

NEXT GENERATION

MODELLER
FOR
GENERATIONS-
SKIFTE



– eksempler på og modeller for
generationskifte i det økologiske jordbrug



Forord

Formålet med projektet Next Generation har været at finde eksempler og modeller, som kan være med til at bane vejen for succesfulde generationsskifter og ejendomsoverdragelser i det økologiske jordbrug.

I projektet har vi interviewet både unge, der gerne vil være landmænd, og ældre, der gerne vil afhænde deres gård, og vi har søgt at belyse de barrierer, der gør overdragelse af de økologiske ejendomme vanskelige.

I dette hæfte finder du eksempler på succesfulde generationsskifter og på nye former for samarbejde mellem etablerede landmænd og unge landmænd, der overtager en afgrænset del af produktionen - måske som led i en gradvis overdragelse af hele ejendommen.

Vi har hentet erfaringer fra nyere danske og udenlandske initiativer med andre ejerformer – fondseje og folkeaktier – som kan gøre de finansielle udfordringer mindre for den enkelte landmand, og som samtidig inddrager helt andre aspekter og værdier i jordbrugsproduktionen; f.eks. samarbejder med det omgivende samfund om at løse sociale opgaver.

Vi kan konstatere, at der er masser af initiativ og lyst blandt unge til at drive økologisk landbrug, når blot det rette fundament er til stede.

Tekst: Anders Rousing, Martin Beck, Solvejg Høj, Lone Klit Malm, Karen Munk Nielsen

Redigering: Karen Munk Nielsen

Opsætning: ph kommunikation

Tryk: Lasertryk. Tryksagen er svanemærket

Forsidefoto: Foto: Stig F. Nielsen, GartneriRådgivningen A/S

Udgiver: Økologisk Landsforening, 2013

Tak til de involverede landmænd og gartnere



EJER- OG DRIFTSFORMER

FAKTA

- Landbrugsbedrifter er blevet større og mere gældstunge
- Finansiering af disse bliver sværere og sværere
- Alternative ejerformer vil vinde frem
- I dag drives ca. 12 pct. af landbrugsjendomme i selskabsform. Tallet er stigende

EJERFORMER

Eksempler på ejerformer mellem sælger og køber i en forudbestemt periode:

Interessentskab (I/S):

- Samejet bedrift med flere ejere
- Intet krav om indskudt kapital
- Interessenterne hæfter fuldt ud med de øvrige interessenter

Anpartsselskab (Aps), aktieselskab (A/S):

- Ejere er aktionærer/anpartshavere
- Der er krav om indskudt kapital
- Ejere hæfter kun for det indskudte beløb (hvis der ikke er personlig hæftelse)

KOM I GANG FOR MINDRE

Der er forskellige muligheder for at leje sig ind på en landbrugsbedrift, så en ung landmand kan bygge kapital op til at kunne købe bedriften senere:

• Driftsfællesskab

Den yngre landmand køber for eks. halvdelen af besætning, beholdninger og maskiner/inventar. Driften køres i et driftsfællesskab, der lejer bygninger og eventuelt jord. Den ældre landmand ejer fortsat en andel af driften, og driftsfællesskabets overskud/underskud deles imellem parterne.

• Sharemilking

Den yngre landmand ejer besætning og beholdninger og står fuldt for mælkeproduktionen; bygninger og mælkekvote lejes af den ældre landmand, og parterne indgår en kontrakt for køb af foder og salg af gødning.

• Forpagtning

En hel landbrugsejendom forpagtes/lejes af den yngre landmand for en forudbestemt periode, eventuelt med en købsoption.

• Fondseje

En kapitalfond ejer jord og bygninger, der udlejes til en landmand i en aftalt periode, mens driftsmidler og evt. besætning købes af den yngre landmand. Samtidig laves aftale omkring køb af jord og bygninger efter endt lejeperiode.

TIL INFORMATION OG INSPIRATION

www.landbrugsinfo.dk

www.ejerskiftedanmark.dk

www.erfaland.dk

www.amino.dk

www.okologi.dk

www.ois.dk

www.dairynz.co.nz

www.agrofond.dk

www.solvejghoj.dk

Aktuel side med landbrugsrelateret stof

Generel side for ejerskifte af alle virksomheder i DK

Forum for debat mellem landmænd / landbrugsmedhjælpere

Forum for debat og vidensdeling mellem iværksættere i DK

Alt nyt til økologiske landmænd

Ejendomsdatabase med informationer om DK ejendomme

Inspiration om sharemilking fra New Zealand

Eksempel på mulighed for fondsfinansiering af ejendomme

Socialrådgiver med speciale i landbrugsforhold



Stil altid krav om hjælp udefra til selve samarbejdet. Etabler gerne et gådråd omkring virksomheden.

