



Vem tar över gården?

En analys av hinder för ägarskiften i den i jordbruksföretag. Analysen är gjord inom ramen för projektet *Ägxit - en förstudie i förnyat företagande i den agrara näringen*

Förord

Rapporten är gjord inom ramen för projektet Ägxit och beskriver problemen med att få till stånd ägarskiftet i jordbruksföretag. Projektet genomfördes för att bidra med underlagsmaterial och analys till den regionala livsmedelsstrategin *Mer mat från Västerbotten*

Rapporten är skriven av Gunnar Forsgren, LRF och Lena Friborg, Region Västerbotten. Arbetet har finansierats av Region Västerbotten och LRF tillsammans.

Sammanfattning

Behovet av ägarskiften i jordbruket är stort

En allt större del av Sveriges och Västerbottens jordbrukare är i eller närmar sig pensionsåldern och för jordbrukets framtid är det viktigt att få in yngre förmågor som drivare och ägare. År 1996 fanns det nästan lika många ägare i åldern 35 - 44 år som de över 65 år. År 2016 är gruppen över 65 år den klart största. Antalet ägare i åldern 35–44 år har mer än halverats.

I en enkät till LRF:s medlemmar i Västerbotten framkom att fler än hälften av de tillfrågade jordbrukarna över 55 år kan tänka sig att sälja sitt jordbruk om de skulle få en förfrågan. Dessa jordbruk finns dock inte ute på marknaden.

Svårigheter att sälja – Man vill ha gården kvar

Det finns många och komplexa skäl till att en försäljning inte blir av. Ibland handlar det om att man egentligen vill att jordbruket stannar i familjen och att man vill ha fortsatt kontroll. Ofta är jordbruket en stark del av identiteten. Man vill bo kvar på gården eller åtminstone i byn. Ibland är det för dyrt att skaffa ett annat boende.

Svårigheter för köparen att få låna pengar

Det behövs mycket pengar för att kunna köpa ett jordbruk. Mark, maskiner, byggnader och djur kostar mycket pengar och det kan vara stora svårigheter att övertyga banken om att få låna till investeringen. Det krävs också stort eget kapital. Det ställs även höga krav på affärsmässiga investeringskalkyler för att kunna visa att jordbruket blir lönsamt.

Ägarskiften försvåras på grund av många arrenden och markbrist

En utmaning med att köpa en gård som har lite egen mark och stor andel arrendemark, är att komma överens med ägarna till arrendemarken. Ofta finns inga skriftliga avtal. Istället bygger den nuvarande ägarens brukande av arrendet på förtroende och personkänedom. Det är inte ovanligt att en mjölkbonde arrenderar mark av fler än 20 markägare. Arrendemark kan också vara geografiskt spritt och vålla höga logistikostnader då en del mark kan ligga långt från gården. I vissa områden råder också markbrist.

Negativa attityder till jordbruk försvårar

Historiskt finns en viss nedlåtande syn på bönder. "Bönder" används inte sällan som skällsord för någon som man anser bakom flötet eller omodern. Arbetet anses också slitsamt och olönsamt och jordbrukare ses kanske inte av alla som moderna företagare. Jantelagen påverkar troligen utvecklingen negativt då duktiga företagare som driver moderna och lönsamma företag inte vill skryta och göra så mycket väsen av sig.

Regelverk och kontroller tynger

Många jordbrukare upplever att de verkar under ett hårt tryck av byråkrati och regelverk. Potentiella övertagare kan avskräckas av att de administrativa sysslorna tar mycket tid och kraft.

Avsaknad av kommersiella och offentliga tjänster på landsbygd

Unga människor som överväger att etablera sig som landsbygdsföretagare vill som andra ha butik, bredband, förskola, skola och offentlig service. Som jordbrukare behöver man också ha tillgång till

fungerande varutransporter, rådgivningstjänster, service till maskiner och annan service som hör ihop med att bedriva jordbruk.

Osäker jordbrukspolitik gör långsiktiga investeringar svåra att räkna på

Branschen är på många sätt beroende av olika stödformer och då speciellt EU-stöden. För Sverige generellt säger man att gårdsstödet andel av lantbrukets inkomster är cirka 20-25 procent. Osäkerhet kring stödsystemet gör det svårt att göra en riktigt långsiktig kalkyl. Även osäkerhet kring den framtida drivmedelskostnaden gör att det är svårt att göra en säker kalkyl.

Det saknas en arena för ägarskiften och kunskapen om alternativa överlåtelseformer är låg

Vid vår enkät framkom att det fanns många presumtiva säljare som ännu inte offentliggjort att de kan tänka sig att sälja jordbruket. Man väntar på att någon ska höra av sig och vilja köpa jordbruket. Men



de som vill köpa vet inte vilka jordbruk som skulle kunna vara till salu. Det saknas en öppen arena där köpare och säljare kan mötas. Det går också att hitta andra vägar än ett traditionellt köp vid ägarskiften. Man kan arrendera eller köpa in sig i jordbruket succesivt genom delägarskap. Kunskapen om andra former av övertagande är ett traditionellt köp är låg inom lantbruket.

