



Presentasjon til potensielle investorer

NORSK MARINADRIFT AS (NMD)

WWW.NMDRIFT.NO

Sist endret November 2012



Generell informasjon Norsk Marinadrift AS

- Organisasjonsnummer 945 751 339 MVA
- Nettsted: www.nmdrift.no

Hovedkontor er i dag på Nøtterøy, Vestfold

- Daglig leder og styreleder er Per Gunnar Flåten
- Økonomisjef Kirsti Fjæreide
- Utleie ansvarlig Siv Aanstad Flåten
- Teknisk ansvarlig Roger Nordmo

Styret i NMD

Valgt av Generalforsamling 09.12.11

- Styreformann Per Gunnar Flåten
 - Gründer
 - NMD rolle innenfor nye prosjekter
- Styremedlem Hans Chr Melbye
 - Eier og styreformann av [HCA Melbye gruppen](#) og [Betonmast](#) som nylig kjøpte Selvaag Bygg
- Styremedlem Ulf T Andersen
 - Eier og daglig leder i [Anco og Anco Eiendom](#), næringsutvikling Tromsø
- Styremedlem Marc Albert G Vande Gucht
 - Representerer belgisk investorgruppe [Marin Blue BVBA](#)
 - Store aktører innenfor næringseiendom i Brüssel og oppbygning private eldresenter i Europa

Salgsdirektør Tor Ose blir styremedlem i NMD fra 21. nov 2012

- Salgsdirektør i [Vik Ørsta](#)

Andre aksjonærer som bidrar med synergieffekter

- [Brataas AS](#)
 - Lokal sjøentreprenør
- [Ørsta Marina Systems](#)
 - Nord Europas største bryggeleverandør
 - Bidrar vesentlig med nye prosjekter

Innledning

- Flåten har jobbet mange år i båtbransjen, spesielt i Brunswick-konsernet
- Så på midten av 90-tallet den kraftige økningen i etterspørselen etter bedre marinaanlegg med tilhørende tjenester, og en juridisk holdbar modell for salg av båtplasser
- Startet med en marina på Nøtterøy, Vestfold, og har siden ekspandert til å bli ledende virksomhet innen utvikling av marinaanlegg ved egenutviklet sameiemodell
- Har i dag utviklet marinaer i Tromsø, Oslo, Nøtterøy
- Prosjekter under utvikling i Tromsø, Trondheim, Ålesund, Oslo, Larvik og Kristiansand.

PER GUNNAR FLÅTEN

- Salgssjef Reebok 86-91
- Produktsjef Viking Fottøy 91-96
- Markedssjef Elfa Norge 96-97
- Adm dir Elfa Norge 97-98
- Marketing Manager, Elfa Skandinavia 98 -99
- Direktør Marine Power International Ltd 2000-06
- Direktør Foretningsutvikling for Brunswick Marine i Europa, Afrika og Midtøsten. 06-07
- Adm dir og gründer NMD 07 -pt

Aksjebok

Klient Norsk Marinadrift AS
Fødsels-/org.nr 945 751 339

Aksjebok for ordinære aksjer pr 28/11/2011

		Antall	Andel	Aksjenr
	All Parts Trading Bvba Belgia	74.00	6.24473	1070 - 1143
996 319 202	Anco AS	138.00	11.64557	47 - 48 305 - 440
	Notert pant: North Blue AS har pant i aksjene 47-48 og 305-440			
995 652 528	Bratås AS	45.00	3.79747	921 - 965
948 382 474	HCA Melbye Holding AS	58.00	4.89451	1012 - 1034 1035 - 1069
	Marine Blue BVBA Jean van Gysellaan 26, 1780 Wemmel, Be	230.00	19.40928	1 - 46 121 - 304
990 237 433	North Blue AS	552.00	46.58228	49 - 96 97 - 120 441 - 760 761 - 920
	Notert pant: SpareBank 1 Nøtterøy - Tønsberg har realpant i 552 aksjer, pålydende 5.000.000,-			
985 833 761	Ørsta Marina Systems AS	88.00	7.42616	966 - 1011 1144 - 1185
Sum antall		1,185.00		
Totalt		1,185.00		

Forretningsidé, -modell, mål og strategi

- NMD skal være den ledende aktør i Norge innen marinautvikling
- Selskapet har utviklet et unikt konsept med en grunnleggende juridisk modell for organisering av båthavner som gir kunden en betydelig merverdi og selskapet en solid avkastning.
- Selskapet har bygget opp substansverdier for ca 60 millioner siden 2006
- NMD har pr 31.12.2011 en bokført egenkapital på kr 20.306.557,-
- Pt ingen konkurrenter
- Betydelig fag- og markedskompetanse
- Et betydelig nettverk over hele Norge
- Skaper positive resultater gjennom ulike forretningsområder:
 1. Salg av båtplasser
 2. Utleie av båtplasser
 3. Langsiktige kontrakter på drift og vedlikehold av brygger
 4. Konsulentavtaler med eksterne søkere
 5. Realisering av utviklede marinaer (landområder)

