



Værditilvækst - Kapitaltilførsel for landmænd

1. december 2013
Jan Terkelsen
Specialkonsulent
Formue & Finans VFL



Ministeriet for Fødevarer,
Landbrug og Fiskeri



Den Europæiske
Landbrugsfond for Udvikling
af Landdistrikterne



Naturerhverv.dk



Danmark og Europa investerer i landdistrikterne

Møde med bank, realkredit eller investorer

- Have din egen dagsorden
- Være klædt på - vær godt forberedt
- Hvad vil kreditgivere/investor vide om virksomheden ? Jo, bedre kreditgiver kender din virksomhed, jo, lettere har de ved at hjælpe dig.
- Den kreditrådgiveren/investor skal være klædt på til at sælge i din ide til baglandet – kredit/investeringsafdelingen.

Materiale du skal have med !

- Har du haft samme bank og realkredit institut i mange år ! Kender de dig og din forretning i et vist omfang.
- Er det en ny relation der skal bygges op er dokumentationskravet stort - de skal lære din virksomhed at kende.

Model over dokumentationskravene

Modellen danner overblik over det materiale, din kunde skal kunne præsentere for investorer eller kreditgivere.



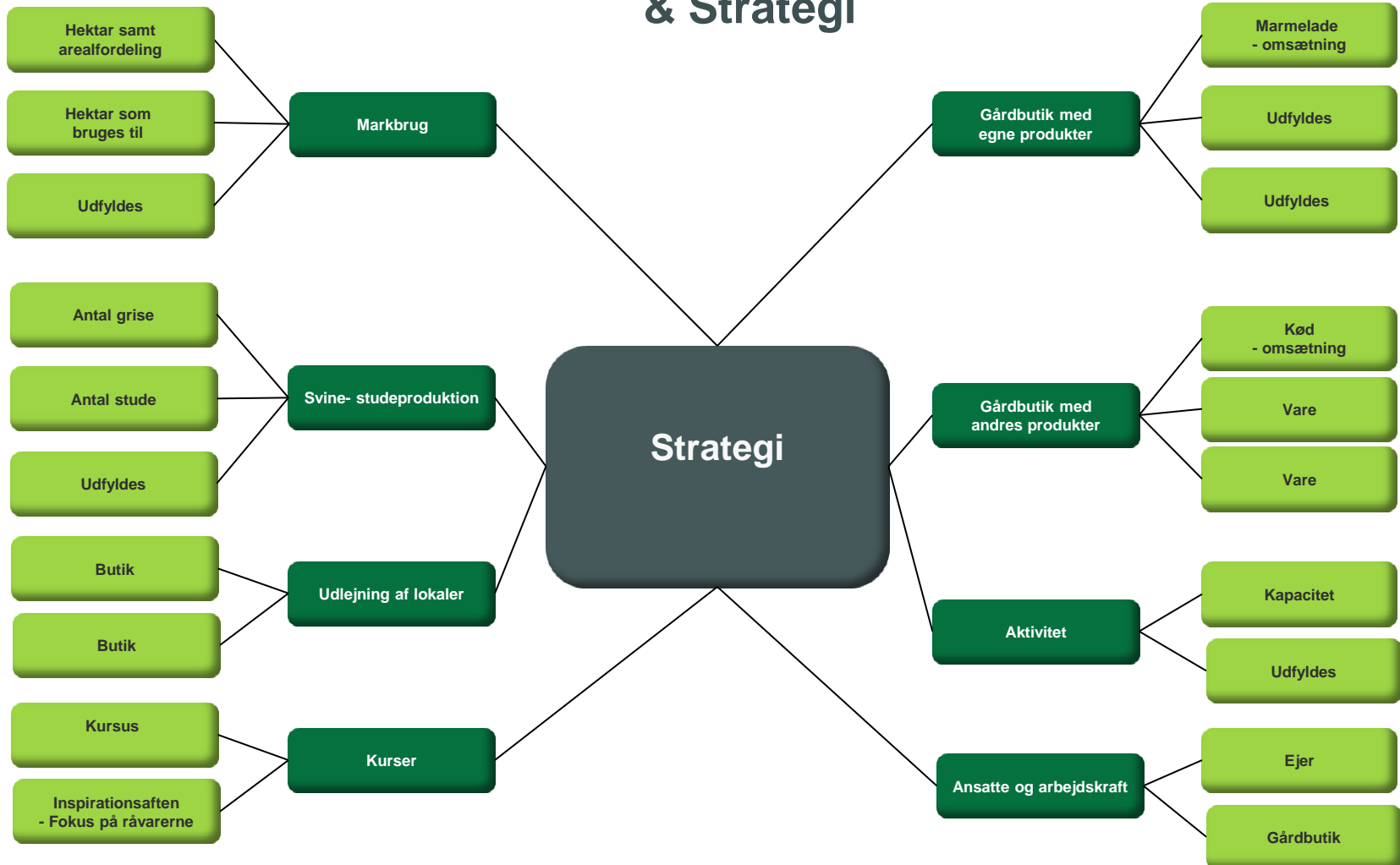
Dokumentation overfor kreditgiver/investor

