



# Succesfuld generationskifte – muligheder og ejerformer

Morten Dahl Thomsen, cand.agro. HD(O)/MBA



# Agenda

- ▶ Generationsskifte – Hvad er de overordnede vilkår og hvilke muligheder er der i erhvervet?
- ▶ Ejendomsmarkedet
- ▶ Muligheder for finansiering
- ▶ Kort om mulige ejer former
- ▶ Oversigt – handler
- ▶ Succesfuldt virksomhedskøb – hvad skal der til?
- ▶ Opsamling

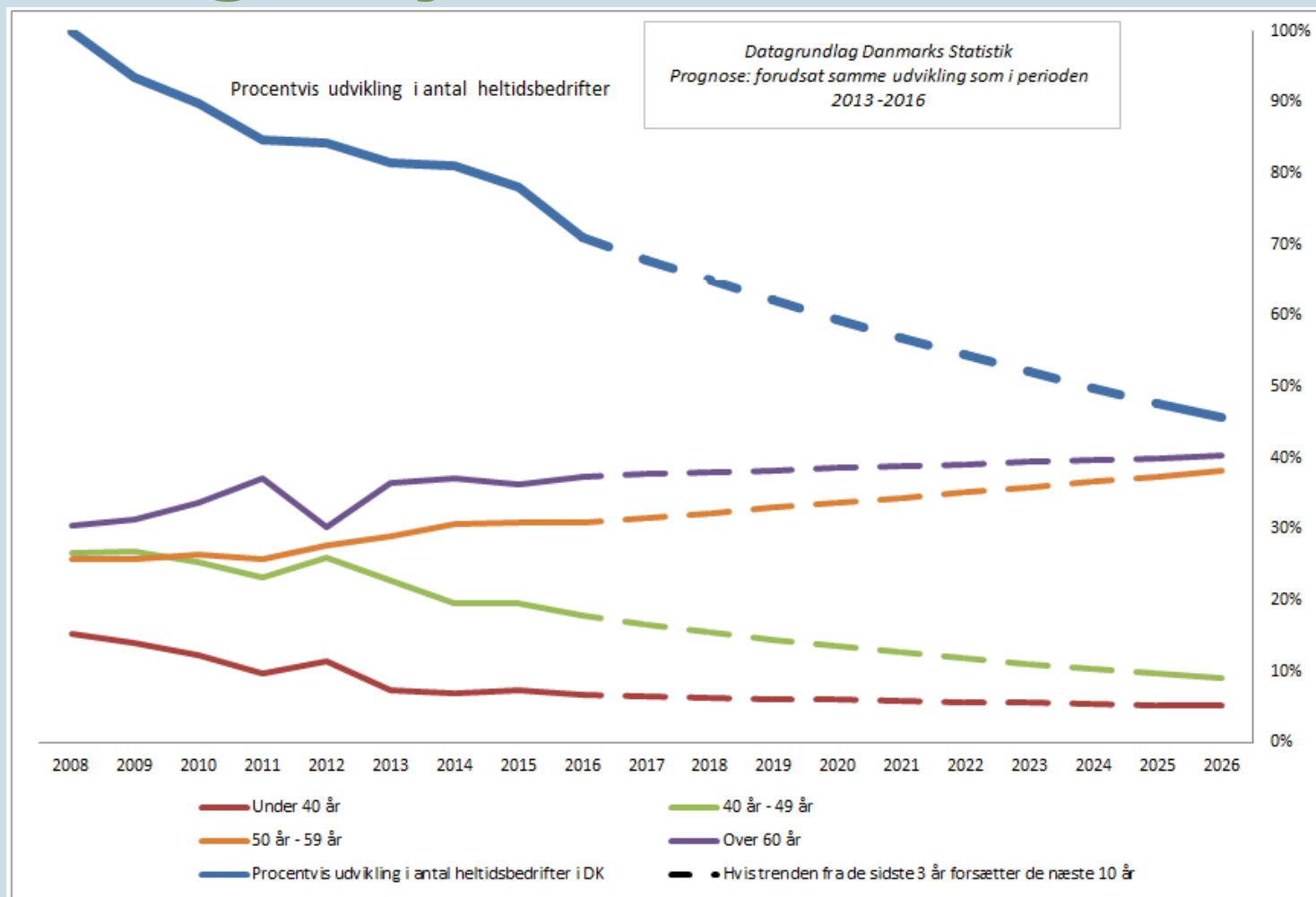


# Køb af virksomhed i landbruget - Hvad er de overordnede vilkår?

- ▶ Aldersfordeling i branchen – gennemsnitalder >60 år
- ▶ 1 ung nyetableret til 10-20 ældre landmænd der vil have solgt!
- ▶ Stort behov for generationsskifte – de ældre har en udfordring!
- ▶ Strukturudvikling i et andet forløb end set tidligere – mindre bedrifter nedlægges/sammenlægges i endnu højere grad
  - ▶ Betydning for landbrugets struktur/størrelse i fremtiden
- ▶ Udviklingen går i retning af større virksomheder
- ▶ Andel af traditionelt selveje vil falde – flere selskaber