3 ulike tilnærminger til nye prosjekter

1. Oppkjøp av område eller gammel marina hvor NMD utvikler, prosjekter og bygger ny marina. Hver brygge etableres som sameie og sameiet kjøper bryggen til kostpris. Sameiene har tinglyste avtaler til landfester, parkering med mer. NMD forblir grunneier av tomten. Konseptet oppsummeres enkelt som: eie-utvikle-selge
2. Går inn i eksisterende havn for å utvikle sammen med eksisterende eier i et nyopprettet AS som overtar alle rettigheter. NMD tar ledene rolle i utvikling og salg. Nyopprettet AS bærer alle utvikling- og salgskostnader (NMD fakturerer sine tjenester).
3. NMD går inn som konsulent hvor ekstern eier får kjøpe kunnskap, markedstilpasset konsept, prosjektering og evt markedsføring og salg.

Forretningsområde nr 1; Salg av båtplasser

- Oppkjøp av område eller eldre marina hvor kapasiteten er opp til 200 båtplasser. Alene eller sammen med lokal driver.
- Søker om optimal utvidelse, markedstilpasser havnen etter konsept og prosjekterer nye brygger.
- Fradeler landfeste, legger nye brygger i vannet, implementerer juridisk modell, optimalisere leiepris og forbereder salg.
- Selger bryggen til nyopprettet sameie for kostpris. Sameiet finansierer kjøpet med fellesgjeld. NMD eier på dette tidspunkt alle sameieandeler med en bokført kostpris 1,- kr pr andel. Selges til markedspriser.
- Ved resalg tilbyr NMD å være megler mot en provisjon på 5%
- Eksempler på steder: Nøtterøy, Gjeving og Tromsø

Forretningsområde nr 2; Utleie av båtplasser

- Første sesong etter juridisk modell er implementert økes leieprisene betraktelig som følge av nytt anlegg.
- NMD bærer hver plass sin felleskostnad og leier ut med en margin på +30%
- Etter at plassene legges ut for salg vil til enhver tid usolgte plasser leies ut. Dette minimerer risiko i modellen
- NMD leier ut plasser for sameiere som ikke skal disponere plassen selv med en provisjon på 20%.
- NMD leier ut hele havner for eksterne aktører mot en leieprovisjon på 30%.
- Eksempler på steder: Nøtterøy, Tromsø, Gjeving og Oslo

Forretningsområde nr 3; Langsiktig drift og vedlikehold

- Ved opprettelse av Bryggesameier sikrer NMD seg en rett og plikt til å vedlikeholde bryggen. Avtalene følger bryggens garanterte levetid på 20 år og prises pt. med kr 412,50 pr meter. Prisen indeksreguleres årlig.
- Pt. har NMD slike avtaler med 4 sameier og totalt ca 2.000 meter brygge.
- NMD selger slike vaktmesteravtaler til eksterne havner. Et meget stort marked. Pt. er det tegnet avtale om slik drift med Kongen Båthavn i Frognerkilen, Oslo
- Arbeider med forsikringsprosjekt
- Nye prosjekter og eksterne avtaler gir oss ca 10.000 meter vedlikehold innen få år

Forretningsområde nr 4; Konsulentttjenester

- NMD tilbyr å være konsulenter for eksterne havner for implementering av modell. Brukes i havner hvor NMD ikke kan eller ønsker å kjøpe seg inn, men vår kompetanse er etterspurt. Priser på 3 nivåer:
 1. Konsulent for utvikling kr 1.000,- pr breddemeter.
 2. Konsulent for hele prosjektet inkludert salg og markedsføring kr 5.000,- pr breddemeter
 3. Konsulent dagbasis kr 10.000,-
- Konsulentttjenestene setter oss i stand til ytterligere å knytte oss opp med vedlikeholdsavtaler og inntekter på resalg og utleie.

