



# Kom godt i gang med generationsskifte – hvordan kommer jeg godt i mål?

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

# Agenda

- ▶ Forberedelse til generationsskifte
- ▶ Processen
- ▶ Opsamling



# 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 for sælger

- ▶ Komme tidligere i gang med planer for generationsskifte.
- ▶ Planlægning 3-5 år forud for ønsket tidspunkt.
- ▶ Overblik i god tid over muligheder for provenu efter skat ved mulig handel. Undgå og minimere negative overraskelser
- ▶ Mere klarhed omkring strategi for bedriften – hvad er de realistiske muligheder for virksomheden ? Er der investeringer som med fordel kan laves inden handel ?
- ▶ Undersøge flere muligheder – familiehandel, fri handel eller succession med medarbejder.
- ▶ Optimere finansiering – hjemtagelse af størst mulige realkreditbelåning.



# Forberedelse til ejendomskøb

## Samarbejde med rådgivere

- ▶ Er vi klar til opgaven?
- ▶ Køber og sælger – ALTID HVER SINE RÅDGIVERE !
- ▶ Drøftelse med revisor/ regnskabskonsulent ( sælger) og købere med etableringsrådgivere i Sagro
- ▶ Lægge strategi for ejendommen som ønskes overtaget. Er ejendommen velegnet til ønsket strategi ?
- ▶ Afsøge markedet for evt alternativer til familieejendom
- ▶ Herefter proces omkring test af ejendom og om projektet kan komme op at "flyve"



# Proces omkring ejendoms køb

- ▶ "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



# Opsamling

- ▶ Forberedelse til generationsskiftet
- ▶ Proces på vejen dertil
- ▶ Tilbud om rådgivningsgruppe
- ▶ Spørg løs 😊



# ETABLERING



FÅ OP TIL  
15 GRATIS  
RÅDGIVNINGSTIMER  
TIL DIN  
ETABLERING

Kom godt fra start  
med din livsdrøm

SAGRO kan hjælpe dig videre

 **SAGRO**  
*Viden og vækst*