



AP 3 SKALERING AF FORRETNINGSMODELLER I LANDBRUGET

STØTTET AF

Promilleafgiftsfonden for landbrug

I segmentet af landbrugsvirksomheder med en omsætning under 2 mio. kr. opleves udfordringer især i forhold til, hvordan der skal ske ejer- eller generationsskifte af disse landbrugsvirksomheder.

I segmentet af landbrugsvirksomheder med en omsætning under 2 mio. kr. (small business segmentet) opleves ofte udfordringer i forhold til, hvordan et ejer- eller generationsskifte kan gennemføres. Disse landbrugsvirksomheder er ofte kendetegnet som niche- eller unika-virksomheder med tilknytning til ejerens særlige interesser eller kompetencer.

I 2018 har vi i projekt Giv stafetten videre til nye kræfter i dansk landbrug besøgt og analyseret 5 landbrugsvirksomheder og deres forretningsmodeller.

Målet var at afdække mulighederne for at ejerleder enten kan:

- Kapitalisere forretningsmodellen, dvs. kunne sælge jord og bygninger plus selve forretningen
- Skalere forretningsmodellen, dvs. enten alene eller sammen med en partner i god tid før exit, kan vækste forretningen, med henblik på at en køber/partner kan overtage den samlede virksomhed
- Ejer- og generationsskifte sin niche- eller unika-virksomhed til en ny ejer.

Analysen viser forskellige barrierer for ejerleders exit-strategi, hvoraf især følgende skal fremhæves:

- Koncentreret ejerskab og ejerledelse
- Ejerskifte af ejerledelse og ejerskab

- Ejerleders identifikation og kontrol med virksomheden
- Salgsmodning af virksomheden.

Generelt viser de 5 cases, at der er et stort behov for, at tilbyde interesserede niche- eller unikaproducenter rådgivning på strategien for deres virksomhed, deres exitstrategi og salgsmodning af virksomhed og ejerleder.

[Læs yderligere om analysen her.](#)