Forretningsområde nr 5; Prosjektledelse eksterne

- NMD har i konsulentavtaler samt i anlegg/prosjekter hvor vi er minoritetsaksjonær satt krav til utbygger om en provisjon på prosjektledelse på 5% av ordreverdi til NMD

Forretningsområde nr 6; Realisering av utviklede marinaer Fremtid

- Ved oppkjøp av båthavner får NMD attraktive landområder ”på kjøpet”. Landområdene søkes utviklet maksimalt med kombinert benyttelse og realiseres der avkastningen kan maksimaliseres
- Eksempler:
 - Tønsberg Marina 2013/14
 - Larvik Marina 2013/14
 - Tromsø Marina 2013
 - Malangen Brygge 2015/16
 - Skjongholmen Brygge 2016/17

Merverdi for NMD kunde!

Konsept

- Selve bryggen er bredere, dypere med gangbare uteliggere begge sider av plassen, CE godkjent strøm til alle plasser, vannposter, og vedlikehold
- Elektronisk overvåkning, internett, vakthold, renhold
- 40% parkeringsdekning
- Servicetjenester, ettersyn etc
- Intet "Gubbevelde"
- Rimeligere båtforsikring

Juridisk modell

- Eie plassen kontra leie, gjør at kunde får verdistigning
- Øker verdi på fast eiendom hytte eller bolig
- Forutsigbart
- Tinglyst
- Rettferdig
- Investerings
- Utleie
- Arv

Egne prosjekter utvikles i to steg

1. Først utvikles sjøsiden/båtplassene
 - Gjennom organisering i sameier av hver enkelt pir på selskapets helt eller delvis eide marinaer selger NMD båtplasser med margin 50%+
 - Usolgte båtplasser leies ut til markedspris
 - Selskapet har langsiktige vaktmesteravtaler mot sameiene for drift av bryggen. Avtalene gir god lønnsomhet
 - NMD påtar seg også rene driftsavtaler for marinaer selskapet ikke har eierinteresser i
 - Etter salg av båtplasser legges overskuddet inn i næringseiendom på landsiden, nye havner eller deles ut som utbytte
2. Deretter kan virksomheten på land utvikles, eller tomten selges
 - Landområder tilknyttet båthavn utvikles i eget forretningsområde med leietagere innen marinebransjen
 - Eiendommer søkes utviklet som kombinasjonseiendommer bolig/næring

Markedet

- I 2005 ble det foretatt en undersøkelse av markedet for båtplasser i Norge
 - Rapporten er tilgjengelig for interessenter
- Hovedkonklusjonen den gang:
 - Det er en underdekning i markedet på flere tusen båtplasser (over 9.000 bare i Oslo-fjorden)
 - Kun et fåtall plasser er tilgjengelig for salg (den gang 1 %)
 - Behovet for båtplasser i Norge forventes å stige betydelig de neste årene
- Siden 2005:
 - Utbyggingen av båtplasser har ikke holdt følge med salget av båter i perioden
 - Båtene blir større og større og krever nye typer marinaanlegg
 - Endringer i kommuneøkonomi
 - Mange kommuner rapporterer lange ventelister for å få båtplass. De har ikke råd til egen utvikling av anlegg. Neglisjerte og nedslitte kommunale anlegg må pusses opp og gir samme kostnader som kommersielle anlegg.
 - Stor sannsynlighet for at flere kommuner etter hvert vil selge til profesjonelle utbyggere
 - Privatøkonomien i Norge er blitt veldig mye bedre
 - Mange er villige til å betale for kvalitet og ekstra tjenester som Webcam, klargjøring av båt, sikring, solide marinaer, størrelse på plassen etc.
 - Sameiemodellen er etablert noe som gjør det mulig og attraktivt å eie sin egen båtplass

Konkurrenter

- Selskapet er ikke kjent med at det er noen konkurrenter i Norge som driver profesjonell utvikling og salg av marinaer etter sameiemodell
 - Det er flere aktører som har investert relativt store beløp i enkeltstående marinaer hvis forretningsmodell er utleie av båtplasser
 - Disse aktørene har og har hatt store utfordringer med kapitalkostnader / kontantstrøm
- NMD er første aktør til å gjennomføre en konsolidering av marinamarkedet med en unik sameiemodell som gir minimal risiko og god kontantstrøm
- Å forstå det juridiske underlaget i sameiemodellen har vært, og kan fremdeles være en barriere for flere potensielle konkurrenter