Förändringsbehov för fler lyckade ägarskiften

- Ägarna måste planera långsiktigt för avyttring.
- Jordbruksföretagare behöver bli bättre på affärs ekonomi så som investeringskalkyl, budgetuppföljning och nyckeltal etc. Det är ju lättare att sälja ett företag med ordning på siffrorna.
- Företagens lönsamhet behöver öka genom att utveckla nya produkter och hitta nya kunder och marknader.
- Det behövs en arena för ägarskiften som kan hantera även överlåtelser i andra former än ett traditionellt köp.
- Det behövs en landsbygdsvänlig samhällsplanering och samhällsutveckling så att unga människor har möjlighet att bo och driva företag på landsbygd.
- Vi måste bredda synen på var den bonde är. Dels handlar det om vem som är bonde för att öka rekryteringsbasen och dels handlar det om vad en bonde gör. Det finns nya branscher att ta sig an.
- En långsiktig politik behövs för att nya ägare ska våga satsa på att ta över ett jordbruk. Det handlar bland annat om politik som direkt påverkar lönsamhet och villkor som bland annat EU-stöden, drivmedelspolitiken, landsbygdspolitiken

Innehållsförteckning

Vem tar över gården?	1
Förord	2
Sammanfattning	3
Innehållsförteckning	6
1 Inledning	7
1.1 Ägarskiften i jordbruksföretag – ingen självklarhet längre	7
1.2 Syfte med rapporten	7
1.3 Så här gjorde vi analysen	7
1.4 Jordbruksföretag och företagare i Västerbotten	8
2 Hinder för ägarskiften	9
2.1 Ovilja att sälja	9
2.2 Bristande lönsamhet	10
2.3 Hindrande attityder	12
2.4 Brist på tillgänglig kompetens/egen kompetens	13
2.5 Kortsiktig politik skapar osäkra förutsättningar	14
2.6 Potentiella köpare känner inte till de potentiella säljarna	14
3 Behovsanalys	15
3.1 Ägarna måste planera långsiktigt för avyttring	15
3.2 Det behövs metoder för att skapa kontakt mellan köpare och säljare	15
3.3 Åtgärder för ökad lönsamhet och affärsmässighet	16
3.4 Det behövs en landsbygdsvänlig samhällsplanering och samhällsutveckling	16
3.6 Det behövs en ny syn och attityd till vad det innebär att vara bonde	17
3.7 En långsiktig politik behövs	17
3.8 Väl fungerande utbildningssyften och ett rimligt regel- och kontrollsystem	17
4. Förslag till mål att till regional livsmedelsstrategi och handlingsplan	18
Övergripande mål	18
Aktivitetsmål	18
Källor	19
Bilagor	19

1 Inledning

1.1 Ägarskiften i jordbruksföretag – ingen självklarhet längre

Hur ägarskiften i jordbruksföretag gått till har historiskt sett närmast varit en självklarhet – äldste sonen tog över oavsett om han ville eller inte, eller om han var den bäst lämpade för uppgiften. Så är det inte längre. Unga vill välja sin egen framtid och föräldrar vill vara rättvisa mot sina barn. Det går inte längre att bara lämna över en gård till äldsta sonen. Med nya förväntningar om både frihet och rättvisa kan det vara lite krångligare att åstadkomma ett bra ägarskifte. Men förr eller senare måste de gamla ägarna gå i pension och nya krafter ta över för att företagen ska kunna fortleva och fortsätta att producera både livsmedel och arbetstillfällen. Svårigheterna är med att åstadkomma ägarskiften är många vilket vi ska återkomma till i denna rapport i kapitel 2. Det finns också en del förslag på hur ägarskiften kan underlättas vilket vi berättar om kapitel 3.

1.2 Syfte med rapporten

Syftet med rapporten är att identifiera svårigheterna som finns i processen med att åstadkomma ett ägarskifte i ett jordbruksföretag och att föreslå insatser som kan underlätta processen. Rapporten är också ett underlag för arbetet med att ta fram en regional livsmedelsstrategi i Västerbotten.

1.3 Så här gjorde vi analysen

Enkät till LRF:s medlemmar i Västerbotten

Som ett första steg i arbetet gjordes en enkät som gick ut till 604 företagsmedlemmar i LRF Västerbotten som angett att de sysslar med jordbruksverksamhet och som var över 55 år. Av dessa svarade 92 personer (9 kvinnor och 83 män). Svarsfrekvensen var 15 procent. 13 olika verksamhetstyper var representerade, där mjölk och kött dominerar. Alla kommuner utom Malå är representerade i svaren.

Syftet med enkäten var att få en bild över hur jordbruksföretagarna tänker kring ägarskiften, hur de har förberett ett ägarskifte och om de har några intressenter som vill köpa företaget.

Enkätfrågorna och svaren finns att läsa i bilaga 1.

Personliga intervjuer med olika slags aktörer

Utöver enkäten gjordes 13 intervjuer med personer från banker, kommuners näringslivskontor, rådgivningen, lantbruksföretagare, Länsstyrelsen i Västerbotten och från Norrmejerier. Syftet var att fördjupa förståelsen av frågorna kring ägarskiften och att se frågan från flera håll än från lantbrukarnas. Intervjuerna pekade både på problem och hinder men även förslag till lösningar. Intervjuerna gjordes av Gunnar Forsgren och en sammanställning av intervjuerna finns i bilaga 2.

