

Hvad skal der ske, når du ikke længere skal være landmand?

Få tjek på dit ejerskifte, så du har en plan klar til den dag, det bliver alvor



HVAD SKAL DER SKE, NÅR DU IKKE LÆNGERE
SKAL VÆRE LANDMAND?
er udarbejdet i projekt "Giv stafetten videre til
nye kræfter i dansk landbrug", der er finansieret
af Promilleafgiftsfonden for landbrug.

SEGES

Landbrug & Fødevarer F.m.b.A.
Agro Food Park 15
8200 Aarhus N

+45 8740 5000
info@seges.dk
seges.dk

TEKST:

Anja Kruse Christensen
Ivan Damgaard
Rasmus Berg Larsen
Kenneth Kjeldgaard
Kirstine Østergård Kortbæk
Maria Louise Dahl
Malene Dall Hardt Hansen
Jane Karlskov Bille
Pernille Pennington
Mille Møller Nielsen
Rikke Høgsaa Roding

DESIGN OG LAYOUT:

Mona Olin Hvidberg

Oktober 2019

STØTTET AF

Promilleafgiftsfonden for landbrug

Du kan aldrig starte for tidligt med dit ejerskifte

Hvad skal der ske, når du ikke længere skal være landmand? Det er et spørgsmål, der er vigtigt, at du stiller dig selv. Og du kan aldrig stille det for tidligt.

Uanset om der er 5, 10 eller 15 år til, at du skal ejerskifte din virksomhed, er det vigtigt, at du har styr på en lang række ting – og ikke mindst, at du har tænkt over, hvad du skal lave, når du ikke længere skal være landmand. Skal du hjælpe til i virksomheden? Skal du have et andet job? Eller skal du på pension? Når du er afklaret med, hvad der skal ske efter dit ejerskifte, bliver processen oftest lettere.

Mens du overvejer, hvordan din tid skal være efter ejerskiftet, er der en række ting, du allerede kan tage stilling til.

Det kan du gøre allerede i dag

- Få lavet en fremtidsfuldmagt – Vær sikker på, at der er en person, der kan træffe beslutninger på dine vegne, hvis du bliver alvorligt syg.
- Få udarbejdet et virksomhedstestamente – Skriv ned, hvad der skal ske med virksomheden, hvis du pludseligt dør eller bliver alvorligt syg.
- Få tjek på, om du har brug for et testamente – Er du sikker på, at arven efter dig bliver fordelt til dem, du ønsker, skal arve?

Det kan du begynde på i næste uge

- Overvej, hvem der skal overtage gården efter dig – Skal din søn eller datter overtage, eller skal din virksomhed sælges til én udefra?
- Overvej, hvordan ejerskiftet skal foregå – Skal overtagelsen ske glidende over flere år eller i ét hug? Og skal du have en rolle undervejs?
- Overvej din strategi hen imod ejerskiftet – Vil du investere i virksomheden eller trimme den, så den er klar til et salg, eller har du en nedslidningsstrategi?
- Lav en virksomhedsbeskrivelse – Giv den fremtidige ejer et overblik over virksomheden. Hvad er virksomhedens forretningsgrundlag, hvad er den værd, og hvilke udviklingsmuligheder er der?
- Få styr på dokumentationen – Sørg for, at du har skriftlig dokumentation for de aftaler, du indgår i virksomheden, så de kan overdrages til den kommende ejer.
- Tænk på skatten – Når du ved, hvordan dit ejerskifte skal foregå, kan du tænke skattereglerne ind, så du bliver beskattet mindst muligt.

Det skal du vide, når du skal planlægge dit ejerskifte

I kataloget her får du et overblik over, hvad du skal vide, når du skal planlægge dit ejerskifte. Hvordan gør du din virksomhed klar til et salg? Hvordan kan du tilrettelægge et generationsskifte, så både den unge og den ældre generation kommer godt videre? Og hvad skal du være opmærksom på, hvis du skal på pension efter ejerskiftet? Få svarene her.

Find mere viden

Ønsker du mere viden, kan du finde uddybende materiale om alt fra succession til pension og I/S-kontrakter på landbrugsinfo.dk.

Ejerskifter i landbruget – hvor slemt ser det ud?

Man hører igen og igen om ejerskifteproblematikken i landbruget. Aldersgennemsnittet stiger. For få unge kommer ind i erhvervet. Behovet for at ejerskifte bliver større og større, år for år.

Men hvor slemt ser det ud? Og hvor ligger de største udfordringer – og de største potentialer? Det kaster en ny analyse lys over.

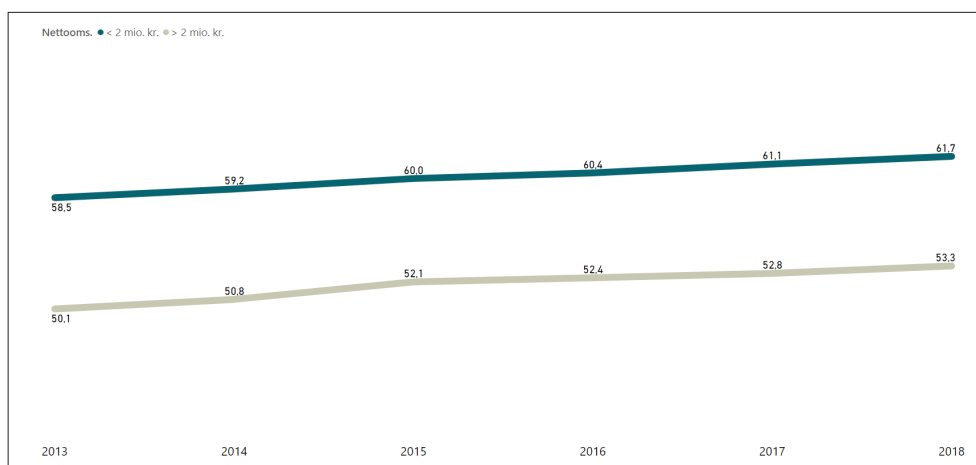
Den er god nok: Der bliver flere ældre landmænd og færre unge

I 2014 var lige godt 27 procent af de danske landmænd over 66 år. I 2018 var det tal steget til 31,3 procent. Samtidig er andelen af unge landmænd mellem 15 og 35 år faldet fra 4,4 procent i 2014 til 4,1 procent i 2018. Det svarer til blot 1.350 unge landmænd.

Andelen af unge landmænd i dansk landbrug er dermed meget lav. Samtidig stiger andelen af danske landmænd over 66 år, så næsten en tredjedel af landmændene i 2018 var over 66 år. Udviklingen tyder dermed på, at der kommer færre unge ind i erhvervet, samtidig med at mange ældre forbliver, hvilket blandt andet er medvirkende til udfordringerne med ejerskifter i landbruget.

De største udfordringer ligger hos de små virksomheder

Udviklingen kan også ses i aldersgennemsnittet, der bare er steget stødt de sidste mange år.



Analysen peger dog på, at der er forskel på, hvilke virksomheder der oplever de største udfordringer. Således tyder noget på, at ejerskifteproblematikken er størst for virksomheder med under 2 mio. kr. i omsætning. Her lå aldersgennemsnittet i 2018 på 61,7 år, mens den lå på 53,3 år for landmænd med en omsætning over 2 mio. kr.

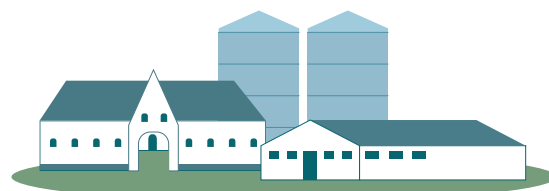
Hvad betyder udviklingen for dig, der gerne vil ud af erhvervet på et tidspunkt?

Udviklingen betyder bl.a., at der er flere virksomheder med en omsætning under 2 mio. kr., der står til at skulle ejerskiftes, hvis ikke nu, så indenfor en overskuelig fremtid.

