



Succesfuld virksomhedskøb – muligheder og ejerformer

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



Agenda

- ▶ Køb af landbrugsvirksomhed – 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.



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

- ▶ 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 – 3 hovedmodeller for etablering

- ▶ 100 % selveje – køb af ejendom i VSO
- ▶ Delt selveje – køb i selskabsform sammen med ekstern investor. Landmand bestemmende indflydelse (ejerandel >50,1 %)
- ▶ Forpagtning af fast ejendom (jord og bygning) som ejes af investor/andre mens landmand ejer besætning og løsøre.
 - ▶ Eksempler AP Pension.



Selvejemmodel VSO



VSO

100 %

EJENDOM

Jord og bygninger

Løsøre

- Besætning
- Beholdning
- Inventar
- Maskiner



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

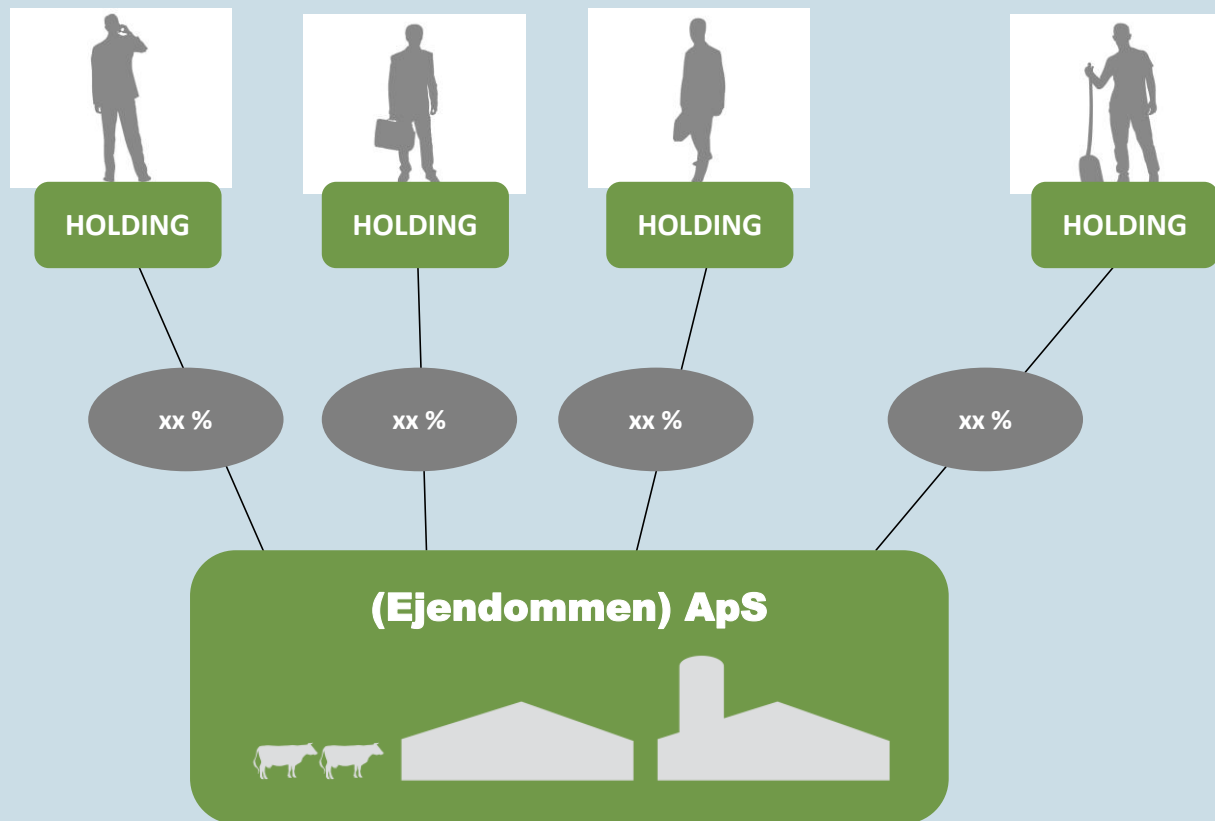


Selvejer – fordele og ulemper

- ▶ "Herre i eget hus" – fuld selvbestemmelse. (Både fordel og ulempe)
- ▶ Likviditetsmæssig fordel vedr. skattebetaling:
 - ▶ Skattemæssige fordele – fradrag for skattemæssigt underskud i personlig indkomst ved ægtefælle.
- ▶ 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.



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.