Marinaer, andre virksomheter og prosjekter

MARINAER

Marinaer

- Tønsberg Marina AS



- Larvik Marina AS



- Tromsø Marina AS

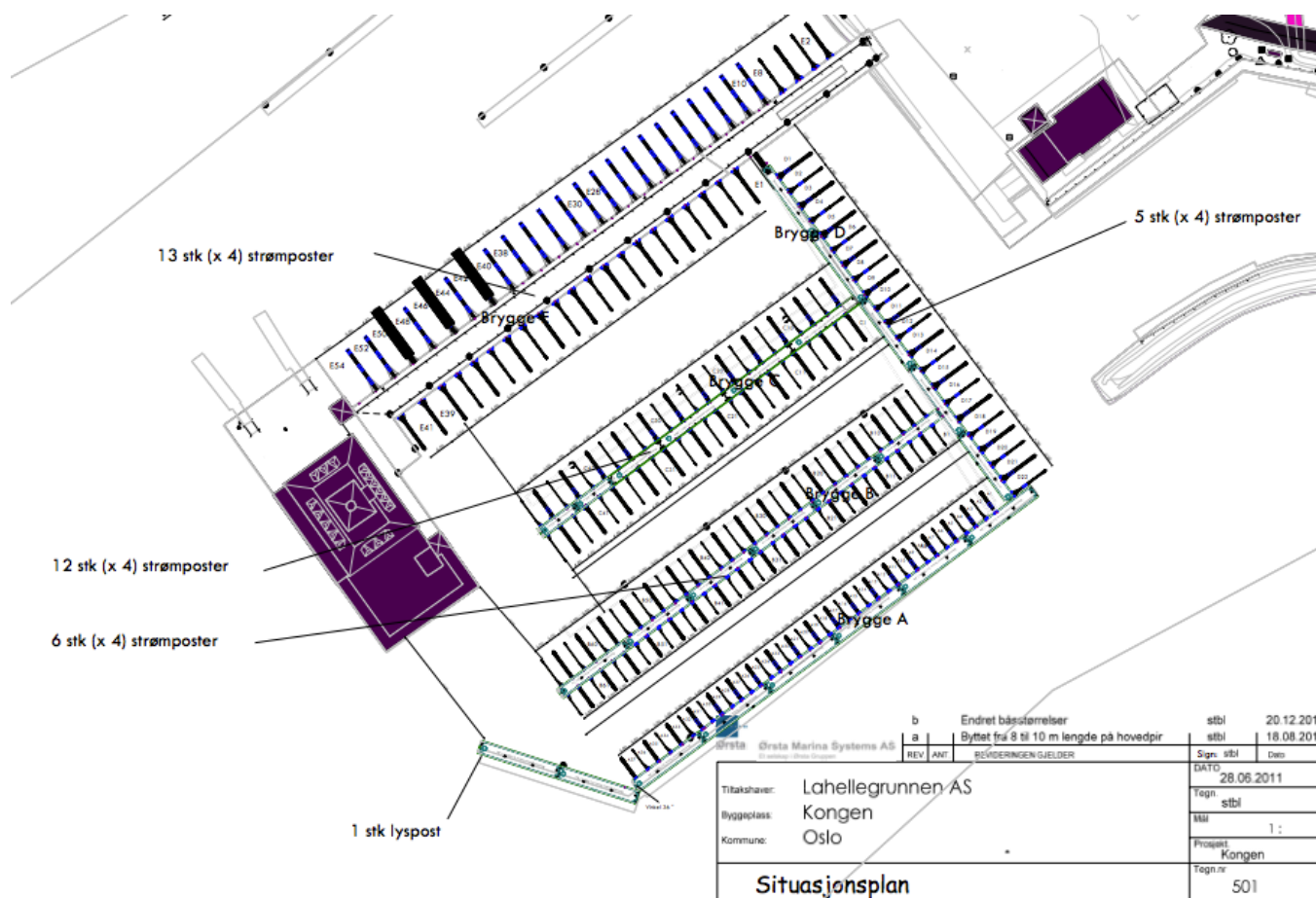