Undersøgelser viser, at ejendomme med en nettoomsætning under 2 mio. kr. primært handles af alders- eller helbredsmæssige årsager, mens f.eks. økonomien spiller en mindre rolle, da hovedindkomsten ofte stammer fra andre indkomstkilder.

Omvendt vil ejendomme med en nettoomsætning over 2 mio. kr. ofte blive handlet af strukturelle årsager, men også alders- eller helbredsmæssige og økonomiske årsager. Her spiller demografien og konjunkturudviklingen en stor rolle i behovet for ejerskifte.

I forbindelse med finanskrisen og i de efterfølgende år var der et dyk i antallet af ejendomme, der blev ejerskiftet. Dog var tendensen, at de større ejendomme kun oplevede et mindre dyk end de mindre ejendomme. Siden 2013-2014 er antallet af ejerskiftede ejendomme steget støt og ligger nu på niveau med antallet før finanskrisen.



Fakta om landbrugsvirksomheder med en nettoomsætning under 2 mio. kr.

- Aldersfordelingen viser, at 4 procent af landmændene i denne omsætningsgruppe er i aldersgruppen 15-35 år, 57,3 procent er i aldersgruppen 36-65 år, og 38,7 procent er over 66 år.
- Virksomheder med en omsætning under 2 mio. kr. udgør 73,5 procent af de danske landbrugsvirksomheder.
- De mindre landbrugsvirksomheder står for 9,8 procent af landbrugsomsætningen i dansk landbrug.
- 83 procent af virksomhederne med en omsætning under 2 mio. kr. har en høj overskuds- og soliditetsgrad.

Fakta om landbrugsvirksomheder med en nettoomsætning på 2-5 mio. kr.

- Aldersfordelingen viser, at 6,3 procent af landmændene i denne omsætningsgruppe er i aldersgruppen 15-35 år, 81,5 procent er i aldersgruppen 36-65 år, og 12,2 procent er over 66 år.
- Landbrugsvirksomheder med en omsætning på 2-5 mio. kr. udgør 12,9 procent af de danske landbrugsvirksomheder.
- Disse virksomheder står for 15,7 procent af landbrugsomsætningen i dansk landbrug, og ca. halvdelen har en høj overskuds- og soliditetsgrad.

Fakta om landbrugsvirksomheder med en nettoomsætning over 5 mio. kr.

- Aldersfordelingen viser, at 5,4 procent af landmændene i denne omsætningsgruppe er i aldersgruppen 15-35 år, 87,6 procent er i aldersgruppen 36-65 år, og 7 procent er over 66 år.
- Landbrugsvirksomheder med en omsætning over 5 mio. kr. udgør 13,6 procent af de danske landbrugsvirksomheder.
- Kun 1,6 procent af landbrugsvirksomhederne har en omsætning over 20 mio. kr. Til gengæld står de for 21,6 procent af landbrugsomsætningen i dansk landbrug.
- Kun 17,4 procent af virksomhederne med en omsætning over 5 mio. har en høj overskuds- og soliditetsgrad.

Der skelnes mellem tre typer af ejerskifter:

Almindelig fri handel

Ca. 70 procent af de ejerskiftede ejendomme i dansk landbrug omsættes som frihandel. Dette kan også omfatte tvangssalg, hvor ejeren er presset til at sælge for at undgå konkurs. Siden 2013-2014 er denne kategori generelt set steget lidt. Dog er antallet af mellemstore og store ejendomme faldet lidt pga. et større antal konkurser.

Generationsoverdragelse

Ca. 10-20 procent af de ejerskiftede ejendomme omsættes som generationsoverdragelse, dvs. salg mellem ægtefæller eller nært beslægtede eller besvoglede. Denne kreds er dermed mindre end salg med succession, selvom betingelserne kan være sammenlignelige. Antallet af generationsoverdragelser dykkede kraftigt under finanskrisen.

Andre salg

Andre salg er primært tvangsauktioner og konkurser, og de udgør under 10 procent af de omsatte ejendomme. Dog er der en stigende tendens til disse salg for de mellemstore og store ejendomme.

Hvad skal du være opmærksom på, før du gennemfører et ejerskifte?

Hvis du som ejer af en virksomhed går med tanker om at ejerskifte, er det helt overordnet vigtigt at få startet processen op i tide. Afhængigt af virksomhedens størrelse eller kompleksitet kan processen erfaringsmæssigt sagtens snige sig op på 10 år, før ejerskiftet kan gennemføres økonomisk og mentalt optimalt.

Der er tre helt grundlæggende områder, som kræver din opmærksomhed – samlet kaldet en salgsmodningsproces:

- Afklaring for dig og din familie – især om timing og din parathed til et ejerskifte
- Interne overvejelser i virksomheden – især i forhold til at få salgsmodnet virksomheden, så det er relativt let for køber at overskue, hvad der er til salg. Læs mere om dette i afsnittet Det skal du vide, hvis du sælger i fri handel på side 7.
- Eksterne overvejelser, hvor du sætter din virksomhed ind i et eksternt perspektiv, f.eks. hvor konkurrencedygtig er virksomheden og dens setup nu og på sigt, hvilke finansieringsmuligheder er der for køber – og kan du måske være en aktiv partner for køber i den sammenhæng.



Det skal du vide, hvis du sælger i fri handel

Når du skal sælge din landbrugsvirksomhed i fri handel, er der en række ting, du kan overveje og forberede for at sikre, at handlen lykkes.

Hvad kan din virksomhed tilbyde en køber?

Du har givetvis selv et godt overblik over din virksomhed og mulighederne i den. Men det har en ekstern køber ikke nødvendigvis. Derfor kan det være en god idé at lave en samlet virksomhedsbeskrivelse som forberedelse til et ejerskifte.

I den forbindelse kan du overveje:

- Hvad er unikt ved virksomheden?
- Hvad er virksomhedens forretningsgrundlag?
- Hvilke udviklingsmuligheder er der i den?
- Hvilke barrierer er der for udvikling af virksomheden?
- Hvilken type køber er virksomheden interessant for?
- Skal strategien være udvikling eller afvikling hen imod ejerskiftet?

Når du laver en virksomhedsbeskrivelse, skal du give din køber:

- Et klart overblik over værdierne og mulighederne i din virksomhed
- En beskrivelse af virksomheden, der giver et godt beslutningsgrundlag for en køber og dennes kreditgiver
- Dokumentation for de aftaler og samarbejder du indgår i – få derfor alle aftaler på skrift
- Dokumentation af arbejds- og forretningsgange
- Et overblik over nøglemedarbejdere, som skal "sikres" i forbindelse med overdragelsen.

Virksomhedsbeskrivelsen kan du lave allerede flere år, før du regner med at sælge virksomheden.

Hvad er din virksomhed værd?

Din virksomheds værdi afhænger af mange ting og ikke mindst konjunkturerne på salgstidspunktet. Der kan ikke opstilles faste regler for værdiansættelsen, men den bestemmes af aktivernes værdi og de fremtidige indtjeningsmuligheder.

Du kan selv øge værdien af din virksomhed ved at optimere driften og have styr på alle væsentlige forhold, der gør det nemmere for en ny ejer at overtage driften.

Klargøring af virksomheden til salg

Du skal gøre din virksomhed salgsklar. Ellers risikerer du at sælge til en for lav pris eller til betingelser, som kunne have været undgået. Eller i værste fald, at handlen ikke kan gennemføres.

Der er meget, du selv kan gøre, for at virksomheden fremstår bedst muligt i en købers øjne.

