

Strategivalg

- * Dagens styre
 - * Salg dersom en oppnår min. 3 mill. Euro
 - * Har bud 1 mill, takst 4,5 mill
 - * Frys strategi om pris under 3 mill.
- * Alternativ strategi
 - * Bearbeide alternative utnyttelsesmåter for tomten med sikte på salg innen et 2 års perspektiv – min 5 mill
 - * Frys strategi om pris under 5 mill Euro
 - * Med lavere kostnader enn i dag

Hvordan oppnå høyere pris ?

- * Mer aktiv bearbeiding av mulige interessegrupper
 - * Hotellkjeder, reisearrangører, investormiljøer
- * Øke tomtens attraktivitet
 - * Få kontroll over strandsonen
- * Utvikle et bedre lokalt nettverk
 - * Samarbeid om infrastruktur
 - * Lette omreguleringsprosesser

Behov for å hente inn kapital ?

- * Målsettingen er å klare det uten kapitalinnhenting
 - * Vesentlig reduksjon av styrehonorar og timesatser
 - * I liten grad nytte eksterne krefter, men spille på styret og deres kontakter
 - * Satse på at de øvrige eierne i AD-et dekker sin andel
 - * Om de ikke gjør det må de akseptere utvanning
 - * Delsalg kan finansiere utviklingsarbeid

Potensiale for meravkastning

- * I løpet av ett år avklare om det er mulig å få mer ut av tomten enn det som vi kan få ved salg as is
 - * Styrets antydete min pris 3 mill Euro – 24,3 mill NOK
 - * 40,7% av dette utgjør 9,9 mill NOK
 - * Pr. aksje utgjør det ca. 0,26 kr (ex lån til AD)
- * Salg i løpet 2 år om vi kan oppnå 10 mill. Euro
 - * Vil gi ca. 0,88 kr/aksje (opp 338%)

Hvordan nå vår målsetting

- * Få kontroll over strandsonen utenfor vår tomt
 - * Strandlinjen eies av staten
 - * Det kan inngås en langsiktig avtale om leie med staten
- * Utvikle strandsonen
 - * Den sandfylte strandsonen kan utvides vesentlig ved hjelp av naturen selv
 - * Dekke kostnad ved utleie til servicebedrifter

Hvordan nå vår målsetting

- * Avklaring av vår tomts formelle forhold
 - * I dag uklarhet om status etter 2017
 - * Ta opp med lokale myndigheter omregulering av vår tomt til hotel og småhus
- * Avklare forhold til «naboer» som kloakkannlegg mv.
 - * Kloakkanlegget skal moderniseres
 - * Vår kostnad for å nyttiggjøre kommunaltekniske anlegg

Mulig disponering av tomten

- * 52 mål avsettes til 2 hoteller
- * 60 mål avsettes til 100 småhus
- * Forhold til hotellkjede avklares før start bygging av småhus
 - * Småhus selges til private
 - * Markedsføres av hotel når eier ikke bruker selv
 - * Forsterker hverandre

Strategier for hotell

- * Forutsetter at vi får en avtale med anerkjent hotellkjede
 - * 1. prioritet Hilton som ikke er representert i området
- * Hurtigste måte å få penger igjen
 - * Selge prosjektet med tomt og kontrakt på driften
- * Mellomløsning
 - * Delta i et prosjektselskap ved å legge inn tomten, øvrig egenkapital hentes i markedet. Lånefinansiere så mye som mulig

Potensial fra småhus

- * Basert på tall fra tilsvarende prosjekt
 - * Byggepris 600 Euro/kvm
 - * Salgspris 1.600 Euro/kvm
- * Bidrag etter dekking av byggekostnad, fellesareal mv
 - * 18,5 mill. Euro

Fordel ved å bygge småhus

- * Lavt kapitalbehov
 - * Bygger et lite antall i startfasen
 - * Etterspørselen styrer utbyggingstakten
 - * Kort byggetid
- * Mulighet for å selge småhusprosjektet etter at en har bevist potensialet

Marked for småhus

- * Markedsundersøkelse gjennomført
 - * Tilsvarende prosjekt identifisert stor kjøpergruppe
 - * Prioriterer Russland og Storbritannia
- * Markedsføring
 - * Samarbeidspartnere har kontaktnett på 200 meglere
- * Testes ut gjennom prosjekt som realiseres nå

Dagens situasjon i AD

- * 3 eiergrupperinger med ulike syn på strategi og evne/vilje til å gjennomføre tiltak
 - * Irer har ikke penger, men forventer min 10 mill Euro
 - * Black Sea vil selge as is og ønsker ikke å satse mer penger
 - * Vi er mer pragmatisk og søkende

Samarbeid i AD

- * Forutsetninger for videre samarbeid til stede
 - * Vår strategi kan forene de ulike grupperingers ønsker
 - * Irer – min 10 mill Euro
 - * Black Sea - unngå kapitalinnhenting
 - * Våre (lave) prosjektkostnader kan omgjøres i aksjer i AD

Dersom samarbeid i AD vanskelig

- * Omorganisere virksomheten i Bulgaria
 - * Eierstrukturen forhindrer styringsmulighet
 - * Overføre tomten fra dagens AD til nytt selskap
 - * De som i fremtiden tilfører ny kapital får høyere eierdel i det nye selskapet
 - * Forutsatt at vi får 10% av de øvrige eierne av dagens AD med oss får vi full styring

Hvordan redusere driftskostnader

- * Styre- og konsulenthonorar
 - * Vi foreslår en reduksjon fra dagens nivå som vi mener er for høyt i forhold til selskapets situasjon
- * Fremtidige satser
 - * Fast honorar: Styreleder 30.000, medlem 7.500
 - * Honorar pr. møte: 1.000
 - * Honorarsats for arbeid utenom styrearbeid: 450 pr. time

Oppsummering suksessfaktorer

- * Godt samarbeid med selskapets aksjonærer
 - * Mange ressurspersoner villig til å bidra med kompetanse
- * Primært nytte egne ressurser i arbeidet med nye konsepter
- * Utvikle nye konsepter for utnyttning av tomten
- * Utvikle god relasjon til alle gruppene i AD-et
- * Etablere kontaktnett i Bulgaria
- * Redusere driftskostnadene

Hva skjer i Burgas ?

- * Ny terminal på flyplassen
- * Ny cruisehavn
- * Nytt vannland nær vår tomt
- * Bygg som har stått halvferdige fullføres
- * Sunset Resort fullbooket
 - * Eierne planlegger nye bygg