Workshopar om vägar runt hindren för ägarskiften

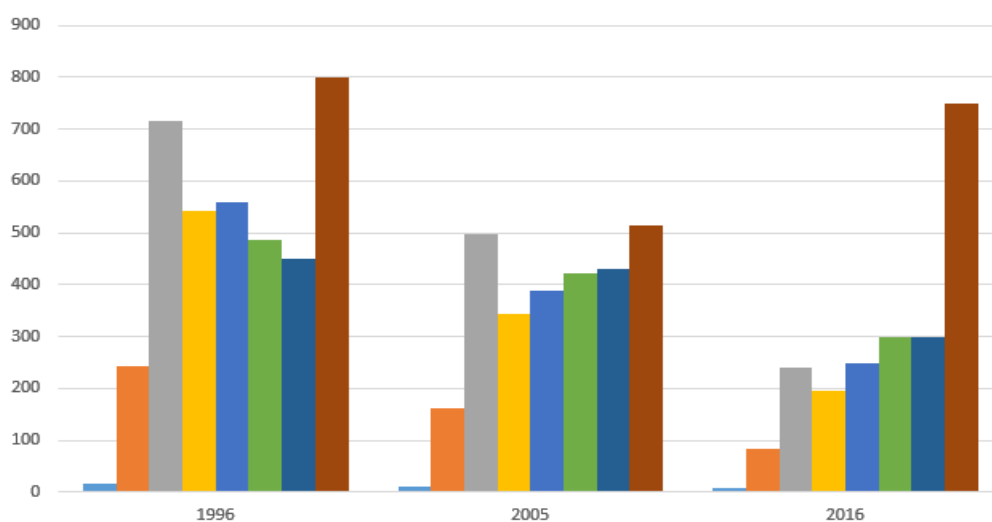
Vi har genomfört två workshopar med syftet att diskutera hindren för ägarskiften som framkommit i enkät och intervjuer och för att gemensamt diskutera vad som kan göras för att underlätta dem. Totalt deltog 25 personer. Det var lantbrukare, personer från ALMI, Forslundagymnasiet, kommuner, RISE, banker, livsmedelförädlingsföretag, Länsstyrelsen Västerbotten, Coop Nord, Norrmejerier och Region Västerbotten.

1.4 Jordbruksföretag och företagare i Västerbotten

Jordbruksföretag i Västerbotten

Mjölken är den i särklass största branschen jordbruksgrenen i Västerbotten med 36 procent av produktionsvärdet i primärledet. I juni 2017 fanns det 206 mjölkbesättningar i Västerbotten och de sysselsatte uppskattningsvis 300 personer omräknat till heltider. Antalet företag som sysslar med nötkött är 246 och de sysselsätter uppskattningsvis 205 personer i länet. Grisproduktionen är relativt liten, runt 30 gårdar som föder upp grisar. Grönsaksodlingen är liten och har minskat över lång tid. Det finns 250 000 renar i Sverige varav uppskattningsvis 50 000 i Västerbotten.

Ägarna av jordbruksföretagen blir allt äldre. 1996 fanns det nästan lika många ägare i åldern 35 - 44 år som de över 65 år. År 2016 är gruppen med de över 65 år den klart största. Antalet ägare i åldern 35–44 år har mer än halverats. Se figur nedan. (Källa: Jordbruksverket)



Figuren beskriver antalet hur antalet företagare i olika åldersklasser har förändrats på 20 år, mellan 1996 och 2016

Är jordbruken till salu?

LRF skickade 2016 ut en webenkät ut till 604 LRF medlemmar, som var företagare och 55 år eller äldre. Frågorna riktade sig till dem var verksamma inom jordbruk och 92 personer svarade. Frågorna handlade om hur jordbrukarna resonerar kring och planerar för ett ägarskifte. En av frågorna löd:

”Om det fanns en utomstående yngre person som ville ta över dit jord- och skogsföretag, skulle du då kunna tänka dig att sälja och därmed lämna gården”.

På den frågan svarade 28 personer ja, ytterligare 23 personer svarade kanske - om jag får veta mer om vad det innebär. Det är överraskande höga siffror som visar att utbudet finns. Men det syns ingenstans eftersom dessa företag inte visar sig ute på marknaden. Potentiellt finns det alltså minst runt 50 jordbruk till salu i Västerbotten.

Sammanställningen av enkäten till LRF:s medlemmar i Västerbotten finns i bilaga 1

2 Hinder för ägarskiften

Hindren för ägarskiften är många. Det handlar om ovilja att sälja, ibland om bristande lönsamhet och ibland om attityder. Det här kapitlet handlar om de hinder som vi har identifierat genom enkäter, intervjuer och workshoppar.

2.1 Ovilja att sälja

Man vill att jordbruket stannar i familjen

Att företagaren vill att jordbruket ska stanna i familjen är enligt vår undersökning ett av de vanligaste skälen för att ett ägarskifte inte blir av. De allra flesta företagen är familjeföretag och många gånger har det varit i familjen i generationer. Om barnen inte är intresserade så väljer föräldrarna ofta att bo kvar och driva jordbruket vidare men utan att egentligen ha några framtidsplaner. De slutar investera i byggnader eller köpa nya maskiner och till slut lägger man ned verksamheten, men bor kvar på gården. Byggnaderna står då tomma och marken kanske arrenderas ut. Den här processen gör att gården blir mindre attraktiv för en övertagare eftersom det krävs stora investeringar för att komma igång igen. Fastigheten senare kanske köps upp av någon som bara är intresserad av bostadsdelen som permanentbostad eller sommarboende. Att det här är ett vanligt scenario är känt i branschen, och det bekräftas också i de intervjuer vi genomfört.

