

AP 1 Resultater fra interviews omkring hvilke aktiviteter der efterspørges Projekt: 7696, Giv stafetten videre til næste generation	Ansvarlig	TEHC
	Oprettet	31-07-2018
	Side	1 af 3

Af Mille Nielsen, Tenna Christiansen, Forretning & Implementering & Marie Louise Tøttrup, Fagkommunikation, SEGES.

Hvilke aktiviteter efterspørges der til understøttelse af "udfyldning af hullet", når landbrugsskolerne giver slip?

Formål

Dette notat har til formål at undersøge, hvilke tiltag, der kan understøtte de unge landmænd hen mod en etablering som etableret landmand, og hvordan de unge landmænd kan hjælpes godt på vej på deres "rejse" fra driftsleder til virksomhedsejer. Målet er at få synliggjort, hvilke udfordringer de unge landmænd står med, når de har forladt landbrugsskolen, og hvad der skal til for at udfylde "hullet", når landbrugsskolerne giver slip.

Metode

For at undersøge ovenstående formål er der foretaget interviews med følgende:

- Besøg på de tre landbrugsskoler, Vejlbj Landbrugsskole, Dalum landbrugsskole og Bygholm landbrugsskole. Der er foretaget et klasseinterview på hver skole, hvor agrarøkonomerne er valgt ud fra en tese om, at de bedst vil kunne besvare, hvad de mangler, når de forlader landbrugsskolen, før de bliver selvstændige. Hvert interview har haft en varighed på ca. to timer.
- Fokusgruppeinterview med 5 nyetablerede landmænd som blev rekrutteret via Facebook opslag, samt en rådgiver fra SAGRO, som primært beskæftiger sig med ejer-og generationsskifte. Interviewet varede to timer og blev afholdt om aftenen på SEGES. Derudover var der indhentet statements fra en landbrugsdirektør omkring hvilke barrierer han ser i forhold til etableringen. Disse statements blev brugt til at diskutere ud fra.
- Uddybende interviews med to landmænd, som har været etableret i flere år, men som gerne vil bidrage med deres synspunkt på, hvilke udfordringer der kan være, når man står og skal være selvstændig landmand.

Resultater

- Overordnet konkluderes det efter interviews på de tre landbrugsskoler, at en stor del af de adspurgte agrarøkonomer vælger andre erhverv inden for landbruget fremfor at blive selvstændige landmænd. Nogle opdager nye muligheder under studiet og andre erfarer, at livet som selvstændig landmand ikke ligger til dem alligevel. Grunde hertil kan f.eks. være, at økonomien ikke er til at etablere sig, eller at de får en familie, som ikke vil landbrugslivet. En af interviewpersonerne nævner også, at det kan hænge sammen med, at landbrugserhvervet er et udsældt erhverv, og det kan derfor afskrække nogle fra at blive selvstændige landmænd.
- Den største barriere for at etablere sig er finansieringen. Flere har en smule kendskab til alternative investeringsformer, men ser det ikke nødvendigvis som en mulighed. De fleste drømmer om selveje.
- Ved ejer- eller generationsskifte fremhæver flere den svære samtale med forældrene om enten, hvornår overtagelsen skal ske eller fravalg af overtagelse.
- Mange af de nyetablerede fremhæver, at mange udgifter er kommet bag på dem og de har undervejs i overtagelsen haft svært ved at have et fuldt overblik over udgifter.

