



**Temadag om
UNGES ETABLERING
i landbruget og gartneriet**

**Bygholm Landbrugsskole
27. november 2023**



9.00-9.15

Velkomst

Nina Hilsted Gemal, Moderator fra Landbrugsstyrelsen



Jonas Ellitsgaard Jensens etablering af Vestergård - en personlig fortælling om selveje

9.15-10.00

Hvordan bliver du attraktiv for finansielle parter?

Stine Hjarnø, Områdedirektør i Nordea

Anders René Jensen, Indkøbs- og marketingsdirektør i Rema 1000



Sofie Stage Pedersen - en personlig fortælling om at blive medejer i Joel Klerk Planteskole

10.00-10.40

Muligheder for EU-tilskud og statslig finansiering

Tue Sylvest, Fagkoordinator i Landbrugsstyrelsen

Lena Terndrup Overgaard og Henrik Kudahl, Landbrugskundechefer i EIFO (Eksport og Innovationsfonden)

10.40-11.00

Pause

11.00-11.20

Det politiske perspektiv

Jacob Jensen, Fødevareminister



Mathias Hansen om at overtage familielandbruget Dalsbakkegård - en personlig fortælling om et klassisk generationsskifte

11.20-11.45

Sådan skaber netværk og sparring værdi

Rasmus Riber Rasmussen, Virksomhedsrådgiver i Velas

Nikolai Gitz, nyetableret landbruger på Bakkegården



Christian Frigaards fortælling om at etablere sig med ekstern investor



11.45-12.45

Frokostpause

12.45-13.25

Etableringens skridt og brug af rådgivere

Nikolai Gitz, nyetableret landbruger på Bakkegården

Kort snak ved bordene

13.25-13.45

Livet som selvstændig

Solvejg Høj, Socialkonsulent

13.45-14.15

Pause

14.15-15.15

Paneldebat

Kort snak ved bordene

Jonas, Sofie, Mathias og Christian taler om fordele og ulemper ved de forskellige ejerformer, deres egen læring, livet som selvstændig og ambitioner for fremtiden



15.15-15.30

Opsamling og tak her fra salen

15.30-16.15

Få mere viden om...

Kom og snak med dagens oplægsholdere, konsulenter og banker





Kort om mig:

- ▶ Jonas Ellitsgaard Jensen
- ▶ 31 år
- ▶ Agrarøkonom i 2016 fra Vejlbys Landbrugsskole
- ▶ Etableret pr. 1/7 2020 på Vestergård-Snevre.



Vestergård- Snevre

- ▶ Ejendommen er beliggende omkring Bjergby- Nord for Hjørring.
- ▶ 645 søer med salg af 23.500 stk. 7 kgs. smågrise årligt.
- ▶ 3 ansatte + løs hjælp.
- ▶ 148 ha ejet + 37 ha til forpagtet. 185 ha i alt, lejer jord ud til en kartoffelavler.
- ▶ Korn, Raps, Frøgræs og (Kartofler)



Den finansielle vej:

- ▶ Jeg kontaktede mit pengeinstitut og sagde jeg vil købe en gård!
- ▶ Jeg lavede en masse papir, med ejendommen, mig personligt og den virksomhed som jeg gerne vil drive, brugte den skabelon som Vækstfonden (nu EIFO) har til at låne penge udfra.
- ▶ DLR- Sparekassen Danmark og 1 sælgerpantebrev samt min egne penge- var nok til finansieringen.
- ▶ Siden hen har jeg købt en ejendom mere på samme vilkår.

Hvordan bliver du attraktiv for finansielle parter?



