



Svineproduktion med ekstern investor

v. Esben og Roald Thing, Lars Jørgen Andersen og Morten Dahl Thomsen

Rammegård A/S – fra drøm til virkelighed



Agenda

1. Kort om Rammegård og hvorfor køb i selskabsform
v. Esben Thing
2. Fremtiden for Rammegård A/S - mål og visioner for virksomheden
v. Roald Thing
3. Hvorfor er investering i landbrug relevant for mig
v. investor og medejer Lars J. Andersen
4. Hvordan – ledelse og dagligdagen på Rammegård
5. Ide til virkelighed - kort om proces og selskabsmodel
v. cheføkonom Morten Dahl Thomsen, SAGRO





Aktionærer i Rammegård A/S

Roald Thing, 24 år
Agro Business Manager

Esben Thing, 28 år
HTX student og Agrarøkonom

Lars Jørgen Andersen, 63 år
Cand. Oecon
Tidligere svineproducent, nu direktør i eget rådgivningsfirma

Rådgiver for projektet:

Morten Dahl Thomsen
Cand. Agro/MBA Cheføkonom i SAGRO



Vejen til Rammegård

Tidligere forsøg på etablering

Processen – hvordan har vi fundet hinanden

Rammegård





Virksomheden Rammegård

Overtaget den 28/4 2017

1.200 søer m. salg af 30 kg. grise

380 ha markbrug – egen maskinpark

4 medarbejdere udover 2 ejere

Hvorfor eksterne investorer i ejerkredsen?

Stor balance – behov for kapital udefra

Stærkere solvens ved virksomhedskøbet og dermed robusthed fra starten – bedre muligheder for udvikling af virksomheden

Lettere at få finansieringen på plads

Sparringen i strategisk ledelse med investor

Vi er selvejere – vi deler selvejet 😊





Fremtiden for Rammegård A/S

Mål og visioner

Udvikle svineproduktionen – ny fravænningsstald

Udvidelse af sobesætningen

Udvikle markbruget med større arealgrundlag for at øge kornforsyning
– evt. flere specialafgrøder

Optimering af maskinpark

Opstart af nye forretningsområder

Økonomiske nøgletal for Rammegård A/S

Budget 2018 - 2022

Budgetpris 30 kg. smågris:

380 kr. / notering 10,70 kr. m. efterbetaling
30,5 stk. solgte pr. årssø

Forventet afkastningsgrad:

5,7 %

Krav til mindstepris pr. smågris 30 kg:

345 kr. (resultat efter finansiering = 0 kr.)

Forrentning indskudt kapital (aktionærerne)

14 %

Soliditet i selskab ved opstart:

16 %



Hvorfor er investering i landbrug relevant for mig?

Fremtiden for fødevareerhvervet/svineproduktion i Danmark

- hvordan ser jeg på muligheder i erhvervet?

Mulighed for løbende afkast

- ejendomspriserne er fornuftige nu og muliggør afkast

Risiko og vækstmuligheder

- Rammegård i sammenligning med andre muligheder



Som investor – hvad kan jeg bidrage med?

Erfaring med drift og ledelse af ejer ledet virksomhed

Input til strategi og udvikling

Økonomisk forståelse og strategisk overblik

Løbende dialog og sparring om driften af Rammegård

Kapital





Ledelse af Rammegård

Dagligdagen

- ansvarsområder og beslutninger

Små og store beslutninger

- hvordan?
- jævnlig kontakt

Strategiske beslutninger

- bestyrelsesmøder 4 årlige + efter behov

Bestyrelsens sammensætning

Månedlig økonomiopfølgning senest den 15. i følgende måned

- rundsendes til ejerkreds



Fra ide til virkelighed

START



Etablering af kontakt mellem aktionærerne.

Ide til handling – landmand og investor hvordan kan vi sammen give merværdi?

Kemi og syn på forretning og strategi i overensstemmelse.

Proces – selskab – finansiering og købsforhandlinger – sideløbende processer.

Hjørnepæle i indhold i ejer aftale – afklaring af fælles forståelse for indbyrdes aftalevilkår i ejer aftale.

Valg af selskabsmodel og indhold i ejeraftale.

Valg af ejer model

Et strategisk valg

Virksomhedens overordnede vision og strategi – lønsom vækst og udvikling. Behov for solid egenkapital.

Udgangspunktet er indtjening og dermed skatteevne.

Muligheder for kapitaltilførsel og vækst.

Fleksibilitet ved ændringer i ejerforhold på Rammegård og ved tilkøb af nye ejendomme. .

Skattemæssige fordele og ulemper.



Hvad kendetegner den typiske investor?

Interesse i forretning – og landbrug 😊

Krav til afkast i projektet min. 4-6 % og forrentning indskudt kapital min. 8-10 %

Har pæn formue - flere mio.

Ønsker risikospredning i forhold til andre investeringer.

Har skattemæssige udfordringer i forhold til succession af skat i holdingselskaber – ønsker >50 % af aktivmassen i reelle erhvervsaktiver. Her bidrager landbrugsvirksomheder positivt.



