

Gruppe 1 løsninger:

- Ophold – temadag for landmanden
- Segmenteringsplan
- Tjeklister
- Bortforpagtningsalternativ
- VFL- rejsehold
- Rådgiver – rokering
- Finansiering
- Landmands børs
- Generationsskifte – pakker til rådgivere/kunden
- "generationsskifte" uden ejerskifte
- Opsøge nye køber-grupper
- Nye finansieringsformer
- Bestyrelse/gårdråd ved delt ejerskab
- Livs-ejer strategi
- Strategisk rådgivning
- Købs/ salgsbørs (boliga for landbrug)
- Bytte børs
- Due diligence
- Familierådgivning
- Lang/kort overgang
- Rådgivning af etablerede købere
- Undersøge dine potentielle købere

Gruppe 2 løsninger:

Rejsehold

Testrådgivningscentre (proces) – udvikling af koncept (til test)

Kundesegmentering af køber/sælger

Uddannelse > mange fronter

Virksomhedsrådgivning:

Proceskonsulenter med i projektet

Objektiv beskrivelse af virksomheden → skal gøres lækker og implementere fælles sprog

Udviklet modeller → konkrete eksempler → ny finansiering (test landmand)

Overblik over ny normal → markedsføring → input → struktur → udbedres

Overblik over gammelt materiale klassificeres

Mangler rutediagram → proceslinje

Bringe de rigtige mennesker sammen → det vigtige hold

Trumf på rådgivning (den nye proces)

Implementering?

Øget kendskab til køber → kvalificeret → kvantificeret

Gruppe 3 løsninger:

Weekendtur for kone og man, hvor de får mulighed for at overveje deres fremtid

Skabe synlighed af realisme

Skabe synlighed om virkeligheden af processen

Tværfaglighed/samarbejde i rådgivningen/VFL

Skabe et rejsehold

Yde rådgivning som er målrettet

Bedre planlægning af processen

Bedre markedsføring af DLBR rådgiverne

Afskriv mere på bygning mindre på jord

Mere opmærksomhed på forpagtning

Efteruddannelse af DLBR rådgivere

Afklaring: forening eller forrentning

Ejendomsfremskrivninger via konjunktur modeller → sendes direkte til landmanden

Hvorfor ejerskifte- konsekvenser?

Initiativets navn

1:VFL Rejsehold (Michael, Rikke, Christian)

2:Implementering på centre af GS-koncept (Anett, Jane, Ivan)

3: Skabe fuld klarhed og realisme over køb/salg (Mimi, Bo, Søren, Morten)

Kort beskrivelse af initiativet

1: sager over et vist niveau/volumen/område skal ske med inddrivelse af VFL. Finansiering gennem højere gebyr til risikofonden, så det i den konkrete sag er "gratis"

2: indbefatter:

- Præsentation af business case → overfør div.
- Ude på det enkelte center, hvorledes arbejder de
- Tilbyder individuel tilpasning af koncept
- Tilbyder kompetence udvikling →
Workshops
Cases/rejsehold

Proceskonsulent kursus

3: Vi skaber enighed mellem køber og sælger om hvad der handles om → aktiver/virksomhed

Vi hjælper sælger til at få fuld klarhed over salgsprocessen

Vi skaber senarier for hver enkelt ejendoms regnskaber via fremskrivning af konjekturene. Resultaterne sendes direkte til bedriftsejeren med info om at de skal tage stilling og hvem der kan kontaktes.

3: Hvorfor er det en god idé?

1: Faglighed fra flere

Færre fejl

Flere øjne

VFL inddrages (incitament)

Bedst mulig sikkerhed for bedste model

2: 80-90 % af konceptet er færdig

Mangler ejerskab

Finde fejl/ finjusteres

3: Fordi det er en vigtig forudsætning for en god proces

Det er vigtigt at formidle vigtigheden ud til konsulenterne, så de kan få den viden formidlet videre ud til køber/sælger.

4: Hvilken målgruppe(r) henvender initiativet sig til?

1: Rådgivere

2: Alle centre over tid – prioriter dem der kan og vil besøges først

3: Konsulenter, køber og sælger – særskilte initiativer

5: Hvilke behov opfylder det?

