

# Sale & Lease Back forvandler mursten til millioner

Flere og flere danske virksomheder sælger deres ejendom til en investor med aftale om at blive i ejendommen som lejer. Arrangementet kaldes Sale & Lease Back. ”Vi har fået frigivet nogle midler. Det giver os en frihed til at investere på et vigtigt tidspunkt”, fortæller Villy Jensen, bestyrelsesformand i Jysk Aluminium Industri i Herning.

Af Anne Mette Ehlers

EDC Erhverv Poul Erik Bech i Aalborg har netop ført det højteknologiske aluminiumsstøberi med over 270 ansatte sikkert gennem et Sale & Lease Back forløb. Nu er produktionsbygninger på over 16.000 kvadratmeter solgt til en storinvestor. I salgsaftalen indgår en uopsigelig lejekontrakt på 15 år. Jysk Aluminium Industri bliver således lejer i de produktionsbygninger, virksomheden tidligere var ejer af.

## Investeringsbehov og generationsskifte

Baggrunden var, at Jysk Aluminium Industri ville sikre sig bedst muligt i fremtiden. „Med hovedmarkeder i Tyskland, England og Sverige skal man være fremme i skoene med hensyn til rationaliseringer og investeringer. I øjeblikket oplever vi en kraftig vækst og vi oplever derfor et betydeligt investeringsbehov. Vi skal for eksempel bygge en ny fabrik på 5.000 kvadratmeter og investere i nye maskiner“, siger Villy Jensen.

Han fortæller, at samarbejdet med EDC Erhverv Poul Erik Bech startede med en forespørgsel: „Vi havde den forventning, at Sale & Lease Back ville give os en væsentlig højere husleje. Men da vi fik nogle bud på, hvad bygningerne var værd, var det mere interessant, end vi havde forestillet os. Indledningsvis hørte vi også en anden erhvervsmægler, men tilliden og samspillet med EDC Erhverv Poul Erik Bech var det rigtige. Det passede til vores måde at arbejde på“.

Villy Jensen understreger, at salget ikke var en nødvendighed. Det var et tilvalg, idet der også var andre muligheder for at finansiere udviklingen. „Min bror Niels og jeg, der dengang ledede virksomheden, besluttede os for, at dette skulle prøves af. Sale & Lease Back-strategien virkede rigtig sammenholdt med, at vi stod foran et generationsskifte“. I dag er Villy Jensen bestyrelsesformand i virksomheden, der er overdraget til en ny ledelse. Den består af en administrerende direktør samt tre fagdirektører, hvoraf de to er sønner.

## Investor fundet efter få uger

Efter blot få uger havde EDC Erhverv Poul Erik Bech fundet den rigtige investor blandt det store kontaktnet i ind- og udland. Der blev skabt det rigtige fundament for en aftale, som kom i stand. Og Villy Jensen har været fuldt ud tilfreds med forløbet. Undervejs er der holdt flere møder, hvor Jysk Aluminium Industris direk-

tører, advokat og revisor har deltaget, sammen med investoren og erhvervsmægleren fra EDC Erhverv Poul Erik Bech.

Sidstnævnte har været tovholder på alt omkring leje, uopsigelighedsperiode, vedligeholdelsesplan og lejekontrakt. Villy Jensen siger: „Vi har haft en fornuftig dialog på møderne, hvor vi med EDC Erhverv Poul Erik Bechs hjælp har forhandlet os frem til vil-

## Om Sale & Lease Back

Med Sale & Lease Back fortsætter sælger som bruger af erhvervsejendommen efter salget. EDC Erhverv Poul Erik Bech skræddersyr vilkårene i lejekontrakten, så lejer bevarer den ønskede handlefrihed og dispositionsret over ejendommen. Fordele for sælger:

- **Frigørelse af eventuel bunden kapital i ejendommen til brug for kerneforretningen eller til udlodning**
- **Fleksibilitet ved at leje**
- **Mulighed for udnyttelse af højkonjunkturen**
- **Undgå administration af ejendommen**
- **Forbedring af nøgletal, idet salg og tilbageleje af ejendommen ikke skal balanceføres**
- **Mulighed for at få om- og tilbygninger 100 procent finansieret af den nye ejer**
- **Bevarelse af lokalfriheden**
- **Kendskab til den fremtidige leje/leasinggift**
- **En klar skriftlig aftale**
- **Ingen belastning af øvrige finansieringskilder**
- **Fuld fradragsret for lejen/leasinggiften**
- **Ret til fremleje og afståelse af ejendommen**

På [www.poulerikbech.dk/erhverv](http://www.poulerikbech.dk/erhverv) kan du downloade vores brochure om Sale & Lease Back.