I den forbindelse kan du overveje:

- Kan virksomheden trimmes økonomisk – enten ved at øge indtjeningen eller ved at spare omkostninger?
- Har du de rigtige leverandører?
- Har du det rigtige antal medarbejdere med de rigtige kvalifikationer?
- Hvordan er strategien for virksomheden?
- Er alle væsentlige aftaler ajourført og skriftlige?
- Er virksomheden trimmet til salg?
- Taler vi skrot eller slot? Oprydning og vedligeholdelse af bygninger og omgivelser får dem til at præsentere sig godt og sender et signal om ordentlighed.

Få styr på paragrafferne

De juridiske forhold i virksomheden kan være afgørende for, om en køber finder den interessant eller ej. Mundtlige aftaler og problemer med at overholde lovkrav vil få mange købere til at træde på bremsen, og det afspejles direkte i virksomhedens værdi.

Derfor skal alle dine aftaler være skriftlige, så det kan dokumenteres, hvilke rettigheder og forpligtelser virksomheden har. Og lige så vigtigt: Det skal kunne dokumenteres, at virksomheden overholder lovens krav.

Du skal have styr på:

- Sker virksomhedens produktion i overensstemmelse med lovgivningen og offentlig planlægning, eller skal der søges nye godkendelser? Vil det være muligt at opnå dem?
- Overholder du reglerne om arbejdsmiljø, for eksempel når det gælder indretning af arbejdspladser?
- Har dine medarbejdere skriftlige ansættelseskontrakter, som overholder lovens krav?
- Er dine aftaler skriftlige (leverandøraftaler, købsaftaler, lejeaftaler, samarbejdsaftaler m.fl.)? Og kan køber indtræde i dit sted? Hvis det er vigtigt, at køber skal kunne overtage aftalerne, bør du sikre, at dette indgår i næste forhandling af kontrakten.
- Har du overblik over "det med småt"? Hvornår har dine kontrakter sidst fået et juridisk servicetjek? Ligesom virksomhedens juridiske forhold skal være i orden, kan det også blive afgørende, at dine private juridiske forhold er det. Det kan få betydning, hvis du dør, bliver skilt eller kommer ud for en ulykke.

Tænk på skatten

Overvejelser om skat er en vigtig del af planlægningen af et ejerskifte, og skattereglerne bør tænkes med, så snart du har afklaret dine ønsker til dit ejerskifte.

Reglerne er forskellige alt efter, om overdragelsen sker som ejerskifte af en personlig ejet virksomhed eller en virksomhed drevet i selskabsform, og om du overdrager til én i eller udenfor familien eller til en nær medarbejder.

Et ejerskifte kan udløse store skattekrav til dig, men med god planlægning vil det være muligt i langt de fleste tilfælde at minimere skattekravet eller udskyde beskatningen til senere. Disse løsninger indebærer ofte, at ejerskiftet opfylder en række betingelser, og derfor er det vigtigt, at planlægningen af ejerskiftet sker i god tid.

Vi anbefaler, at du altid konsulterer en skatteekspert, når du skal optimere dit ejerskifte skattemæssigt.

Anbefalinger til dig, der skal sælge i fri handel

Lav en grundig analyse af virksomheden, som kan bruges til at fastslå virksomhedens samlede værdi og afsløre skjulte mangler og potentialer. Og som kan fortælle, om du kan øge virksomhedens værdi ved at opdele eller optimere virksomheden inden et salg. En metode til det er Due Diligence, der omfatter en analyse af alle virksomhedens hovedområder og afsluttes med en rapport, som beskriver dine muligheder for at løfte eller fastholde prisen samt risici for, at prisen ikke kan nås, fordi der er mangler.

Inden du vælger ejerskiftemodel, anbefaler vi, at du, hvis du sælger en stor bedrift, får gennemført en Due Diligence. Sælger du en lille eller mellemstor bedrift, anbefaler vi som minimum en grundig ad hoc analyse og rentabilitetsberegninger af bedriften. I begge tilfælde bør du benytte den indsamlede viden, når du skal vælge ejerskiftemodel.

Vælg din ejerskiftemodel:

Salg af hele bedriften

Ved salg af hele bedriften skal du være opmærksom på, at køber kan have svært ved at få finansieret købet. Er det tilfældet, eller lykkes det ikke at få en salgspris på plads med køber, kan du:

- Udskyde salget og beholde virksomheden
- Reducere salgsprisen
- Udstede et sælgerpantebrev eller anfordringsgældsbevis til køber for at få finansieringen på plads
- Udskyde salget og vælge at bortforpagte hele eller dele af ejendommen
- Foretage et delsalg og beholde eller bortforpagte hele eller dele af ejendommen.

Forpagtning eller delsalg

Med en bortforpagtning eller et delsalg har du mulighed for at optimere din salgspris ved enten at sælge senere under mere gunstige markedsforskelb eller optimere salget ved frasalg i mindre enheder.

Ved bortforpagtning har du også mulighed for at afprøve evner og prispotentialer hos en potentiel køber. Det kan gøres ved at bortforpagte hele eller dele af bedriften til en eksisterende landmand eller en landmand, som gerne vil etablere sig. Relationen gør det muligt for dig at vurdere risikoen ved udstedelse af et sælgerpantebrev eller anfordringsgældsbevis, hvis forpagter i fremtiden ønsker at købe bedriften.

Ved delsalg kan du sælge én ejendom med tilhørende jord og måske et eller flere ekstra jordlodder, eller du kan fraskille staldbygninger sammen med et stuehus og beholde et stuehus sammen med jorden, som efterfølgende kan bortforpagtes til køber af produktionsapparatet. Du kan også vælge at beholde jorden og indgå en gylleaftale eller afsætningsaftale med køber, som over tid kan tilkøbe et eller flere jordlodder.

Endeligt kan du sælge en ejendom samt alt produktionsapparat og beholde jorden. Her får køber højst sandsynligt et problem med at opfylde harmonikrav, hvilket nemt kan løses ved indgåelse af forpagtning eller gylleaftale.

I praksis har det vist sig nemmere at sælge planteavlbedrifter end bedrifter med husdyrproduktion, da jord (til den rette pris) er nemmere omsætteligt. Derfor vurderer vi også, at du står stærkere i en situation, hvis du sælger produktionsapparatet og beholder jorden fremfor en situation, hvor hele bedriften bortforpagtes.



Er din landbrugsvirksomhed en større virksomhed, kan der være behov for, at du som sælger forbliver i virksomheden i en periode efter overdragelsen. Det kan enten være som løst tilknyttet "konsulent" eller gennem en egentlig ansættelse.

Salg i fri handel

- Ved en fri handel overdrager du som sælger ejerskabet til en række aktiver (det der til sammen udgør virksomheden) til en køber på en bestemt dag. Herefter sker driften af virksomheden på købers regning og risiko.
- Passiverne, det vil sige gæld, overdrages ikke – medmindre dine kreditgivere har accepteret det. Køber skal altså selv aftale finansiering.
- Handlen indebærer overdragelse af hele virksomheden, i de tilfælde hvor virksomheden er personligt drevet.
- Drives virksomheden i selskabsform kan overdragelsen af virksomheden ske ved salg af kapitalandelene i selskabet.

Omdannelse til selskab

Du kan også vælge at omdanne virksomhedens ejerforhold til et selskab. Her opnår du nogle fordele, som ikke eksisterer, hvis virksomheden drives i personligt regi.

Selskabskonstruktionen (ApS, A/S) gør det muligt for eksterne investorer at skyde penge ind i virksomheden enten som investeringsobjekt eller som led i ejerskab. Du kan også tilbyde andele i virksomheden, hvis køber ikke ønsker eller kan overtage virksomheden på én gang.

Er virksomheden placeret i et selskab, får du også mulighed for at tilbyde medarbejdere delejerskab i bedriften. Det kan være som led i en bonusordning eller en fastholdelsesaftale med en eller flere dygtige medarbejdere, som du gerne ser knyttet tættere til virksomheden – eller hvis du overvejer at overdrage virksomheden til en nær medarbejder med udgangspunkt i muligheden for succession med nære medarbejdere.