Den nødvendige samtale

Det gode gårdliv begynder i hjertet. Det er vigtigt at have dette øverst på dagsordenen ved etableringen som selvstændig. En landmand som ikke har det godt i hverdagen, kan ikke koncentrere sig om opgaverne i virksomheden, og derved falder indtjeningen.

Vær altid opmærksom på tidsforbruget i virksomheden. Det er jo i virkeligheden uden nogen øvre grænse, men hvis det løber løbsk, koster det i familielivet. Et landmandsliv anno 2014 kan ikke leves, som tidligere generationer gjorde det. Familielivet er helt anderledes i dag, og livet i stuehuset er i langt højere grad en fælles opgave for begge ægtefæller.

Mit bedste råd til de, som etablerer sig sammen med andre: gør det endelig – det er en

god idé at være flere om en virksomhed. Men vær sikker på, at I evner et godt og konstruktivt samarbejde. Få lavet aftaler om hverdagen og om et eventuelt ophør af samarbejdet. Stil altid krav om hjælp udefra til selve samarbejdet. Etabler gerne et gådråd omkring virksomheden. Et gådråd kan bl.a. være med til at sikre, at I får taget de vigtige samtaler på en struktureret måde. Hvis samarbejdet kikser, står alting på spil. Forebyg for at undgå katastrofen i en fastlåst situation, hvor parterne slet ikke fungerer i hverdagen. Det er langt mere vanskeligt at redde efterfølgende.

Socialkonsulent Solvejg Høj

Jeppes satser på slægtsgården

Jeppes Bagge, 28 år, håber en dag at blive femte generation på gården Højlund ved Lemvig. Han blev færdig med landmandsuddannelsen i 2012 og vil gerne etablere sig som selvstændig landmand. Det skal ikke vare for længe – højst tre til fem år.

Drømmen er en bedrift, der kan lønne fire-fem mennesker. Det kan Højlunds 110 malkekøer og 150 ha ikke. Derfor håber Jeppes Bagge, at et aftalt møde med banken om et par uger falder ud til hans fordel.

– Jeg tror på, at det er muligt at skaffe finansiering til at købe en gård i nærheden. Gerne så nær, at jeg kan gå ind i et I/S med min far, og vi kan drive gårdene sammen. Det ville gøre os mere ligestillede i samarbejdet, end hvis jeg går ind i et glidende generationsskifte herhjemme, siger han.

Jeppes mener selv, han er heldigt stillet. Han har en god plan B, hvis ikke det lykkes at overbevise en bank om, at han selv skal købe gård.

– Så går vi i gang med at planlægge en overtagelse herhjemme. Om jeg først overtager herhjemme og senere køber en anden gård til eller omvendt, er i princippet lige meget. Mine forældre er ganske vist ikke så gamle endnu, men de siger, jeg kan få det, som jeg vil have det.

Og det er ganske rigtigt. Jeppes far, Preben, understreger, at han lige så godt kan være ansat hos Jeppes, som Jeppes kan være ansat hos ham.

– Jeg kunne godt fortsætte 10 år mere, men på den anden side kan jeg også godt undvære at arbejde helt så meget. Jeg tror også på, at jeg vil kunne afgive noget ansvar, siger Preben Bagge, der har stor forståelse for, at Jeppes tidshorizont er kortere end hans egen.

– Jeg var selv kun 24, da jeg etablerede mig, siger han.

Preben er imidlertid enig med sønnen om, at den bedste løsning ville være at de ejede hver sin



FOTO: CARSTEN MARKUSSEN

FAKTA OM HØJLUND

- Drift: 110 krydsningskøer, 150 ha
- Produktion: Mælk og salg af foderkorn
- Tidshorizont: Ønsker etablering inden for 3-5 år
- Ejerstruktur: Far og søn foretrækker at eje hver sin gård i en årrække og samarbejde gennem et I/S
- Største udfordringer: Kombinationen af kort tidshorizont og finansiering

gård og drev dem sammen i en årrække. Det er også rådgivernes anbefaling.

Jeppes er i øjeblikket ansat hjemme på Højlund. Det er der fordele ved, pointerer han. I modsætning til de i øvrigt udmærkede arbejdspladser, han tidligere har været på, får han her et indgående kendskab til driftens økonomi.