1: højner kvalitet i komplekse sager

2: opfylder behov for GS i erhvervet

Fastholder landmand som kunder i DLBR

Understøtter strukturudvikling i erhvervslivet

3: Behovet for at få gennemført handlen

8: For hvem – hvornår – og hvordan skaber initiativet værdi?

For hvem skaber initiativet værdi?	Hvornår skaber initiativet værdi for dem?	Hvordan skaber initiativet værdi for dem?
1: Alle 2: centrene, landmænd, VFL og for erhvervet 3: Konsulenter, køber, sælger	1: flere faser 2: 3: der skabes specielt værdi forud for ejerskiftet	1: Bedste tilpasning 2: synlighed ved yderligere salg af rådgivningstimer Ved salget (merværdi ved ejendom – provenu) På sigt – synlighed og forretningsområde på sigt 3: forventningsafstemning

10: Hvordan skal det blive til noget?

1: Ejnar

2: Efterår 2014 → tager 2 år

3: Vi skal i gang med at lægge plan for, hvordan vi får rådgiverne rustet til at få landmændene til at være realistiske.

11: Hvad er de næste 3 skridt?

1: Birthe og Ejnar inddrages

2: Business case

Direktør møde

1-3 implementeringsmøder

3: workshop

Informations materiale

Involvere de forskellige interessenter

12: Hvornår skal det være færdigt?