Man vill behålla kontrollen över företaget

Många ägare känner att deras jordbruk är ett livsverk som man vill att nästa ägare skall förvalta och utveckla och ställer därför bestämda krav på överlåtaren. Sker överlåtelsen inom familjen så kan det begränsa innovation och nytänkande. Ska försäljningen göras utanför familjen så begränsar det antalet godkända spekulanter. Att man inte vill sälja till vem som helst har framgått av både enkätmaterialiet och de personliga intervjuerna.



Jordbruket är en del av identiteten

För en del jordbruksföretagare går det lätt att gå i pension, men för några innebär det en identitetskris att lämna över jordbruket till någon annan. I de sociala och yrkesmässiga nätverken där jordbrukaren finns är hon en viktig aktör, men när jordbruket är sålt blir hon en vanlig ”Svenson”. En jordbrukare beskrev det så här:

"Som Jordbrukare är du intressant och blir uppvaktad när du går in på en maskinfirma, men när du har sålt företaget så är du inte någon längre"

En annan person sa:

"Det borde vara en merit att lyckas sälja sitt företag Instifta ett pris för bönder som gör en lyckad affär vid försäljningen av gården! "

Man vill bo kvar på gården och i byn

Att flytta från gården innebär också att ryckas upp från sitt hem. I byn är man rotad både i samhällsliv och vardagsumgänge och vid en flytt riskerar man att förlora det. Det uppstår ett behov av ett nytt boende och ofta finns det inte andra bostäder i närheten att flytta till. Större delen av bostadsbyggandet görs idag i tätorterna.

Frågan om behovet av bostadsbyggandet lyftes av deltagarna på workshopen den 18 oktober och deltagarna diskuterade på vilket sätt kommunerna via fysisk planering och landsbygdsplanering kan skapa bättre förutsättningar för ett ökat byggande på landsbygden.

Man har inte råd att flytta

Även om det skulle finnas bra och näraliggande bostäder att flytta till för den jordbruksföretagare som vill sälja sitt företag så är det inte alla som har råd att byta bostad. Många företagare har tagit ut låga löner och lagt pensionssparandet i företaget och fastigheten. Vid en försäljning kan marknadsvärdet dock vara så lågt att köpesumman inte räcker för att köpa ett nytt boende och inget blir heller över för att dryga ut pensionen. Konsekvensen blir att man inte har råd att sälja.

2.2 Bristande lönsamhet

Jordbruk är kapitalintensiva

Den som vill köpa ett jordbruk behöver mycket pengar eftersom jordbruksverksamhet är en kapitalintensiv bransch. Det behövs pengar för att köpa mark, maskiner, byggnader och oftast djur. Samtidigt är jordbruksföretagen ofta inte så väldigt lönsamma. Det här gör att det är svårt att övertyga en bank att låna ut pengar till den som vill köpa en gård. Dessutom krävs en stor insats av eget kapital.

Stora krav på företagarens affärsmässighet

Det ställs större krav nu är förr på bonden att vara affärsmässig. För att komma i fråga för banklån behöver jordbruksföretagarna kunna skriva affärsplaner, kalkylera på intäkter och kostnader, och sätta mål för verksamheten för att vara väl förberedd när de ska besöka banken. De måste kunna argumentera och visa lönsamhet, att man klarar av att förränta pengar och avbetala lånet. Varje investering ska räknas hem. Många banker har lagt ned sina lokalkontor och känner inte längre sina kunder. De varken kan eller får väga in mjuka faktorer som att den som vill låna pengar är driftig och pålitlig och gården är välskött etcetera, när de fattar beslut om lån.

Jordbruken blir allt större och idag har bonden ofta anställd personal vilket också ställer nya krav på företagaren.

På uppdrag av Norrmejerier har LRF Konsult i Umeå följt ett 80-tal mjölkleverantörer som alla har sin bokföring hos LRF Konsult. Med hjälp av bokföringen och uppgift från mejeriet om mjölkleveranser, har LRF konsult gjort lönsamhetsberäkningar som visar på stora skillnader mellan företagen. Detta trots att alla levererar till samma mejeri och har samma grundpris. Konsultens analys är att en del av skillnaden beror på företagarens skicklighet. Det finns alltså en stor potential för att förbättra förutsättningarna via kompetensutveckling. Detta är rådgivning, banker, LRF överens om.

Svårt att påverka priset när man är råvaruproducent

Som råvaruproducent kan det vara svårt att påverka lönsamheten genom att höja kvaliteten på sin produkt. Ofta är bonden beroende av en eller få kunder som de kan leverera till. Som mjölkbonde är man delägare i Norrmejerier och får då betalt för mjölken i förhållande till de resultat som mejeriföringen har, och mejeriets prissättning bestäms till stor del av den internationella marknaden.