Fodermester blev gårdejer

Da Christian Horsted Andersen 1. januar 2009 overtog Skovbakkegård i Regstrup med 150 malkekøer og 90 ha jord, kendte han bedriften ud og ind. De sidste fire år forinden havde han nemlig arbejdet på gården for den tidligere ejer. Ansættelsen var kommet i stand med det klare mål, at Christian en dag skulle købe bedriften.

Sammen med en konsulent havde han skrevet en artikel om generationsskifte, og den reagerede Skovbakkegårds daværende ejer på.

– Ideen om, at det skulle foregå på den måde, opstod på landbrugsskolen, og jeg er i dag ikke i tvivl om, at det var den rigtige måde at gøre det på. Det har gjort det meget nemmere for os, at vi kendte gården og alle dens forpagtninger ud og ind og havde opbygget et godt forhold til naboer osv., inden vi overtog den, fortæller Christian Andersen, der nu har drevet gården for egen regning i fem år.

Også økonomisk har han og hans kone Irene haft fordel af relationen til den tidligere ejer, som har et pantebrev stående og lod Christian overtage skattegælden i gården. Sammen med et YJ-lån på fire millioner kroner gjorde det handlen mulig uden banklån.

Selv om Christian Andersen havde et godt samarbejde med den tidligere ejer, passer det ham fint, at den formelle handel skete i ét hug og ikke glidende over flere år.

– Det er godt, at vores økonomier ikke har været blandet sammen. Man risikerer jo, at et samarbejde kører af sporet, siger Christian Andersen.

Han anbefaler gerne modellen til kommende landmænd. Den giver bl.a. mulighed for at vise, hvad man kan præstere fagligt, over for bank og andre kreditorer, mener han.

FAKTA OM SKOVBAKKEGAARD

- 370 ha, heraf 90 ha ejet, 175 malkekøer
- Ejere: Irene og Christian Andersen, 31 og 32 år
- Ejerskifte: 2009. Forberedt gennem fire års ansættelse på gården. Købt i fri handel
- Pris: 25 mio. kr.
- Finansiering: YJ-lån: 4 mio. kr., egenkapital: 1 mio. kr., sælgerpantebrev: 1,5 mio. kr. Resten realkredit
- Største udfordringer: At finde et pengeinstitut at samarbejde med. Handlen foregik på et tidspunkt, hvor ejendomspriserne faldt, og Roskilde Bank krakkede.
- Et godt råd til andre: Det er en stor fordel at kende den bedrift, man overtager, indefra.

I gang for en million

Det er ikke mange unge landmænd, der formår at etablere sig selvstændige for bare én million kroner. Men det gjorde Rasmus Henneberg i 2010, da han købte 200 søer, farehytter, traktor og hvad, der ellers hører til en økologisk soproduktion, af Gert Ladegaard Jensen.

Gert ejer Uur Hedebrug ved Ikast med 500 ha økologisk markbrug og skov og ville gerne trappe lidt ned.

Rasmus har arbejdet hos Gert ad flere omgange, mens han tog sin landmandsuddannelse. Da han som nyuddannet driftsleder vendte tilbage til Uur Hedebrug for tredje gang, syntes han, der skulle ske noget nyt. Han foreslog derfor sin arbejdsgiver at udvide produktionen. Det tænkte Gert over en halv dag.

– Så kom han tilbage og sagde: 'Du kan købe søerne'. Den skulle jeg lige sluge, fortæller Rasmus Henneberg.

Men han gik i banken og lånte 1,2 mio. kr., lejede den nødvendige jord til folde og var i gang.

– Jeg overtog et sohold i fuld produktion og kunne levere de første grise allerede efter 14 dage. Det var en stor fordel, fortæller Rasmus Henneberg.

Smågrisene sælger han til Uur Hedebrug, som til gengæld dyrker og sælger foder til ham.

Rasmus har siden 2011 kørt parløb med sin kammerat Kenneth Højland i Henneberg & Højland I/S. Da Kenneth blev ligeværdig kompagnon, udvidede de samtidig soholdet fra 200 til 400 søer og lånte i den forbindelse yderligere 1,2 mio. kr. Da I/S'et ikke ejer fast ejendom og derfor er henvist til banklån, er renten relativ høj men dog faldende i takt med, at de to unge landmænd kan fremvise gode driftsresultater.



FOTO: ØKOLOGI & ERHVERV

FAKTA OM HENNEBERG & HØJLAND I/S

- Drift: Udvidet fra 200 til 400 søer. Soholdet drives på lejet jord
- Produktion: 8.000 smågrise om året, sælges ved 13 kg
- Ejerstruktur: I/S med 50 pct. til hver
- Investering: 2,4 mio. kr.
- Finansiering: Banklån og en beskeden egenkapital
- Renteniveau: 10 pct. faldende til pt. 7 pct.
- Største udfordring: At få kvalificeret rådgivning i etableringsfasen
- Gode råd til andre: Hav fokus på samarbejde, lyt til hinanden og vær fleksibel. Lav aldrig et budget, du ikke kan holde.