# Udviklingen i antal bedrifter og fordeling af ejers alder 2008 - 2026



# Antal bedrifter og procentvis fordeling 2008 - 2026

År		Prognose		
		2008	2016	2026
Heltidsbedrifter	Antal	13.803	9.789	6.297
	Indeks	100%	71%	46%
<b>Aldersfordeling</b>				
< 40 år	Antal	2.115	652	322
	% af total	15%	7%	5%
40 år - 49 år	Antal	3.663	1.740	568
	% af total	27%	18%	9%
50 år - 59 år	Antal	3.564	3.028	2.409
	% af total	26%	31%	38%
> 60 år	Antal	4.197	3.660	2.539
	% af total	30%	37%	40%

*Datagrundlag Danmarks Statistik*

*Prognose: forudsat samme udvikling som i perioden 2013 -2016*



# Forventninger til landbrugets økonomi

- ▶ Befolkningstilvækst – ændring i købekraft i befolkningerne – særligt i Asien
- ▶ Klimaforandringer – vil få stadig større betydning for vækstvilkår rund omkring i verden – nedgang i Asien/Indien og fremgang i Nordeuropa
- ▶ Stigende efterspørgsel på fødevarer som kan produceres og forædles i DK. Trenden er et stigende prisniveau på fødevarer
- ▶ Stor volatilitet i afregningspriserne – store svingninger i priserne mellem årene
- ▶ Meget vigtigt at købe på forsigtigt og realistisk niveau for driften og afregningspriser – lave nulpunkter



# Ejendomsmarkedet – generelt

- ▶ En del kvægbrug udbudt til salg – ofte er ejendommene nødlidende
- ▶ Konkursejendomme til salg – enkelte store ejendomme.
  - ▶ I 2018 vil flere komme til salg grundet faldende mælkepriser
- ▶ Lang liggetid – især for ejendomme uden harmoni og mindre kvæggårde
- ▶ Svineproduktioner – ikke mange større svineproduktioner (>1000 søer) til salg p.t. "Udsolgt"
- ▶ En del mindre svineproduktioner 500-1000 søer ligger i venteposition til salg
- ▶ Ejendomspriser på et fornuftigt niveau



# Muligheder for finansiering af ejendoms køb

- ▶ Finansiering i pengeinstitutter – driftskredit og anlægslån
- ▶ Nødlidende ejendomme lettest at finansiere
  - ▶ Er finansieret i forvejen
- ▶ Vanskeligt at skifte pengeinstitut for ejendommen
- ▶ Ejendomme som ikke er nødlidende er vanskelige af få finansieret
- ▶ Vækstfonden – med etableringslån (ansvarligt lån) altid med ved ejendoms køb
  - ▶ Rente på 7,5-8 % er højt og løbetiden kort (10 år), men lånet er ansvarligt (egenkapital)





# Ejerformer – 2 hovedmodeller for generationsskifte

- ▶ 100 % selveje – køb af ejendom i VSO
- ▶ Delt selveje – køb i selskabsform sammen med ekstern investorer. Landmand bestemmende indflydelse (ejerandel >50,1 %)
  - ▶ Omdannelse til selskab som ejermodel for næste generation



# Selvejemmodel VSO



VSO

100 %

## EJENDOM

Jord og bygninger

### Løsøre

- Besætning
- Beholdning
- Inventar
- Maskiner



- ▶ Selveje – 100 %
- ▶ Med/uden skattemæssig succession
- ▶ Kapitalforhold – egenkapital
- ▶ Finansiering
  - Kreditforening 70-80 %
  - Banklån/Vækstlån 15-20 %
  - Egenkapital – Ansvarligt lån Vækstfonden 10 %
  - Sælgerpantebrev – ansvarligt lån fra sælger
  - Reel egenkapital 2-4 %



# En familiehandel – konkret eksempel

- ▶ Soproduktion 550 søer – 110 ha
- ▶ Sælger (faderen) 64 år – køber 32 år
- ▶ Overtagelse med succession i udskudte skatter for 3.2 mio. kr.
- ▶ Handelsværdi i markedet ca. 22-23 mio.kr.
- ▶ Pris i familiehandel 18.5 mio. kr. (+ udskudte skatter: 21.7 mio.kr.)
- ▶ Finansiering (køb 18,5 mio.kr. + investeringer 3 mio.kr.)
  - ▶ Overtagelse Kreditforening Nordea 14.7 mio.kr.
  - ▶ Banklån 0.5 mio.kr.
  - ▶ Etableringslån Vækstfond 3.5 mio. kr.
  - ▶ Vækstlån 0.5 mio. kr.
  - ▶ Lån forældre 1 mio.kr. ( ansvarligt lån/ ikke tinglyst)
  - ▶ Egenkapital 1.200.000 kr.

