

👁 Dansk Landbrugsrådgivning & DLBR-samarbejdet + 1 mere



★ Ekspert: Der er oplagte alternativer til det traditionelle ejerskifte

📰 Effektivt Landbrug, 27. april 2017, Sektion 1 (1. Sektion), Side 2, 681 ord, Id:e63aa969,

Realkredit-og banklån har hidtil været vejen frem, når der skulle ejerskiftes. Men kravet om egenfinansiering er steget i kølvandet på finans- og landbrugskrisen. Forpagtning, delsalg eller omdannelse til selskab er brugbare alternativer for sælger.

I landbruget har sælger traditionelt ejerskiftet ved at sælge hele bedriften til én køber.

Men siden krisen i landbruget satte ind i 2008, er det gradvist blevet vanskeligere for køber at finde tilstrækkelig finansiering til at overtage hele bedriften på én gang.

Sælger og køber kan dog overveje andre muligheder end det traditionelle ejerskifte, når pensionen nærmer sig, eller drømmeejendommen er fundet. Løsninger som forpagtning, delsalg eller omdannelse til selskab kan bringe sælger og køber tættere på et succesfuldt ejerskifte.

Mange bedrifter består i dag af flere mindre ejendomme med tilhørende stuehus.

Det åbner op for forskellige delsalgs-eller forpagtningsløsninger, som sælger kan benytte, hvis sælger ikke ønsker at sælge hele virksomheden, for eksempel fordi han ikke er tilfreds med prisen, påpeger specialkonsulent Kenneth Kjeldgaard, der er Seges' ekspert på nye finansieringsmuligheder i landbruget.

-Synes sælger ikke, at prisniveauet er acceptabelt ved salg af hele bedriften, kan salgsprisen muligvis optimeres, ved at bedriften sælges fra i mindre enheder. Sælger kan også bortforpagte hele eller dele af bedriften til en eksisterende landmand eller en ung landmand, som ønsker at etablere sig, forklarer Kenneth Kjeldgaard.



Forpagtning giver også sælger en god idé om, hvor stor en risiko han ville løbe ved at udstede et sælgerpantebrev eller et anfordringsgælds-brev til forpagteren, hvis denne i fremtiden ønsker at købe bedriften.

Omdannelse til selskab I stedet for at forpagte eller sælge dele af virksomheden kan sælger omdanne ejerforholdene i virksomheden til et selskab.

Selskabskonstruktionen giver sælger nogle fordele, som han ikke har, når han driver virksomheden i personligt regi.

-Omdanner sælger sin virksomhed til et selskab, kan eksterne investorer skyde penge ind i virksomheden enten som investeringsobjekt eller som led i ejerskab. Der er også den mulighed, at sælger kan tilbyde en køber andele i virksomheden, hvis køber af den ene eller anden grund ikke ønsker eller kan overtage virksomheden på én gang, uddyber Kenneth Kjeldgaard.

Sælger får også friere tøjler til at involvere sine medarbejdere mere direkte i driften, når virksomheden er placeret i et selskab: -Sælger kan tilbyde sine medarbejdere delejerskab i bedriften. Det kunne være som led i en bonusordning eller en fastholdelsesaftale med en eller flere dygtige medarbejdere, som sælger gerne vil knytte tættere til sin virksomhed, for eksempel for at udnytte muligheden for at overdrage til nære medarbejdere med succession, siger Kenneth Kjeldgaard.

Salgsklargøring

Før sælger beslutter, hvordan han vil ejerskifte, skal han gøre sin virksomheds værdi op. Kender han ikke virksomhedens samlede værdi, sælger han måske til en for lav pris eller til for dårlige betingelser.

I værste fald risikerer han, at handlen falder til jorden.

Ifølge Kenneth Kjeldgaard bør sælger analysere sin virksomhed grundigt for at undgå disse faldgruber: -Skal sælger af med en stor bedrift, bør der gennemføres en analyse af alle hovedområder i virksomheden. Er der tale om en lille eller mellemstor bedrift, anbefales sælger som minimum at lave en grundig ad hoc-analyse og rentabilitetsberegninger af bedriften, før han går i gang med sit ejerskifte. Er landbrugsvirksomheden stor, skal alle hovedområder i virksomheden analyseres, og sælgers muligheder for at løfte eller fastholde prisen skal beskrives, forklarer Kenneth Kjeldgaard.

Drømmeejendommen Kenneth Kjeldgaard anbefaler, at køber, ligesom sælger, starter ejerskifteprocessen med at lave en grundig analyse af den bedrift, køber ønsker at overtage.

Analysen giver landmanden grundlag for at beslutte, hvilken ejerskiftemodel der er mest optimal.

Ejerskiftemodellerne for køber omfatter forpagtning, tilkøb i personligt regi eller i selskab eller kompagniskab med en kollega, ekstern investor eller den sælgende landmand.

Køber kan også kombinere mulighederne. Ved for eksempel at starte som forpagter kan køber på sigt købe en ejendom og som led i udvidelse indgå flere forpagtningsaftaler til opbygning af kapital til køb af bedrift nummer 2 i et selskab.

Derefter kan landmanden vælge at indgå endnu flere forpagtningsaftaler eller måske købe bedrift nummer 3 i kompagniskab med en partner.

Seges holder tirsdag den 9.

maj kl. 8.30-15.30 en workshop om ejer-og generationsskifte.

Her kan man blandt andet høre om forskellige ejerskiftemodeller.

mip.

-Skal sælger af med en stor bedrift, bør der gennemføres en analyse af alle hovedområder i virksomheden KENNETH KJELDGAARD, SEGES' EKSPERT I FINANSIERINGSMULIGHEDER.

- Mange bedrifter består i dag af flere mindre ejendomme med tilhørende stuehus. Det åbner op for forskellige delsalgs-eller forpagtningsløsninger, som sælger kan benytte. (Foto: Colourbox)
- Forpagtning, delsalg eller omdannelse til selskab kan bringe sælger og køber tættere på et succesfuldt ejerskifte, lyder det fra Seges' ekspert på nye finansieringsmuligheder i landbruget, Kenneth Kjeldgaard.