Samarbejdet mellem de to generationer er omfattet af en samarbejdskontrakt, som kan opsiges med et års varsel. Der er pt. ingen planer om overdragelse af hverken jord eller ejendom.

I det daglige er der tæt kontakt, og parterne lejer maskiner og arbejdskraft af hinanden i spidsbelastede situationer.



FOTO: KAJA SKYTTE

Gartneri skifter langsomt hænder

Vejen til generationsskifte hos Skyttes Gartneri går gennem et driftsselskab med tre unge gartnere. Siebe Gorter, Bjarke Andersen og Adrian Kúron er indtrådt i et anpartsselskab med den fynske frilandsgartner Lars Skytte, der har drevet gartneriet i en menneskealder og ønsker at trække sig ud af erhvervet i løbet af nogle år. De fire kender hinanden fra gartneriet, hvor de tre unge har arbejdet.

Anpartsselskabet Skyttes Gartneri ApS er oprettet med et indskud på 80.000 kr., som selskabsformen kræver. Anparterne er fordelt med 50 pct. til Lars Skytte, der også pt. er selskabets direktør, og resten fordelt ligeligt mellem de tre unge. Alle arbejder i gartneriet og lønnes af anpartsselskabet. Lønnen er beskeden, og overskud anvendes til at øge selskabets kapital.

– Det er et produktionsselskab, som hverken ejer jord eller bygninger, men som over de første fem år køber maskiner, udstyr og goodwill af Lars Skytte og opbygger en tilstrækkelig driftskapital. Først når det er sket, kan der blive tale om at udbetale overskud, fortæller Siebe Gorter.

Indtil da hæfter Lars Skytte personligt for hovedparten af den nødvendige driftskredit, der udgør omkring to mio. kr.

En af udfordringerne har været at fastsætte værdien af de aktiver, som selskabet skal købe af Lars Skytte. Hvad er goodwill for eksempel værd? En anden er at blive enige om investeringsbehov.

– Vi er vidt forskellige steder. Lars er på vej ud og vil trappe ned, og vi er på vej ind og vil trappe op og udvide produktionen, siger Siebe Gorter.

Lars Skytte oprettede allerede i 2011 anpartsselskabet i håb om, at det ville gøre et generationsskifte lettere.

FAKTA OM SKYTTE'S GARTNERI APS

- Drift: 40 ha frilandsgrontsager, der indgår i sædskiftet hos to lokale mælkeproducenter
- Produktion: Rabarber, Romainesalat, porrer, selleri mm
- Ejerstruktur: Anpartsselskab
- Anpartshavere: Lars Skytte, 62 år, Bjarke Andersen, 29 år, Adrian Kúron 25 år, Siebe Gorter, 25 år.
- Anpartsfordeling: 50 : 16,7 : 16,7 : 16,7
- Tidshorison for overtagelse: De unge ejer 75 pct. af anparterne i 2017 og 100 pct. i 2020.
- Særlige aftaler: Lars Skytte kan opsige aftalen frem til 2017. Parterne kan kun sælge anparter til hinanden. Selskabet har forkøbsret til jord og ejendom.
- Største udfordringer: At parterne er i forskellige livssituationer, der kræver forskellige hensyn. Det er en udfordring at skulle overtage ansvar og at skulle give slip på ansvar.
- Gode råd til andre: Husk at interessere dig for økonomi på landbrugsskolen.

Køb en ko – lej en stald

Når man kan være 'sharemilkler' i Australien og New Zealand, hvorfor så ikke i Danmark?

Per Bundgaard, Vadum, har en dybstrøelsesstald stående, som han gerne vil have malkekøer i igen. Han vil bare ikke selv malke dem eller stå med ansvaret. Det overlader han gerne til yngre kræfter, hvis nogen ellers vil.

– Jeg har tænkt på det i mange år, men kvotesystemet har stået i vejen. Nu forsvinder kvoterne snart, så nu er det tid at prøve ideen af, siger Per Bundgaard, 50 år og tidligere mælkeproducent. I dag driver han 1000 ha planteavl og et kviehotel på gården nord for Ålborg.