- Lyngør fjorden Eiendom AS



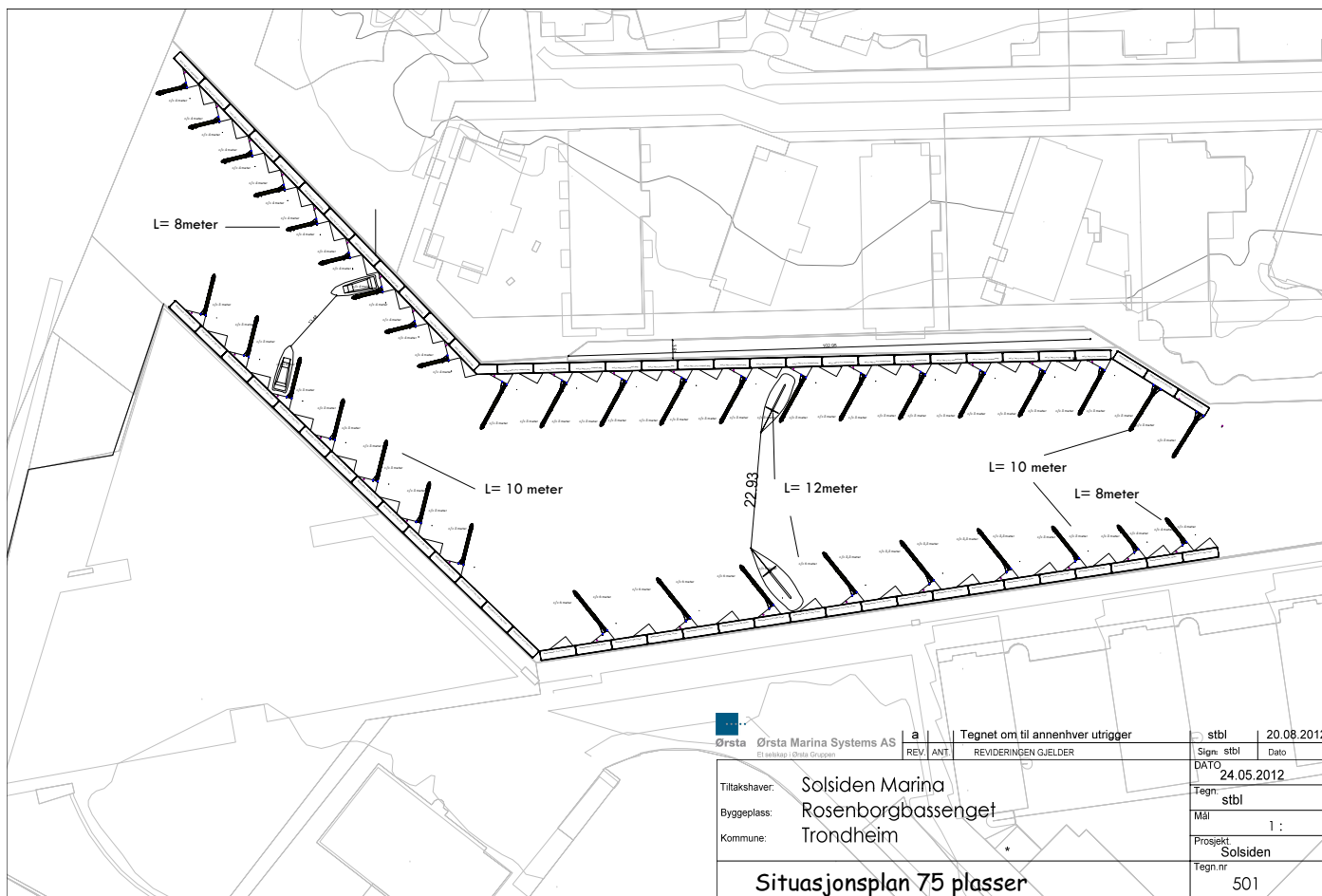
Nye prosjekter i Norsk Marinadrift AS

Kongen båthavn