1: 2015

2: pkt. 11: 31/12 2014, 2 år ude hos alle → løbende

3: ultimo 2014

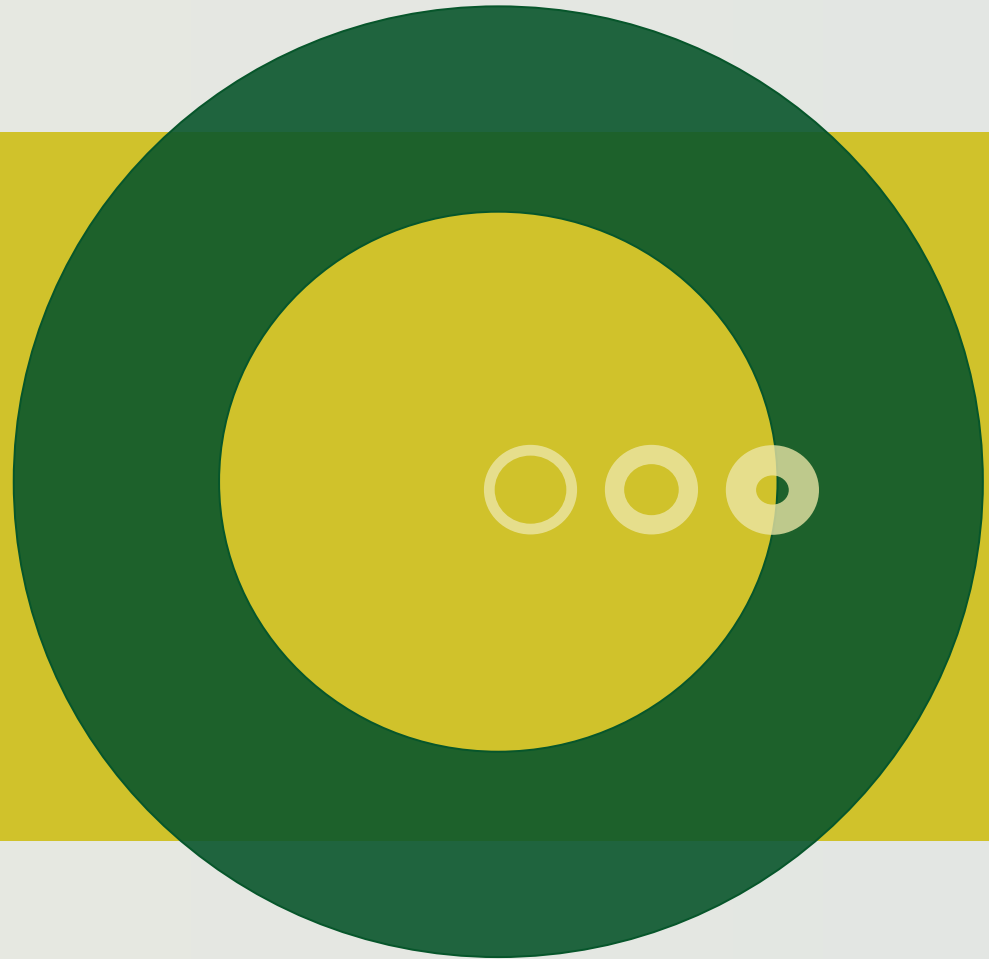
Deltagerliste 20 juni

Mimi Shin Jensen, Konsulent
Rikke Høgsaa Roding, specialkonsulent, advokat
Michael Friis Pedersen, Konsulent
Ivan Damgaard, specialkonsulent
Bo Overgaard, udviklingskonsulent
Anett Skov Marcussen, skattechef og afdelingsleder
Jane K. Bille, specialkonsulent, advokat, phd
Christian Homilius, skattekonsulent
Morten Haahr Jensen, juridisk specialkonsulent
Søren Svendgaard, Specialkonsulent
Jacob Høj Jørgensen, Delendorff Advisory
Helle Wind Poulsen, Delendorff Advisory



Opsamling - koncepter

Bo Overgaard



Rådgiverworkshop

Resultater

- Skabe en proces der opleves som et produkt
- Fokus på hvad der kræves af køber erfaring/kapital
- Fokus det nye landskab af kreditorer
- Planlægning af ejerskifter
- Kundegrupper
- Salg efter forretningsprincip
- Markedsføring/synlighed
- Samarbejder med LBF og andre
- Etablering er andet end køb
- Koordineret salgsrådgivning
- Skal vedligeholdelses strategi erstattes af investeringsstrategi?
- Brug af virksomheds data i due dilligence
- Pension/formue rådgivning
- Clean cut handler er sværere end glidende rent finansielt
- Rådgivere er/kan være drivere for ejerskifter samt hvilke ejendomme der handles
- Hvordan kommer insolvente landmænd ud af erhvervet

- Det blev der ikke sagt:
 - Kompetencer DLBR og VFL
 - Løsninger fra DLBR og VFL

Projektgruppeworkshop

Resultater I

- Kundesegmenter og deres drivere
 - Rådgivnings”pakker”
- Interessent analyse
- Familie strategi
 - Rådgivningskoncept
- Alternative vej til ”selveje”
 - Forpagtning
- Rådgivningstyper – proces og sparing
- Fokus på faserne i ejerskifte
 - Eks. Due Diligence
- Etablering af rejsehold
- Kompetencer DLBR og VFL

Projektgruppeworkshop

Resultater II

- Business case rådgivning
 - Rådgiver og kunde
- Dialog med DLBR
- Kompetenceløft
- Landmandsbørs
- VFL Rejsehold
- Rådgiver skal initiere ejerskifte-samtale
- Formidle realitet om ejerskifter 2014
 - Realisme for sælger
 - Transparens for køber
 - Ejendomsfremskrivninger via konjekturmodeller
- Tværfaglig samarbejde i rådgivningen
- Bedre markedsføring

Projektgruppeworkshop

Faldgrupper

- Grave grøft mellem køber/sælger
- Bruge ressourcer på dårlig rådgivning
- Undgå at tale om det
- Altid anbefale nedslidning
- Fraråde køb af landbrug
- Lade banken bestemme
- Fortælle at der ikke er et problem
- Henvise til konkurrenten
- Undlade efteruddannelse/kompetenceudvikling på generations-ejerskifte området
- Fokus på produkter fremfor proces
- Vi gør så køber og sælger ikke forstår hinanden og er enige om hvad de handler.
 - Aktiver/virksomhed
- Vi hjælper sælger til ikke at få fuld klarhed over salgsprocessen
- Vi ligger vores koncepter på landbrugsinfo
- Produkter er vigtigere end proces
- Vi forhindre transparents i virksomhedens afkastsevne.