Fordele ved brug af selskaber ved ejerskifte:

- Begrænset hæftelse
- Bedre økonomisk overblik, da der skal foreligge et særskilt regnskab
- Mulighed for at isolere skatten i selskabet og lade køber overtage den udskudte skat
- Mulighed for overdragelse af selskabet over en periode uden særlige store omkostninger
- Mulighed for at stifte et holdingselskab efter tre år og overføre skattefrit udbytte hertil
- Udbytte er til en lavere beskatning
- Ledende medarbejdere kan på sigt blive medejere af selskabet
- Skattefri virksomhedsomdannelse er muligt
- Handel med virksomheden er kun en handel med aktier med få omkostninger.

Ulemper ved selskaber i ejerskifte sammenlignet med personligt eje:

- Ingen modregningsret ved underskud i selskabet og negativ indkomst
- Skat udbetales ikke (carry back), hvis man tidligere har betalt skat og senere har underskud
- Omkostninger ved selskaber er en lille smule større ved stiftelse og løbende drift
- Skriftlige aftaler og formaliseret stiftelsesprocedure for selskaber
- Offentliggørelse af årsregnskab.



Skal du lave et glidende generationsskifte?

Hvis du skal generationsskifte med din søn eller datter – eller et andet familiemedlem eller en nær medarbejder – så er der en række muligheder, du skal kende til. Du skal bl.a. kende muligheden for at indgå i et I/S eller at oprette et selskab som et led i generationsskiftet.

Det skal du vide om I/S'er

Et I/S kan være en god måde at lave et glidende generationsskifte på, hvor ejerskabet af virksomheden overdrages etapevis over en årrække fra den tidligere ejer til den nye ejer, og hvor den tidligere ejer forbliver medejer i en periode.

I den periode, hvor ejerskiftet forløber, ejes virksomheden typisk af begge i sameje, mens driften af virksomheden sker i et interessentskab med begge som deltagere.



Derfor er et I/S en god idé ved et glidende generationsskifte

- I sikrer jer mod uforudsete forhold, som kan være svære at løse gennem dialog, når "skaden" er sket.
- I får mulighed for på forhånd at tage højde for væsentlige ændringer i jeres situation, som f.eks. sygdom, konkurs, skilsmisse osv.
- I skaber bedre vilkår for at undgå gnidninger mellem jer og jeres familier.
- I kan indlægge faste "servicetjeks", så I løbende får taget hånd om ændringer, der sker under generationsskiftet.
- En skriftlig aftale skaber større tryghed for alle parter – både inden, under og efter generationsskiftet.

Fakta om I/S'er i landbruget

- I 2018 var der 3.049 I/S'er i dansk landbrug. I dem var 10 procent af ejerne i aldersgruppen 15-35 år, 68 procent var i aldersgruppen 36-65 år, og 22 procent var over 66 år.
- I/S'er stod i 2018 for 14,4 procent af omsætningen i dansk landbrug, svarende til ca. 12 mia. kroner.
- 59 procent af I/S'erne havde i 2018 en omsætning på 0-2 mio. kr.
 - 17 procent havde en omsætning på 2-5 mio. kr.
 - 11 procent havde en omsætning på 5-10 mio. kr.
 - 7 procent havde en omsætning på 10-20 mio. kr.
 - 4 procent havde en omsætning på over 20 mio. kr.
- I 2018 sad I/S'erne på 15,4 procent af jorden i dansk landbrug, 15 procent af kvægproduktionen, 16,9 procent af svinproduktionen og 18,8 procent af slagtesvineproduktionen.

Det skal du være opmærksom på, når du opretter et I/S

Selvom et I/S kan være en god løsning, når du skal indgå i et glidende generationsskifte, er der stadig række ting, du skal være opmærksom på, hvis du vil sikre, at generationsskiftet bliver vellykket:

- ✓ Overvej, hvad formålet er med at lægge driften i et I/S, og skriv det ind i jeres I/S-kontrakt.
- ✓ Skriv i jeres I/S-kontrakt, hvem der hæfter for hvilke gældsposter. Vær opmærksom på, at når du deltager i et interessentskab, hæfter du personligt, ubegrænset og solidarisk, så hvis én af jer ikke kan betale deres forpligtelser overfor I/S'et, kan I/S'ets kreditorer rette deres krav videre til de øvrige deltagere.
- ✓ Aftal, i hvilket omfang jeres evt. ægtefæller skal inddrages i I/S'et. Skriv også ind i kontrakten, hvordan de orienteres om driften og vigtige beslutninger.
- ✓ Hvis en af jeres ægtefæller skal arbejde i I/S'et, bør I beskrive omfanget af arbejdet og vedkommendes aflønning og evt. medbestemmelse.
- ✓ Få fastlagt, hvor deltagerne i I/S'et bor, når aftalen indgås. Hvis I planlægger at skifte bopæl i forbindelse med overdragelsen af virksomheden, skal I aftale rammerne for det i kontrakten. Aftal også, hvad der gælder, hvis en af jer ikke ønsker at fraflytte eller overtage en bolig, og få fastlagt lejeperiode og fordeling af forbrugsudgifter.
- ✓ Beskriv jeres arbejds- og ansvarsopgaver. Hvis I planlægger, at køber skal overtage arbejdsopgaver fra sælger, bør I også skrive, hvornår ændringerne skal ske.
- ✓ Beskriv, hvem der har beslutningskompetencen i I/S'et, og notér vilkår om ferie, friweekender og helligdage, så både I og jeres familier ved, hvad der gælder. Aftal også, i hvilket omfang I må hæve til privatforbrug.
- ✓ Forhold jer til vigtige ændringer i samarbejdet, f.eks. indskydelse af yderligere værdier, som rykker på ejerandele. Aftal også "servicetjeks", hvor I gennemgår kontrakten for ændringer.
- ✓ Overvej, hvordan I vil løse en fastlåst situation, hvor I er så uenige, at I ikke kan træffe beslutninger ("deadlock"). Skriv også i kontrakten, hvornår en situation betragtes som "deadlock".
- ✓ Skriv i kontrakten, hvornår generationsskiftet senest skal være gennemført, og aftalen ophører. Hvis I ikke er sikre på tidspunktet, kan I indsætte en "hensigtserklæring" om, hvornår generationskiftet forventes at være gennemført.
- ✓ Skriv i kontrakten, hvornår og hvordan I kan udtræde af eller opsige kontrakten. Overvej også, om I kan overdrage jeres interessentskabsandel til andre, og om aftalen kan ophæves ved misligholdelse, samt om en deltager kan tvinges til at udtræde, f.eks. ved sygdom eller konkurs.
- ✓ Aftal regler for aftalens ophør. Beskriv, hvordan aktiverne skal værdiansættes, hvordan de skal afhændes, og om I har forkøbsret til dem.
- ✓ Notér, hvis I ønsker, at der skal være en forkøbsret eller køberet til den anden parts interessentskabsandel, og beskriv, hvornår og hvordan disse rettigheder gælder.
- ✓ Overvej, om interessentskabsandelen skal være jeres særeje, så den ikke skal indgå i en evt. bo-deling. Overvej også, hvad der skal ske, hvis én af jer dør, og om I skal indsættes som arving i den andens testamente.

Det skal du vide om selskaber

Når du skal indgå i et glidende generationsskifte, kan det også være en mulighed at lave et selskab.

I landbruget findes der typisk to former for selskaber: Aktieselskaber (A/S) og anpartsselskaber (ApS).

Forskellene på personlig ejet virksomhed og selskab

Der er forskel på, om du driver din virksomhed i et selskab eller som personligt eje. Når du stifter et selskab, stifter du en ny juridisk enhed, der ejes af en eller flere aktionærer eller anpartshavere.

