

★ Unge landmænd fra Midtvest skal bytte plads med salgsklare landmænd nu

🔗 Aoib.dk (Alt om Ikast-Brande), 15. november 2016, , 392 ord, Id:e5fd0a37,

GENERATIONSSKIFTE LandboUngdom MidtVest og Familie Landbruget VEST-Jylland har inviteret unge og salgsklare landmænd til en aften, hvor begge grupper skal blive klogere på, hvordan de får opfyldt deres drømme. Arrangementet holdes 22. november på Agroskolen i Hammerum.

- Vi har op mod 4.000 landmænd, som er passeret 60 år, og derfor går og drømmer om, at de inden for en overskuelig årrække skal sælge deres virksomhed til en fornuftig pris og nyde deres otium. Samtidig har vi en stor gruppe unge ambitiøse landmænd, som drømmer om at blive selvstændige og selvfølgelig så billigt som muligt. De to grupper, med samme mål, vil vi gerne bringe sammen og informere dem om, hvordan de kan hjælpe hinanden til at få deres drømme til at lykkes, fortæller Nikolaj Bjerrum, formand for LandboUngdom MidtVest.

Sorte tal på bundlinjen

Under overskriften "Ejerskifte med sorte tal på bundlinjen" vil en række oplægsholdere forsøge at klarlægge mulighederne for at gennemføre et solidt ejerskifte. Formand for Landbrug & Fødevarer Martin Merrild vil åbne aftenen med sit bud på, hvordan fremtidens ejerskifter kan se ud i forhold til, hvordan den sælgende generation kommer bedst ud af erhvervet og samtidig sikre, at de unge kommer godt i gang.

I løbet af aftenen vil to landmænd dele deres erfaringer. Det er Per Bundgaard, som har startet et Share Milker projekt sammen med to unge landmænd, og senere vil Jens Peter Mølleskov fra Videbæk fortælle sin historie om, hvordan han har overtaget en kvæggård i 2015. Han overtog den efter at have mødt den tidligere ejer Egon Andersen til et arrangement lavet af LandboUngdom og Familie Landbruget VEST-Jylland, hvor købere og sælgere blev sat i stævne.

- Finansiering er selvfølgelig et nøglepunkt, og derfor har vi inviteret Michael Haahr fra Jyske Bank, som vil forklare hvilke finansieringsmuligheder, der findes.

LandboUngdom

**EFFEKTIVT
LANDBRUG**


★ Unge møder salgsklare landmænd

Effektivt Landbrug, 16. november 2016, Sektion 1 (1. Sektion), Side 4, 51 ord, Id:e5fbd902,

ARRANGEMENTER.

LandboUngdom MidtVest og Familie Landbruget Vest-Jylland har inviteret unge og salgsklare landmænd til en aften, hvor begge grupper skal blive klogere på, hvordan de får opfyldt deres drømme. Arrangementet afholdes 22. november på Agroskolen i Hammerum. Blandt oplægsholderne er bl. a. Martin Merrild, Lone Andersen og share milker Per Bundgaard.



 LandboUngdom

 LandbrugsAvisen 

★ Arrangement: Unge landmænd skal bytte plads med salgsklare landmænd

 LandbrugsAvisen.dk,, 16. november 2016,, , Lone Andersen..., 29 ord, Id:e5fc0a79,

LandboUngdom MidtVest og Familie Landbruget VEST-Jylland har inviteret unge og salgsklare landmænd til en aften, hvor begge grupper skal blive klogere på, hvordan de får opfyldt deres drømme.



★ Unge landmænd skal tage over fra de ældre

[Aoh.dk \(Abonnementsområde\)](#), 21. november 2016, , , 367 ord, Id:e5fe0d6b,

Salgsklare landmænd mødes i morgen med næste generation til arrangement på Agroskolen i Hammerum

LANDBRUG LandboUngdom MidtVest og Familie Landbruget VEST-Jylland har tirsdag inviteret unge og salgsklare landmænd til en aften på Agroskolen, hvor begge grupper får viden og inspiration.

- Vi har op mod 4000 landmænd, som er over 60 år og derfor går og drømmer om, at de inden for en overskuelig årrække skal sælge deres virksomhed til en fornuftig pris og nyde deres otium. Samtidig har vi en stor gruppe unge, ambitiøse landmænd, som drømmer om at blive selvstændige og selvfølgelig så billigt som muligt. De to grupper vil vi gerne bringe sammen og informere dem om, hvordan de kan hjælpe hinanden til at få deres drømme til at lykkes, fortæller Nikolaj Bjerrum, formand for LandboUngdom MidtVest.

Sorte tal på bundlinjen

Under overskriften »Ejerskifte med sorte tal på bundlinjen« vil oplægsholdere forsøge at klarlægge mulighederne for et solidt ejerskifte. Formand for Landbrug & Fødevarer Martin Merrild vil åbne aftenen med sit bud på, hvordan fremtidens ejerskifter kan se ud, så den sælgende generation kommer bedst ud af erhvervet, og så de unge kommer godt i gang.