Prioriterede løsninger

- VFL Rejsehold
- Implementering af GS-koncept
- Fuld klarhed og realisme over køb/salg

VFL Rejsehold

- Beskrivelse:
 - Sager over et vist niveau/volumen/område skal ske med inddrivelse af VFL. Finansiering gennem højere gebyr til risikofonden, så det i den konkrete sag er "gratis".
- Hvorfor:
 - Faglighed fra flere, færre fejl, spids kompetencer (VFL) inddrages, bedst mulige model
- Målgruppe
 - DLBR rådgivere
- Hvilke behov:
 - Højner kvalitet i komplekse sager
- For hvem, hvornår og hvordan
 - For alle i flere faser ved at sikre bedste tilpasning
- Hvordan skal det blive til noget?
 - Gennem Ejnar
- Næste skridt
 - Ejnar og Birthe inddrages
- Tid
 - 1 2015

Implementering af GS-koncept

- Beskrivelse:
 - - Præsentation af business case
 - - Ude på det enkelte center, hvorledes arbejder de
 - - Tilbyder individuel tilpasning af koncept
 - - Tilbyder kompetence udvikling
 - Workshops
 - Cases/rejsehold
 - Proceskonsulent kursus
- Hvorfor:
 - 80-90 % af konceptet er færdig
 - Mangler ejerskab
 - Finde fejl/ finjusteres
- Målgruppe
 - Alle over tid – prioriter dem der kan og vil besøges først
- Hvilke behov:
 - Opfylder behovet for generationsskifte i erhvervet
 - Fastholder landmanden som kunde i DLBR
 - Understøtter strukturudviklingen i erhvervslivet
- For hvem, hvornår og hvordan
 - For centrene, landmanden, VFL og erhvervet ved salg af rådgivningstimer
- Hvordan skal det blive til noget?
 - Efteråret 2014 og løbende de næste to år.
- Næste skridt
 - Business case, Direktør møde og 1-3 implementeringsmøder
- Tid
 - 2014-2016

Fuld klarhed og realisme over køb/salg

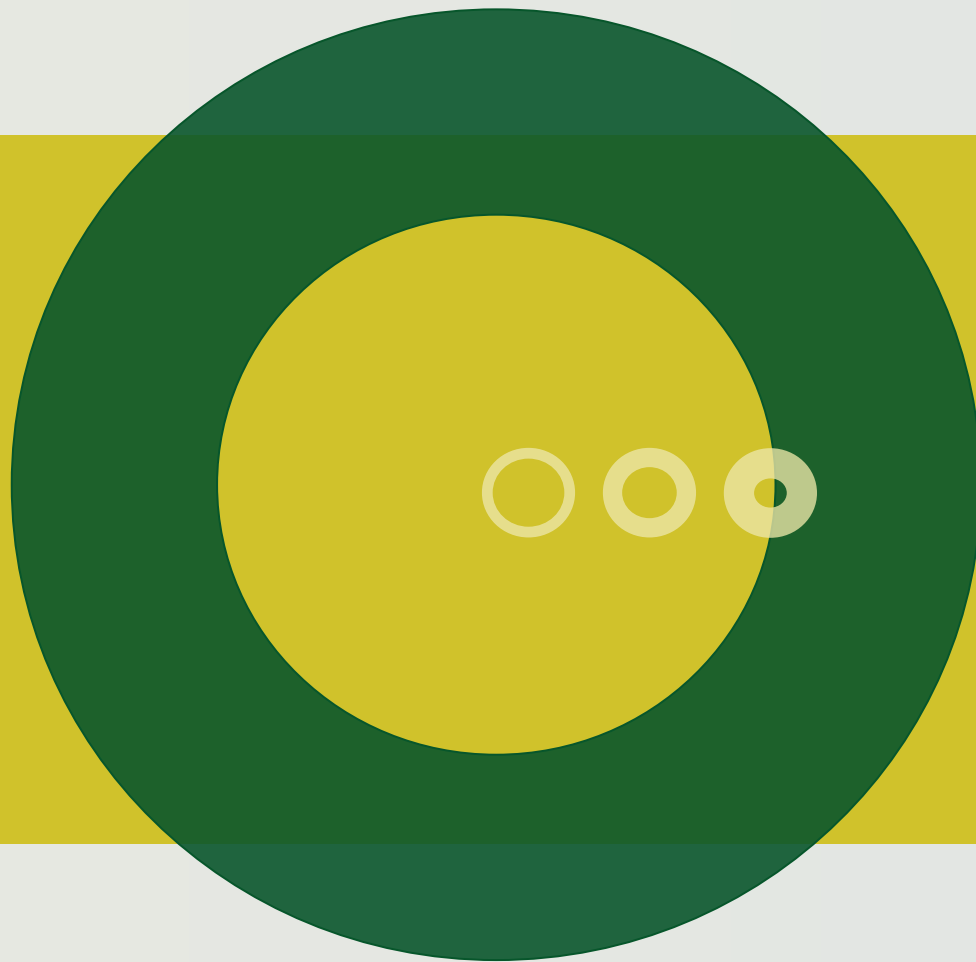
- Beskrivelse:
 - Vi skaber enighed mellem køber og sælger om hvad der handles om – aktiver/virksomhed
 - Vi hjælper sælger til at få fuld klarhed over salgsprocessen
 - Vi skaber senarier for hver enkelt ejendoms regnskaber via fremskrivning af konjekturene. Resultaterne sendes direkte til bedriftsejeren med info om at de skal tage stilling og hvem der kan kontaktes.
- Hvorfor:
 - Fordi det er en vigtig forudsætning for en god ejerskifte proces. Formidle vigtigheden ud til konsulenterne, så de kan få den viden formidlet videre ud til køber/sælger.
- Målgruppe
 - Konsulenter, Købere og sælgere – særskilte initiativer
- Hvilke behov:
 - Behov for at få gennemført sagen
- For hvem, hvornår og hvordan
 - For konsulenter, købere og sælgere hvor der skabes transparens forud for ejerskiftet så der skabes bedt mulig forudsætninger for korrekt forventningsafstemning.
- Hvordan skal det blive til noget?
 - Konsulenterne skal klædes på til at få landmændene til at ser realistisk på ejerskifte. Der skal fra VFLs side kommunikeres aggressivt for at skabe transparens omkring de nuværende forhold for ejerskifte.
- Næste skridt
 - Workshop, informations materiale, involvering af interessenter
- Tid
 - Ultimo 2014

