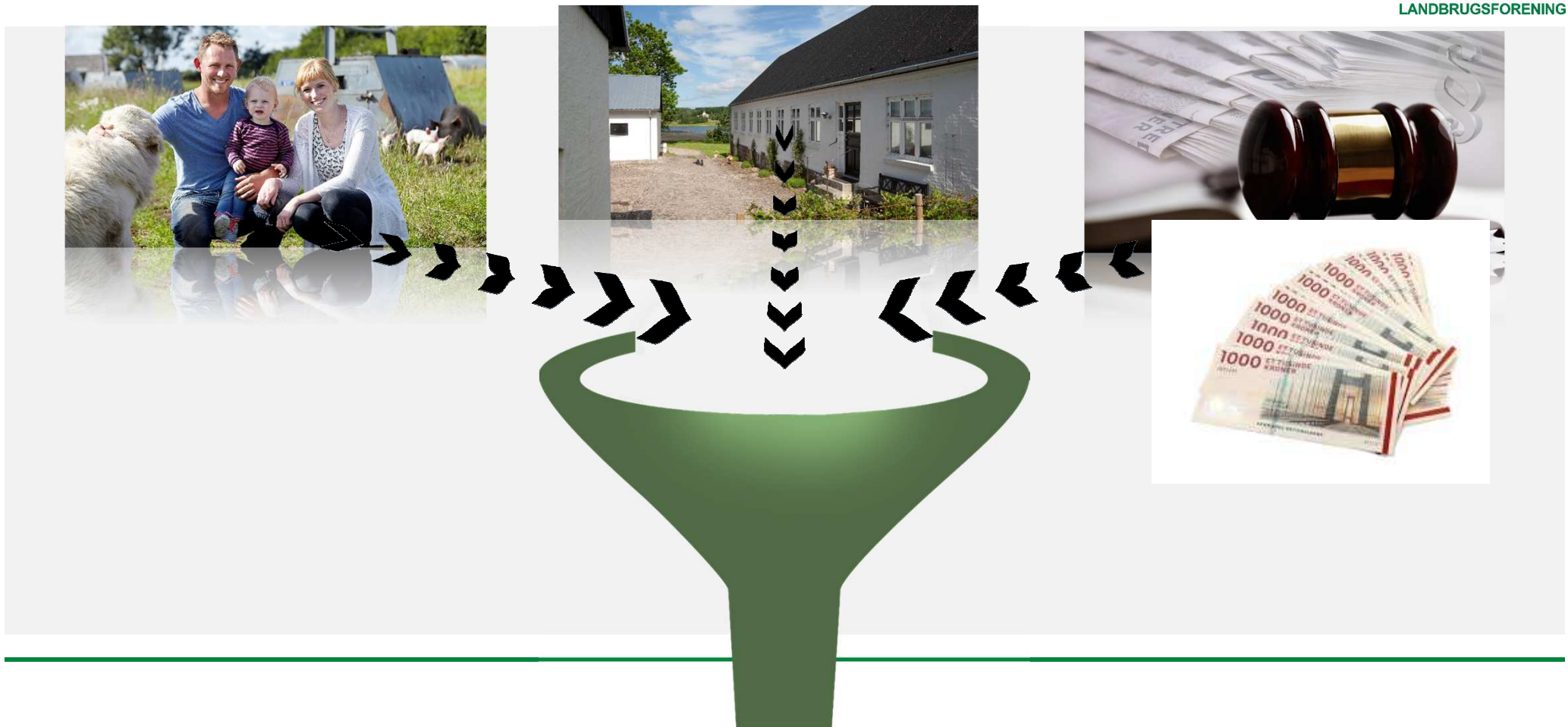


Bliv klædt på til det rigtige ejerskifte

Ole Maagaard Pedersen
Driftsøkonomikonsulent



Succes med ejerskiftet



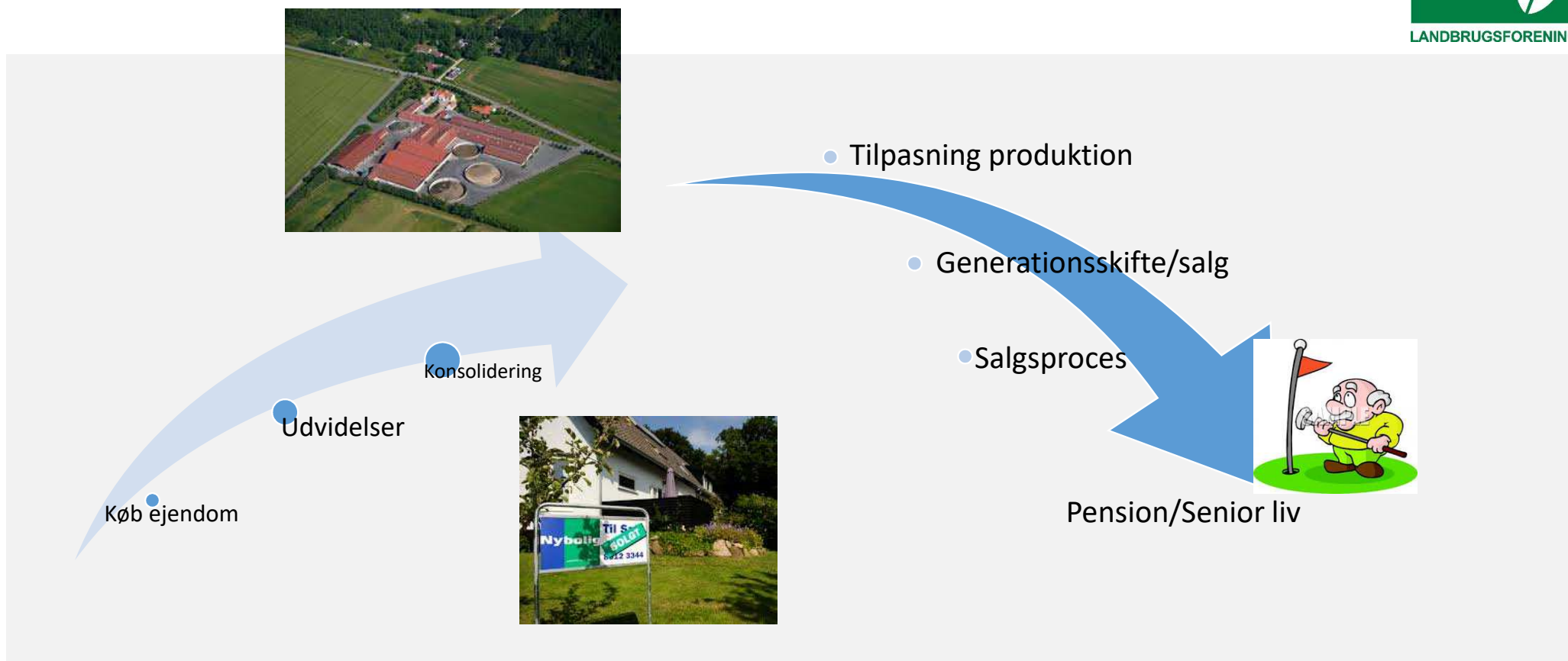
Disposition

- Overblik over ejerskifteproces
- Step 1. Afklaring Familiehandel senior
- Step 1. Afklaring køb ejendom junior
- Step 2. Handelsfasen
- Step 2. Salg til tidligere medarbejder
- Step 2. Salg i frihandel
- Step 2. Køb i frihandel
- Step 3. Efter handlen
- Investeringer
- Step 2. Generationsskifte nu!
- Konklusion

Typer af ejerskifter

- Familiehandel (generationsskifte)
 - Handel til nær medarbejder
 - Salg i fri handel
 - Køb i fri handel
 - Leje af ejendom (oparbejd egenkapital)
-

Exit strategi - Hvad vil vi gerne opnå?



Step 1. Afklaring Familiehandel senior

- Strategi
 - Hvornår vil jeg sælge?
 - Overblik over økonomien efter salg, ægtefælle, markedsværdi?
 - Hvad vil jeg sælge?
 - Skal ejendommen splittes op, hvad skal overdrages, virksomhed, formue, ejendommen
 - Hvem vil jeg sælge til?
 - Junior, nærtstående medarbejder, selskab eller fri handel
 - Succedere, inddrag junior i strategien

Step 1. Afklaring Familiehandel senior

- Strategi
 - Hvordan vil jeg sælge ejendommen?
 - Alt sælges med det samme, delvis i I/S eller ejendommen lejes ud i første omgang
 - Testamente. Ægtepagt i forhold til ægtefælle
 - Budgetter efter salget 5-10 år frem Den tredje alder.
 - Hvad skal prisen være?