Det vanligaste sättet att försöka öka lönsamheten är därför att göra allt för att höja effektiviteten - att till så låg kostnad som möjligt ta fram råvaran.

Vissa jordbrukare förädlar själva sin råvara, säljer en färdig produkt, som till exempel glass eller ost för att komma närmare slutkund och på så sätt öka lönsamheten. På kött sidan finns det fler men väldigt få slakterier. Även där försöker



jordbrukare att sälja direkt till kund genom bland annat köttlådor och gårdsbutiker. Inom trädgård och växtodling har man hunnit längst med direktkontakt med kund. Ett exempel på direktkontakt är *Bondens egen marknad* som ett antal lördagar under hösten håller torgförsäljning i Umeå. Producenter har även möjlighet att sälja på många andra marknader runt om i länet. Västerbottens Potatis är en förening av ett antal odlare som samverkar i lagring och försäljning till handeln. Övriga odlare har egna direktkontakter till handeln och säljer även direkt till slutkund. Under senare tid har restauranger i större utsträckning på egen hand sökt upp producenter för att handla direkt.

Ägarskiften försvåras på grund av många arrenden och markbrist

En utmaning med att köpa en gård som har lite egen mark och stor andel arrendemark, är att komma överens med ägarna till arrendemarken. Ofta finns inga skriftliga avtal. Istället bygger den nuvarande ägarens brukande av arrendet på förtroende och personkänedom. Det är inte ovanligt att en mjölkbonde arrenderar mark av fler än 20 markägare. Arrendemark kan också vara geografiskt spritt och vålla höga logistikostnader då en del mark kan ligga långt från gården. I vissa områden råder också markbrist.

2.3 Hindrande attityder

Attityder till jordbruket och bonden

Historiskt finns en viss nedlåtande syn på bönder. "Bönder" används inte sällan som skällsord för någon som man anser "bakom flötet" eller omodern.

Från att ha varit en reglerad marknad med importtullar, beslutade Sveriges Riksdag 1990 att avreglera jordbruket som en del i den livsmedelspolitiska reformen. När vi sen gick in i EU 1995 styrs marknaden av världsmarknadspriser och regleras av olika EU-stöd. Under regleringstiden var det viktigt att framhålla den låga lönsamheten för att få goda förutsättningar i prisförhandlingarna med staten. Enligt flera av de intervjuade finns fortfarande attityden att man kan förbättra lönsamheten genom att klaga. Torbjörn Wennebro tidigare chefredaktör för tidningen Land, uttryckte en gång att *"Den som förr klagade mest på bonnamötena fick den längsta applåden"*. Jordbrukare har ibland en bild av sig själva som yrkeskår med låg status, och man känner ingen uppskattning från allmänhet och beslutsfattare.

Bönder har inte alltid betraktats som företagare. Exempel på det är att hur jordbrukare har hanterats av kommunernas näringslivskontor. Det är vanligt att de inte finns med på listorna över företagare i kommunen och därmed inte blir inbjudna till de arrangemang som anordnas för att stärka näringslivet i kommunen.

Tuffa arbetsvillkor och låga löner

Branschen har rykte om sig att vara mycket arbetskrävande med långa arbetsdagar och lite fritid. Andra yrken lockar också med höga löner och lång semester. Det avskräcker många från att söka sig till branschen.

Regelverk och kontroller tynger

Många jordbrukare upplever att de verkar under ett hårt tryck av byråkrati och regelverk.

Jordbruk är klassade som miljöfarlig verksamhet och kommunens miljökontor kontrollerar att jordbrukaren följer reglerna i miljöbalken. Länsstyrelsen kontrollerar att djurhållningen är i enlighet med djurskyddslagen. Länsstyrelsen kontrollerar också att jordbrukaren har det antal djur och hektar åkermark som de angett för att ta del av EU-stöden. Sedan tillkommer kanske mejeriernas kvalitetskontroller och andra mer eller mindre frivilliga kontrollsystem. Många jordbrukare känner sig bevakade och är oroad inför varje kontroll. Risken finns alltid att myndigheten hittar något som avsiktligt eller oavsiktligt blivit fel

Samtidigt upplever många jordbrukare att tjänstemännen hos de kontrollerande myndigheterna har låg kompetens om branschen, att tjänstemännen inte kan bedöma de faktiska förhållandena på gården utan i sin osäkerhet blir allt för regelstyrda. Det finns även en rädsla hos tjänstepersonerna att göra fel, för de blir i sin tur kontrollerade. Detta gäller särskilt kontrollerna som hör ihop med EU-stöden.

Regelverket och kontrollsystemet upplevs som mycket betungande och anges ofta som orsakerna till svårigheterna i yrkesvalet.

Arne Lindström, tidigare ordförande i LRF Västerbotten uttryckte sig så här: *"Den negativa attityden hos de som kontrollerar tar hårt psykiskt på medlemmarna. Vi måste jobba för en attitydförändring, se vad som är viktigt i livet"*

I en nyligen släppt första delrapport från projektet "Byråkratin belastar och kostar", visar ett resultat, att exempelvis antalet lagkrav som berör lantbruksföretag har ökat med 120 % under perioden 1996 till 2016. Projektet finansieras av Stiftelsen Lantbruksforskning. Ett lantbruksföretag kan år 2016

behöva föra 22 olika journaler och söka 36 olika tillstånd eller anmälningar. I projektet lade lantbrukarna i genomsnitt lägger 2,7 timmar per vecka på administration relaterad till miljö, arbetsmiljö och djurhälsa. Mest tid tog journalföring, samt rapportering och märkning av djur. Näst mest tid lade företagen på arbete i samband med myndighets- och branschkontroller.