Per Bundgaard forestiller sig en model, hvor en ung landmand eller et par kommer med egen besætning og lejer stald og køber foder af ham. Stalden er en dybstrøelsesstald med plads til op til 120 køer. Der er gylletank, og en bygning kan indrettes til ungdyr. Per Bundgaard vurderer, at huslejen vil være 15.000 kr. om måneden. Hertil kommer, at der skal investeres i en ny malkeafdeling.

Per Bundgaard er åben for meget fleksible løsninger for at løbe projektet i gang.

– Der er ingen, der siger, man skal sætte 120 køer ind, hvis man hellere vil begynde i det små med 50. Det kunne måske kombineres med deltidsarbejde for mig, siger han.

Ud over flere folk og mere liv på gården ser Per Bundgaard en række fordele ved modellen: en større harmoni og alsidighed i bedriften, bedre sædskifte, større egenproduktion af gødning og fleksibilitet mht. arbejdskraft i spidsbelastninger.

Per Bundgaard er ikke den eneste, der går med tanker om at leje jord eller bygninger ud til yngre kræfter. Også andre landmænd har de senere år

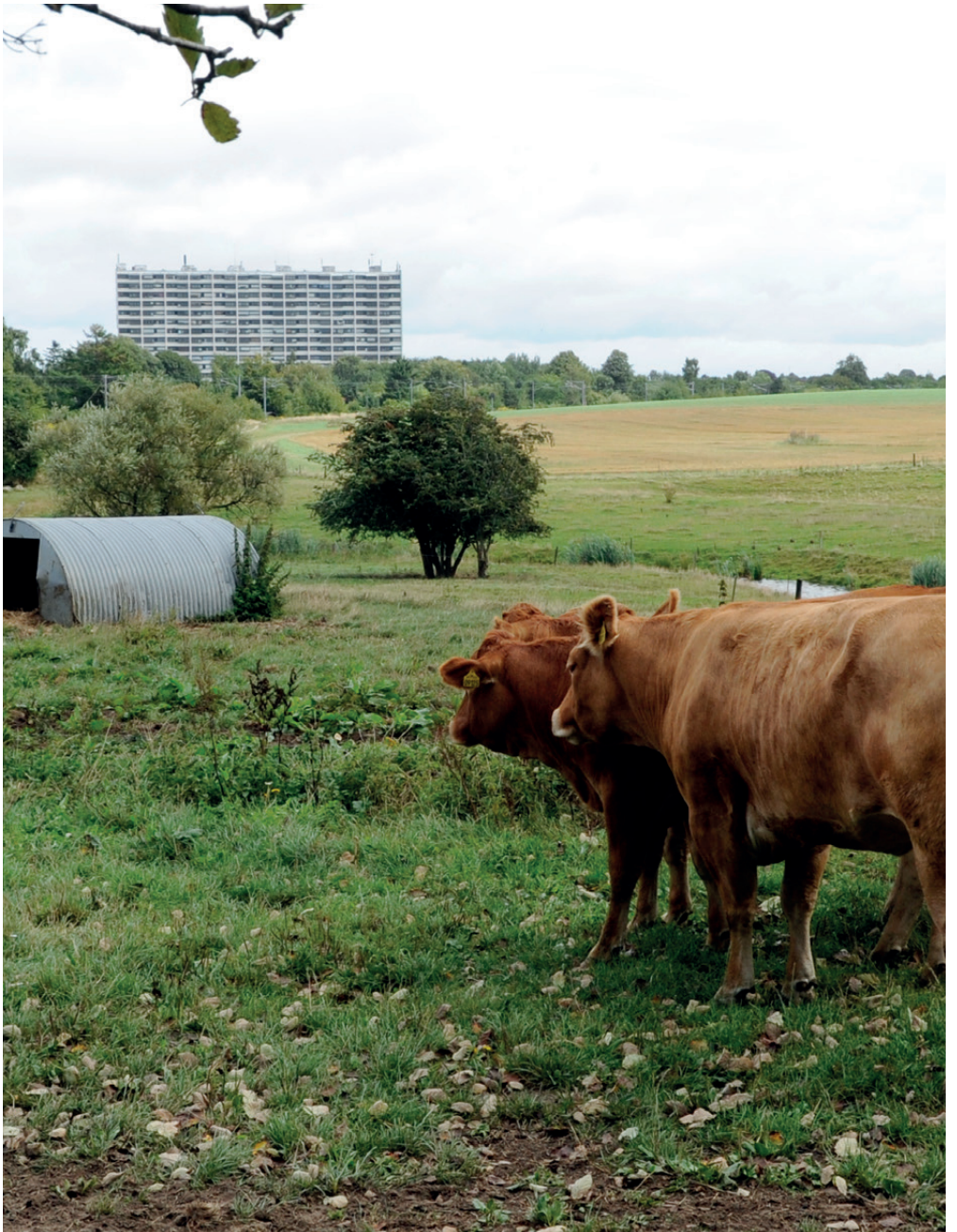


FOTO: ØKOLOGI & ERHVERV

FAKTA OM BUNDGÅRD

- Drift: 1000 ha, heraf 150 ejet
- Produktion: pt. planteavl og kviehotel
- Ejerstruktur: sharemilking / mælkeproduktion i lejede bygninger
- Tidshorizont: nær fremtid
- Økonomi: staldleje 180.000 kr./år
- Største udfordring: at finde det rigtige menneskelige match, så det kan blive et reelt og frugtbart samarbejde.

udarbejdet koncepter, hvor unge for egen regning og risiko kan etablere en produktion med lejede produktionsmidler. Det gælder for eksempel det fynske gods Lundsgaard, der satser på økologisk grøntsagsproduktion. Ejerne har beregnet, at det er muligt at skabe en omsætning på halvanden mio. kr. på et lejet landbrugsareal på 2-6 ha.



Alternative løsninger

Generationsskifteproblematikken er mere kompleks end blot af økonomisk karakter. Strukturudviklingen har overhalet landbruget mht. måden, vi ejer, organiserer og leder landbrug på. Landbrugsbedrifterne har udviklet sig til store, moderne virksomheder, men de ejes og ledes stadig typisk af én enkelt person, der bærer al ansvar økonomisk og ledelsesmæssigt. Spørgsmålet er, om denne model er tidsvarende, eller om drift og ejerskab kan skilles ad og

landbruget søge ny måder at eje på, evt. med involvering af forbrugere.

Skeler man til udlandet, viser der sig i disse år en trend mod CSA'er (Community Supported Agriculture), sharemilking, fondsejede landbrug, folkeaktieselskaber, fødevarerfællesskaber, der involverer sig direkte i fødevarerproduktion, m.v. Det er disse flerdimensionelle udfordringer, en ny generation af landmænd står over for at skulle forholde sig til.