Step 1. Afklaring køb ejendom junior

- Personlig strategi (gerne powerpoint)
 - Personligt mål med tilværelsen
 - Virksomheden, passer de personlige mål?
 - Hvornår køber jeg den?
 - Hvad er mit mål med at eje den?
 - Hvordan når jeg mine mål?
 - Forretningsmodel
 - Organisationsdiagram
 - Økonomi, budgetter og balancer gerne 10 år frem, EK 0- 30 % i løbet af 5 år
 - Ejerform: I/S, leje, personligt drevet
 - Har jeg de rigtige kompetencer i dag, hvordan forbedrer jeg dem?
- Tænk Formel 1, med en god start er du foran fra starten af, god start kræver planlægning og masser af øvelse



Step 1. Afklaring ejendom junior/senior

- Hvad kan vi hjælpe med i KHL?
 - Driftsøkonom Grovbudget (gratis) 1-2 timer, tovholder
 - Forretningsplan, Swat, ejerstrategi, gårdbestyrelse
 - Miljøkonsulent
 - Screening af ejendom miljøforhold
 - Miljøtilskud
 - Advokat
 - Særeje, testamente
 - Skattekonsulent
 - Pension, skattemæssige forhold

Step 2. Handelsfasen

- Pris ejendommen
 - Overtagelsestidspunktet (EU-støtte afgrøder, beh.)
 - Familiemæssige forhold
 - Sælger rolle i virksomheden efter salg
 - Driften lige efter overtagelse
 - Stand af ejendom
 - Jagtret
 - Ved I/S bør der laves I/S kontrakt, hvornår skal næste halvdel overtages osv.
 - Fraflytningstidspunkt stuehus
-

Step 2. Handelsfasen risisi (bør drøftes!)

- Sælger eller køber springer (mangl. Finansiering)
- Sygdom død nødplan
- Ydre omstændigheder ændrer sig
 - Lovgivning
 - Marked
 - Klima

Step 2. Handelsfasen modeller

- Personligt drevet virksomhed
 - Aktiver og gæld overdrages
 - Nettobeløb finansieres ved kontant, gave, boligret, gælds eller pantebrev
 - Succedere i aktiver og opsparet overskud
 - Mulighed for at berigtige beløb ved passiv post og skattefri gave
 - Selskabsmodeller
 - Forpagtning model til junior eller leje model
 - Ung støtte 90 ha á 1.100 kr./ha
 - Forpagtning model til senior
-

Step 2. Handelsfasen pris køber

- Vurdering af ejendom
 - Der er mange måder at vurdere ejendommens pris
 - Produktionsejendom skal fastsættes efter hvad den kan forrente
 - Herunder investeringer for at få ejendommen i fuld drift
 - Hvis det er en nødlidende ejendom med animalsk produktion tag kontakt med en bygningsrådgiver og få hjælp til en investeringsplan
-
- **www.byggeri-teknik.dk**
 - **97 13 12 11**
 - **Birk centerpark 24 7400 Herning**
-

Step 2. Handelsfasen pris køber

- **Powerpoint gennemgang forretningsplan**
 - **Virksomhedsbeskrivelse**
 - **Strategi**
 - **Organisation**
 - **Finansiering**
 - **Budget**
 - **Samarbejdspartnere**
 - **CV**
 - **Markedsanalyse for den pågældende ejendom (afsætning)**
- **Budget tænk langsigtet i første omgang kommer du langt med et etableringsbudget,**
- **jeg har oplevet at banker forlanger likviditetsbudgetter tidligere i forløbet, dette skal så vidt muligt undgås.**

Step 2. Salg til nær medarbejdere

- **Der kan anvendes succession**
 - **Skatten kan anvendes til finansiering**
 - **Sælger kan komme af med skatten**
 - **Køber kan få en billigere ejendom**
- Betingelserne for at en medarbejder kan overtage med succession er, at medarbejderen inden for 5 år forud for handlen skal have arbejdet 4.212 timer på farmen. Ved almindelig fuldtidsbeskæftigelse svarer det til knap 2 ½ års arbejde. Det er ikke afgørende, om farmen drives i selskabsregi eller som personlig virksomhed. Det er det samme timeantal, der skal opfyldes, og man kan opnå de samme skattemæssige fordele ved salget af farmen til medarbejderen uanset om sælger har farmen i et selskab eller driver den i personligt regi med anvendelse af virksomhedsordning.

