

# Risikovillig kapital er vejen frem

**Svineproducenternes selveje udfordres af nye ejerformer, og snart bliver det almindeligt med eksterne investorer i landbruget - hvad enten vi kan lide det eller ej.**

*Af Søren Svendgaard, Aumentum*



Erhvervet står over for nogle store udfordringer, som kræver hjælp udefra. Som virksomhedsleder bør man forstå de nye trends, før de bliver selvfølgeligheder og tage stilling til, hvordan man selv vil skabe en konkurrencedygtig kapitalstruktur.

Erhvervet har en række udfordringer, som skal løses. Behovet for generationsskifter er stort, og reinvesteringer er nødvendige for at bevare konkurrenceevnen. Strukturudviklingen skal forsættes, og samtidigt stiller bankerne nu krav om mindst 25% soliditet. Det kalder alt sammen på mere risikovillig egenkapital. Hvis ikke kapitalen findes inde fra, vil de mest progressive svineproducenter snart hente den udefra. Det vil udfordre selvejet på godt og ondt.

## **Svineproducenter er en naturressource i sig selv**

Danmark er et landbrugsland og svineproduktion er en del af Danmarks identitet. Samfundet vil ikke tillade, at den danske fødevarerklynge går til grunde. Der er for mange arbejdspladser på spil. Det er årsagen til, at landbrugsloven blev liberaliseret, og at man tillod enhver at drive landbrug.

Heldigvis er animalsk produktion komplekst, og derfor er landmandens virkelyst kernen i fødevarerklyngens succes. Dertil kommer, at landmænd har en umanerlig arbejdsomhed og iværksættertrang, som gør dem til en naturressource i sig

”

**Dertil kommer, at landmænd har en umanerlig arbejdsomhed og iværksættertrang, som gør dem til en naturressource i sig selv. Når disse dyder understøttes af god virksomhedsledelse, bliver landmænd interessante at investere i.**

selv. Når disse dyder understøttes af god virksomhedsledelse, bliver landmænd interessante at investere i. Derfor vil vi i de kommende år se, at landmænd og business angels finder sammen om at udvikle svineproduktionen i Danmark.

### Forskel på investorer

Eksterne investorer kan også lide at have jord under neglene. Indtjeningskrisen skræmmer dem ikke væk. Investorerne forstår, at landbrug er en langsigtet investering, der bedst betaler sig, når renten er lav og afsætningspriserne i bund.

Investorenes bevæggrunde er imidlertid forskellige. De institutionelle investorer, som fx pensionskasser, går efter løbende stabile afkast. Da fødevarer ikke lige går af mode, er jord en attraktiv aktivklasse, som de kan bortforpagte uden den store risiko. Pensionskasser værdsætter landbrugets afsætningsikkerhed, som immuniserer udsving i deres aktie- og obligationsafkast.

Business angels, derimod, ønsker at skabe noget og drives af den samme indre ild som landmænd. Business angels tilfører risikovillig kapital og ledelsessparring med det formål at skalere virksomhedens forretningsomfang. Business angels er ikke afhængige af det løbende afkast. De fokuserer på at opbygge indre værdier, som på sigt kan afhændes med gevinst. Da de løber en større risiko, kræver de også up-side og indflydelse, og det er en suverænitetssafgivelse, der udfordrer de fleste landmænd!

### Hvem fører an?

Unge landmænd er nok de mest progressive. De har i stort omfang erkendt, at de mangler kapital til at overtage store bedrifter uden hjælp udefra. Men unge etableringsmodne landmænd er en knap ressource, så derfor skal de etablerede landmænd forsæt strukturudvikle. Strukturudvikling kræver også kapital, og derfor er det også fristende for dem at hente kapital udefra. Foreløbige undersøgelser tyder på, at flere driftige landmænd er villige til at ofre selvejet, hvis det bliver nødvendigt. Det kan også være en overvejelse værd for den økonomisk trængte smågriseproducent. En fusion med en slagtesvineproducent kan skabe større afsætningsikkerhed. Selvom en fusion i sig selv ikke kræver ny kapital, kan den alligevel erstatte den dyreste bankgæld. Måske er det kombinationen af fusioner og ny risikovillig kapital, der skal åbne op for de individuelle løsninger med bankerne?

Den sidste gruppe vil være at finde blandt de modne landmænd, som med rette forsvare selvejet. Når de alligevel vil overveje eksterne investorer, er det fordi, de står foran et ejendomssalg, hvor køber ikke kan rejse den nødvendige kapital. Her vil den modne landmand have valget om at forsætte som medinvestor eller at søge andre investorer til at dele risikoen med. Modne landmænd, der står i den situation, bør overveje, om de står sig bedre ved selv at designe en løsning.

### Hvordan designes en god løsning

Vi er gode til at lånefinansiere vores projekter, men at samarbejde med business angels er noget andet. For det første skal vi vænne os til at afgive suverænitet. For det andet skal vi lære at udvikle og præsentere attraktive investeringscases. Derfor arbejder jeg på at gøre det nemmere for den enkelte landmand at udvikle og præsentere en forretningsplan, der kan tiltrække relevante business angels.

Business angels færdes i anonyme netværk og venturemiljøer. Da der ikke er et venturemiljø, der målretter sig landbruget, samarbejder jeg med andre i fødevarerklngen om at skabe et netværk af business angels, der interesserer sig for landbrug og fødevareraktiviteter. Planen er, at vi i løbet af 2016 præsenterer de første forretningsplaner for en gruppe af investorer. ●



**Mød  
Søren  
Svendgaard  
på Nutrifair  
2016**

Søren Svendgaard er freelance økonomichef og forretningsudvikler og indehaver af konsulentvirksomheden Aumentum.dk.

Indtil 2007 var han smågriseproducent og er siden blevet cand. merc. i økonomistyring. Søren har arbejdet med forretningsudvikling og finansiering i Danske Bank, Nykredit og SEGES.

Søren Svendgaard deltager på Nutrifair den 20. – 21. januar. Formålet er at interviewe svineproducenter om deres indstilling til risikovillig kapital. Søren er at finde omkring Danske Svineproducenters stand, hvor der også er plads til at debattere emnet i almindelighed.