Når du stifter en personlig ejet virksomhed, er det dig personligt, der hæfter for virksomheden. Det betyder f.eks., at virksomhedens kreditorer kan gøre krav på din personlige formue, hvis virksomheden går konkurs.

I et selskab hæfter du som aktionær eller anpartshaver kun for det beløb, du har indskudt i selskabet, da du købte aktierne eller anparterne. Dog vil kreditgiver ofte kræve en personlig sikkerhedsstillelse.

Som bestyrelsesmedlem eller direktør hæfter du heller ikke for selskabet, men du kan have et erstatningsansvar over for selskabet, hvis du har handlet strafbart.

Mød Flemming Nielsen og Ejner Hansen

Kyllingeproducent Flemming Nielsen og svineproducent Ejner Hansen har begge valgt at drive deres landbrugsvirksomheder i et selskab.

Flemming har stiftet Gl. Neergaard A/S sammen med fem kolleger i forbindelse med et generationsskifte, mens Ejner har omdannet sin virksomhed, Holmgaard Agro ApS til et anpartsselskab for lettere at kunne gennemføre et generationsskifte på sigt.

Hør deres historier i videoerne på www.seges.tv/tag/selskab

Ejner Hansen



Flemming Nielsen





Fakta om aktieselskaber (A/S)

- Et aktieselskab skal have en aktiekapital på mindst 400.000 kr. som et kontant indskud eller andre aktiver end penge svarende til op til 25 %.
- Når du stifter et aktieselskab, skal der oprettes et stiftelsesdokument, vedtægter og en ejeraftale, der regulerer forholdet mellem aktionærerne.
- Et aktieselskabs øverste myndighed er generalforsamlingen, der består af alle selskabets aktionærer. Derudover skal der være en ledelse, der består af en bestyrelse og en direktion.
- Bestyrelsens opgave er at kontrollere selskabets økonomi og stå for den langsigtede ledelse og strategiplanlægning.
- Direktionens opgave er at tage sig af den daglige ledelse af virksomheden.
- Du må ikke være under konkursbehandling, når du opretter et aktieselskab.

Fakta om anpartsselskaber (ApS)

- Et anpartsselskab skal have en anpartskapital på mindst 40.000 kr. som et kontant indskud eller andre aktiver end penge svarende til op til 25 %.
- Når du stifter et anpartsselskab, skal der oprettes et stiftelsesdokument, vedtægter og en ejeraftale, der regulerer forholdet mellem anpartshaverne.
- Et anpartsselskabs øverste myndighed er kredsen af ejere (anpartshaverne), der mødes til generalforsamlingen.
- Hvis de er enige om det, kan anpartshaverne vælge at træffe beslutninger på en anden måde end ved en generalforsamling.
- På generalforsamlingen vælges en revisor samt den daglige ledelse.
- Den daglige ledelse kan bestå af en bestyrelse og en direktion eller kun af en direktion. Hvis et anpartsselskab vælger at have både en bestyrelse og direktion, er bestyrelsen den øverste ledelse.

Fakta om selskaber i landbruget

- I 2018 var der 1.916 selskaber i dansk landbrug, og de stod til sammen for 9,6 procent af omsætningen i dansk landbrug, svarende til ca. 8 mia. kr.
- 42 procent af selskaberne havde i 2018 en omsætning på 0-2 mio. kr.
14 procent havde en omsætning på 2-5 mio. kr.
9 procent havde en omsætning på 5-10 mio. kr.
8 procent havde en omsætning på 10-20 mio. kr.
5 procent havde en omsætning på over 20 mio. kr.
- I 2018 sad selskaberne på 4,7 procent af jorden i dansk landbrug, 4,5 procent af kvægproduktionen, 12,8 procent af svinproduktionen og 11,7 procent af slagtesvineproduktionen.

Skal du generationsskifte med din søn eller datter?

1. januar 2018 trådte en ny ægtefællelov i kraft. Loven har betydning for dig, hvis du vil give et større beløb eller aktiv i gave til din søn eller datter som led i et generationsskifte, og hvis du samtidig ønsker, at gården forbliver i slægten, selv hvis din søn eller datter og dennes ægtefælle skulle gå fra hinanden.

Tidligere kunne du som gaved giver kun bestemme, at hele gaven skulle være særeje, hvis gaven udgjorde en væsentlig del af den samlede værdi af det, du overdragede, eller hvis gaven var af en betydelig størrelse.

De nye regler giver større mulighed for at gøre gaven til særeje – også selvom gaven kun har beskeden værdi, og resten af ejendommen overtages ved gældsovertagelse, eller ved at den nye ejer selv finder finansiering til overtagelse.

På den måde kan du – selv med en beskeden gave – få indflydelse på, om din søn eller datters ægtefælle skal kunne gøre krav på en del af landbrugsbedriften, hvis de skulle gå fra hinanden – altså om bedriften skal være din søn eller datters særeje, eller om bedriften skal være deres delingsformue.

Hvis din søn eller datter ikke er gift på det tidspunkt, hvor gaven modtages, vil en bestemmelse om særeje få virkning, hvis han eller hun senere indgår ægteskab.

Det skal du vide om de nye regler for særeje og delingsformue

Som reglerne er i dag, vil et aktiv, når du erhverver det, enten tilhøre dig som særeje, delingsformue eller en kombination af de to.

Om et aktiv er særeje, delingsformue eller en kombination af begge fastsættes på det tidspunkt, hvor aktivet bliver erhvervet og ud fra de midler, som aktivet bliver erhvervet med.

Det vil sige, at hvis man som ung landmand overtager en ejendom, så bestemmer de midler, man køber ejendommen med, om ejendommen tilhører en helt eller delvist som særeje, eller om ejendommen indgår som en del af landmanden og ægtefællens delingsformue.

Det betyder også, at du kan få indflydelse på, om dit landbrug efterfølgende vil blive betragtet som den nye ejers særeje – uanset du overdrager til familie, en betroet medarbejder eller en helt tredje.

For at du kan få indflydelse på, om dit landbrug skal tilhøre den nye ejer som særeje, skal der dog indgå en gave i overdragelsen. En gensidigt bebyrdende kontrakt, som ikke indeholder et gaveelement – f.eks. et salg til fuld pris – vil derfor ikke give dig adgang til at bestemme særeje.



Delingsformue er det, man tidligere kaldte for fælleseje – altså midler som skal deles ligeligt mellem dig og din ægtefælle i tilfælde af skilsmisse og død.

En gave kan også bestå i gældseftergivelse. Det vil f.eks. være tilfældet, hvor du som forælder har ydet et lån til dit barn, og lånet efterfølgende over en årrække eftergives ved mindre gaver – og hvor gaverne samtidig gives inden for de beløbsgrænser, hvor der gælder fritagelse for gaveafgift.

Eksempel: Du giver en gave til din søn

Som et led i et generationsskifte giver du en del af din ejendom i gave til din søn som særeje. Dermed vil ejendommen blive din søns særeje i sin helhed, hvis han samtidig overtager din gæld i ejendommen.

Hvis din søn derimod også bruger midler fra sin egen og ægtefællens delingsformue, så vil der opstå et brøkdels-særeje, hvor den brøkdels af ejendommen, der er købt for særejemidler, vil være din søns særeje. Den del vil så blive holdt udenfor en bodeling, hvis din søn og hans ægtefælle skulle gå fra hinanden. Derimod skal den brøkdels af ejendommen, der er købt for fælles midler, deles mellem dem.

Dermed giver reglerne mulighed for at finde en løsning, der både tilgodeser det unge par og den ældre generation i et generationsskifte, hvis du gerne vil sikre, at gården forbliver i slægten, selv hvis din søn og hans ægtefælle skulle gå fra hinanden.



Det skal du vide, hvis du driver virksomhed fra din ægtefælles ejendom

Med de nye regler behøver din ægtefælle ikke længere indhente samtykke fra dig, hvis han eller hun vil sælge den ejendom, hvor din virksomhed drives fra.