Ser perspektiver i fødevareerhvervet – nogle med performance for økologi

Tænker optimering, forretning og strategisk i en sammenhæng.

Mælkepris og notering ikke afgørende for beslutning- det afgørende er direktørens og virksomhedens tilpasningsevne.



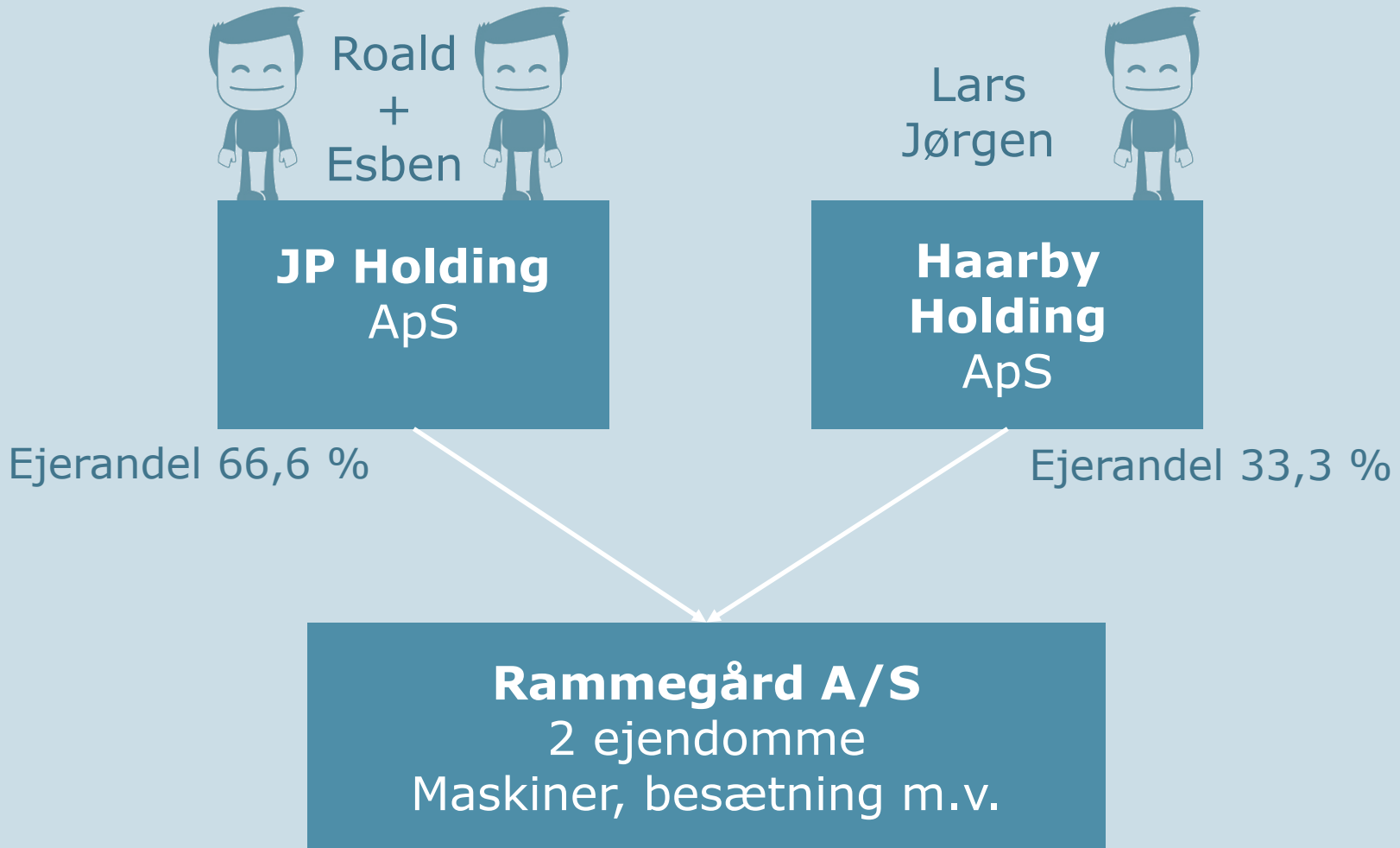
Aktiver i Rammegård

Samtlige aktiver i selskabet
– hvorfor?

Alle aktionærer sidder på samme side af
bordet/fælles interesser og mål.



Selskabsmodel



Finansieringsstruktur



Ejerandel: 66,6 %



Ejerandel: 33,3 %

Rammegård A/S

Egenkapital: 16 %
Vækstlån: 3 %
Anlægslån P. I.: 3 %
DLR: 78 %

Ejeraftale

Bestemmende indflydelse

Udbyttebegrænsning

Mindretalsbeskyttelse

Exitstrategier



Muligheder for finansiering

Selskab

- hvad siger den finansielle sektor?

Klar fordel i forhandlingerne om finansiering

- solvens og erfaring/flere skuldre i den fremtidige ledelse.

Hæftelse på gæld

- hvordan er det?



Fra drøm til virkeligheden på Rammegård

Vi er kommet godt i gang og ser lyst på fremtiden!

Tak for ordet