Nordea

Velkommen i banken

Temadag om unges etablering i landbrug og gartneri

Stine Hjørnø Jørgensen, Områdedirektør Business Banking Agri & Food

27.11.2023



Nordea – meget mere end en bank

Nordea Bank



Nordea Kredit



Nordea Finans



Business Partner



Nordea Pension



En attraktiv kunde

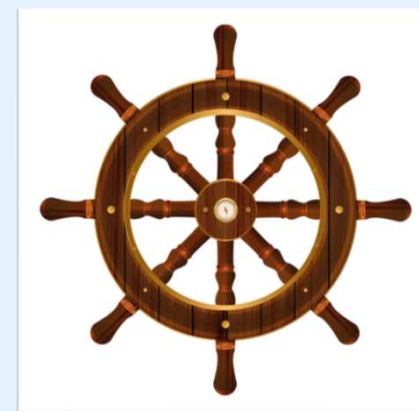
Indtjening



Solvens

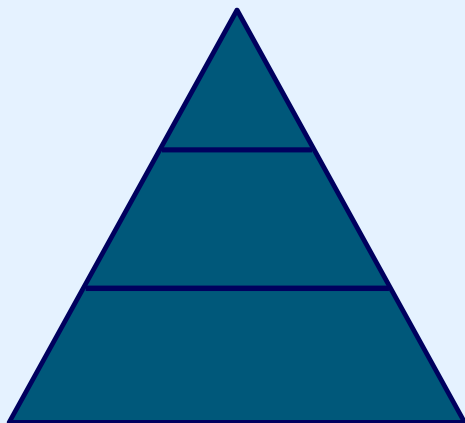


Økonomi- og risikostyring



En attraktiv kunde

Virksomhedsledelse



Teknologi og digitalisering



Bæredygtighed og grøn omstilling



A white, curved sign is shown against a clear blue sky. The sign features the text 'REMA 10000' in a bold, stylized font. The letters are blue with a white outline and a red border. The sign is positioned in the foreground, with some tree branches and yellowing leaves visible in the upper left corner.

REMA
10000

REMA 1000 Danmark



- **VORES VÆRDIER**

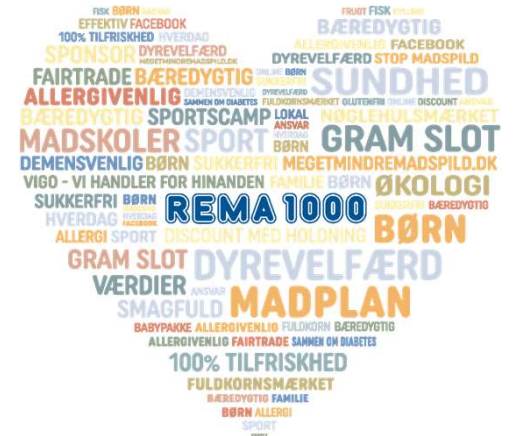
- Vi rendyrker bedriftens forretningside
- Vi holder en høj forretningsmoral
- Vi skal være gældfri
- Vi skal motivere til vinderkultur
- Vi tænker positivt og offensivt
- Vi snakker med hinanden – ikke om hinanden
- Kunden er vores øverste chef
- Vi vil have det morsomt og lønsomt



Discount med holdning

“Vi skal være Skandinaviens mest værdidrevne selskab”

Odd Reitan



Danske producenter og råvarer – Jord til bord

**INVITATION
TIL REMA 1000
HØSTMARKED 2023**



Du kan bl.a. møde

Leverandører

- Rokkedahl
- Vallø Slot
- Ørskov Foods
- Danhoney
- Frugt og grønt

Samarbejdspartnere

- Gram Slot
- Mambeno
- Dyrenes beskyttelse
- Økologisk Landsforening



REMA 1000 HØSTMARKED | GRAM SLOT | 2. SEPTEMBER 10-16

 Klaus Vestergaard • 1st
Ejer hos DanRoots A/S
Reposted from Dangrow Group A/S • 18h • 

Spændende at møde forbrugeren på høstmarked på Gram Slot 🥕🥦🥒🍆🍅
 



Gram Slot og REMA 1000



Gram Slot og REMA 1000

- REMA 1000 er medejer af Gram Slot
- Et unikt samarbejde
- Danmarks største økologiske jordbrug på 2800 hektarer
- 1200 malkekøer
- Samarbejdet baseret på ideen 'Fra jord til bord'
- Skaber åbenhed og synlighed om vores varer
- Vi sælger i dag ca. 50 produkter fra Gram Slot

**NYESTE ER, AT VI IKKE FODRER MED SOYA LÆNGERE – ALT FODER ER
PRODUCERET LOKALT**

Rejsen – hvorfor lykkedes det?

- Første møde – fælles visioner
- Forventningsafstemning: Producent perspektiv – kunde perspektiv
- Fra 1 produkt til 50 produkter
- Fra strategisk samarbejde til medejerskab
- Succeskriterier:
 - Tænke langsigtet – har fælles vision og værdier
 - Respekt for hinandens forretning
 - Tænke det som en helhed – ikke suboptimere
 - Begge parter har haft ressourcer og friheden til at tænke i fælles løsninger og kompromisser og ikke kun fokus på bundlinie

Fordele og ulemper ved et strategisk samarbejde

Ulemper

- Kun en leverandør
- Kun en kunde
- Prissætning påvirker begge parter
- Problemer hos den ene part påvirker den anden part
- Følsomhed omkring mængder

Fordele

- Eksklusivitet
- Ingen risiko ift. konkurrenter
- Muligt at sikre varemængder
- Muligt selv at styre prissætning og sikre bedre konkurrencekraft
- Du er sikret afsætning og kender dine priser
- Du er ikke afhængig af de internationale råvarepriser

Hvad kan en strategisk samarbejdspartner hjælpe med?