- en virksomhedsplan og strategi
- seneste regnskaber
- driftsgren analyser
- budgetter
- følsomheder i budgettet
- identifikation af risici og strategi for risikostyring
- investerings kalkule
- oversigt over låneporteføljen før og efter investeringen
- likviditetsbudget og gældsserviceringsevne
- myndighedskrav

Hvordan får du en god rating / kreditvurdering ?

- Rating i bankerne er individuel og en forretningshemmelighed, men kan generelt opdeles i 3 vægtningen der er forskellig fra bank til bank
- 1) **Vægtning 30-40%**. Løbende driftsindtjening – objektive kriterier - bedømmelse på faktisk driftsindtjening samt benchmark i forhold til øvrige producenter.
- 2) **Vægtning 30-35%**. Reguleret soliditet jf. Finanstilsynets vejledende prisfastsættelser.
- 3) **Vægtning 25-35%**. Subjektive kriterier - a) Foreligger der virksomhedsplan og en klar strategi, b) afleveres regnskaber/budgetter til aftalt tid, c) vurdering af driftslederens evne til at optimere produktion/resultat. Dette punkt kan virksomhedslederen løbende forbedre – uanset indtjening, soliditet.
- Det handler om at skabe: **Tillid, tillid og tillid.**

Virksomhedsbeskrivelse & Strategi



Skab overblik over din virksomhed – styrker, svagheder, muligheder og trusler

Styrker at bygge på

1. Mange års erfaring med at innovere med succes
2. Stigende salg i 5 år
3. Loyale kunder og medarb.
4. Stærkt og troværdig brand
5. Udvide varesortiment

Svagheder at adressere

1. Mange bolde i luften
2. Interesse i økonomistyring
- 3.
- 4.
- 5.

Sikre usikkerheder

1. Høsten
2. Pris risiko på køb foder og gødning, salg af grise
3. Ny aktivitet – ukendt område
- 4.
- 5.

Vigtige forandringer

1. Mere tid til at lede gårdbutik
2. Frigøre tid til ejer
3. Kontordame ansættes
4. Gøre kødsalg til en naturlig del af brandet
- 5.

Muligheder at kapitalisere

1. Udvide varesortiment
2. Integration i værdikæde
3. Øge gensalg - webside
4. Udnytte kapacitet
5. Nye kornsorter

Trusler at minimere

1. Dårlig kunde case
2. Konceptet brænder ud
3. Tab af driftsleder i svineproduktion
- 3.
- 4.
- 5.

Bastioner at forsvare

1. Brand og miljø på gården
2. Det gode rygte
3. Svineproduktionen
4. Innovationslysten
- 5.

Områder at aflære

1. Nyt område - slagter
2. Produktudvikling
- 3.
- 4.
- 5.

Top udfordringer

1. Frigøre tid for ejer
2. Personale ledelse
- 3.
- C

Top potentialer

1. Mersalg på aktivitet – ledig betalt kapacitet – størst DB
2. Udvikle flere produkter til salg i gårdbutik
- 3.

Få overblik over dine risici.

Identificer dine risici, lav en ramme/politik og hvad vil du gøre ved dine risici (strategi) ?