I løbet af aftenen vil to landmænd dele deres erfaringer. Det er Per Bundgaard, som har startet et »Share Milker«-projekt sammen med to unge landmænd, og Jens Peter Mølleskov fra Videbæk fortæller sin historie om, hvordan han overtog en kvæggård i 2015. Det skete efter at have mødt den tidligere ejer, Egon Andersen, til et arrangement, hvor LandboUngdom og Familie Landbruget VEST-Jylland satte købere og sælgere i stævne.

- Finansiering er selvfølgelig et nøglepunkt, og derfor har vi inviteret Michael Haahr fra Jyske Bank, som vil forklare, hvilke muligheder der findes. Og jeg ved, at de unge er meget interesserede i at høre hans svar på, hvorfor det er så svært

BAGGRUND:

KK's vej til succes i vindbranchen

KK Wind Solutions har med stort held fokuseret sin forretning og er gået imod advarslen om at samle alt i én branche



AF BRIAN KJER ANDERSEN
bri@herningfolkeblad.dk

PORTRÆT Nogle gange skal man ignorere ordsproget om, at man ikke må lægge alle æg i én kurv.

Sådan er det i hvert fald nærliggende at konkludere omkring KK Group, som i en årrække har lavet elektriske styresystemer til vindmølleindustrien i selskabet KK Wind Solutions, mens søsterselskabet Elogic producerede styre- og fordelingsstavler til primært bolig- og erhvervsbyggeri. I 2015 blev Elogic imidlertid solgt fra, og al fokus blev rettet ind mod vindmøllebranchen.

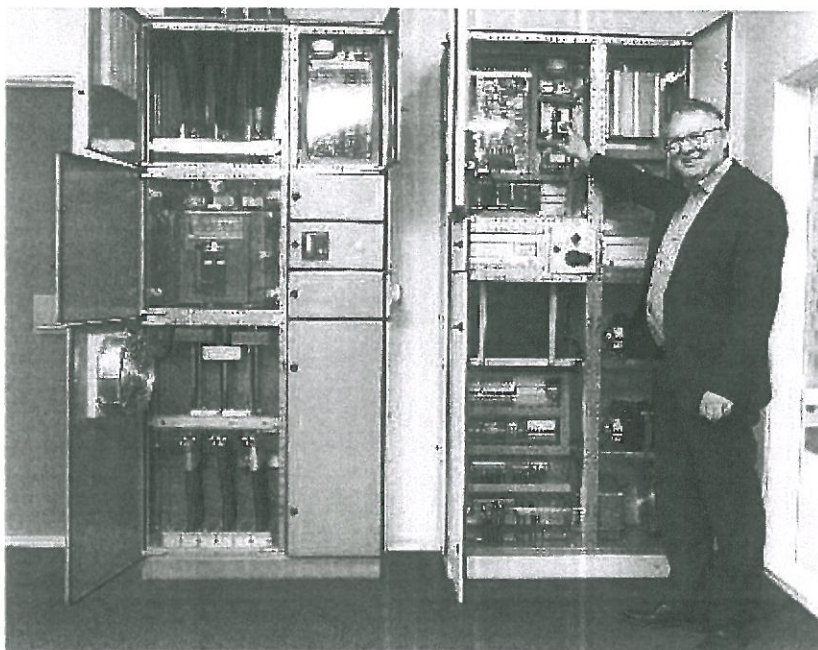
I forlængelse af fredagens nyhed om at KK Group er blevet solgt til investeringsfonden Solix, har Herning

Folkeblad bedt administrerende direktør Tommy Jespersen sætte et par ord på de seneste års succes. Og det er netop den prioriterede indsats, han ser som en væsentlig forklaring på, at det er lykkedes at skabe flotte økonomiske resultater og stå med flere bejlere, som var interesserede i at købe virksomheden.

- Vi lavede et strategiarbejde i 2014, hvor vi besluttede at lægge 100 procent fokus på én industri. Det er selvfølgelig risikabelt, men det gør, at alle i KK arbejder på at forbedre nogle ting i vindindustrien og ikke alt muligt andet. Jeg tror på, at det er det fokus, der har hjulpet os, beskriver han.

Er vokset til 875 ansatte

De økonomiske resultater taler nærmest deres eget sprog. Senest offentliggjorte regnskab for 2014/15 viste en omsætningsvækst på 34 procent til 1,15 milliarder kroner og et overskud på 104 millioner kroner.



Regnskabet for 2015/16 er endnu ikke offentliggjort, men Tommy Jespersen har løftet sløret for, at der bliver tale om en omsætning omkring 1,5 milliarder kroner og dermed en yderligere vækst på 30 procent.

Strategien for de kommende fire år peger mod en fordobling til omkring tre milliarder kroner i omsætning.