Lönsamma företag uppmärksammas inte – i enlighet med Jantelagen

Man kan inte utesluta att jantelagen påverkar utvecklingen. Det är svårt att använda duktiga företagare som förebilder för de vill inte skryta och förhäva sig. Det gör att företagare som lyckas håller inne med sina erfarenheter vilket är kontraproduktivt för utvecklingen.

Avsaknad av kommersiella och offentliga tjänster på landsbygd

Unga människor som överväger att etablera sig som landsbygdsföretagare vill som andra ha butik, bredband, förskola, skola och offentlig service. Som jordbrukare behöver man också ha tillgång till fungerande varutransporter, rådgivningstjänster, service till maskiner och annan service som hör ihop med att bedriva jordbruk. Kommunerna drar mycket verksamhet till kommuncentra för att effektivisera sin verksamhet. Det gör att det blir långt för den som väljer att bosätta sig utanför kommuncentra. Det här är ett problem för jordbruket, särskilt i inlandet.

2.4 Brist på tillgänglig kompetens/egen kompetens

Det saknas utbildningsvägar

Dagens lantbruk kräver högre kompetens än tidigare. Samtidigt är utbudet av utbildning lågt. I norra Sverige finns lantbruksutbildning på gymnasienivå på Forslundagymnasiet i Umeå och på Grans naturbruksgymnasium i Piteå. Gymnasieutbildningarna är inriktade på produktion, djurskötsel och växtodling. Men för att driva ett jordbruk krävs kunskaper om entreprenörskap och affärsmässighet och det är kunskaper som skolorna idag inte förmedlar i tillräckligt hög grad.

Tidigare har det saknats eftergymnasiala ”driva jordbruk – utbildningar” och distansutbildningar för jordbrukare som vill förkovra sig. Under 2019 startar dock Forslundagymnasiet upp en YH-utbildning för driftsledare, vilket är mycket positivt.

Utbildningsalternativen lockar inte tillräckligt

Det har varit svårt att få ungdomar att välja gröna gymnasieutbildningar.

Enligt Jonas Stenlund, rektor på Forslundagymnasiet, så vill ungdomar i gymnasieåldern tillhöra en grupp, de följer strömningar och följer sina kompisar. Forslundagymnasiet ligger lite utanför stan vilket också kan vara ett hinder för vissa elever.

Högskoleutbildning saknar tradition

Traditionen har varit att äldste sonen tar över jordbruket och utbildas inom företaget under sin uppväxt. Det har inte varit vanligt med annan högre utbildning utöver gymnasieutbildning inom lantbruket. Men med dagens höga krav på lantbruket behövs utbildning. Idag finns ingen högskoleutbildning inom jordbruk i Norrland. Den finns på SLU i Uppsala och Alnarp i Skåne.

Attityden är också generellt att högskoleutbildning inte har en hög status bland bönder. Man tycker att konsten att driva lantbruk är något man lär sig praktiskt. De högskoleutbildade hamnar i tjänstejobb.

2.5 Kortsiktig politik skapar osäkra förutsättningar

Blir EU-stöden kvar?

Branschen är på många sätt beroende av olika stödformer och då speciellt EU-stöden. För Sverige generellt säger man att gårdsstödet andel av lantbrukets inkomster är c:a 20-25 procent. För jordbrukare i Norrland finns även ett nationellt stöd utöver EU-stöden. Politiker byts ut vart 4:de år och politiken ändrar ibland inriktning. En investering i gröna näringar är dock ett mycket långt åtagande och osäkerheter kring stödsystemet gör det svårt att göra en riktigt långsiktig kalkyl.

Osäkra drivmedelskostnader

Även skatter på diesel påverkar. Det går åt mycket diesel i ett jordbruk och osäkerhet kring den framtida drivmedelskostnaden gör att det är svårt att göra en säker kalkyl. Varje skatt eller reglering påverkar lönsamheten för jordbrukaren och förändringar gör det svårt att beräkna lönsamheten av investeringar.

2.6 Potentiella köpare känner inte till de potentiella säljarna

Företag som är till salu marknadsförs inte.

Många som funderar på att sälja sin gård aviserar inte det öppet. När det inte löser sig med generationsskifte inom familjen, så finns ingen plan b, att sälja på en öppen marknad. Det finns mäklare som jobbar med att sälja jordbruk, men få kommer ut på marknaden. Säljarna avvaktar och bor kvar, kanske av skäl som vi angett tidigare; att man vill bo kvar på sin gård, i sin by och behålla identiteten.

Vid vår enkät framkom att det fanns många presumtiva säljare som ännu inte offentliggjort att de kan tänka sig att sälja jordbruket. Man väntar på att någon ska höra av sig och vilja köpa jordbruket. Men



de som vill köpa vet inte vilka jordbruk som skulle kunna vara till salu. Det saknas en metodik och arbetssätt för att få köpare och säljare att mötas.