- Rådgivning
 - VFL Rejsehold
 - Implementering af GS-koncept
- Information
 - Fuld klarhed og realisme ved køb/salg



VIDENCENTRET FOR LANDBRUG

Andet



Mangler der skal adresseres

Fra rådgiverworkshop

- Kundegrupper
 - Rådgiverne efterspurgte segmentering af kundegrupper. For at levere en målrettet indsats med information og konceptløsninger er dette nødvendigt.
- Markedsføring
 - Rådgiverne efterspurgte mere markedsføring omkring ejerskifte til at initiere processerne.
- Alternativer til køb
 - Modeller der sikre nye landmænd landbrug at drive samtidigt med at "sælgende" landmænd sikres en pension.
- Flere processer i ejerskifte
 - Specielt due diligence processen mangler i ejerskifter. Hvilket hæmmer købende landmænds indblik i virksomheden der overtages.

Mangler der skal adresseres

Fra intern workshop

- Kundegrupper
 - Segmentering af kunderne og fokus på deres drivere for ejerskifte
- Interessent analyse
 - Fokus på interessenterne omkring ejerskifter og deres dagsorden. For at kunne udnytte synergi og opbakning.
- Rådgivningstyper
 - Fokus på proces og sparing som ejerskifterådgivning
- Faserne i ejerskifte
 - Due diligence er vigtig at få inddraget i ejerskifte. Men også andre faser er interessante.
- Tværfaglig samarbejde
 - Samarbejdet i ejerskifterne med inddragelse af forskellige kompetencer og profiler skal styrkes. I DLBR og VFL?

