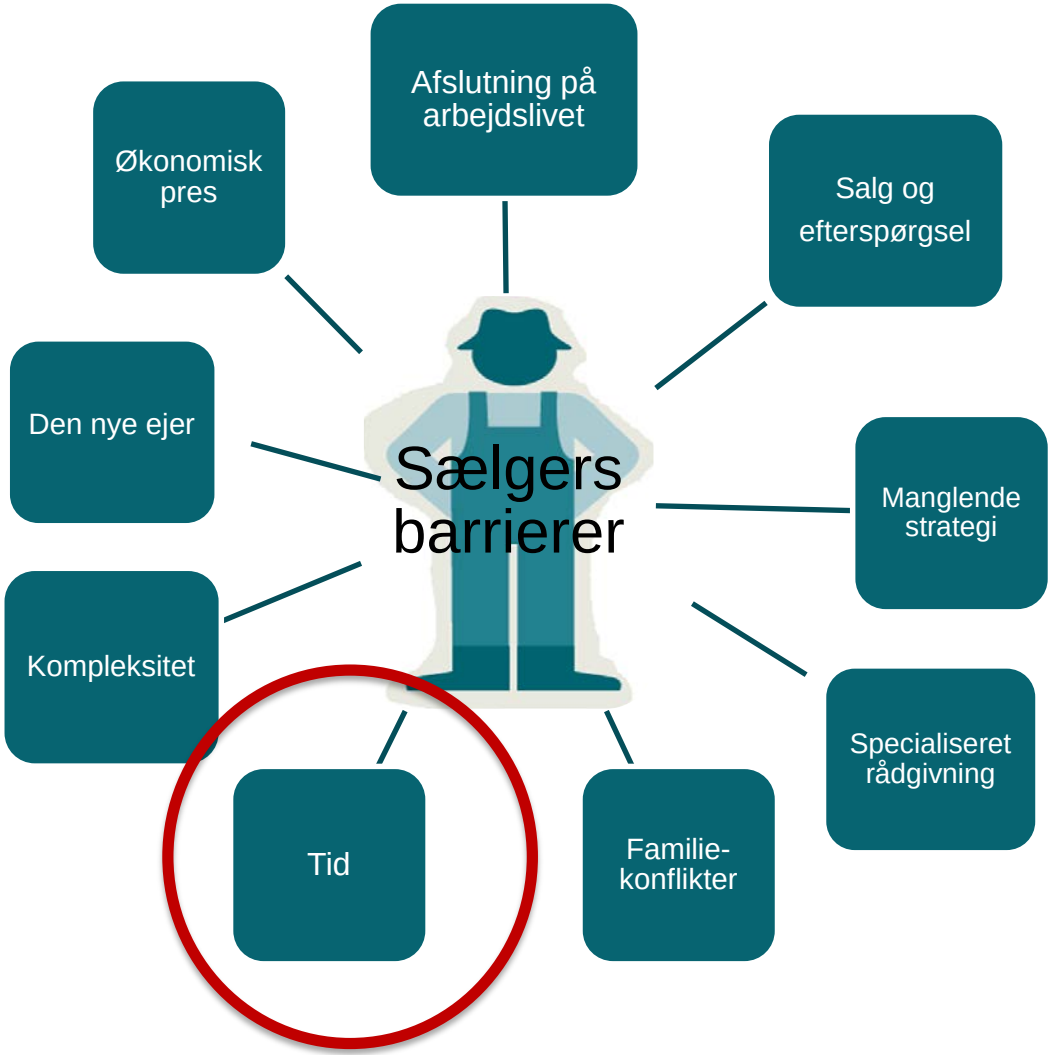
Rammevilkår
Kultur
Personlige forhold
Virksomhed
Afslutning på arbejdslivet
Økonomisk pres
Salg og efterspørgsel
Den nye ejer
Sælgers barrierer
Manglende strategi
Kompleksitet
Specialiseret rådgivning
Tid
Familie-konflikter

SALG OG EFTERSPØRGSEL

”Der er for høje ejendomsvurderinger”

”Der mangler erkendelse om den reelle værdi, som de kan få for deres ejendomme”

”Ejendomsmægleren siger, at ejendommen er så og så meget værd og så venter landmanden med at sælge til han kan få den pris”


Rammevilkår
Kultur
Personlige forhold
Virksomhed
Afslutning på arbejdslivet
Økonomisk pres
Salg og efterspørgsel
Den nye ejer
Sælgers barrierer
Manglende strategi
Kompleksitet
Specialiseret rådgivning
Tid
Familie-konflikter