Derfor er det en god idé at indgå en lejekontrakt, så du sikrer dig, at ejendommen, hvor din virksomhed drives fra, ikke pludseligt er solgt, uden du kan gøre noget ved det.

Søg altid rådgivning

Fordi der altid vil være konkrete omstændigheder, som kan spille ind, anbefaler vi, at du kontakter en rådgiver med ekspertise indenfor området, hvis du står overfor et ejerskifte og vil sikre, at I får lavet aftalerne, så de passer til jeres situation.

Nichevirksomhed og ejerskifte – det skal du være opmærksom på

Hvis du har en mindre nicheproduktion, så er der en række ting, du skal være opmærksom på, når du overvejer et ejerskifte.

Sådan går det den typiske nicheproducent

Analysen af mindre nicheproduktioner viser, at virksomhedens omsætning og overskud generelt vokser over tid, efterhånden som ejeren får udviklet og trimmet sin produktion og afsætning. Typisk fortsætter den vækst frem til, at ejeren når midten eller slutningen af 50'erne, hvorefter den flader ud for til sidst at forsvinde, når ejendommen sælges.

Kort sagt dør nicheproduktionen og nicheproduktet, når ejeren sælger ejendommen, og oftest uden at ejeren har fået en højere pris for ejendommen på baggrund af nicheproduktionen.

Årsagen til denne udvikling skal ses i, at en nicheproduktion ofte er koblet ekstremt tæt med ejerens særlige interesser og kompetencer. Derfor er det svært at ejerskifte sådan en virksomhed, uden at det påvirker produktionen og salget af nicheprodukterne.

Udfordringen for dig, der har en nicheproduktion, er derfor at sikre, at du får et økonomiske udbytte af den nicheproduktion, du har bygget op, og at nicheproduktionen kan "overleve" uden dig, når ejerskiftet er gennemført.

Hvad gør du, når du skal ejerskifte din nicheproduktion?

For at sikre, at du opnår økonomisk udbytte af din nicheproduktion, og at virksomheden lever videre efter et ejerskifte, er der en række muligheder, du kan overveje:

- Du kan **kapitalisere** din nicheproduktion ved at sælge jord og bygninger plus selve nicheproduktionen.
- Du kan **skalere** din nicheproduktion – enten alene eller sammen med en samarbejdspartner – i god tid før et ejerskifte, så du gør virksomheden attraktiv for en køber eller sikrer, at din samarbejdspartner kan overtage produktionen, når tid er.
- Du kan **generationsskifte** din nichevirksomhed til dine børn eller anden familie.

Kapitalisering af din nicheproduktion

Hvis du vælger, at du vil sælge din nichevirksomhed, vil du formentligt opleve, at det er en stor udfordring at få prissat nicheproduktionen og den forretning, der er omkring et nicheprodukt.

Barrieren består ofte i, at du som ejer har svært ved at overbevise en potentiel køber, ejendoms-mægler og bank om, at nicheproduktionen skal koste ekstra i forhold til "bare prisen for jord og mursten".

Argumenterne fra modparten er ofte mange, f.eks. at din nicheproduktion og dig som ejer er smeltet 100% sammen. At kun du kender detaljerne omkring nicheproduktionen, og at du over årene har bygget en tillid op med relativt få aftagere af nicheprodukterne, som stoler på dig og kvaliteten i dit nicheprodukt.

Det mener vi med en mindre nicheproduktion

- En niche- eller unikaproduktion er en produktion, hvor du producerer specialprodukter, som du afsætter på særlige vilkår.
- Det kan være produkter som fritgående kyllinger, økologiske jordbær eller særlige korn- og melprodukter.
- En nicheproduktion kan også bygge på samarbejder med forskellige supermarkeder eller andre virksomheder omkring afsætning af dine produkter.
- Med "mindre" nicheproduktion mener vi en produktion med en omsætning på under 2 mio. kr.

Dette er ikke en nem nød at knække, men hvis du kender argumenterne på forhånd, kan du begynde at overveje, hvordan du kan frigøre dig fra virksomheden, uden at virksomheden eller produktet mister værdi.

Andre overvejelser du kan gøre dig, når du skal kapitalisere din nicheproduktion:

- Gør dig bevidst om din egen rolle og betydning for nicheproduktionen i forhold til at sælge virksomheden.
- Vær opmærksom på, at det er kompliceret og kræver tid at gøre en nichevirksomhed klar til et salg. Så start i god tid!
- Vær afklaret omkring, hvordan du skal træde ud af virksomheden og få skåret virksomheden til, så værdien i nicheproduktionen bliver tydelig for en køber. Er der aktiviteter, der udelukkende er båret af dine egne interesser? Bidrager alle aktiviteter til bundlinjen? Hvor sikkert er det, at dit nicheprodukt også kan afsættes i fremtiden med en anden ejer?
- Vær indstillet på selv at tage en del af købers finansiering ved evt. at oprette et sælgerpantebrev eller indgå en earn-out aftale.

Det er muligt at få solgt sin nichevirksomhed – også for dig, men det kræver, at du fokuserer på at salgsmodne din nicheproduktion i god tid, inden du vil sælge.

Skalering af din nicheproduktion

Som en måde til at få ejerskiftet din nicheproduktion kan du skalere den – altså vækste produktionen. Der er en række muligheder i at skalere virksomheden, men det kræver, at du er ude i god tid.

Hvis du i god tid før ejerskiftet kan inddrage en yngre medarbejder eller partner i produktionen, som over tid kan få 100% indsigt i produktionen og afsætningen, så vil du stille og roligt kunne overdrage ledelsen af nicheproduktionen til vedkommende, som så igen senere vil kunne købe virksomheden.

Ofte vil der dog være en række barrierer i forhold til at bruge skalering som en metode til ejerskifte.

Det kan være barrierer som:

- Du som ejer har ikke interesse i at gøre "produktionen større end jeg selv kan overskue".
- Du føler, at "jeg er nicheproduktionen" og "nicheproduktionen er mig". Det kan gøre det svært at inddrage en partner i skaleringen, som gerne vil have indflydelse på udviklingen af virksomheden.

Andre barrierer kan være:

- Mere arbejde – når der skaleres op, kan du og din familie ikke klare virksomheden alene, og I må købe arbejdskraft udefra. Det påvirker økonomien, hvilket kan være svært for mange nicheproducenter at håndtere.
- Manglende professionalisme i afsætningen. Hvis I ikke har styr på afsætningen, kan det være, at markedet slet ikke er i stand til at aftage en større mængde af nicheproduktet. Sørg for at få forventningsafstemt med aftager, og husk at få jeres aftaler på skrift.
- Manglende strategi for nicheproduktionen fra iværksætterfasen til driftsfasen og frem til "afviklingsfasen", altså fra ideerne opstår til optimering og professionalisering af produktionen og afsætningen og så indtil der, hvor du måske gerne vil ejerskifte virksomheden, eller hvor virksomhedens omsætning begynder at falde.
- Manglende fokus på at se mulighederne i samarbejde med andre producenter, der kan være med i nicheproduktionen, og se mulighederne i at indarbejde nye unge producenter i produktionen rettidigt.
- At få etableret en struktur, der åbner mulighed for, at andre kan købe sig ind i eller investere i din virksomhed.

Dette er alt sammen barrierer, som du skal være opmærksom på, hvis du overvejer at skalere din nicheproduktion med henblik på ejerskifte.

Generationsskifte af din nicheproduktion

Hvis dine børn skal overtage din nichevirksomhed, og du dermed skal foretage et generationsskifte, så er der en række udfordringer, du skal være opmærksom på.

En barriere for et generationsskifte er ofte, at næste generation har højere ambitioner eller drømme end at overtage en relativ lille virksomhed med en nicheproduktion med højt økonomisk afkast. Denne barriere kan forstærkes, hvis næste generation heller ikke har lyst til at blive boende på gården og ikke direkte kan se mulighederne i at flytte nicheproduktionen til en anden ejendom.

