



LandboNord  
Østdansk Landbrugsrådgivning  
LandboSyd

14. september 2011

## **Workshop om ejerskifte – pilotcentre.**

Som aftale afholdes workshop om ejerskifte på Videncentret for Landbrug

### **Mandag den 19. september kl. 9.00 – 15.00**

Vi skal arbejde med en konkret case, hvor vi skal drøfte mulige scenarier for at ejerskifte en malkekvægsejendom. Målet med dagen er, at vi bliver skarpere på at se mulige løsninger på udfordringerne ved at sælge landbrug, samt bedre til at styre processen frem mod et salg af virksomheden.

Fra Videncentret deltager teamleder Mads Kinch Clemmensen og specialkonsulent Jane K. Bille

#### **Program for dagen:**

- 9.00 – 9.15 Velkomst og introduktion til dagen v/ Mads
- 9.15 – 9.45 Præsentation af case fra LandboSyd v/ Gert Berndt

Ejer: Ole Hansen Holm, 46 år  
Anette Jørgensen Holm, 40 år (medarbejdende ægtefælle)

#### **Virksomheden - malkekvæg**

Grundlaget for virksomheden har i hele 2010 været et landbrugsareal på 391 ha jord, hvoraf 292 ha er forpagtet og en produktion på 4.263.807 kg EK-mælk på basis af 476 årskøer.

Planteproduktionen består af 323 ha grovfoder, heraf 28 ha vedvarende græs, samt 69 ha salgsafgrøder.

Udover ejeren beskæftiger virksomheden ca. 8 fastansatte medhjælpere.

I foråret 2011 er der udarbejdet et strategibudget, hvor besætningen udvides til 625 køer. Strategien er valgt, da de nuværende produktionsforhold er utidssvarende.

Ole Hansen har desuden vindmølle i Tyskland og Danmark samt investering i udenlandske landbrugsprojekter, der ligger i særskilt selskab.

10.00 - 12.00 Vi arbejder i grupper med Ole Hansens ønsker til at ejerskifte virksomheden, herunder arbejde vi med følgende spørgsmål:

- Hvilke udfordringer er der for ejerskiftet af virksomheden?
- Hvilke mulige scenarier er der for ejerskiftet?
- Mulige køber emner?
- Hvordan kan virksomheden optimeres inden et ejerskifte?
- Konsulentens rolle som proceskonsulent?

12.00 - 13.00 Frokost

13.00 - 14.00 Drøftelser i plenum af gruppernes arbejde.

14.00 - 15.00 Forhandlingsforløbet med et køber-emne.

Når først der har meldt sig en potentiel køber af virksomheden vil denne skulle have oplysninger om virksomheden for at kunne afgive et konkret købstilbud. I den forbindelse rejser sig en række spørgsmål.

- Hvordan præsenteres virksomheden for en mulig køber?
- Hvilke oplysninger skal gives til køber?
- Skal køberen have mulighed for at gennemgå virksomheden inden en endelig aftale?
- Hemmelighedsaftaler/tavshedspligt/oplysningspligt?

Hvordan håndterer vi som konsulenter denne del af forhandlingsforløbet?

Kort oplæg v/ Mads og Jane og efterfølgende drøftelse

15.00 - 15.10 Afslutning og opsamling på dagen.

Venlig hilsen

Jane K. Bille  
Specialkonsulent, Ph.d.  
Økonomi | Skat

Mads Kinch Clemmesen  
Teamleder  
Økonomi | Virksomhedsledelse

T +45 8740 5209 (direkte)  
M +45 2323 2145  
E [jkb@vfl.dk](mailto:jkb@vfl.dk)

T +45 8740 5177 (direkte)  
M +45 2912 6119  
E [mck@vfl.dk](mailto:mck@vfl.dk)