- Sparringspartner
- Hjælpe med at definere, hvad der er relevant at producere (hvis det er muligt)
- Kan hjælpe med at råvarer bliver til konkrete produkter – resten af værdikæden
- Kan sikre længerevarende aftale, så der er sikkerhed i forhold til afsætning
- Giver mulighed for at have fokus på at producere de bedste råvarer – FOKUS
- Kan hjælpe med en kontrakt, som er værdifuld, når man går i banken

Vigtige ting, hvis I ønsker et strategisk samarbejde

- Fokus på kunderne og markedet – RELEVANS – udefra og ind
- fremtidige trends – hvor er vi på vej hen?
- I skal have styr på, hvad I ønsker at stå for – hvad er jeres vision og hvad kan I tilbyde?
- I skal analysere og kende den partner, som I ønsker at indgå et samarbejde med – hvad kan I tilbyde, som partneren ikke allerede har?
- I skal have styr på, hvilken værdi I kan tilføre – hvad kan I bidrage med?
- I skal være klar til at tænke langsigtet og tænke i hele værdikæden



JOEL KLERK

PLANTESKOLE APS



- Anpartsselskab ApS siden 2020
- 50/50 ejerskab mellem Joel Klerk og Sofie Stage Pedersen



Muligheder for EU-tilskud og statslig finansiering





Ministeriet for Fødevarer,
Landbrug og Fiskeri
Landbrugsstyrelsen

Etableringsstøtte til unge landbrugere og gartnere



Så køres høet hjem på slægtsgården... skal det fortsætte?



Er det noget for mig - økonomisk?

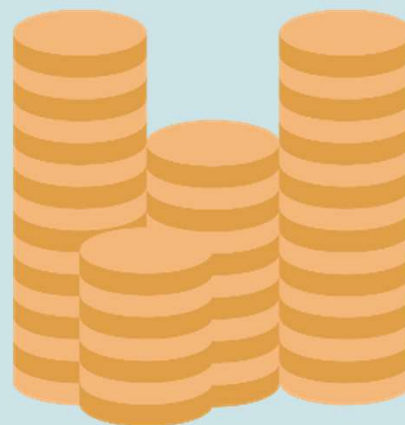
\$ Et engangsbeløb til etablering

\$ Tilskud:

Heltidsbedrift ca. 745.000 kr.

Deltidsbedrift ca. 372.500 kr.

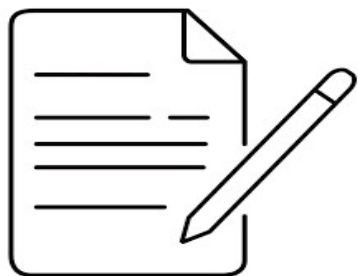
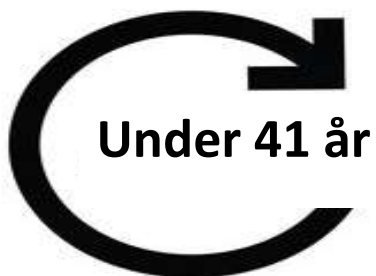
**\$ Modregner tidligere udbetalinger
under Unge nyetablerede landbrugere**



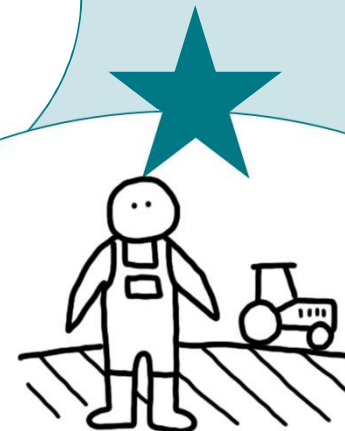
Du kan få et faktaark ved
mig senere på dagen



Kravene til dig som ung ansøger, og så er der også lidt nyt

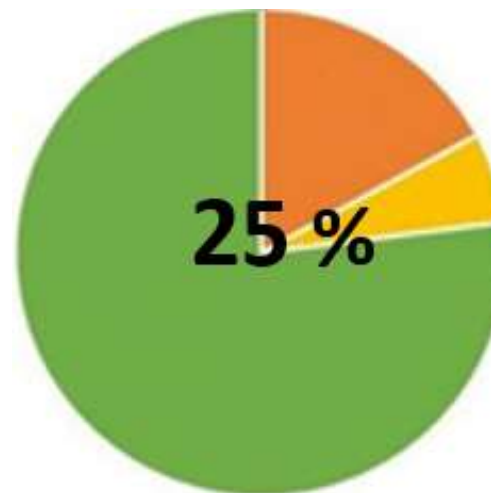
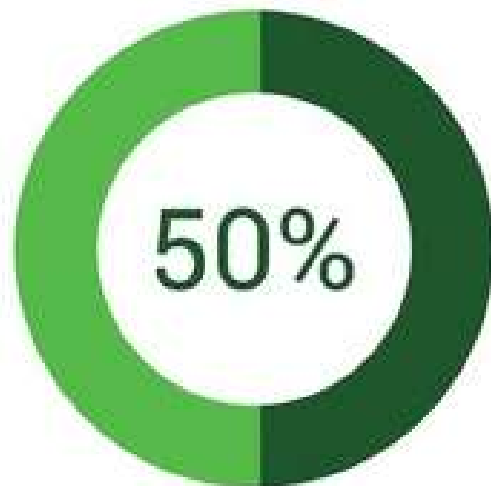


**830 timer /
1.665 timer**



Kravene til dig som ung ansøger, der vil søge om udbetaling

Du skal stadigvæk opfylde kravene, fra da du søgte om tilsagn...