En anden barriere kan være, at næste generation ikke har samme engagement og lyst til at skalere nicheproduktionen til noget større, fordi det ud over et stærkt fokus på selve nicheproduktionen også stiller krav om en stor indsats på afsætningssiden.

Omvendt er der også en række muligheder i at generationsskifte din nichevirksomhed med dine børn. F.eks. øges mulighederne for et vellykket generationsskifte, hvis den næste generation inddrages i god tid før et generationsskifte og tager del i udviklingen af selve nicheproduktionen, i udviklingen af samarbejder med andre nicheproducenter samt i udviklingen af afsætningen.

Det kan også skubbe processen på vej, hvis du som ejer indarbejder muligheden for, at nicheproduktionen kan frigøres fra den nuværende ejendom og flyttes til et andet produktionssted, hvor næste generation hellere vil etablere sin virksomhed.



Har du sparet nok op til pension?

Pensionstilværelsen. Det lyder lige dele skræmmende som tilløkkende. Men hvor meget bør du som landmand egentligt have sparet op til pension? Det giver vi svaret på her.

Så meget skal du have sparet op til pension

Vores anbefaling er, at du sparer så meget op, at du kan få udbetalt, hvad der svarer til 80 procent af din nuværende indkomst, når du går på pension. På pensionsinfo.dk kan du finde oplysninger om dine pensionsprognoser. Desuden kan det være en god ide at få hjælp af en pensionsrådgiver, så du får overblik over din pension.

Vi anbefaler også, at du primært sparer op på ratepension og dernæst livrente. Hvis du har en lav indkomst, kan en aldersopsparing være et godt alternativ. Husk også, at du kan tegne gode forsikringer sammen med din pension. F.eks. for tab af erhvervsevne og udbetalinger ved kritisk sygdom.

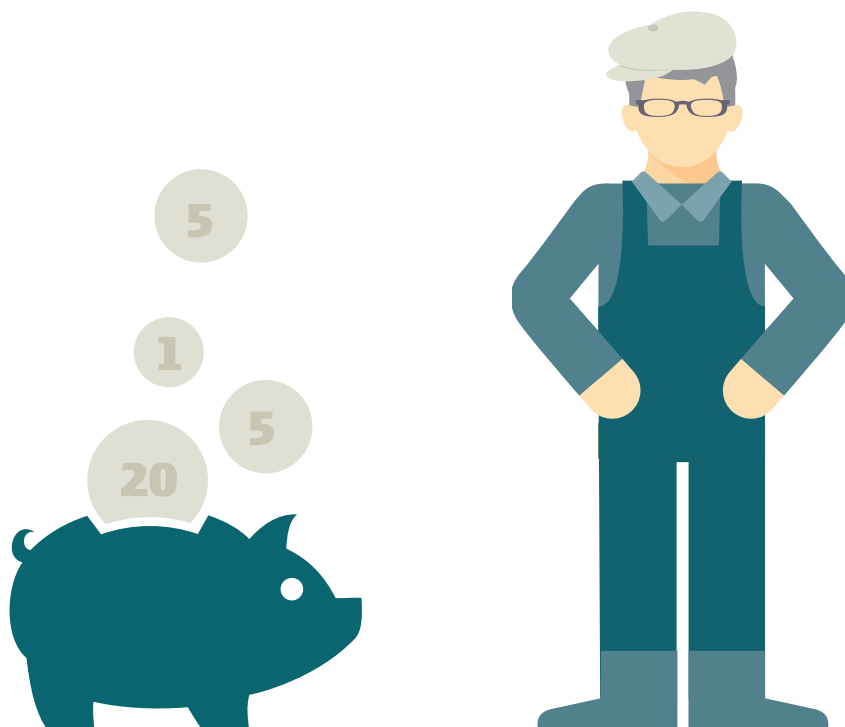
Forstå dine pensioner: Bliv guidet gennem pensionsordningerne

Når du sparer op til pension, får du fradrag for din pensionsopsparing. Til gengæld skal du betale skat af din pension, når den bliver udbetalt. Beskatningen af din indkomst udskydes dermed fra optjeningstidspunktet til udbetalingstidspunktet. Samtidig er der en lempelig beskatning af det løbende afkast af din pensionsopsparing.

Der findes tre typer skattebegünstigede pensionsordninger – det vil sige pensionsordninger, hvor du enten kan få et skattefradrag ved indbetalingen, eller hvor du ikke skal betale skat ved udbetalingen.

De tre typer af skattebegünstigede pensionsordninger er:

- Livrenter (kaldes også alderspension): Pensionen udbetales som lige store løbende ydelser fra pensionstidspunktet, og indtil du dør.
- Ratepension (rateforsikring eller rateopsparing): Ved pensionering får du udbetalt pensionen i rater over mindst 10 år og maksimalt i 30 år.
- Aldersopsparing (og aldersforsikring): Udbetales som udgangspunkt som en sum, når du går på pension. Aldersopsparingen skal udbetales senest 20 år efter din pensionering.



De vigtigste ord du skal kende, når snakken falder på pension:

Privattegnet pensionsordning	Er en ordning, som du selv opretter i et pensionsselskab eller pengeinstitut, og hvor du selv indbetaler på ordningen.
Arbejdsgiveradministreret pensionsordning	Er en pensionsordning, hvor du som arbejdsgiver aftaler med din medarbejder, at du indbetaler en del af medarbejderens løn til pension.
Arbejdsmarkedspension	Er en pensionsordning fastsat ved overenskomst, eller som du som arbejdsgiver pålægger din medarbejder. Ordningerne er altid arbejdsgiveradministrerede.
ATP (Arbejdsmarkedets Tillægspension)	Er en obligatorisk pensionsordning for personer på arbejdsmarkedet. ATP er en livrenteordning.
Kapitalpension	Er en ordning, hvor der udbetales en sum, når du går på pension. Kapitalpension blev afløst i 2012 af reglerne om aldersopsparing.
Ophørende livrente	Er en livrente, som stopper efter en nærmere aftalt årrække. Skattemæssigt behandles en ophørende livrente ligesom en ratepension.
Ophørspension	Er en særlig ordning for selvstændige, hvor du ved salg af virksomheden kan indskyde avancen ved salget på en pensionsordning. Pensionen kan være enten en livrente- eller ratepensionsordning.

Disse ord skal du også kende for at forstå skattereglerne for pensioner:

Pensionsafkastbeskatning (PAL-skat)	Alle de skattebegunstigede pensionsordninger er underlagt en særlig afkastbeskatning på 15,3 procent af årets afkast.
Fradragsværdi	Er værdien af den skattebesparelse, du opnår ved at kunne trække indskud eller præmier til din pension fra i din indkomst. Værdien afhænger af din øvrige indkomst.
Pensionsudbetalingsalder	Er det tidspunkt, hvor din pension tidligst kan blive udbetalt. Pensionsudbetalingsalderen er som udgangspunkt tre år, før du når folkepensionsalderen.
Samspilsproblemer	Bruges om den situation, hvor din pensionsudbetaling har betydning for størrelsen af din folkepension og andre offentlige ydelser. Det gælder udbetalinger fra både livrenter og ratepension, men ikke fra aldersopsparing. Når du opgør, hvad det koster at få udbetalt din pension, skal du medregne skatten af både din pensionsudbetaling og det beløb, dine sociale ydelser nedsættes med.