- Mange nyetablerede fremhæver også, at de har manglet 'det rigtige netværk' undervejs, som de kunne sparre og rådføre sig med. Manglende relevant, troværdigt og kompetent netværk har kostet mange penge, når de ser tilbage på overgangen fra driftsleder til selvstændig. Det nævnes at det manglende netværk er resultatet af at have haft meget fokus på at arbejde, og ikke at komme så meget ud. En af interviewpersonerne fortæller, at hun blev nødsaget til at opsøge netværk, da hun pga. en skade ikke kunne lave praktisk arbejde på gården mere. Dette gjorde, at hun fik øjnene op for, hvor vigtigt det er at have et bredt netværk, når man skal starte noget op. Hun har især fået meget sparring ved en tidligere bankdirektør.
- Det nævnes, at det er en god hjælp, hvis man hurtigt etablere sig et gårdråd eller en andet form for netværk som ikke kun er landbrugsfaglig. Det kan f.eks. være sammen med revisorer, tømrer osv. som landmand kan man have brug for mange forskellige kompetencer i sit netværk.
- En af interviewpersonerne nævner, at det kunne være en stor hjælp, hvis man havde en mere erfarne landmand at spare med, når man skal starte op. Det kan også være med til at spare på omkostningerne til f.eks. en advokat, da man hurtig kan komme til at bruge mange penge på det i starten. Man skal kun opsøge advokater og juridisk hjælp, hvis der skal udarbejdes kontrakter eller andre lovmæssige ting. Det nævnes i forbindelse hermed, at den erfarne landmands incitament til at indgå i denne sparring kan være et samarbejde, hvor han bl.a. opnår en økonomisk fordel. Det kan f.eks. være, at de kan deles om maskiner og jord, og på den måde skabe stordriftsfordele og samarbejde på tværs af generationer, erfaringer og viden.
- En af interviewpersonerne foreslår, at man med fordel kunne lave en undersøgelse af, hvad alle nyetablerede landmænd inden for en periode på fem år, har brugt på at etablere sig. Det kunne være med til at skabe et overblik for dem, der skal til at etablere sig.
- Man lære meget på landbrugsskolen, men man har ikke så meget hands on erfaring. Det er nemt nok at være driftsleder, men hvis ikke man ved, hvordan det er at stå med det økonomiske ansvar.

Værktøjer

Værktøjet skal indeholde følgende, som kan testes hos landmændene i 2019:

- Behov for et kompetent, relevant og troværdigt netværk ved etableringen
 - *"Det er dyrt ikke at have viden og rigtige netværk, da man ikke ved, hvad man ska have styr på og hvem man skal kontakte".*
- Tjekliste, da overblikket og uforudsete omkostninger har domineret i etableringsfasen.
- Den svære samtale med forældre om tidspunkt for overtagelse eller fravalg af generationsgården
- Mulighed for at se afkastet ved køb af en gård – mange mener, at dette er den største barriere, men SAGRO mener, at dette er en myte.
- Fokus på, hvad banken ønsker (forventningsafstemning). Investorer investerer i manden og satser på deres forretningsforståelse og drive
 - Hvilke personlige kompetencer skal landmanden besidde.
- Forståelse for at se sammenhængen i etableringen. Det har ikke noget med den økonomiske forståelse at gøre, f.eks. i forhold til at læse et budget. Det handler mere om at se den store sammenhæng i, at noget kan være meget dyrt, men det kan være tjent ind på længere sigt. Forståelsen omkring hvorfor man investerer f.eks.
- En form for platform eller gruppe, der kan sætte samarbejder op mellem erfarne landmænd og unge landmænd, der skal til at etablere sig.
- En tjekliste der er lavet af bankerne, og hvad de forventer, når en landmand skal etablere sig som selvstændig landmand. Denne liste kunne ifølge interviewpersonen indeholde følgende:
 - *Bevise at du kan lave stabile økonomiske resultater*
 - *Ledelse – mellemliderjob som minimum*
 - *Anden uddannelse end 'bare' at være landmand – eller kurser i økonomi der er højere niveau end landbrugsskolen*
 - *Lære at sælge sig selv – salgskursus – mange landmand er meget ekstrovert.*

- *Styr på budgetterne*
- *Vid hvad du vil – 5 år frem*
- *Vise strategien i kroner og øre – strategien er for blød, hvis ikke der kommer tal på også*
- *Man skal være sindssygt godt klædt på, inden man skal ind til banken*
Man skal kunne præsentere sig selv godt.
- *Man er nødt til at tænke kreativt*
- *Lav en karrierer plan først*

Primære kommunikationsvej

- Facebook

Kommentar til undersøgelsen

- Deltagerne ved fokusgruppeinterview på SEGES var primært uddannet som faglært eller produktionsleder, og havde primært virksomheder på 6-7 millioner, udover en enkelt med virksomhed