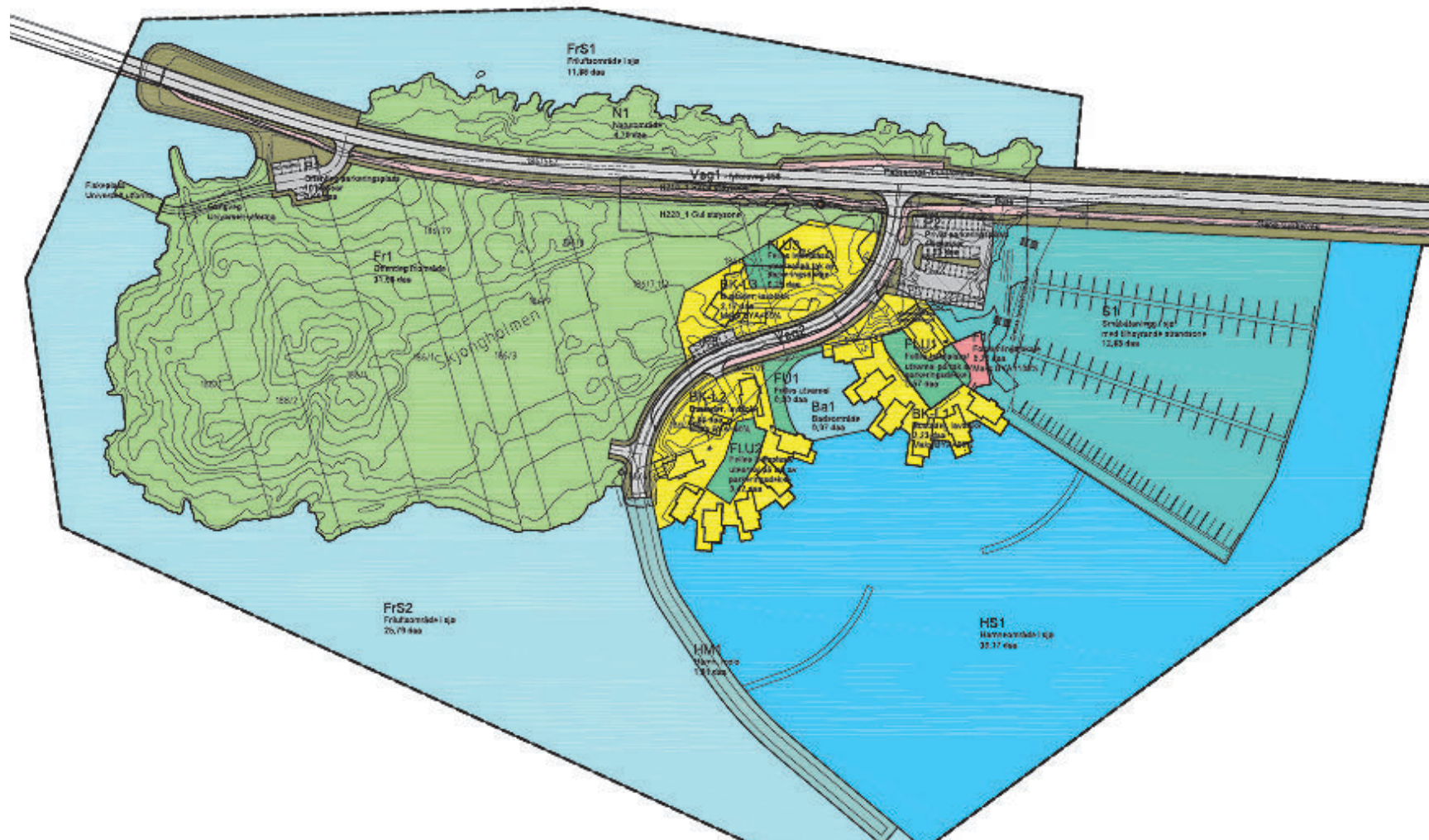


Solsiden i Trondheim

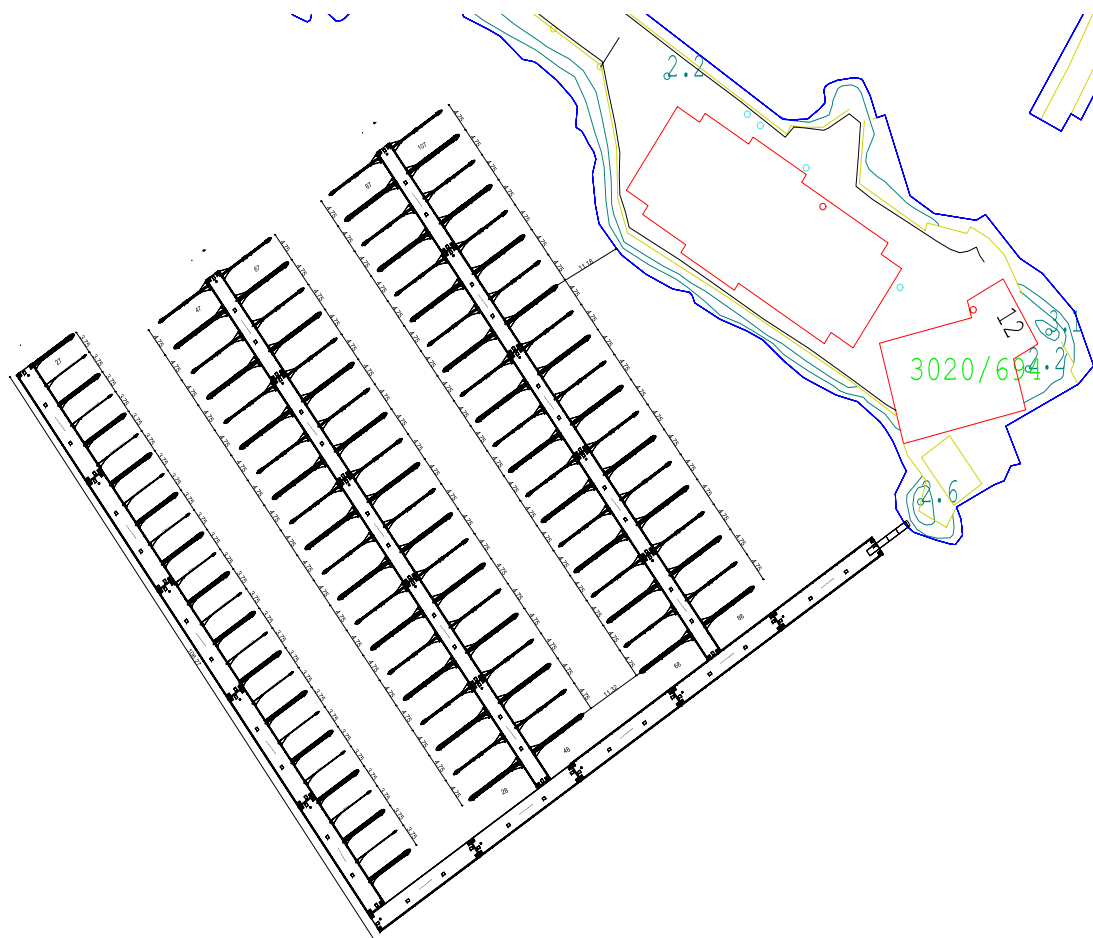
- Oppbygning vår 2013



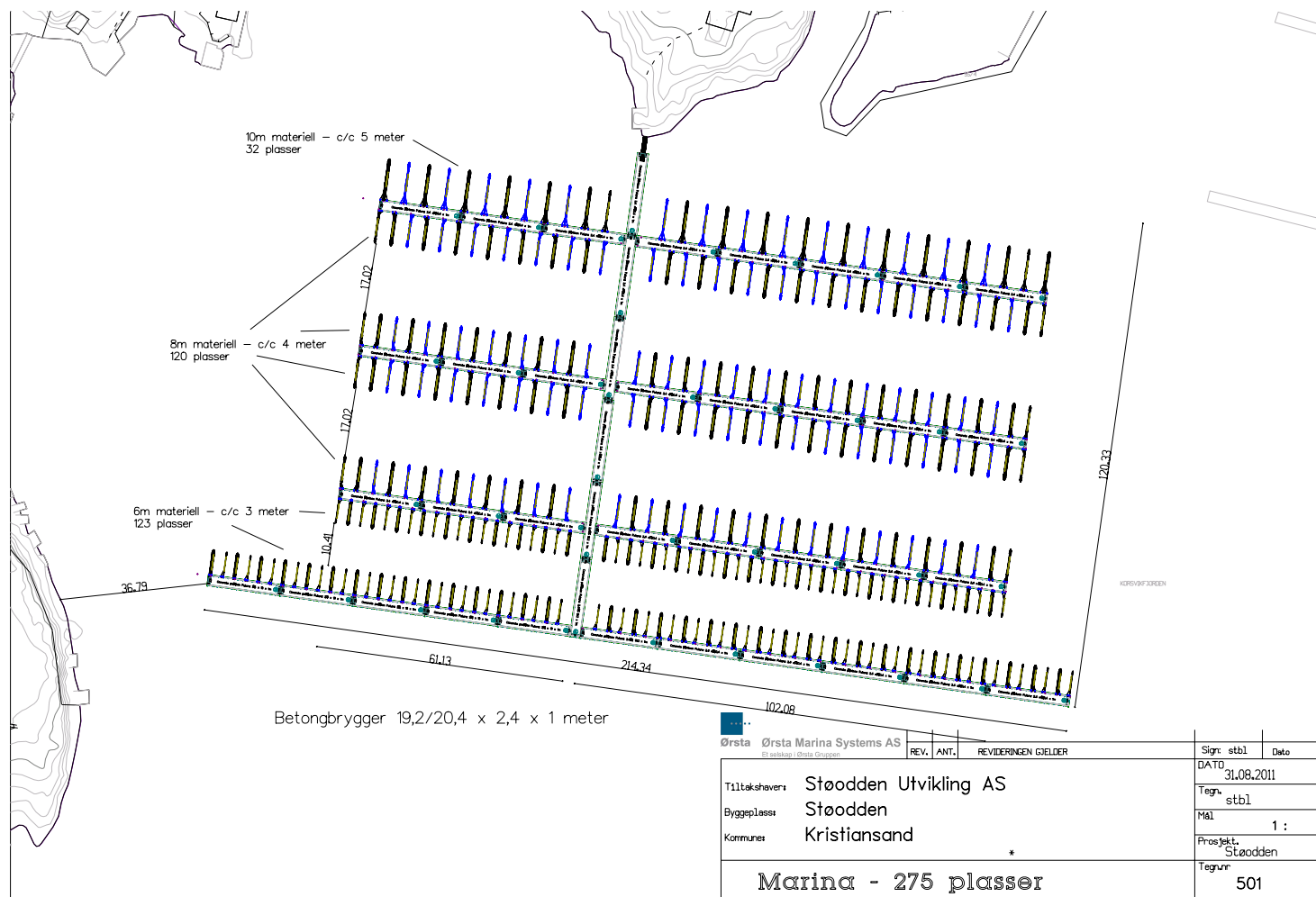