Bedriften kort
450 køer, 260 ha
kriv evt. mere her

Aftale om opfølgning
Handlingsplan

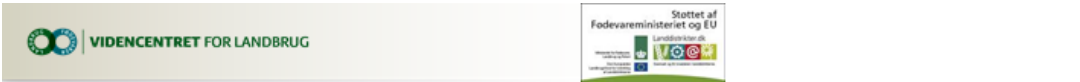
Ansvarlig

| Risiko worst case | Finansielt beredskab |
|-------------------|------------------------|
| høj 3.530 tkr. | Kassekredit 3.000 tkr. |
| mellem 3.000 tkr. | Indestående 2.000 tkr. |
| lav 350 tkr. | Øvrig kredit - tkr. |
| I alt 6.880 tkr. | I alt 5.000 tkr. |

| | |
|--------------------------------------|----------------------------------|
| Beskrivelse | Økonomiske effekt i tkr. |
| Subjektiv vurdering af sandsynlighed | Handling og håndtering af risiko |



Investeringskalkylen



Direkte omkostninger ved investering

| Pålæg og Tilgange | | | | Driftskøbsafgift | | | |
|----------------------|--------------|---------------|---------------|------------------|------|------|------|
| Periode | 2013 | 2014 | 2015 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| Planlagt investering | 1.000 | 20.000 | 20.000 | | | | |
| Driftskøbsafgift | | | | | | | |
| Sum | 1.000 | 20.000 | 20.000 | | | | |

Øvrige henbare omk., faste omk. & salg

| Øvrige henbare omk. | | | | Faste omk. | | | | Salg | | | |
|---------------------|--------------|---------------|---------------|------------|------|------|------|------|------|------|------|
| Periode | 2013 | 2014 | 2015 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| Øvrige henbare omk. | 1.000 | 20.000 | 20.000 | | | | | | | | |
| Faste omk. | | | | | | | | | | | |
| Salg | | | | | | | | | | | |
| Sum | 1.000 | 20.000 | 20.000 | | | | | | | | |

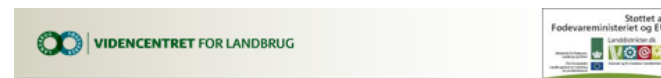
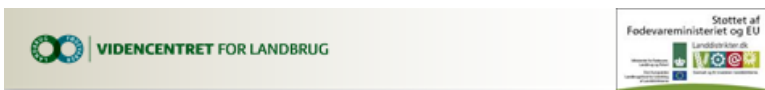
27 | 22. november 2013

Samlet resultat af investering

| 2013 | | | | 2014 | | | | 2015 | | | | 2016 | | | |
|------------|--------------|---------------|--------------|---------------|---------------|--------------|---------------|---------------|--------------|---------------|---------------|--------------|---------------|---------------|--------------|
| Indtægter | Udgifter | Netto | Salg | Indtægter | Udgifter | Netto | Salg | Indtægter | Udgifter | Netto | Salg | Indtægter | Udgifter | Netto | Salg |
| 1.000 | 20.000 | 19.000 | 1.000 | 20.000 | 19.000 | 1.000 | 20.000 | 19.000 | 1.000 | 20.000 | 19.000 | 1.000 | 20.000 | 19.000 | 1.000 |
| Sum | 1.000 | 19.000 | 1.000 | 19.000 | 19.000 | 1.000 | 19.000 | 19.000 | 1.000 | 19.000 | 19.000 | 1.000 | 19.000 | 19.000 | 1.000 |

28 | 22. november 2013

Låneportefølje før og efter investeringen



Låneportefølje før investering

| Valuta | Portefølje | Tur Gr. | DKK | Kategori |
|--------|------------|---------|---------------|--------------|
| DKK | Fast | 20% | 7.979.880,233 | Realvalutid |
| | | 10% | 8.073.371,818 | Finansinvest |
| EUR | Værdi | 80% | 22.372.783,9 | Realvalutid |
| | | 100% | 29.222.880 | |



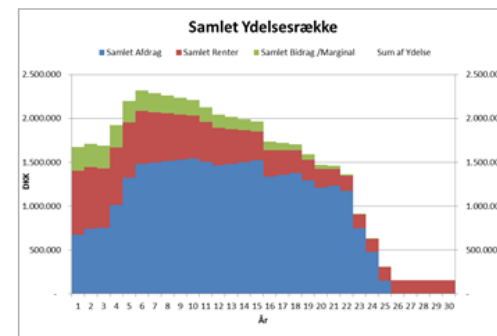
Låneportefølje efter investering på 3.000.000 kr