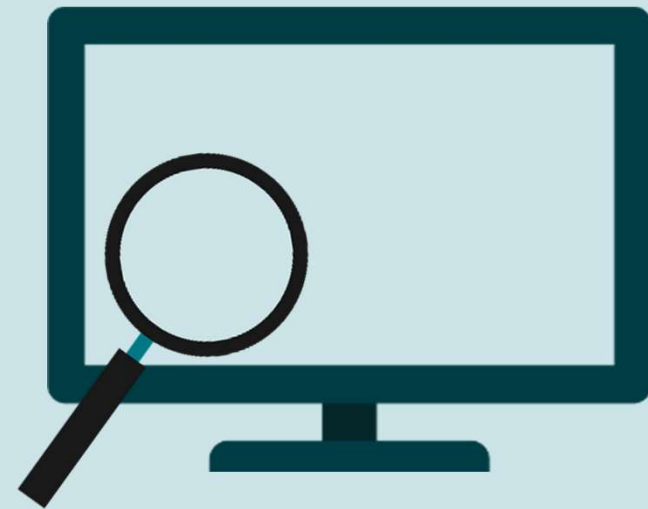
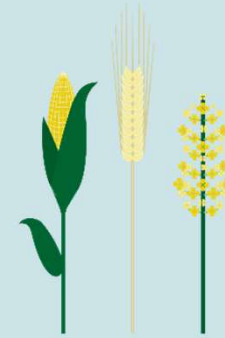
Kontrol af etableringsstøtte

Inden vi udbetaler dit tilskud, vil vi kontrollere administrativt, om alt er ok.

Eksempelvis:

- Tinglysning
- CVR
- Grundbetaling
- CHR

Vi behøver altså ikke normalt at besøge dig...



Husk nu skilte fra start på officielle websteder og sociale medieplatform – det siger EU, du skal!

Så husk at skilte i hele projektperioden, uanset tilskuddets størrelse!

Du må tage skiltet ned igen den dag, du ser, at pengene er på din virksomhedskonto



I 3 år efter du har fået udbetalt dit tilskud, skal du fortsætte med at opfylde betingelserne

→ Det kalder vi opretholdelse af din etablering.