Skjongholmen, Ålesund, vår/sommer 2013



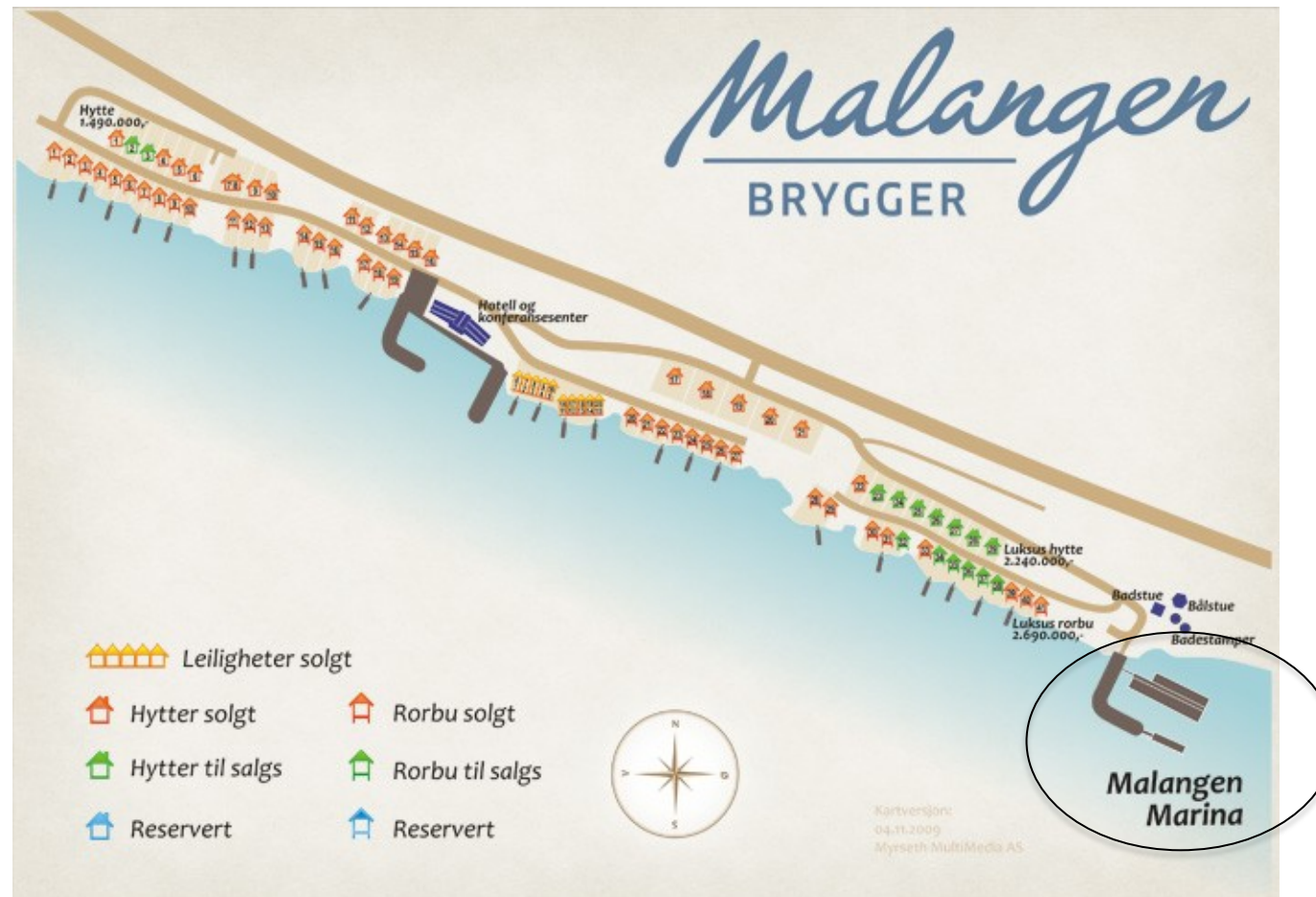
Vadskjæret, Larvik, vår 2014



Strødden Kristiansand vår 2014



Malangen – Tromsø, sommerhavn 2013



Strandkanten, Tromsø

- Skanska m.fl. har overlatt utbygging av ny marina foran boligområde til NMD
- Oppbygges i etapper fra 2014