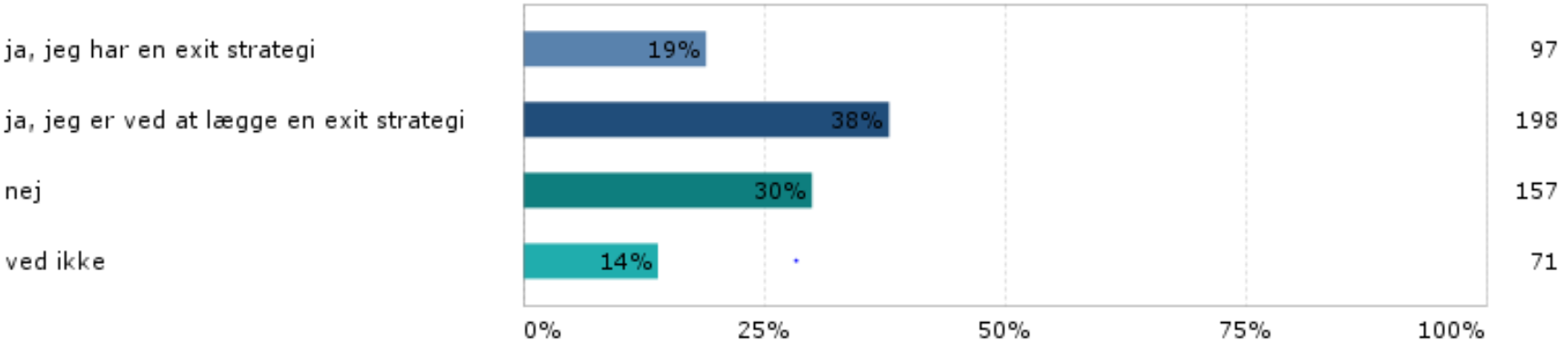
MANGLENDE TID

”Mange landmænd har ikke overskuddet til at tænke ejer- og generationsskifter”

Rammevilkår
Kultur
Personlige forhold
Virksomhed
Afslutning på arbejdslivet
Økonomisk pres
Salg og efterspørgsel
Den nye ejer
Sælgers barrierer
Manglende strategi
Kompleksitet
Specialiseret rådgivning
Tid
Familie-konflikter

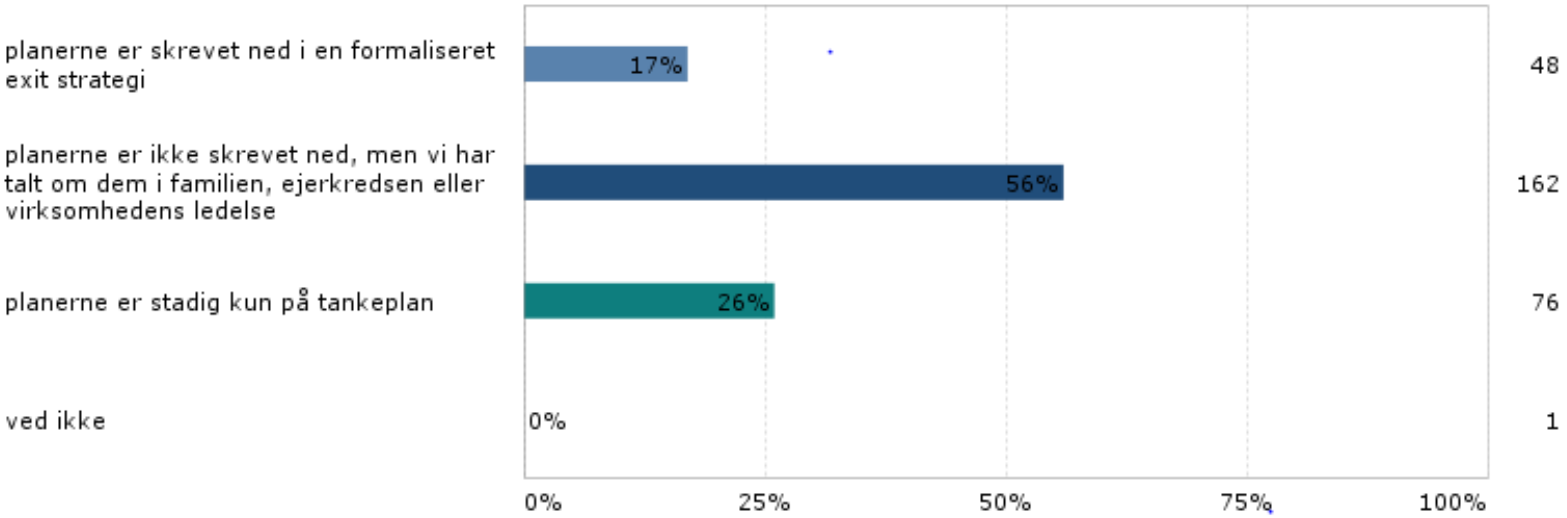
EJERSKIFTE INDEN FOR DE NÆSTE 5 ÅR

Har du - eller er du ved at lægge en exit strategi? Med en exit strategi menes en plan for, hvordan du vil sælge, overdrage eller trække dig ud af din virksomhed.