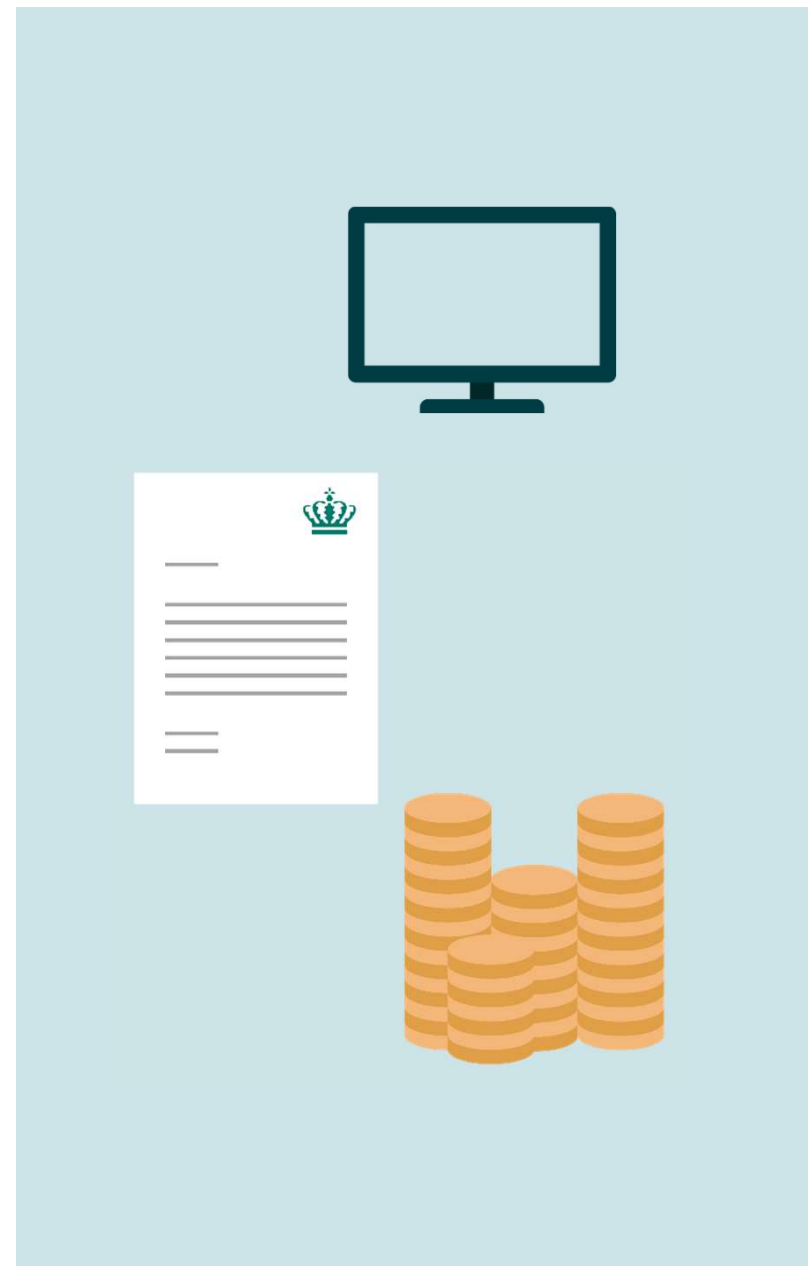


Opmærksomhedspunkter

Der er tale om et engangstilskud

1. Du skal først søge om tilsagn (1. februar 2024 til den 22. april 2024).
2. Vi sagsbehandler ansøgningerne og giver tilsagn eller afslag på de enkelte ansøgninger.
3. Du skal søge om udbetaling af dit tilskud.
4. Vi sagsbehandler din sag og udbetaler tilskud.
5. Du skal opretholde din etablering i 3 år.

OBS: Senest 12 måneder efter du har søgt om tilsagn, skal du søge om at få dit tilskud udbetalt.





Eksport- & Investeringsfonden

Agri & Food

Lena Terndrup Overgaard & Henrik Kudahl



EIFO understøtter bredt

- Gør Danmark rigere og verden grønnere.



ERHVERVS MINISTERIET



Danmarks
Eksport- &
Investeringsfond

DGIF

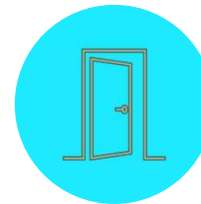
EKF

VF



EIFO

- Strategi, kort fortalt



Nem indgang:

EIFO er den fælles og simple indgang til statslig risikovillig kapital og relevante ikke-finansielle services.



Hele vækstrejsen:

EIFO understøtter SMV'er på alle trin af vækstrejsen fra lokal til global.



Plus ved grøn og bæredygtig:

EIFO skal drive den bæredygtige og grønne omstilling med kontante fordele.

Sådan arbejder vi:

...hvad lægger vi vægt på?



Ledelse

- Erfaring & Uddannelse
- Komplexiteten af virksomheden
- Strategi & forretningsplan
- ESG / Bæredygtighed
- Gårdråd/Bestyrelse



