



Ansæt din efterfølger

Mette Fjordside, HR- & Ledelsesrådgivning

Hvad er fordelene?

- Køber får en sjælden god indsigt i gården og undgår at købe katten i sækken
- Køber har følgeskab af en partner og mentor med en unik erfaring om bedriften og produktionen
- Sælger får "vejet og målt" på køber, om sælger med en god mavefornemmelse kan lade penge stå i virksomheden efter ejerskiftet
- Begge får nogle interessante år, fordi man har en at dele arbejdslivet med, som brænder lige så meget for sagen som en selv



Hvad kræver det?

- Køber skal bruge en del kræfter på at være opsøgende og spørgende. Involvere sig aktivt
- Købers spørgsmål indikerer hans forståelse og udvikling – det overbeviser sælger
- Sælger skal sætte mere tid af til at snakke om tingene, og være beredt på at give indsigt, dels de overordnede dispositioner(strategi og taktiks ledelse), dels om økonomi og nøgletal



Hvad kan gå galt?

- Alt! som er på spil når mennesker samarbejder, og kommer tæt på hinanden
- Sælger og køber kan risikere at bruge flere år på hinanden for derpå at blive enige om at begge søger en ny og anden fremtid.
- Vigtigt:
 - Køber får en klar og tydeligt stillingsbeskrivelse så de år tæller positivt på CV
 - Sælger tager stilling og får startet processen i ordentlig tid (ca. 55 år) så der er tid til at gå en omvej, hvis en kandidat ikke bliver en succes



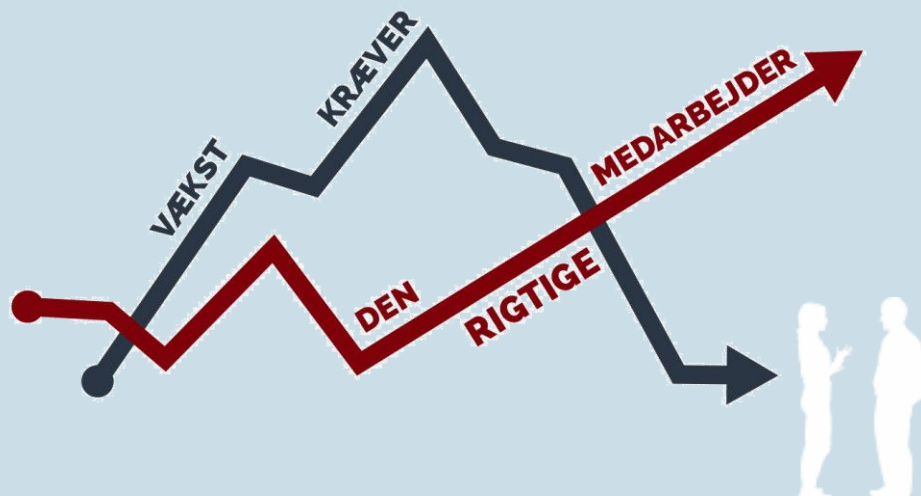
Hvad gør man som sælger hvis man vil i gang?

- Start i god tid
- Gør op med dig selv værdier der er vigtige for dig og på din ejendom
- Kend dig selv – hvad er dine stærke og svage sider i et tæt samarbejde
- Lav – få evt. hjælp til at lave – en meget præcis beskrivelse af den person du søger og det job som han/hun får hos dig de kommende år
 - Faglige ansvarsområder
 - Medarbejder ansvar
 - Økonomisk indsigt
 - Medbestemmelse ved dispositioner med længere tidshorisont



Hvad gør man som sælger hvis man vil i gang?

- Slå 'jobbet' op og find kandidater
- Brug tid og ressourcer på at lære 2-3 kandidater nærmere at kende
 - Interview
 - Personprofiler
 - Møde med familie/ægtefælle
- Mærk efter en ekstra gang – EFTER du har forberedt dig grundigt
- Ansæt din kandidat



Efter ansættelsen...

- Læg en plan sammen for hvornår I går hvad
 - Sælgers forberedelser i samarbejde med revisor / rådgiver
 - Køber finder sine rådgivere
 - Pris, budgetter, finansiering osv
- Brug tid på at 'pleje' samarbejdet undervejs – dialog / møder
- Sæt overtagelsesdato – og glæd dig til en ny epoke i dit liv!



Tak for jeres tid

For mere inspiration og rådgivning kontakt

Mette Fjordside, 2368 9154 og Bo Kær, 2557 9800

Sagro HR- og Ledelsesrådgivning