I enkäten till jordbrukare över 55 år ställde vi frågan:

”Om det fanns en utomstående yngre person som ville ta över ditt jord- och skogsföretag, skulle du då kunna tänka dig att sälja eller arrendera ut och därmed lämna gården”

Av 92 svarande svarade 28 ja, 23 kanske, 21 nej och 20 vet ej. Svaren indikerar att det finns ett stort antal gårdar som skulle kunna säljas under rätt betingelser.

Erfarenhet och kunskap om alternativa överlåtelseformer är små.

Det går att hitta andra vägar än ett traditionellt köp vid ägarskiften. Man kan arrendera eller köpa in sig i jordbruket succesivt genom delägarskap. *Crowdfunding* är en ny metod som inte är så spridd i jordbrukssammanhang men skulle kanske kunna vara en delösning för vissa typer av ägarskiften. Kunskapen om andra former av övertagande än ett traditionellt köp är låg inom lantbruket.

År 2010 skickade LRF Konsult en enkät till elever som avslutat sin gymnasieutbildning 2009 eller 2010 med någon naturbruksinriktning. Svaren visade att ekonomi, finansiering och lönsamhet var de avgjort största hindren för att starta upp en verksamhet, men ett antal angav att de saknade fastighet, mark eller byggnader där de kunde starta upp en verksamhet inom de gröna näringarna och att de gärna ville komma i kontakt med en fastighetsägare för eventuellt arrende.

3 Behovsanalys

Som vi beskrivit i kapitel 2 så är hindren för ägarskiften många och av skiftande karaktär. Vi har utgått ifrån dessa identifierade hinder och problem när vi detta avsnitt formulerar behoven av förändring för att fler lyckade ägarskiften ska komma till stånd.

3.1 Ägarna måste planera långsiktigt för avyttring

Mot bakgrund av att en försäljning av ett jordbruk är förknippat med så många svårigheter är det viktigt att jordbrukare planerar långsiktigt. Om inte något av barnen tar över och fostras in i rollen som jordbrukare är en möjlighet att tidigt etablera en relation men någon utanför familjen som succesivt kan ta över. Jordbrukarna måste också i sina finansiella beslut tänka och förbereda för en pension och försäljning. Det här är givetvis åtgärder som jordbrukarna själva och deras intresseorganisationer i första hand ansvarar för.

Förslag på insatser:

- *Utbildningar och stöd för jordbruksföretagare om planering och genomförande av en försäljning av företaget*
- *Insatser för ökad kunskap om alternativa överlåtelseformer*

3.2 Det behövs metoder för att skapa kontakt mellan köpare och säljare

Företag som är till salu marknadsförs inte och det behövs en arena där potentiella säljare och potentiella köpare kan mötas för samtal och diskussion kring ägarskiften, även sådana som kan ta sig i uttryck på andra sätt än ett vanligt köp.

Förslag på insatser:

- *Skapa en arena där potentiella säljare kan möta potentiella köpare.*

3.3 Åtgärder för ökad lönsamhet och affärsmässighet

Det är självklart lättare att sälja ett lönsamt företag. LRF har gjort jämförelser mellan olika mjölkgårdar och jämfört gårdar med liknande förutsättningar och konstaterat att det finns mycket stora skillnader i lönsamheten, en skillnad som LRF konstaterar måste bero på hur affärsmässigt företaget drivs och som visar att det kan finnas en potential för ökad lönsamhet i många jordbruk.

Många jordbrukare behöver också bli bättre på att till exempel skriva affärsplaner, göra investeringskalkyler, ta fram nyckeltal och följa upp mål och budget.

För vissa jordbrukare kan ett sätt att öka lönsamheten vara att förädla en del av sin råvara, att hitta nya kunder och nya distributionsvägar och skapa unika produkter som kunden är beredd att betala mer för.

Förslag på insatser:

Utbildningar för jordbruksföretagare i affärsekonomi – investeringskalkyl, budgetuppföljning, nyckeltal, etc.

Insatser för ökad lönsamhet i företagen genom att utveckla nya produkter och hitta nya kunder och marknader

3.4 Det behövs en landsbygdsvänlig samhällsplanering och samhällsutveckling

Det måste vara attraktivt att bo på landsbygden för att nya företag ska vilja etablera sig där. Dessutom måste det vara möjligt att bygga nya bostäder, både till dem som flyttar dit och till dem som vill sälja



ett jordbruk en men vill bo kvar i byn. Här har kommunen en viktig roll när de planerar för boenden för äldre. De som bor på landsbygden måste också ha tillgång till både offentlig service som skolor, sjukvård och bibliotek, och till privat service i form av till exempel dagligvaruhandel, varutransporter och tjänster. Ansvaret för att skapa förutsättningar för en attraktiv landsbygd finns hos många aktörer. Stat, kommun och region förfogar över stödsystem som kan användas för att gynna en positiv utveckling på landsbygden. Det handlar om direkta företags- och investeringsstöd, stöd till kommersiell service på landsbygd och utvecklingsprojekt med stöd av landsbygdsprogrammet eller de regionala utvecklingsmedlen. Kreditinstituten lånar ut pengar, men är ganska hårt styrda av regelsystemen. Kommunen planerar för skola och äldreomsorg och handels- och serviceföretagen gör marknadsmässiga bedömningar om var de ska finnas.