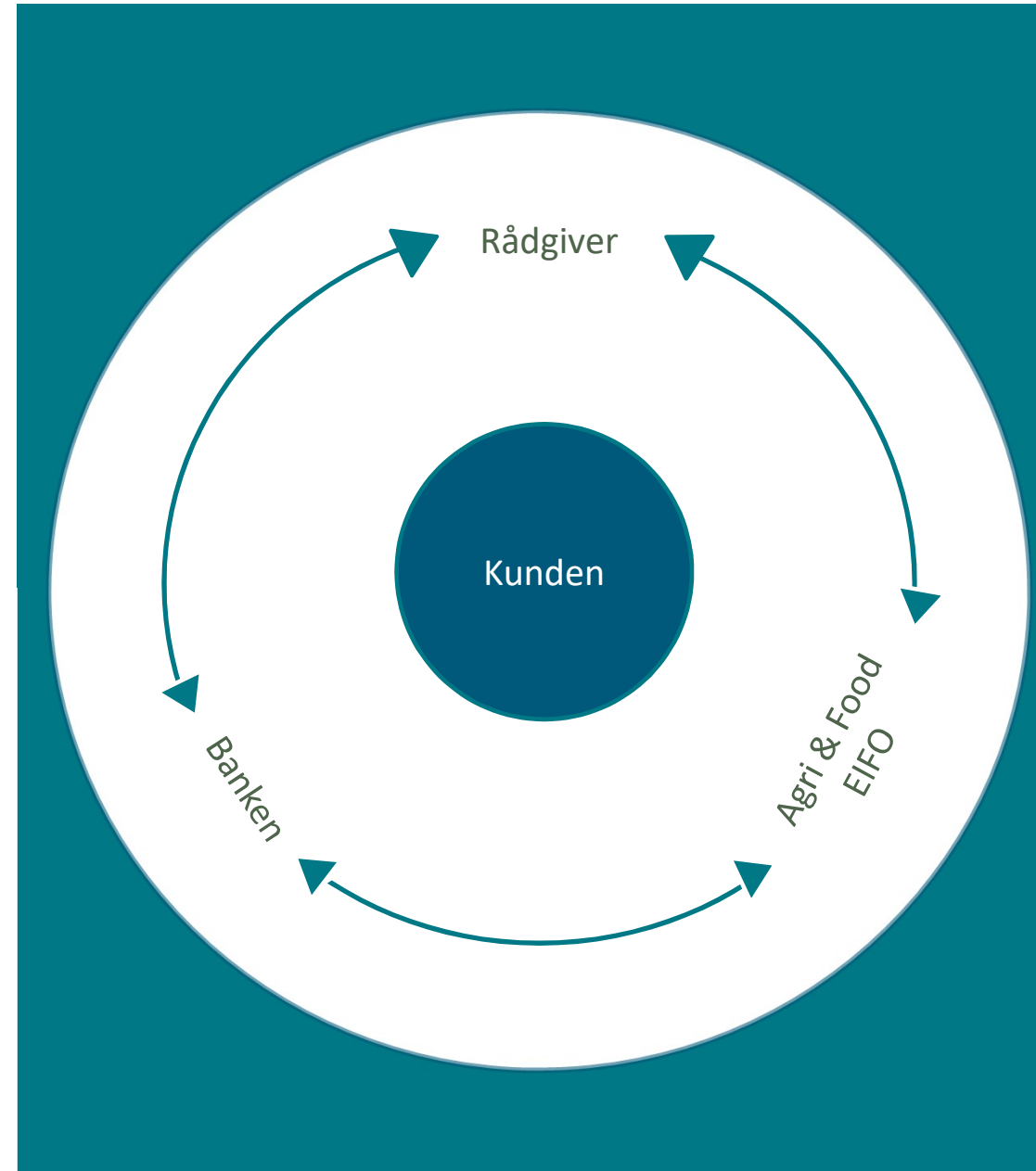
Økonomi

- Indtjening, afkast & Likviditet
- Risici & følsomhed
- Realistiske budgetforudsætninger
- Egenkapital



Aktiver

- Værdi & vedligeholdelsesstand
- Beliggenhed, logistik
- Miljøforhold



Hvad skal du have styr på?