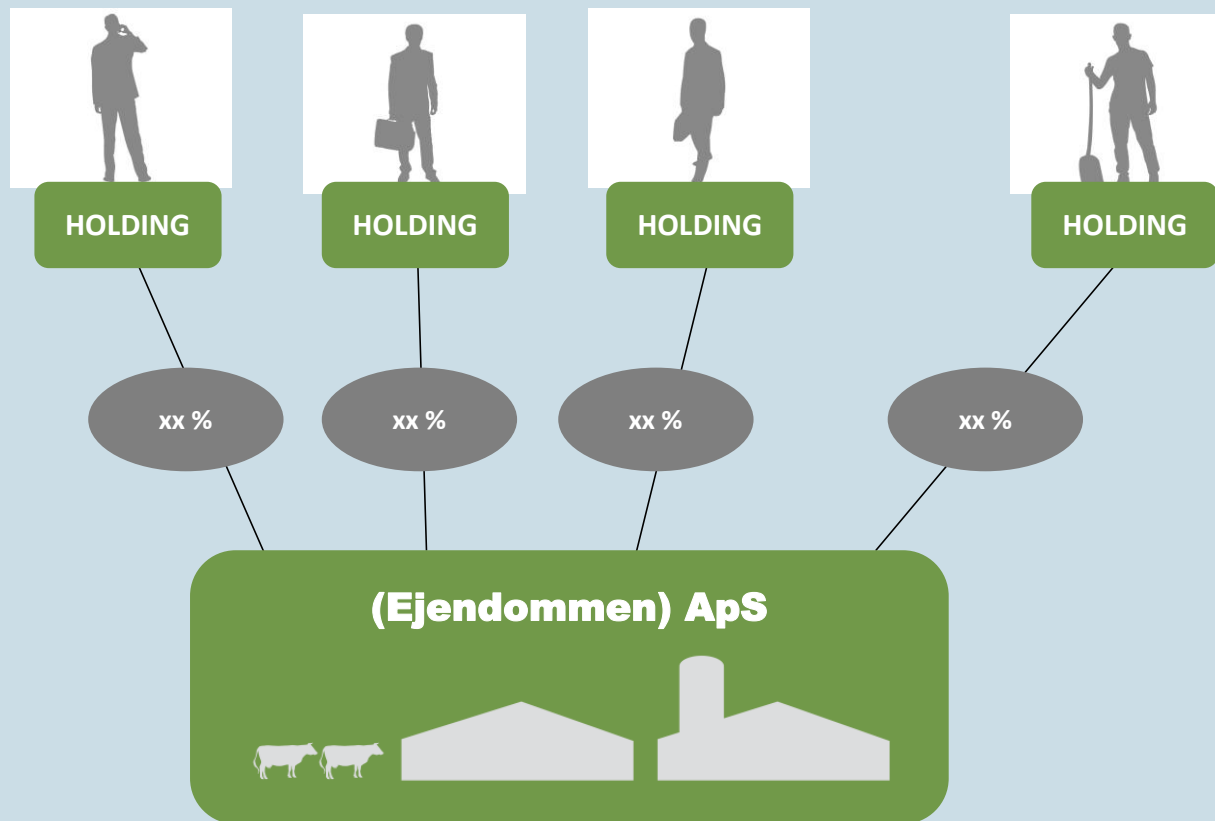


# Selvejer – fordele og ulemper

- ▶ "Herre i eget hus" – fuld selvbestemmelse. (Både fordel og ulempe)
- ▶ Likviditetsmæssig fordel vedr. skattebetaling:
  - ▶ Uddybes nærmere senere
- ▶ Egenkapital ofte begrænset – sårbarhed ved finansieringsmanglende finansiel styrke
- ▶ Ledelsesmæssige – både en fordel men også en ulempe. Alene på "broen" i stormvejr!
- ▶ Ved handel – køb/salg af hele ejendommen/hele aktivmassen.



