

Generations- og ejerskifte på større landbrugsejendomme



Af vicedirektør Poul Erik Jørgensen, Nykredit

Strukturudviklingen i dansk landbrug har betydet, at produktionsomfanget gennem årene er forøget væsentligt på den gennemsnitlige landbrugsejendom. Samtidigt bliver der flere meget store ejendomme. Prognoserne viser, at denne udvikling vil fortsætte. Når størrelsen på ejendommene stiger, øges aktivmassen, og dermed også prisen på ejendommene. Det stiller store krav til en fortsat finansieringsadgang ved at generationsstifte i jordbruget.

I Danmark er der tradition for, at man ved ejerskifte/generationskifte personligt køber ejendommen – og dermed skal skaffe hele kapitalen selv via opsparing og lån. Det stiller meget, meget store krav til køber, som samtidig hæfter personligt for hele den store gæld, der normalt skal optages. I andre erhverv spiller selskaber en større rolle i ejerformerne – eller sælger lader nogle gange kapital stå i en overgangsperiode, indtil den nye ejer er kommet godt i gang og har nået det forventede udbytniveau fra den købte virksomhed.

I landbruget er det reelt noget tilsvarende, der sker i et glidende generationskifte, hvor der etableres et interessentselskab mellem den ældre og den yngre generation.

Viden overføres mellem generationer

En fordel ved det glidende generationskifte er, at hele den viden, der er opsamlet i bedriften, kan overføres mellem de to generationer, og samtidig giver det ofte en fleksibilitet i arbejdstilrettelæggelsen, at begge generationer deltager i arbejdet samtidig med, at der tilføres nye kræfter og synsvinkler på, hvad der bidrager til at øge driftsresultaterne. En

succes kræver naturligvis, at der er god kemi og afstemte forventninger mellem sælger og køber. Det er også en god idé at have nedskrevet rammer for samarbejdet og den samlede tidsplan for restoverdragelsen.

Hvis ingen af børnene vil overtage ejendommen, kan en betroet medarbejder inddrages i en overdragelsesproces, der i f.eks. skattemæssig sammenhæng ligner en familiehandel. Gennem perioden, hvor køber har været ansat hos sælger, har man mulighed for at lære hinanden rigtigt godt at kende og sikre den fornødne sammenhæng i holdninger og kemi, således at overdragelsen kan blive en succes.

Lettere adgang til selskaber

Med de forventede ændringer i landbrugsloven bliver der lettere adgang til at anvende selskaber i landbruget. Kravet om at øvrige selskabsdeltagere skal være i familie med "landmanden i selskabet" ophæves. Det er forsat et krav, at der er en landmand i selskabet, som opfylder de personlige erhvervsbetingelser, og som ejer mindst 10 % af kapitalen og har stemmeflertal. De kommende nye regler åbner op for større grad af selskabsdannelse i landbruget med investorer udefra, men det vil ikke fjerne de hidtil kendte ejerformer. Det er et supplement, der kan øge mangfoldigheden i erhvervet, og for nogle vil lette adgangen til at komme i gang på en bedrift.

I flere tilfælde vil køber ikke kunne finde den samlede finansiering fra starten – og sælger må lade en del af kapitalen stå en periode. Det kan ske som et sælgerpantebrev eller som selskabskapital. Ved indskud af selskabskapital er det vigtigt, at en aktionæroverenskomst giver klare principper for samspillet i selskabet – og for hvordan videre overdragelse af aktierne kan ske.

God rådgivning er vigtig

De traditionelle ejerformer ved generationskifte i landbruget forudsætter god rådgivning for at finde de optimale løsninger. Rådgivningsbehovet er bestemt ikke mindre ved overdragelse via selskabsdannelse.

Samtidig er det meget vigtigt, at både køber og sælger gør sig klart, hvilken involvering man foretrækker. Specielt ved selskaber er der mange muligheder for at individualisere aftalerne i forhold til de enkelte involveredes ønsker.

Modeller for generationskifte – graden af sælgers involvering

	Salg	Medejer	Glidende
Ejerskab	-	+	+
Ledelse/arbejde	-	(-/+)	+

Både sælger og køber bør opgøre fordele og ulemper ved de forskellige løsninger såvel økonomiske som ledelsesmæssige/menneskelige. Ofte vil det være en temperamentssag, om køber vil afgive retten til fuldstændigt selv "at have foden under eget bord", og være indstillet på at dele det ledelsesmæssige ansvar. Omvendt kan man se det som en god mulighed for sparring i hverdagen og mindre risiko. Og måske er den eneste mulighed at inddrage andre.

I landbruget er antallet af handler i øjeblikket historisk lavt. Der er en sammenhæng mellem det aktuelle konjunkturtillageslag og usikkerheden om ejendoms- og jordpriseniveauet. Der er formentlig også færre handler, hvor en nuværende landmand køber en større bedrift og efterfølgende sælger sin eksisterende ejendom. I det nuværende marked sikrer man sig salg af den eksisterende ejendom, før der købes en ny. De finansielle virksomheder vil også normalt forudsætte, at en eksisterende ejendom er solgt først, og i det hele taget er en meget lav grad af egenkapital ved ejendoms køb blevet vanskelig. Sælgere må indstille sig på fremover i øget omfang at lade en del af salgsprisen stå i den solgte ejendom eller i et selskab, der driver den, hvis den optimale salgspris skal opnås.

Nykredit ser positivt på fortsat at finansiere landbrug i fremtiden og kan medvirke til både traditionelle handler og ved øget anvendelse af selskaber. Udsigt til god driftsledelse og bevidst strategi for bedriften vil uændret være afgørende i vurderingen af det enkelte projekt. ■