EJERSKIFTE INDEN FOR DE NÆSTE 5 ÅR

Er planerne for ejerskifte/generationsskifte i virksomheden skrevet ned, eller eksisterer de kun mundtligt eller i tankerne?



BRUGERUNDERSØGELSE

45% har valgt deres efterfølger

30% har orienteret efterfølgeren

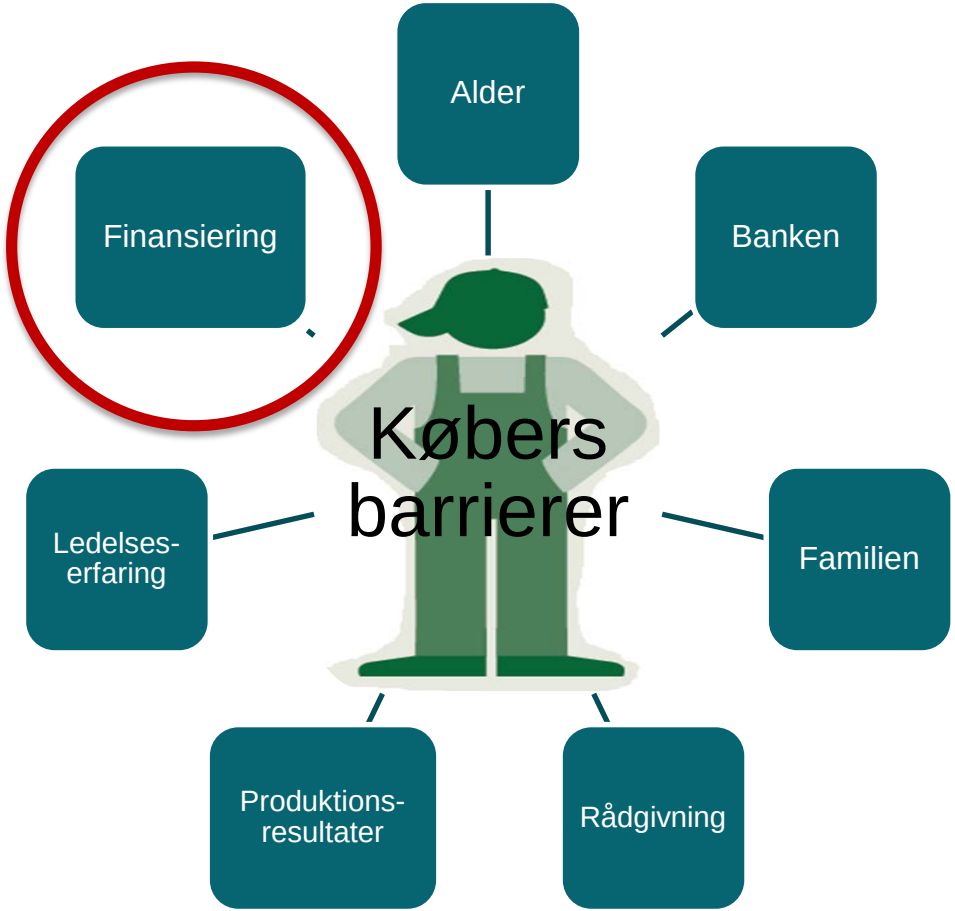
”Jeg skal have en exit strategi og afvikle, når jeg er 50-55 år. Det betyder meget, hvad man skal med sin bedrift – nedslide den eller bygge og renovere… Mange landmænd, som ikke har en exit strategi, de sidder og ikke kan sælge i dag” (ung førstegangskøber)

https://vimeo.com/139334834

https://www.landbrugsinfo.dk/Jura/ejer-generationsskifte/Sider/Startside.aspx

Rammevilkår

Kultur



Personlige forhold

Virksomhed

RÅDGIVNING

”Rådgiveren har derudover været god til at kigge på min motivation og personlighed fremfor kun størrelsen på gården og bundlinjen, og det er vigtigt”