Danske eksempler

FONDEN GRANTOFTEGAARD

Grantoftegaard har siden 1991 løst opgaver inden for beskæftigelse, uddannelse og miljøvenlig naturpleje. Ballerup Kommune stiftede i 2001 Fonden Grantoftegaard, som på almindelige markedsvilkår fortsætter udviklingen af moderne økologisk landbrugsproduktion med fokus på grundvandsbeskyttelse.

Landbruget danner med sine 727 ha og dyr til afgræsning ramme om en social og uddannelsesmæssig virksomhed, der tilbyder særlige uddannelses- og aktiveringstilbud, som er tilpasset lediges behov samt arbejdsmarkedets vekslende krav.

Aktiviteterne fordeler sig på forskellige produktionsområder, som spænder fra markbrug, naturpleje, dyrehold og grøntsagsproduktion over gårdbutik og kaperkørsel til traktørsted og kantinedrift. Bredden i produktionen sikrer større valgmuligheder for og motivation af den enkelte deltager.

■ www.grantoftegaard.dk

SAMSØ ØKOLOGISK JORDBRUGSFOND

'Økologisk Samsø' er en nystiftet forening, der arbejder for at etablere en jordbrugsfond, som køber jord og landbrugsejendomme på øen og bortforpagter dem til økologisk dyrkning. Som kapitalindskydere ses primært personer boende på eller med interesse og tilknytning til Samsø. Dernæst andre institutionelle investorer, fonde mv., der er interesserede i at erhverve aktier, andele eller indskud, hvor den fremtidige gevinst ligger i at være medskaber af et robust og bæredygtigt landbrug af høj kvalitet. Nøgleordene er en frugtbar jord for fremtidige generationer, et stort naturindhold og biodiversitet.

Visionen for jordbrugsfonden er, at den med tiden erhverver flere landbrugsejendomme, og dermed er med til at bibeholde arbejdspladser på Samsø, sikre generationsskiftet på de økologiske gårde samt øge det økologiske areal på Samsø. Foreningen håber, at fonden kan blive en aktiv medspiller i udviklingen af Samsø hen

imod mere økologi og en bæredygtig fremtid. Foreningen arbejder aktuelt for

- at indsamle 300.000 kr. i frivillige bidrag til stiftelse af fonden
- etablere en demonstrationsskovhave samt undervisningsfaciliteter
- at etablere økologisk slagtehus og mejeri på øen

■ <http://oekologisksamsoe.dk/jordbrugsfond>

BRINKHOLM

Brinkholm er en økologisk drevet gård ved Karise, som er ejet af LandbrugsLauget med 500 forbrugere, der i 2001 blev andelshavere. Her produceres grøntsager til abonnementskasser, der leveres til andelshavere og andre kunder, og dyrkes korn, som males i eget mølteri og afsættes til både abonnenter og detailhandlere.

