



Kom godt i gang med etablering – hvordan kommer jeg godt i mål?

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



Agenda

- ▶ Hvad kendetegner køberen?
- ▶ Forberedelse til ejendoms køb
- ▶ Processen
- ▶ Opsamling



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
- ▶ 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.



Forberedelse til ejendomskøb

Den unge landmand

- ▶ Målrettet og klar i sin strategi
- ▶ Grundig uddannelse
- ▶ Ledererfaring – gerne med budgetansvar
- ▶ Gerne mere mennesker og penge, og mindre dieselolie 😊
- ▶ Gerne erfaringer fra andre erhverv
- ▶ Er dygtig og modtagelig for gode råd 😊
- ▶ Finde ledetråde i forhold til vision, strategi og økonomi.
- ▶ Evne at danne relationer og netværk til kreditgivere m.fl.
- ▶ Vælge de rette rådgivere til etableringsprocessen.



Forberedelse til ejendomskøb

Samarbejde med rådgivere

- ▶ Er vi klar til opgaven?
- ▶ Drøftelse med andre herunder etableringsrådgivere i Sagro
- ▶ Finde relevant ejendom – ejendomme. Afsøge markedet.
- ▶ Herefter proces omkring test af ejendom og om projektet kan komme op at "flyve"



Proces omkring ejendomskøb

- ▶ Se ejendommen – indhente relevante oplysninger og vurderinger
- ▶ "Grovbudget" – er projektet levedygtigt?
- ▶ Hvordan vurderes købs- og finansierings mulighederne?
- ▶ Udarbejdelse af grundigt Due Diligence materiale/ beslutningsoplæg herunder forretningsplan.
- ▶ Økonomiske budgetter - beregning af afkastningsgrad og nulpunkter.
- ▶ Købsforhandlinger – forhandlinger om finansiering med pengeinstitut og Vækstfond.
- ▶ En proces som let tager 3-6 måneder



Due Diligence



Due Diligence

Indhold

| | |
|---|----|
| Indledning | 3 |
| Sammendrag | 3 |
| Projektbeskrivelse: Køb af ejendommen (navn), værdiansættelse og prisoplæg..... | 5 |
| Mulig ejer-model | 5 |
| Overodnet strategi og forretningsplan for virksomheden | 10 |
| Investeringer og Kapitalbehov..... | 10 |
| Finansiering og finansierings strategi..... | 10 |
| Kalkulation af resultat og likviditet år 20xx (1.år efter etablerings år) | 12 |
| Økonomiske nøgletal for de enkelte aktionærer | 13 |
| Følsomhedsanalyse og nulpunktsberegninger | 14 |
| Risikovurderinger..... | 16 |
| Mulige strategier for ændring i ejerforhold | 17 |
| Miljømæssige forhold | 17 |
| Juridiske forhold/hæftelsesforhold | 17 |
| Konklusion og anbefaling | 17 |



Succesfuld ejendomskøb - det kan ikke siges for mange gange!

- ▶ Omhyggelig forberedelse fra købers side
- ▶ Brug af en rådgiver som "brænder igennem 100 %" for projektet.
- ▶ Grundig præsentation af projektet
 - ▶ Klart forretningspotentiale i projektet
 - ▶ Afkastningsgrad >6 %
 - ▶ Stærkt Cash flow
- ▶ Udvikling og vækstmuligheder for virksomheden – pas på at købe for småt 😊
- ▶ Timing i købstidspunktet



Et tilbud –rådgivningsgruppe omkring etablering

- ▶ Emner :
- ▶ Forberedelse til livet som selvstændig – ledelse af virksomheden.
- ▶ Rollen som ejerleder – eller direktør i et landbrugsselskab ?
- ▶ Det gode beslutningsgrundlag / Due Dilligence – hvordan laver vi det bedst muligt ?
- ▶ Ejendomsmarkedet – aktuelle muligheder
- ▶ Muligheder for finansiering
- ▶ Erfaringsudveksling omkring konkrete købsprocesser
- ▶ Skattemæssige og juridiske emner i forbindelse med ejendomkøb
- ▶ Ejermodeller – selskaber eller trationelt selveje ?



Opsamling

- ▶ Hvad kendetegner de købere vi ser
- ▶ Forberedelse til virksomhedskøbet
- ▶ Proces på vej til et ejendoms køb

- ▶ Tilbud om rådgivningsgruppe

- ▶ Spørg løs 😊