For dig, der står overfor at skulle gå på pension – eller som er så nedslidt, at du måske har brug for at gå på førtidspension – er der også en række ord indenfor sociale pensioner, som du skal kende til:

Førtidspension	Er en pension, du kan tilkendes, hvis din arbejdsevne er varigt nedsat i en sådan grad, at du ikke er i stand til at forsørge dig selv, og alle muligheder for at forbedre arbejdsevnen er afprøvet. Det vil sige, at din arbejdsevne skal være ubetydelig. Der skelnes mellem, om du er tilkendt førtidspension før eller efter 1. januar 2003. Førtidspension kan tilkendes indtil folkepensionsalderen. Din førtidspension reduceres, hvis du har større indtægter ud over førtidspensionen.
Seniorførtidspension	Er en pension, du kan tilkendes, hvis du har højst 5 år til folkepensionsalderen, har været tilknyttet arbejdsmarkedet i mange år og har væsentlig varigt nedsat arbejdsevne.
Folkepension	Er en pension, du får udbetalt hver måned fra det tidspunkt, hvor du når folkepensionsalderen. Beløbet består af et grundbeløb og et pensionstillæg, som begge nedsættes ved større indtægter ud over folkepensionen.
Folkepensionsalder	Er den alder, du skal have for at få folkepension. Folkepensionsalderen er nu 65 ½ år, men stiger gradvist. Er du født efter 1963, er folkepensionsalderen indtil videre 68 år.
Opsat folkepension	Udbetalingen af folkepensionen kan udskydes, så længe du arbejder. Du optjener i denne periode en venteprocent, som medfører, at du ved den senere udbetaling af pensionen opnår et højere månedligt beløb. Det er en betingelse, at du i opsætningsperioden arbejder mindst 750 timer pr. kalenderår.
Obligatorisk pensionsopsparing	Er en ordning, hvor personer på overførselsindkomst skal indbetale bidrag til en obligatorisk pensionsopsparing ved ATP Livslang Pension. Pensionsopsparingen udbetales efter de samme regler som ATP. Ordningen indføres med virkning fra 1. januar 2020.

Som en del af en pensionsordning er der en række forsikringer, som dækker ved f.eks. sygdom, død osv. Her finder du de mest almindelige dækninger i pensionsordninger:

Kritisk sygdom	Mulighed for at få udbetalt en sum, før du går på pension, hvis du bliver alvorligt syg.
Invalidesum / -pension	Udbetaling af pension, hvis du mister en væsentlig del af din arbejdsevne. Invalidepension udbetales som løbende ydelse eller som en sumudbetaling.
Ægtefællepension (eller efterlever-pension)	Din ægtefælle eller samlever kan få udbetalt pension i en årrække, efter du er død. Pensionen kan alene tegnes sammen med livrenter.
Børnepension	Mulighed for, at dine børn under 24 år får en pension, hvis du dør eller kommer på invalidepension. Pensionen kan alene tegnes sammen med livrenter.
Garanteret ydelse	I forbindelse med livrenter er det muligt at aftale en mindste udbetaling. Det kan få betydning, hvis du dør, inden den garanterede ydelse er udbetalt.

Vil du vide endnu mere?

Kig i folderen "Forstå dine pensioner – bliv klar til, at talen falder på pension", hvor du kan slå flere ord op, som har at gøre med pension.

Du finder folderen på vores pensionsside Pension for landmænd på LandbrugsInfo: www.landbrugsinfo.dk/Oekonomi/pension/Sider/eo_19_7696_AP4-Pension-for-landmaend.aspx

Ved du, hvor meget – eller måske rettere hvor lidt – du kan få udbetalt i folkepension?

En folkepension er en social pension, som udbetales af staten. Som folkepensionist kan du maksimalt få udbetalt:

FOLKEPENSION	ENLIGE	GIFTE/SAMLEVENDE
Grundbeløb	6.237 kr. pr. md.	6.237 kr. pr. md. pr. person
Pensionstillæg	6.923 kr. pr. md.	3.453 kr. pr. md. pr. person
Samlet folkepension	13.160 kr. pr. md.	9.690 kr. pr. md. pr. person

Alle beløb er 2019-satser og før skat.

For mange vil en folkepension være en væsentlig nedgang i indtægt. Har du sparet op til pension via en pensionsordning, bliver disse udbetalinger lagt oveni det beløb, du kan få fra staten.

Tag hul på ejerskiftesnakken allerede i dag

Et ejerskifte kan virke uoverskueligt og være svært at få taget hul på. Det er der en rigtig god forklaring på. For det er en stor forandringsproces for virksomheden, men også for dig selv.

Som menneske vil du både være nødt til at tænke rationelt omkring ejerskifteprocessen, men du kommer også til at handle med dine følelser. Derfor er det vigtigt at tage forbehold for de ting, der ikke kan vejes eller måles.

Først og fremmest skal du anerkende, at det er en proces, som hele din familie er en del af. Erfaringer viser, at en væsentlig forudsætning for et velgennemført ejerskifte er, at begge ægtefæller er en del af processen.

Snak med din familie om ejerskiftet

Et ejerskifte indebærer store forandringer for hele familien, og det er vigtigt, at alle aspekter inddrages og overvejes nøje. Selvom det kan være svært at åbne op for samtalen sammen med din familie, så er det nødvendigt for, at alle i familien får en god oplevelse med processen, og at ejerskiftet i sidste ende lykkes.

Gennem gode spørgsmål kan du sammen med familien få vendt nogle af de væsentligste emner, der kan være svære at få taget hul på, som f.eks.:

- Hvad er jeres forventninger til ejerskiftet?
- Skal virksomheden overdrages til én i familien, eller skal den sælges?
- Hvad skal der ske efter ejerskiftet? Hvor vil I gerne bo?
- Hvordan kommer I alle bedst igennem ejerskifteprocessen?

Jo før, I som familie får åbnet op for dialogen, jo før kan processen komme i gang. Udskydes dialogen, vil det af tidsmæssige årsager kunne gå udover dine skattemæssige muligheder og måske i sidste ende koste dig penge. Så derfor, jo før dialogen om ejerskiftet påbegyndes, jo mere gennearbejdet og smertefri vil ejerskifteprocessen blive for hele familien.

Hvad kan du gøre for at forberede dig på ejerskifteprocessen?

Som landmand og ejer af virksomheden vil du helt naturligt føle et stort ejerskab til virksomheden. Måske er det et landbrug, der har været i familien i mange generationer. Måske har du selv været med til at bygge virksomheden op fra bunden.

Lige meget hvilken situation du står i nu, vil der være mange følelser forbundet med virksomheden. Ikke bare for dig, men også for din familie.

Du har også følelser for din virksomhed

Undersøgelser viser, at du som ejer og leder af virksomheden er en helt central person i virksomheden, fordi du både ejer virksomheden og leder den daglige drift. Det betyder også, at der er mange følelser forbundet med virksomheden og dermed også et stort ejerskab.

Ved et psykologisk ejerskab er der to helt grundlæggende følelser, nemlig følelsen af *kontrol* og følelsen af *identifikation*.

Kontrolbegrebet handler om evnen til og glæden ved at kunne træffe beslutninger og se dem blive ført ud i livet.

Når man ejer noget, kan det have indflydelse på ens selvforståelse. Dette kaldes identifikation og kan handle om, at det vi identificerer os med, giver os stabilitet og mening i tilværelsen.

Prøv at besvare følgende spørgsmål – gerne sammen med din ægtefælle:

- Hvor afgørende er virksomheden for din identitet? Kan du f.eks. fortælle om dig selv uden at fortælle om din virksomhed?
- Hvor nødvendig er det for dig at have kontrol med virksomheden? Har du nemt ved at lade andre overtage arbejdsopgaver eller træffe beslutninger på dine vegne?

Det vigtigste er, at du først og fremmest tager hul på dialogen sammen med din ægtefælle og resten af familien. Måske med hjælp fra en rådgiver.

Selvom det kan virke som en uoverskuelig proces, er det vigtigt at tage et lille skridt ad gangen. Det langsigtede mål er at få gennemført ejerskiftet. Og husk, at der med ejerskiftet også følger en ny og spændende fremtid.