Visionen var oprindeligt – med ansatte landmænd – at dyrke økologiske grøntsager

og opdrætte grise og kyllinger. I dag drives gården af andelshavere på frivillig basis med planteavl i fokus. LandbrugsLauget planlægger driften med udgangspunkt i andelshavernes ønsker og etablerer faciliteter på gården for andelshaverne.

- Som andelshaver kan man få friske økologiske fødevarer leveret til døren hele året rundt med viden om fødevarernes oprindelsessted.
- Som andelshaver får man tilknytning til en gård på landet. Gården kan bruges til friluftaktiviteter og som en slags besøgslandbrug mm., når man gerne vil en tur på landet, enten for at slappe af eller for at deltage i aktiviteter og/eller arbejde på gården.
- På gården er en længe indrettet med køkken og opholdsrum og overnatningsmuligheder til andelshaverne.

■ www.landbrugslauget.dk



FOTO: BRINKHOLM

Tyske eksempler

REGIONALWERT AG

Regionalwert AG er et folkeaktieselskab ved Freiburg i Baden-Württemberg i Sydtyskland, som ønsker at skabe en social, økologisk og økonomisk bæredygtig fremtid for landbruget, for lokalområdet og det regionale handels- og virksomhedsliv.

Navnet betyder regional værdi, og modellen er udviklet af Christian Hiss, en biodynamisk gartner fra Freiburg. Regionalwert er udtænkt som en løsning på de store udviklingsmæssige udfordringer, landbruget og landdistrikterne står overfor.

Regionalwert er et aktieselskab, som rejser kapital gennem salg af aktier til forbrugere og virksomheder. Pengene bruges til at investere i lokale og regionale virksomheder og landbrugsbedrifter. Målet er, at investeringerne bliver både en økonomisk succes og skaber en social og økologisk bæredygtig værdikæde fra jord til bord.

Folkeaktieselskabet formidler kontakt mellem kapitalgivere og partner-virksomhederne.

Denne dialog gør det muligt at gennemskue og påvirke effekten af de indsatte penge. Kapitalen skal anvendes til at sikre en bæredygtig udvikling og forøge velstanden blandt alle involverede i form af natur, social fordragelighed, fair handel, sundt og meningsfyldt arbejde m.v.

Regionalwert AG erhverver landbrugsbedrifter og tilknyttede virksomheder i regionen og

bortforpagter disse til kvalificerede iværksættere. Startkapital, rådgivning, jura, afsætning m.m. hjælper Regionalwert med. Det gør opstarten mulig og letter den fortsatte drift.

Regionalwert AG's indtægter består af forpagtningsindtægter og aktieindtægter. I virksomhedsstrategien er social-økologisk værdiskabelse ligeså højt prioriteret som den økonomiske værditilvækst. Regionalwert AG beregner årligt den social-økologiske værdi via et veldefineret vurderingsgrundlag – en form for dobbelt bundlinje eller grønt regnskab. Denne værdi tillægges aktiernes værdi.

FAKTA OM REGIONALWERT

- Regional Wert AG blev stiftet i 2006
- Der er indtil nu solgt over 5.000 aktier á 500 euro
- Flere end 600 aktionærer
- Grundkapital i selskabet på knap 2,5 mio. euro (ca. 19 mio. kr.)
- Investorer: typisk lokale forbrugere og virksomheder, som ønsker at støtte en lokal/ regional udvikling
- Konceptet er kopieret i andre regioner, som starter deres egen Regionalwert.
- Christian Hiss yder rådgivning og hjælp til dette



FOTOS: BUSCHBERGHOF'S HJEMMESIDE



BUSCHBERGHOF – COMMUNITY SUPPORTED AGRICULTURE

Betegnelsen Community Supported Agriculture eller CSA dækker over forskellige modeller for samarbejde mellem producenter og forbrugere. I Tyskland kalder man det solidarisk landbrug, og i Danmark er det oversat til fællesskabsstøttet landbrug. Der har eksisteret CSA'er i Japan og USA i mere end 25 år. I 1988 lavede man omkring Buschberghof ved Hamborg en juridisk, social og økonomisk konstruktion om denne nye måde at drive landbrug på. Dengang var den enestående i Europa, men siden har ideen

slået rødder over hele verden i et forbløffende tempo.