Det vil kræve, at forretningen og formentlig også produktionen bliver spredt væsentligt mere ud i verden end i dag, hvor produktionen primært sker på en polsk fabrik med 640 ansatte. Samlet har KK Group 875 ansatte, og den resterende del er primært i Ikast med knap 230 medarbejdere - supplement af salgskontorer i Tyskland, USA, Kina og Korea.

Underleverandører til vindmølle-

branchen er under konstant pres på prisen, og den bedste måde at klare sig i den situation er ifølge direktør Tommy Jespersen at komme så tæt som muligt på kunderne og indgå partnerskaber med fokus på løbende produktudvikling. KK Wind Solutions største kunde er Siemens Wind Power, men selskabet leverer også til Vestas og andre vindmøllevirksomheder.

- Der er et enormt prispres, men så må man jo bare komme i gang. Der skal hele tiden være fokus på at udvikle og optimere, og vi melder ind med de besparelser, man forventer, siger Tommy Jespersen og beskriver, at KK Group har flyttet sig fra at levere komponenter til at udvikle og sælge samlede systemer, der indgår i en større helhed hos kunden.

O KK Group har med selskabet KK Wind Solutions specialiseret sig i at lave elektriske styresystemer til vindbranchen, og administrerende direktør Tommy Jespersen står i spidsen for 875 medarbejdere, hvor af 230 er ved hovedkontoret i Ikast.
FOTO: TOM LAURSEN

Den udvikling skal fortsætte, men forretningsmodellen føler direktøren sig tryk ved.

- Jeg synes, at vi faktisk har styr på forretningen, hvis jeg skal være helt ærlig. Vi leverer nogle gode produkter, og vi har et rigtig godt samarbejde med kunderne, vurderer han.

: fakta

KK GROUP

Udvalgte nedslag i KK Group historie:

- Virksomheden stiftes i 1981 af Kai F. Pedersen og Knud V. Jensen.
- I 2004 kommer Tommy Jespersen ind som administrerende direktør.
- I 2008 bygger KK Group nyt domicil i Ikast og flytter fra Herning.
- I 2014 skifter selskabet KK-Electronic navn til KK Wind Solutions.
- I 2015 sælges selskabet Elogic, som er målrettet byggebranchen.
- I november 2016 sælges KK Group til investeringsfonden Solix.

Unge landmænd skal tage over fra de ældre

Salgsklare landmænd mødes i morgen med næste generation til arrangement på Agroskolen i Hammerum

LANDBRUG LandboUngdom Midt-Vest og Familie Landbruget VEST-Jylland har tirsdag inviteret unge og salgsklare landmænd til en aften på Agroskolen, hvor begge grupper får viden og inspiration.

- Vi har op mod 4000 landmænd, som er over 60 år og derfor går og drømmer om, at de inden for en overskuelig år-

række skal sælge deres virksomhed til en fornuftig pris og nyde deres otium. Samtidig har vi en stor gruppe unge, ambitiøse landmænd, som drømmer om at blive selvstændige og selvfølgelig så billigt som muligt. De to grupper vil vi gerne bringe sammen og informere dem om, hvordan de kan hjælpe hinanden til at få deres drømme til at

lykkes, fortæller Nikolaj Bjerrum, formand for LandboUngdom Midt-Vest.

Sorte tal på bundlinjen

Under overskriften »Ejerskifte med sorte tal på bundlinjen« vil oplægsholdere forsøge at klarlægge mulighederne for et solidt ejerskifte. Formand for Landbrug & Fødevarer Martin Merriild vil åbne aftenen med sit bud på, hvordan fremtidens ejerskifter kan se ud, så den sælgende generation kommer bedst ud af erhvervet, og så de unge kommer godt i gang.

I løbet af aftenen vil to landmænd

dele deres erfaringer. Det er Per Bundgaard, som har startet et »Share Milker«-projekt sammen med to unge landmænd, og Jens Peter Mølleskov fra Videbæk fortæller sin historie om, hvordan han overtog en kvæggård i 2015. Det skete efter at have mødt den tidligere ejer, Egon Andersen, til et arrangement, hvor LandboUngdom og Familie Landbruget VEST-Jylland satte købere og sælgere i stævne.

- Finansiering er selvfølgelig et nøglepunkt, og derfor har vi inviteret Michael Haahr fra Jyske Bank, som vil forklare, hvilke muligheder der fin-

des. Og jeg ved, at de unge er meget interesserede i at høre hans svar på, hvorfor det er så svært at finansiere de mellemstore landbrug, der ikke er konkursramte, men har en salgsmoden landmand, som laver fine tal på bundlinjen. Og om han kan se en idé i at få speedet op i at få de gårde gjort salgsklare og få dem matchet med unge købere, siger Lone Andersen, formand for Familie Landbruget VEST-Jylland.

Christian Primdahl, driftsøkonom hos SAGRO, slutter aftenen med råd til både unge og ældre om ejerskifte.