| Låneportefølje fordelt på valuta, rentetype og kategori | | | | | | | | | | Dato/Cur | | |
|---|------------|---------|---------------|-------------|---------|----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Valuta | Portefølje | Tur Gr. | DKK | Kategori | Tur Gr. | Realvalutid | Portefølje (DKK) | Portefølje (EUR) | Portefølje (USD) | Portefølje (GBP) | Portefølje (JPY) | Portefølje (AUD) |
| DKK | Fast | 20% | 7.979.880,233 | Realvalutid | 20% | 100% | 7.979.880,233 | 1.581 | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% |
| | | | | | | 100% | 7.979.880,233 | 1.581 | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% |
| | | | | | | 100% | 7.979.880,233 | 1.581 | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% |
| | | | | | | 100% | 7.979.880,233 | 1.581 | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% |
| EUR | Værdi | 80% | 22.372.783,9 | Realvalutid | 80% | 100% | 22.372.783,9 | 2.578 | 0,25% | 0,25% | 0,25% | 0,25% |
| | | | | | | 100% | 22.372.783,9 | 2.578 | 0,25% | 0,25% | 0,25% | 0,25% |
| | | | | | | 100% | 22.372.783,9 | 2.578 | 0,25% | 0,25% | 0,25% | 0,25% |
| | | | | | | 100% | 22.372.783,9 | 2.578 | 0,25% | 0,25% | 0,25% | 0,25% |
| 100% | | | | | | 30.252.664,133 | 4.159 | 0,25% | 0,25% | 0,25% | 0,25% | |

24 | 22. november 2013

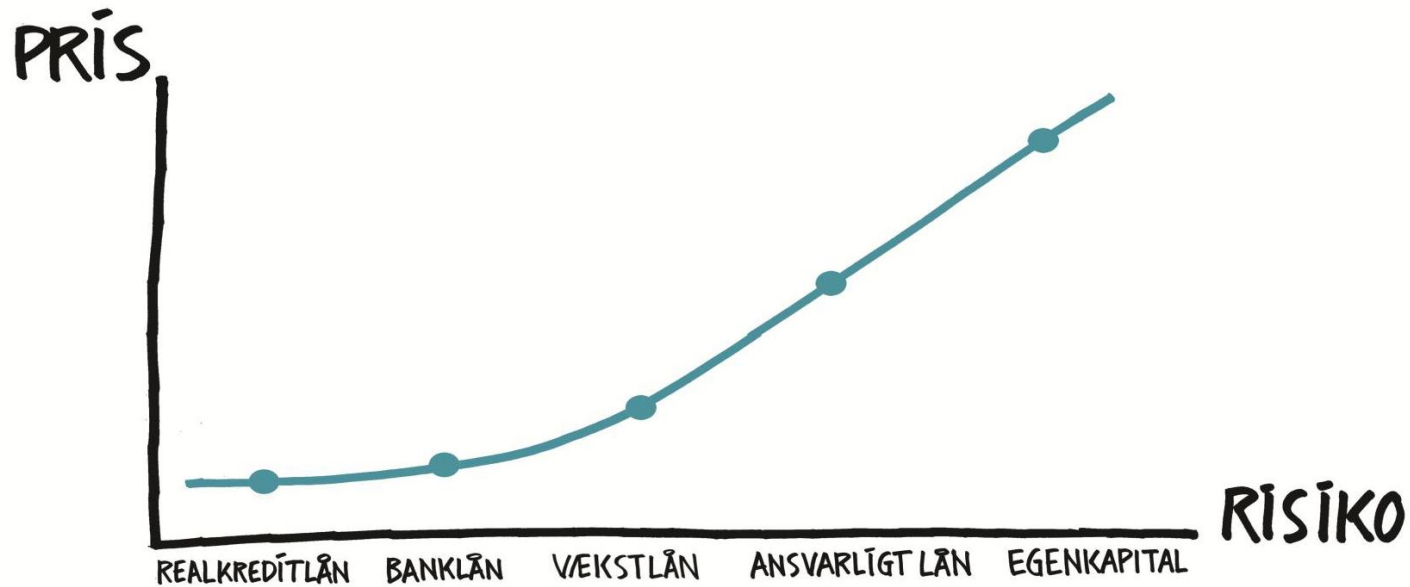
25 | 22. november 2013

Låneportefølje efter investering på



24 | 22. november 2013

Omkostninger ved renter, lån og egenkapital



Helhedsløsning

Opsummering

- Indtjening, soliditet, likviditet, afkastningsgrad og sammenhæng m. afkast og risiko
- En klar og tydelig strategi – vigtigere i dag
- De bløde ting - en klar strategi og hvordan bevæger sig hen mod målene.
- Hvad skal der til for at nå målene ?
- Focus på det rigtige – vis at du er en professionel virksomhedsleder