3.6 Det behövs en ny syn och attityd till vad det innebär att vara bonde

Det behövs en förändrad attityd till jordbruk som yrke. En förändring i positiv riktning har skett de senaste åren. Fler elever söker till jordbruksutbildningar, på TV sänds populära serier om jordbrukarfamiljer och intresset för matens ursprung ökar. Även om intresset ökar så är det ett stort steg för de flesta ungdomar att satsa på en framtid i jordbruket, särskilt om man inte kommer från den miljön. Att bedriva jordbruk uppfattas fortfarande som mycket slitsamt och olönsamt.

De som är jordbrukare idag och ägare av jordbruksföretag blir allt äldre och det behövs att yngre personer kommer in i branschen. När inte ungdomarna i jordbruksfamiljerna längre är de självklara övertagare måste det komma in andra typer av personer. Det kan handla till exempel om yrkesväxlare, jordbruksutbildade som inte kommer från jordbruksfamiljer och invandrare. Vi har redan ett antal invandrade familjer från Nederländerna i Västerbotten, som har köpt jordbruksfastigheter och bedriver jordbruk. Det är också mycket viktigt att inte jordbruk betraktas som ett typiskt manligt yrke om vill att kvinnor ska våga söka sig till branschen.

Vi måste också bredda synen, inte bara på vem som är bonde, men också var den bonde gör. De största branscherna inom jordbruk i Västerbotten är mjölk och kött. Men det finns en stor efterfrågan på lokalt odlade grönsaker, bär och fisk. Dessutom tillkommer möjligheter till grödor och produkter, som landodlad fisk, insekter med mera.

Förslag till insatser:

Insatser som vänder sig till ungdomar för att öka deras kunskaper och intresse för möjligheterna i branschen.

Insatser som lyfter fram goda exempel på framgångsrikt företagande i livsmedelsnäringen.

3.7 En långsiktig politik behövs

För att nya ägare ska våga satsa på att ta över ett jordbruk behöver den politik som påverkar lönsamheten bli långsiktigt gynnsam för jordbruket. Det handlar bland annat om EU-stöd, drivmedelspolitik, landsbygdspolitik etc.

Förslag till insatser

Det här är frågor som till stora delar ligger utanför det mandat som finns hos regionala och lokala aktörer. Vår uppgift blir att påtala behoven och arbeta med påverkan.

3.8 Väl fungerande utbildningssyften och ett rimligt regel- och kontrollsystem

Utbildningssystemet är oerhört viktigt för att få unga människor in i jordbrukssektorn. Utmaningen med kompetensförsörjning till livsmedelsnäringen och behovet av insatser diskuteras i en annan delrapport i arbetet med den regionala livsmedelsstrategin och vi tar inte upp förslag till insatser här. En annan viktig faktor är att många jordbrukare upplever regelverk och myndighetsutövning om oerhört betungande. Denna fråga beskrivs och i en annan delrapport i arbetet.

4. Förslag till mål att till regional livsmedelsstrategi och handlingsplan

Övergripande mål

Det övergripande målet inom området ägarskiften i jordbruket är

- *En sänkt medelålder bland jordbruksföretagarna i Västerbotten*

Målet går att följa upp med hjälp av Jordbruksverkets statistik

Aktivitetsmål

Aktivitetsmålen inom området: Att det:

- genomförs utbildningar och insatser till målgruppen för ökade kunskaper om processen och planeringen av ägarskiften
- genomförs utbildningar och insatser till målgruppen för ökad kunskap om alternativa överlåtelseformer
- skapas en metodik för kontakter mellan potentiella säljare och potentiella övertagare av jordbruk
- genomförs insatser för att öka jordbruksföretagarnas kunskaper om affärsekonomi bland annat kring investeringskalkyler, budgetarbete och nyckeltal
- genomförs insatser jordbruksföretagarna ökar sina kunskaper om hur man kan utveckla nya produkter och arbeta med andra marknader.
- genomförs insatser för att lyfta goda exempel på framgångsrikt företagande inom livsmedelsnäringen som visar på möjligheterna.
- genomförs insatser som vänder sig till ungdomar för att öka deras intresse och kunskaper om möjligheterna i branschen.

Källor

Huvudsakligen har slutsatserna i denna rapport grundat sig i:

- Enkäten till medlemmarna i LRF Västerbotten där frågor om ägarskiften ställdes. Se bilaga 1.
- De fördjupade intervjuerna med aktörer som genomfördes av LRF. Se bilaga 2.
- Resultat och noteringar från de två workshoppar som genomfördes för att diskutera resultat och förslag till åtgärder

Vi har också plockat fakta från:

- LRF 2015 Kapital till jordbruket – varifrån och till vem?
- LRF 2014 Vägen till finansiering av ditt lantbruksföretag
- Jordbruksverkets uppgifter om ålder på ägare av svenska jordbruksföretag
- Rapport: Skafferiet från fjäll till kust, 2018

Bilagor

Bilaga 1: Enkät svar från LRF enkät till sina medlemmar

Bilaga 2: Sammanställning av fördjupade intervjuer