Fokus faldgrupper

Fra intern workshop

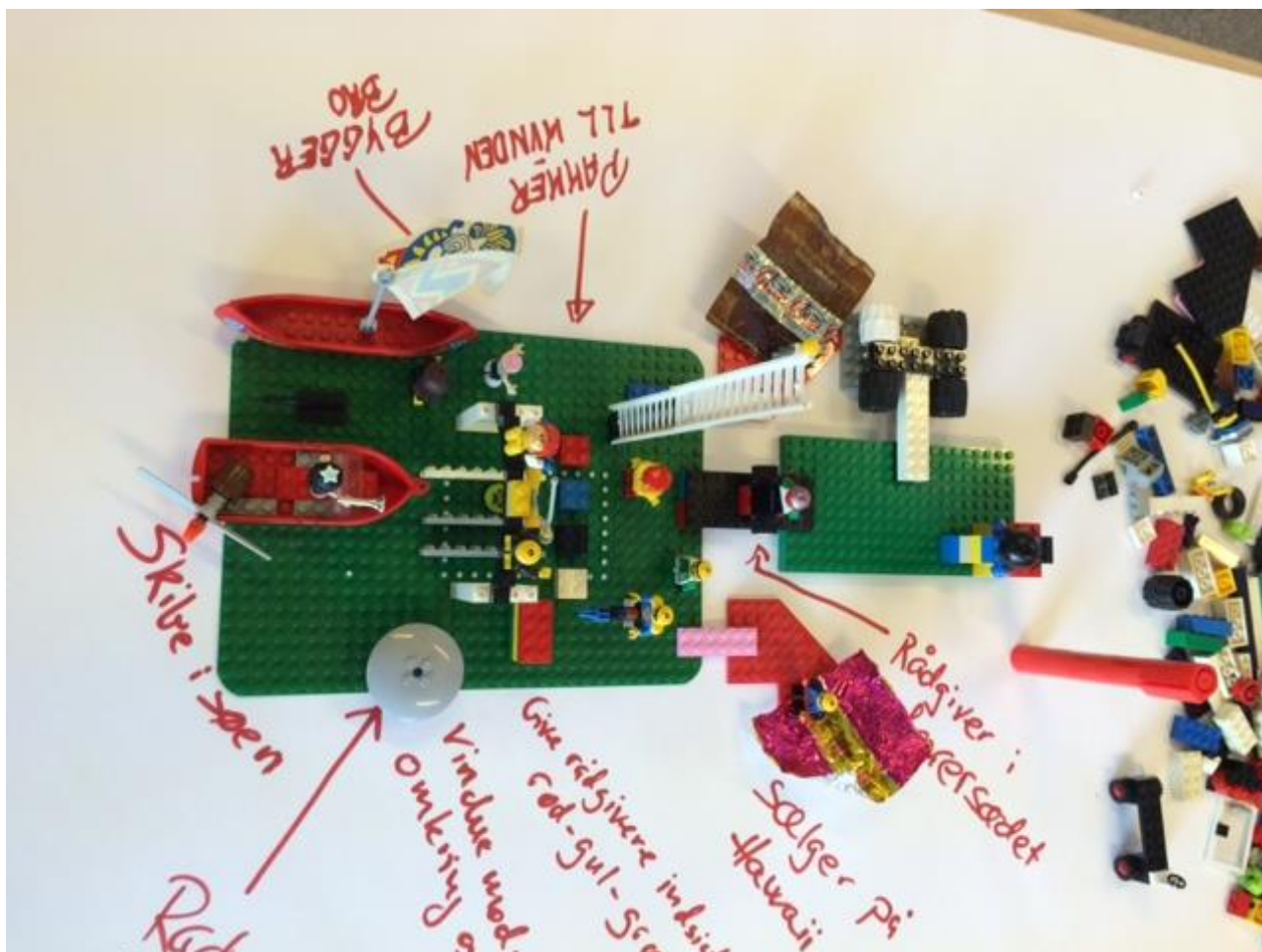
- Fokus på omtale
 - Der skal være omtale og synlighed på ejerskifter for at opnå gennemslagskraft.
- Én løsning på ejerskifte
 - Det er vigtigt at få nuanceret billedet af ejerskifteløsninger for at sikre bedst mulige til køber/sælger.
- Efteruddannelse
 - Er vores ejerskifte uddannelse rette mod den proces der løbende tales om?