Step 2. Salg i frihandel

- Start i god tid, lav en plan 5-10 år før
 - (nedslidning eller investering)
 - Er der købere? Ejendomsmægler
 - Hvilket provenu forventes? Er det i overensstemmelse med forventning, kan lånene indfries.
 - Udskud skat indfries
 - Pensionsoverblik, balance, budget 5-10 år efter salget
 - Tidspkt for overtagelse
-

Step 2. Køb i frihandel

- Personlig strategi (gerne powerpoint)
 - Personligt mål med tilværelsen
 - Virksomheden, passer de personlige mål?
 - Hvornår køber jeg den?
 - Hvad er mit mål med at eje den?
 - Hvordan når jeg mine mål?
 - Forretningsmodel
 - Organisationsdiagram
 - Økonomi, budgetter og balancer gerne 10 år frem, EK 30% i løbet af 1 år, afkastningsgrad 5 % over rente
 - **Finansiering, møde med bank (powerpoint) Tænk løvens hule, det er din person du skal sælge**
 - Ejerform: I/S, leje, personligt drevet, investor, partnerskaber
 - Har jeg de rigtige kompetencer i dag, hvordan forbedrer jeg dem?

Step 2. Køb i frihandel

- Giv ikke op ved det første afslag
 - Der er mange muligheder, hvis drømmen er at blive selvstændig. Hvor der vilje og kompetencer er der en vej.
 - Det lyder ikke smart, men lad ikke drømmen overskygge rentabilitetsberegningerne!
 - Tænk Formel 1, med en god start er du foran fra starten af, god start kræver planlægning og masser af øvelse

Step 3. Overdragelse, så er vi i gang

- Medarbejdere
 - Forretningsforbindelser
 - Nye registreringer
 - Bogføring regnskaber og budgetter
 - Erfa grupper, gårdråd, kollegasparing, senior hjælp
-

Ny investeringer

- Afkastningsgrad af investering (før rente)
 - Tidligere set vækstheden DLK lån rente 9-10 %
 - Eksempel på simpel beregning
 - Marginalt DB - marginalt kap.omk. = Overs. før rente og afs.
 - $(\text{Overs. før renter og afs.} - \text{afs.-leje}) / (\text{samlet investering})$
 - $(1.100.000 - 265.000) / 5.000.000 = 18 \%$
 - **Afkastningsgrad på investering. skal være min. 5 % over din rente!!**
- Finansiering,
 - Realkredit, Vækstfond, Dansk Landbrugskapital, Landeværnet, vækstkaution og egen bank
- Indregnet investering i budget

Step 2. Generationsskifte sæt i i gang. Tænk worst case Scenario, nye vurderinger 2020



Gaveafgift 2019 6 % 2020 5 %

????????????????

Step 2. Generationsskifte, sæt i gang.

- Eksempel

				t.kr
Samlet kapitalbehov		Ejendomsværdi		10.520
Realkreditlån med afdrag (overtages)		-5.000		-5.000
Passiv post 30 %		-3.506		-1.052
Stempelgave 0,6 %*10455/gaveafg.		0,06		-1.046
Gave (6 %) afg.				-3.423
I alt				0
Gave afgift	6%	-3.423		205
Forskel				0

Konklusioner

- Som køber få lavet en forretningsplan, både ved generationsskifte og køb i fri handel
 - => Passer ejendommen med dine mål
 - Tænk formel 1, kom godt fra start
 - Tænk løvens hule
- Investeringer: Afkastningsgrad min. 5 % højere end rente
- Som sælger få planlagt salgs strategien i god tid
 - Tænk 5-10 år frem
- Generationsskifte få det nu i gang, de politiske vinde blæser måske hurtigt en anden vej