”Konsulenterne skal også være klar til at afvise unge mennesker, som ikke er klar og afvises med en begrundelse om, hvad de mangler”

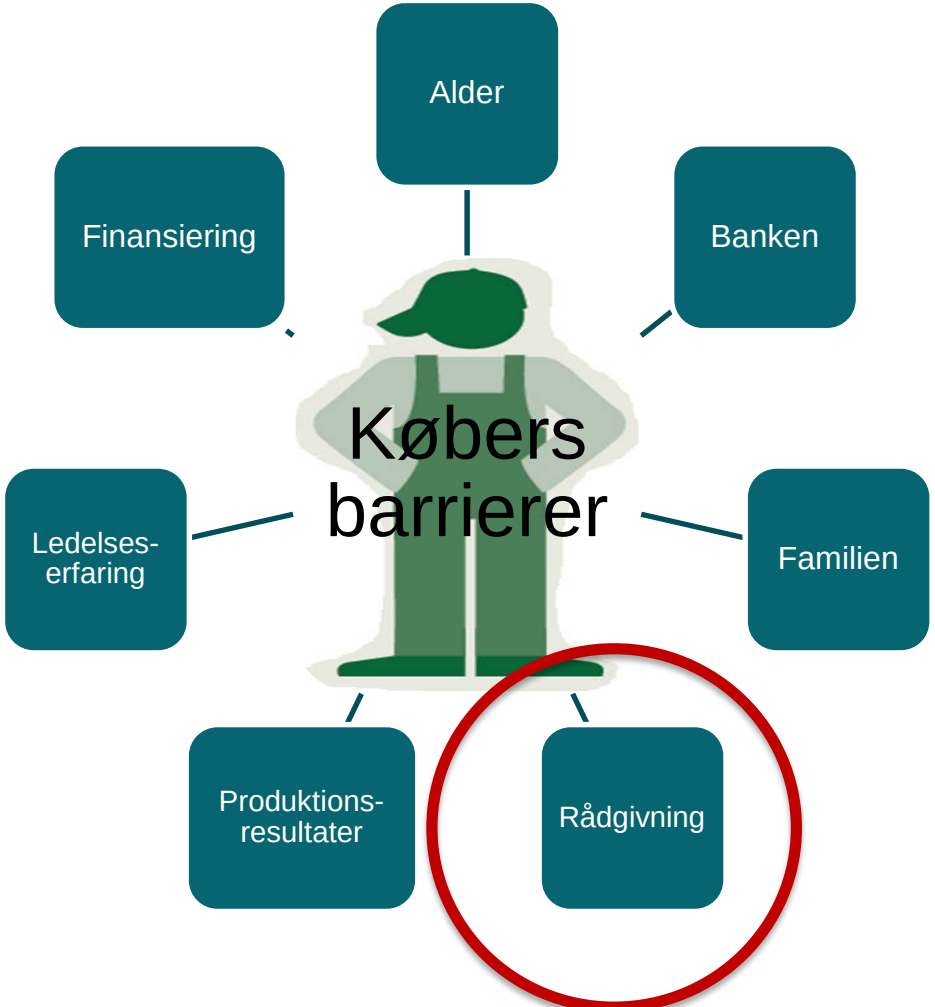
”Der er mange rygklappere i rådgivningen, men jeg vil have modspil, én som tør sige deres pointer. En ”rygklapper-rådgiver” kunne afholde mig fra at købe noget – de handler om tillid og det er vigtigt”

”Jeg ville gerne, at en rådgiver havde indledt med at spørge mig, hvorfor jeg egentlig gerne ville være landmand, da mange ikke har overvejet dette, men gør, hvad far gør og opfylder forventningerne”

”Rådgivningsvirksomheder må gerne stille krav for landmandens bedste”

Rammevilkår

Kultur



Personlige forhold

Virksomhed

FINANSIERING

”Vi skal have bankerne til at have tillid til os igen, så de vil låne os nogen penge. Tillid er omdrejningspunktet i øjeblikket – tilliden fra bankerne og tilliden fra forbrugerne”

”Det svære i denne proces er banken og den kontrol, som det kræver at låne i dag… og det at skulle forsvare sine valg overfor banken. Det er én af de største grunde til ikke at købe gård”

”Jeg synes ikke selv, at jeg kan være bekendt at komme ned i banken med den opsparing jeg har”

”Den største udfordring har været at gang på gang blive afvist af banken – den personlige afvisning fra banken. Man ligger meget i at tænke, lave budgettet med mere som forberedelse og så få afslag af 6-7 banker”

Jeg kan ikke holde ud og tænke på det, så derfor så udskyder jeg det.