# Selskab med holdingstruktur



- ▶ Selveje (delvis selveje) sammen med andre
- ▶ Relevant for ejendomme med balancer >40-45 mio.kr.  
Fordele/ulemper
- ▶ Ejeraftale/samarbejdskontrakt
- ▶ Ejerforhold 51 % landmand/49 % investor – mange varianter
- ▶ Kapitalforhold – egenkapital i selskab ca. 15-20 %
- ▶ Finansiering 50 mio.kr.
  - Kreditforening 70-80 %: 37.500.000 kr.
  - Vækstlån: 3.000.000 kr.
  - Indskud aktionærer 20 %: 9.500.000 kr.
    - Fordeling indskud:
      - Landmand: 4.845.000 kr.
        - Egenkapital: 500.000 kr.
        - Ansvarligt lån: 4.345.000 kr.
      - Investor: 4.655.000 kr.



# Selskaber – fordele og ulemper

- ▶ Fordele:
  - ▶ Større egenkapital fra starten i virksomheden – større finansiell styrke
  - ▶ Lettere og billigere adgang til finansiering af projekt.
  - ▶ Ledelsesmæssig sparring med investor/bestyrelse
  - ▶ Ikke alene " på broen " i stormvejr
- ▶ Ulemper:
  - ▶ Skal dele med andre
  - ▶ Likviditet ved skattebetaling





# Hvad kendetegner investorerne?

- ▶ Interesse i forretning – vil se afkast på min. 5-6 % af den samlede investering
- ▶ Ser perspektiver i fødevareerhvervet
- ▶ Tænker optimering og strategisk i en sammenhæng
- ▶ Mælkepris og notering er ikke afgørende
- ▶ Det afgørende er direktørens evne til at skabe forandring – tilpasse forretningen i lav / højkonjunktur.



# Hvad kendetegner køberne?

- ▶ 7 ud af 10 er agrarøkonomer – stærk økonomi/lederuddannelse
- ▶ Alder 31 år i snit (27-40 år)
- ▶ Ledererfaring i praksis (personale / gerne budgetansvar) fra driftslederstillinger
- ▶ Målrettet – klar vision og strategi personligt og for virksomheden
- ▶ Godt forberedte på det personlige plan
- ▶ Stærk personlighed – tør stå "alene" på broen i stormvejr
- ▶ Konkrete købsovervejelser 3-4 år forinden
- ▶ Åbne – videbegærlige – nysgerrige – klar til nye tider – forandringsparate.



# Hvad kendetegner sælgerne?

## Realiteten:

- ▶ Ofte oppe i alderen (+60 år)
- ▶ Varierende bevidsthed om det at "give slip" på livsværk (mentale aspekt)
- ▶ Kommer ofte for sent i gang med planer om generationsskifte (økonomiske aspekt)
  - ▶ Bør planlægges 3-5 år forud for generationsskifte
- ▶ Varierende gældsbyrde
- ▶ Varierende omfang af udskudte skatter
- ▶ Lidt uklar omkring det strategiske for bedriften



## Ønskeligt:

- ▶ Mere klarhed omkring strategi for bedriften – hvad er de realistiske muligheder for virksomheden?
  - ▶ Herunder investeringer
- ▶ Optimere finansiering forud for handel hvis mulighed herfor
- ▶ Komme tidligere i gang med planer for generationsskifte



# Rådgiverens rolle i forbindelse med generationsskifte

- ▶ Tager teten fra a til z i samarbejde med køberen
- ▶ Sørger for at køber og sælger har hver sine rådgivere
- ▶ Erfaring – netværk – står til rådighed 24/7/365
- ▶ Ansvarlig for udarbejdelse af materiale – fagligt og økonomisk
- ▶ Skaber netværk vedr. finansiering og til investorer
- ▶ Procesleder i forhandlinger med kreditforening, banker, Vækstfond
- ▶ Ser muligheder – ikke begrænsninger 😊
- ▶ Ihærdig – ikke give op! Finder den åbne dør til en løsning.



# Opsamling

- ▶ Markedet i dag
- ▶ Mulige ejerformer – fordele og ulemper
- ▶ Forberedelse frem for alt
- ▶ Rådgiverens rolle
  
- ▶ Spørg løs 😊



# Dynamiske netværksgrupper

- ▶ Fokus på etablering – fri handel og familiehandel og at gøre sig attraktiv over for kreditor/investor.
  - ▶ 2-4 årlige møder
  - ▶ Aktuelle emner diskuteres f.eks. Ejendomsmarkedet, Finansiering, Forberedelse til rollen som selvstændig
  
- ▶ Hvis du har lyst til at hører mere så kontakt
  
- ▶ Katrine Siersted
  - ▶ M: Kas@sagro.dk M: 28709338