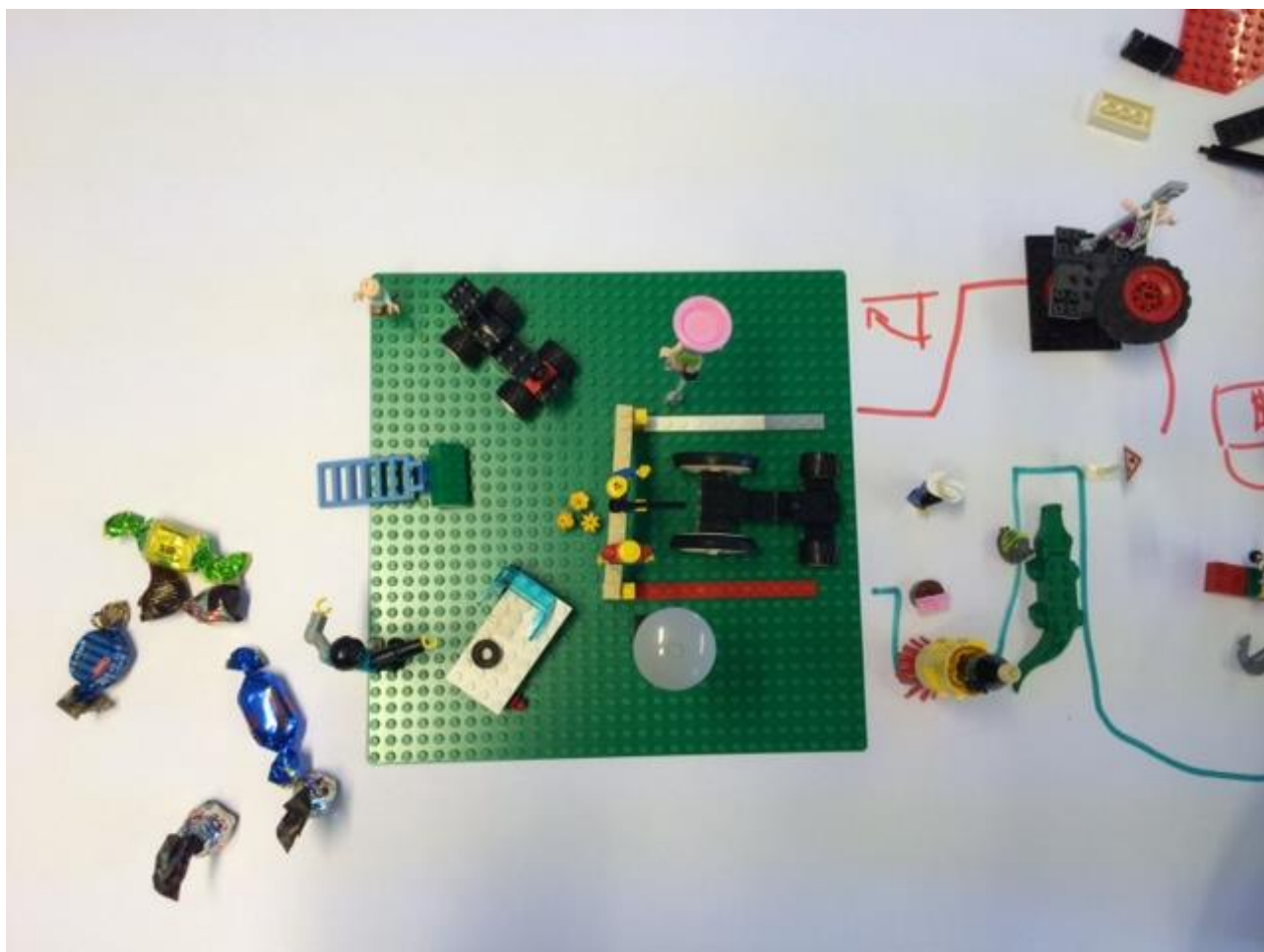
Gruppe arbejde. Der skal bygges en Ejer/generationsskifte model ud af lego. Intern workshop 20 juni 2014



Ejer/generationsskifte model af lego fra intern workshop 20 juni 2014



Ejerskifte/generationsskiftemodel af lego fra intern workshop 20. juni 2014



Ejerskifte/generationsskifte model af lego fra intern workshop d. 20 juni 2014