- *Kravene til dig*



Uddannelse



CV – personlige kompetencer



Forretningsplan & Strategi



Budget og forudsætning



Finansieringsplan





Ministeriet for Fødevarer,
Landbrug og Fiskeri
Landbrugsstyrelsen

Det politiske perspektiv ved fødevareminister Jacob Jensen

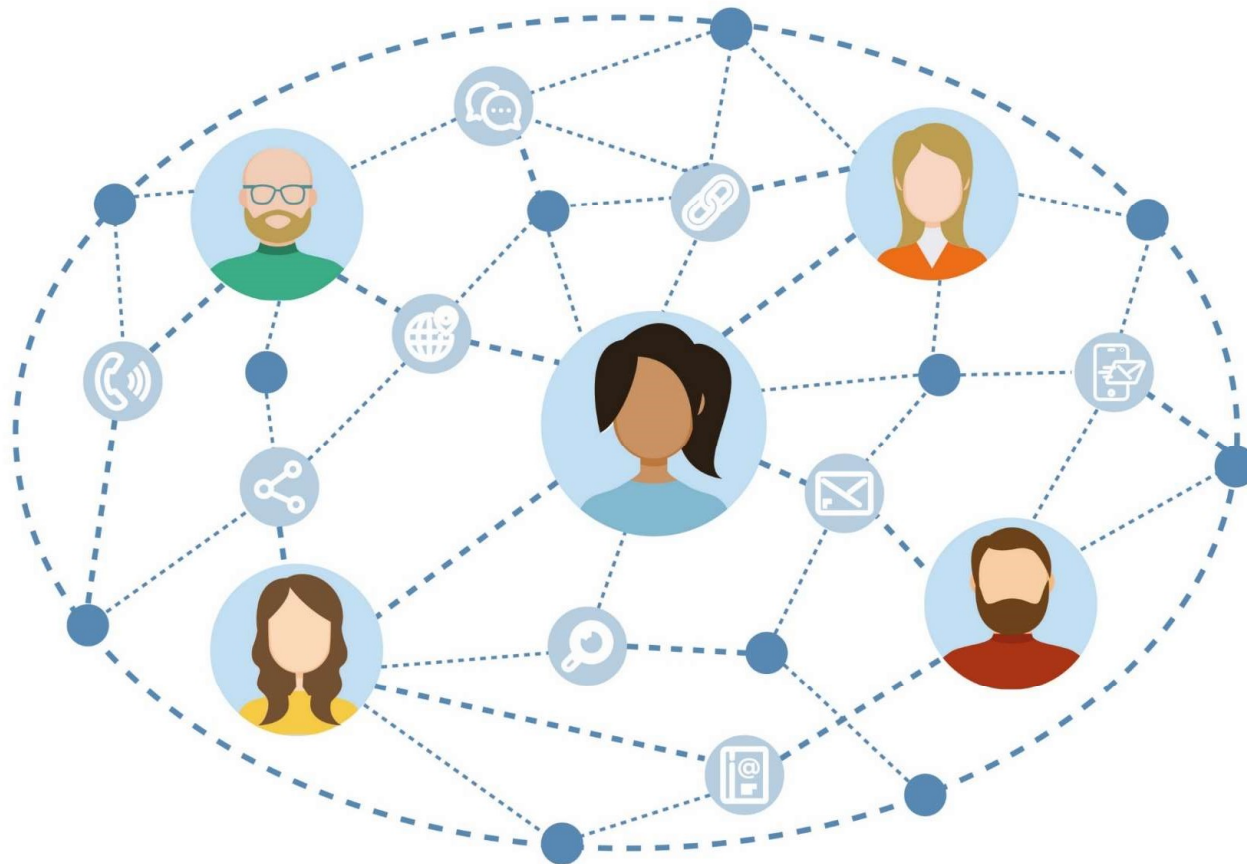


Generationskifte

MATHIAS K.M. HANSEN, DALSBÄKKEGÅRD

Hvordan skaber netværk og sparring værdi?





Sådan skaber netværk og sparring værdi

V. Nicolai Gitz, Nyetableret landbruger på Bakkegården &
Rasmus Rasmussen virksomhedsrådgiver i Velas



Strategiske
udgangspunkt



Strategien er den plan
vi lægger for at
komme fra A til B



Strategisk
ambition







Christian Frigaard

32 år, planteavl

Købt ejendom med investor i
2020

Bor på gården med min
kæreste



Baggrund

- Udannet landmand 2011 - PL, VL og AØ
- Merkonom fag inden for ledelse, strategi og økonomi.
- Arbejdet 3 år med planteavl, svin og maskinstation
- Selvstændig med motoroptimering i 5 år
- 3,5 år som sælger i maskinbranchen
- 1 dec. 2020 - fuldtids landmand
- 2024 - Landmand og?



Etablering med investor – hvorfor?

- Ejendoms pris 25mio.
- Egenkapitalkrav 20% = 5mio.
- Hvis jeg havde sparet 5mio op inden jeg blev 28år? Så skulle jeg nok fortsætte med det, jeg havde tjent dem ved, fremfor at tro at jeg skulle være landmand!
- Tankegang som det øvrige erhvervsliv - AFKASTNINGSGRAD!
- En medspiller, frem for modspiller, i driften.

Vores løsning

Fast ejendom i selskab
ejet 25% og 75%

Driftselskab jeg ejer
100%

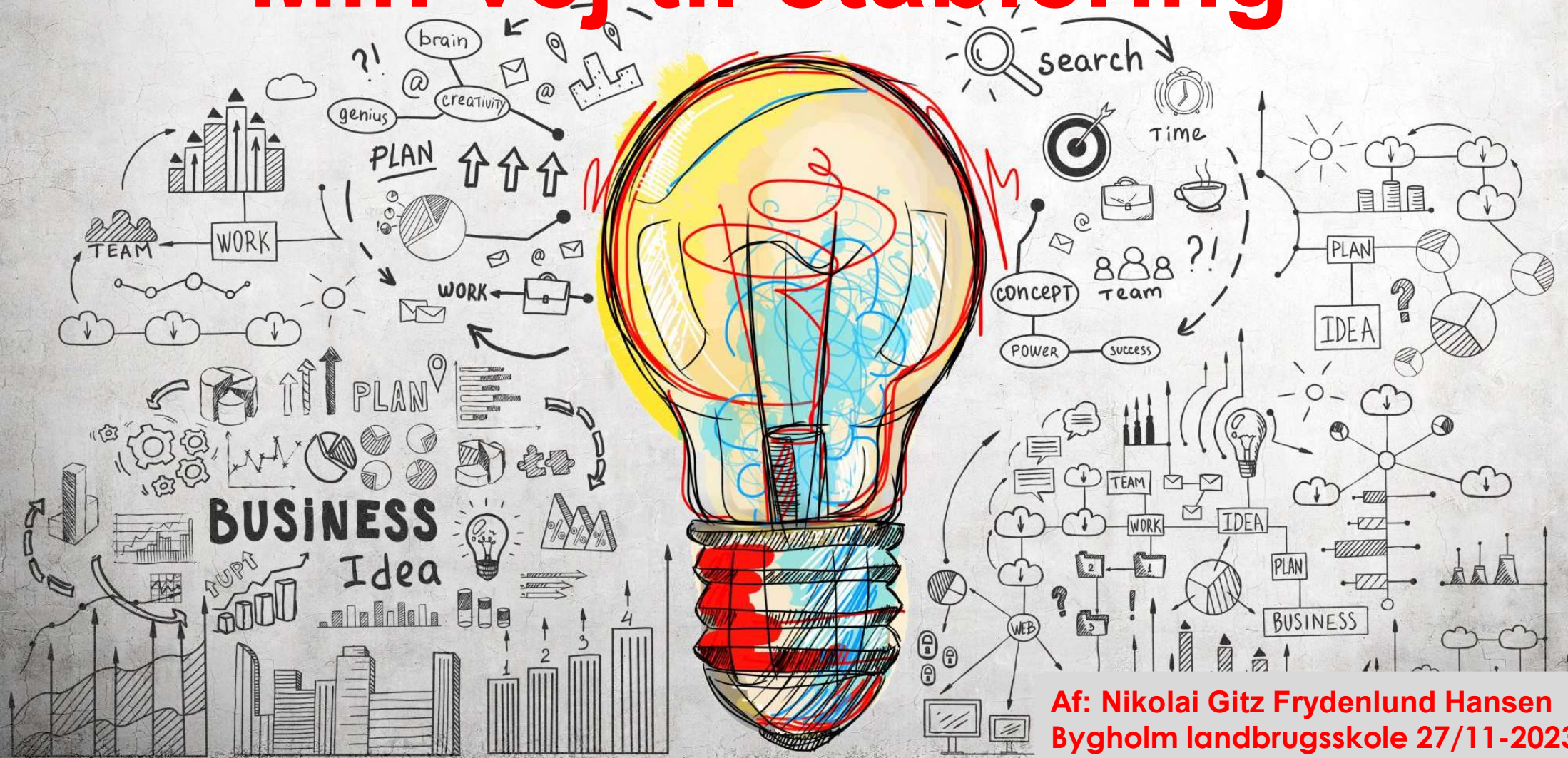
Overvejer du en investor?