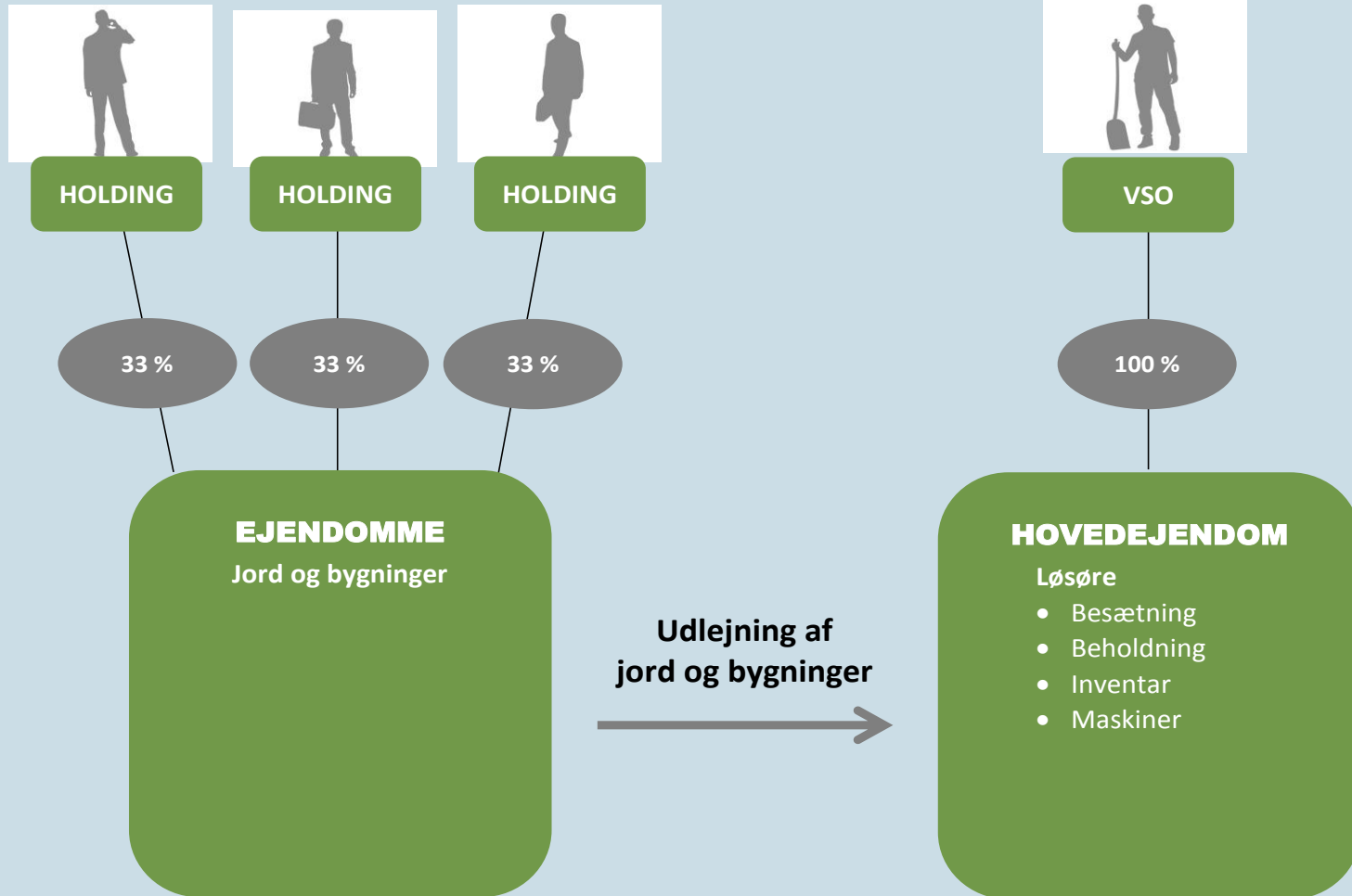


Selskaber – fordele og ulemper

- ▶ 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.
 - ▶ 22 % skat af udloddet overskud til holdingselskab.
 - ▶ Skat af direktørlån.



Forpagtermodel



Oversigt handler

- ▶ I alt 13 virksomheder med 1.890 ha
- ▶ Samlet købspris 385 mio. kr.
- ▶ 9 ud af 10 virksomheder – sælger nødlidende
- ▶ Nyt pengeinstitut i 6 virksomheders handler
- ▶ Vækstfonden medvirket i 12 af 13 handler
- ▶ 3 af virksomhederne købt i selskabsform med eksterne investorer



Igangværende

- ▶ 250 køer – 90 ha
- ▶ Biogas - 130 ha – delvist selskab
- ▶ 900 søer – 130 ha
- ▶ 700 køer – 300 ha – selskab m. investor

- ▶ Forventer at handlerne afsluttes indenfor de næste 1-6 måneder.
- ▶ Derudover løbende kontakt med 5-6 potentielle unge købere



Succesfuld virksomhedskøb

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



Rådgiverens rolle ved virksomhedskøb

- ▶ Tager teten fra a til z i samarbejde med køberen
- ▶ 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 mægler/sælger
- ▶ Samarbejde med andre rådgivere – rådgiverteam
- ▶ Ser muligheder – ikke begrænsninger 😊
- ▶ Ihærdig – ikke give op! Finde 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 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

- ▶ Søren Stadil
 - ▶ [M: shs@sagro.dk](mailto:shs@sagro.dk) M: 50735347