Markedet presser konstant landbruget til at producere efter fremmed og ikke efter egen målestok. Dette økonomiske pres afgør, hvor vidt 'det kan betale sig' at dyrke sunde fødevarer, tilgodese husdyrenes velfærd, opbygge jordbundens frugtbarhed osv. På Buschberghof er gårdens drift og fortsatte eksistens sikret gennem et fællesskab, som hvert år dækker driftsomkostningerne forud. Når året er omme, er produkterne til gengæld betalt og til fri afbenyttelse. Det direkte forhold mellem penge og fødevarer er dermed afkoblet.

Gårdens 100 ha, 50 malkekøer, mølleri, bageri, mejeri m.m. dækker 100 familiers eller ca. 400 menneskers behov for fødevarer. Driftsbudgettet ligger årligt på ca. 2,7 mio. kr. Fordelt på 100 familier svarer det til 27.000 kr. årligt pr. husstand eller 6.750 kr. pr. person.

Fællesskabet bygger på gensidig tillid. Hver familie betaler således efter, hvad den formår. Medlemmerne organiserer også selv fordelingen af fødevarerne mellem sig på en meget ubureaukratisk måde.

Som de selv udtrykker det: Nu har vi i 25 år drevet 'urentabelt' landbrug – med succes!

■ www.buschberghof.de

Læs mere: Morgensdagens Landbrug – Landbrugsstøttede fællesskaber – Fællesskabsstøttet landbrug. Af Tauger M. Groh og Steven S.H. McFadden. Helios 2009.

Generationsskifte – fra tanke til handling

Begynd i god tid, gerne mindst tre år før etablering. Vær bevidst om, at et liv som selvstændig kræver blod, sved og måske tårer, men også masser af frihed og muligheder.

Tag en relevant uddannelse

- Dygtiggør dig, prøv forskellige ting
- Prøv ledelse
- Dyrk dit netværk – og udvid det
- Spar penge op
- Hav familien bag dig

Vær bevidst om hvad du/l gerne vil

- Forestil dig, hvilken hverdag du/l gerne vil have efter etablering
- Læg en strategi
- Tænk ikke for småt og for traditionelt
- Men vær realistisk
- Definer hvilken størrelse og type virksomhed du/l ønsker

Afsøg markedet for virksomheder

- Tag dig god tid, så du kender markedet

- Find en virksomhed med udviklingsmuligheder

Læg et budget med økonomisk råderum

- Pas på med at undervurdere behovet for medhjælp i virksomheden
- Afklar finansieringen – vælg kun samarbejdspartnere, du har tillid til
- Tilret din strategi – lav en virksomhedsplan
- Inddrag de rette ressourcepersoner til din/jeres hjælp

Afklar ejerform

- Gennemfør købet/forpagtningen/lejen
- Støt dig op ad et gådråd

Ved flere ejere: lav en samarbejdskontrakt

- Afklar ledelsesfordelingen
- Skriv tydeligt, hvordan uenighed mellem ejere håndteres
- Sæt en slutdato/genforhandlingsdato for samarbejdet

NEXT GENERATION

VÆR MED I
DET VIDERE
ARBEJDE

Økologisk Landsforening og fremtidens landbrug

Dette hæfte er et resultat af projektet Next Generation, som Økologisk Landsforening har gennemført i 2012-2013.

Vi håber, det vil inspirere til nye tanker og konkret handling vedrørende generationsskifte af de økologiske bedrifter.

Hermed er arbejdet ikke slut. Det er tværtimod først lige begyndt. I de kommende år vil Økologisk Landsforening undersøge, skabe og fortælle om nye udviklingsveje for unge landmænd, der gerne vil drive et landbrug, og for ældre landmænd, der ønsker at afhænde deres bedrift.

Vi vil gennem projekter, møder og diskussioner sætte fokus på:

- Mulige ejerformer og vejen dertil
- Kontakt mellem landmænd, der vil afgive deres landbrug, og unge, der vil overtage
- Helhedstænkning i samarbejds- og organisationsmodeller
- Anderledes tænkning omkring økologiske landbrugs værdi for samfundet
- Exitstrategier og overdragelse af viden
- Arbejde med økologiske regnskaber med flere bundlinjer
- Finansieringsmuligheder

Ønsker du at indgå i kommende diskussioner med dine erfaringer, viden eller ideer, er du velkommen til at kontakte Økologisk Landsforening:

Martin Beck, mab@okologi.dk
Else Torp etc@okologi.dk
Peder Bligaard pb@okologi.dk
Lone Klit Malm lkm@okologi.dk

