



# Kom godt i gang med etableringsprocessen

Katrine Siersted



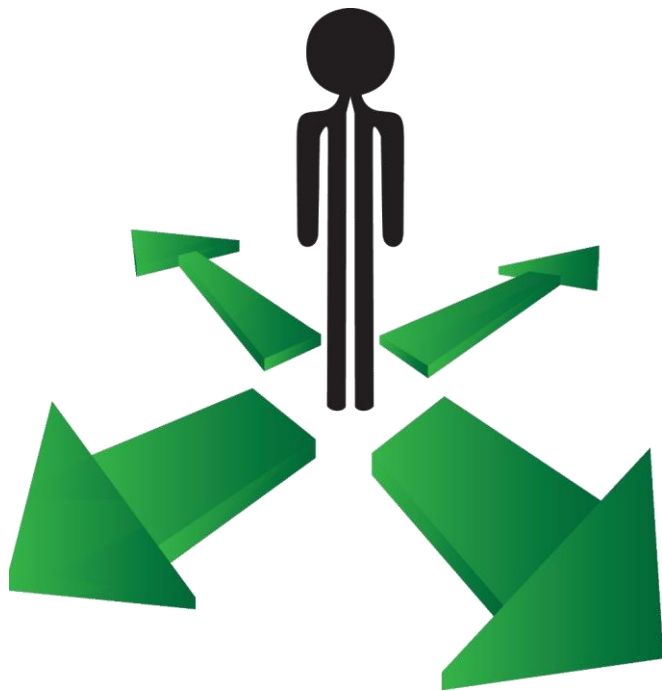
# Rådgivning ved virksomhedskøb

- Grundighed og grundighed
- Primær køberrådgiver – inddrager eksperter indenfor skat og fagområder.
- Vigtigt at køberen selv laver sit oplæg omkring ”hvorfør køb og strategi”
  - Vi skal nok udfordre dig!
    - Er ejendommen velegnet til ønsket strategi?
    - Er der alternativer i markedet til ejendommen?
- Herefter proces omkring test af ejendom og om projektet kan komme op at ”flyve”
  - Følsomheder og risiko
  - Due Diligence – stærkt beslutningsoplæg med strategioplæg

# Rådgiverens rolle

- Ser muligheder – ikke begrænsninger
- Tager teten fra start til slut i samarbejde med køberen
- Køber og sælger – ALTID HVER SINE RÅDGIVERE! (generationsskifte)
- Skaber netværk vedr. finansiering og til investorer
- Ansvarlig for udarbejdelse af materiale – fagligt og økonomisk
- Procesleder i forhandlinger med kreditforening, banker, Vækstfonden
- Ihærdig – ikke give op! - Finder den åbne dør til en løsning.

# Valg af ejermodel – et strategisk valg



# Valg af ejermodel

Et strategisk valg – ved virksomhedskøb eller senere

- Din overordnede vision og strategi – hvad er dine drømme?
  - Definition af 'Herre i eget hus'
  - Geografi
  - Behovet for (solid) egenkapital ved etablering
- Overvejelser vedrørende muligheder for kapitaltilførsel og vækst.
  - Tanker vedrørende fleksibilitet ved ændringer i ejerforhold og ved tilkøb af nye ejendomme
- Forhold til indtjening og dermed skatteevne
  - Skattemæssige fordele og ulemper.

# Beslutningsgrundlag ved virksomhedskøb



# Fra ide til virkelighed

- Overordnet vision/mål og herefter strategien
  - Hvad vil vi og hvordan kommer vi der hen?
- Ved etablering med ekstern kapital
  - Etablering af kontakt mellem aktionærerne
  - Ide til handling – landmand og investor hvordan kan vi sammen give merværdi?
  - Kemi og syn på forretning og strategi i overensstemmelse.
  - Valg af selskabsmodel
  - Hjørnepæle i indhold i ejer aftale – afklaring af fælles forståelse for indbyrdes aftalevilkår
- Proces finansiering og købsforhandlinger – sideløbende processer
- Endelig beslutning/handel og finansiering

# Etableringsprocessen

- "Grovbudget" – er projektet levedygtigt?
- Hvordan vurderes købs- og finansierings mulighederne?
- Økonomiske budgetter - beregning af afkastningsgrad og nulpunkter.
- Udarbejdelse af grundigt Due Diligence materiale/beslutningsoplæg herunder forretningsplan.
- Husk det er ikke en proces der tager tid som sker altid lykkedes første gang





# Prospekt – 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

# ETABLERING



FÅ OP TIL  
15 GRATIS  
RÅDGIVNINGS-  
TIMER TIL DIN  
ETABLERING

Kom godt fra start  
med din livsdrøm

SAGRO kan hjælpe dig videre

 **SAGRO**  
*Viden og vækst*