- Hav styr på alle aftaler om, hvordan han eller dig skal ud af det inden I går i gang.
- Find ud af om din investor investerer i drift eller spekulation?
- Brug hellere 50.000kr på din EGEN revisor, ikke en fælles for dig og investoren.
- Find ud af strategien fra start (gerne inden start); Nedslidning? Udvikling? Landbrug? Sol/vind?
- Sørg for at din bopæl er din egen.

Hvordan skaber netværk og sparring værdi?



Min vej til etablering



Af: Nikolai Gitz Frydenlund Hansen
Bygholm landbrugsskole 27/11-2023

Info

- ▶ Nikolai Gitz Frydenlund Hansen
- ▶ 32 år
- ▶ Født og opvokset på en kvæggård
- ▶ Uddannet Agrarøkonom
- ▶ Bor sammen med Kamilla og vores søn på 15 mdr.

Tidsforløb

- ▶ Agrarøkonom i 2015
- ▶ Fodermester i samlet 5 år
- ▶ Markmand
- ▶ Udlængsel
- ▶ Salgskonsulent i et mineralfirma
- ▶ Forsøgte at overtage på traditionel vis
- ▶ Virksomhedskonsulent
- ▶ Ansat som driftsleder 6/9-21 på Bakkegården i Grenaa
- ▶ Etableret 1/3-23 på Bakkegården Mælk ApS

Bakkegården Mælk ApS



Brug af rådgivning

- ▶ Strategi
- ▶ SWOT analyse
- ▶ Første møde med Jens Kock 10/11/22
- ▶ Forventningsafstemning
- ▶ Snakket om personlig-, virksomheds- og ejerstrategi
- ▶ Hjemmearbejde
- ▶ Beslutningsoplæg
- ▶ Flere møder med Mogens og Anettes rådgivere samt Jens
- ▶ Fælles ejeraftale

Do's & don'ts

- ▶ God tid
 - ▶ Uvildig rådgiver
 - ▶ God kemi
 - ▶ Husk, det er jer, der står på mål med det, der udarbejdes!
-
- ▶ Manglende forventningsafstemning
 - ▶ Manglende seriøsitet
 - ▶ Ændring af materiale uden aftale
 - ▶ Undgå, at rådgivers dagsorden trumfer

Det gode liv som selvstændig

V. Solvejg Høj, Socialkonsulent



Paneldebat

Mathias K.M. Hansen
Selveje v. generationsskifte



Dalsbakkegård

Sofie Stage Pedersen
ApS v. medejerskab



JOEL KLERK
PLANTESKOLE APS

Jonas Ellitsgaard Jensen
Selveje v. opkøb af ejendom



Vestergård-Snevre

Christian Frigaard
ApS v. investor



Frigaard

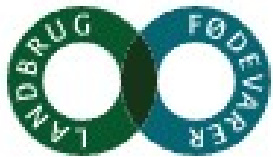




Tænk tanken Frej
Miljøbeskyttelsesorganisation



Ministeriet for Fødevarer,
Landbrug og Fiskeri
Landbrugsstyrelsen



TAK



FINANS
DANMARK



Bygholm
Landbrugsskole