**Vi er verdensmestre i at producere aluminium og sælge det. EDC Erhverv Poul Erik Bech er eksperter i salg af ejendomme. I dag føler vi os så trygge som vi kan med samarbejdet, som skal fungere med den nye ejer 15 år frem.**



*Villy Jensen, bestyrelsesformand i Jysk Aluminium Industri.*



#### **Facts om Jysk Aluminium Industri**

Virksomheden blev grundlagt i 1945 og er et af Skandinaviens største kokillestøberier for aluminium. I Herning støber og bearbejder Jysk Aluminium Industri højteknologiske emner, som eksporteres til virksomheder i Europa. I 2006 blev der støbt 3.800 tons. Ansatte: 270. Omsætning i 2006: 250-260 mio. kr. Læs mere på [www.jai-alu.dk](http://www.jai-alu.dk)

kårene. Det har været en god synergieffekt. Vi er verdensmestre i at producere aluminium og sælge det. EDC Erhverv Poul Erik Bech er eksperter i salg af ejendomme. I dag føler vi os så trygge som vi kan med samarbejdet, som skal fungere med den nye ejer 15 år frem". Han understreger, at det er væsentligt, at aftalen er fuldstændig transparent. Der skal være en god dialog med køberen, og det er blevet opfyldt.

I den daglige drift mærker Villy Jensen ikke de store forandringer med den nye ejer. Dog vil udbygninger være en ny situation. Men der er allerede aftalt byggeri af den nye fabrik på 5.000 kvadratmeter, ligesom ejer og lejer har aftaler om forbedringer af de eksisterende bygninger.

#### **Vinder indpas i Danmark**

Statsaut. ejendomsmæglere Lars Jensen og Peder N. Andersen fra EDC Erhverv Poul Erik Bech i Aalborg har gennemført mange Sale & Lease Back-handler i det nordjyske. De forklarer: „Sale and Lease Back er interessant, hvis virksomheden for eksempel skal investere i nye maskiner, vil satse på et nyt produkt, udvide sit markedssegment – eller set ud fra tankegangen om corporate finance, at generere yderligere merværdi for aktionærerne. For penge kan i sagens natur arbejde bedre, når de er likvide, end når de sidder i mursten“.

### **I USA og England er trenden, at virksomhederne ikke ejer deres bygninger, men indgår længerevarende lejeaftaler. Den trend er ved at brede sig til Danmark.**

Arrangementet er velegnet, ikke alene for produktionsejendomme, men lige såvel for kontorejendomme, logistik- eller lager-ejendomme. Med globaliseringen er det vigtigt at være fleksibel, og det er man mere som lejer. Sale & Lease Back vinder nu indpas i Danmark og det følger en række trends.

Statsaut. ejendomsmæglere Lars Jensen og Peder Andersen fra EDC Erhverv Poul Erik Bech opridses udviklingen: „For det første betyder højkonjunkturen, at mange virksomheder har brug for kapital til at investere. Af den grund vil de gerne sælge deres bygninger for at finansiere udviklingen. På den anden side er større børsnoterede ejendomsselskaber begyndt at efterspørge ejendomme, hvilket giver gode salgspriser. Endvidere oplever vi, at især udenlandske moderselskaber til danske datterselskaber ikke vil have „mursten“ i regnskabet. I USA og England er trenden, at virksomhederne ikke ejer deres bygninger, men indgår længerevarende lejeaftaler. Den trend er ved at brede sig til Danmark“.

For sælger gælder det om at finde en økonomisk stærk investor, således at der er mulighed for at aftale en lang uopsigelighed, samt at der er plads til at udvide de eksisterende bygningsarealer. Fordelen er, at virksomheder, som indgår et Sale & Lease Back arrangement kan bruge pengene til det, de er bedst til, nemlig forretningen. Det kan være en god strategi – især nu, hvor det er højkonjunktur.