

Den finansielle trappe og bæredygtig transformation af landbruget

Forfatter

Ivan Damgaard, Chefkonsulent, Strategi & Vækst

Introduktion

Etablering, drift og udvikling af en landbrugsvirksomhed stiller krav om en finansiell samarbejdspartner.

Samarbejdet med den finansielle partner vil indeholde forskellige krav til landbrugsvirksomheden i forhold til f.eks. due diligence, dokumentation og bæredygtighed, afhængig af om samarbejdet omfatter f.eks. realkreditbelåning, bankfinansiering og lån til forretningsudvikling/vækst. I det følgende vil vi se på hvilke faktorer, der kan understøtte og påvirke landbrugsvirksomhedens finansieringsstrategi i en bæredygtig transformation.

Målet med denne inspirationsside er at synliggøre forskellige finansielle samarbejdspartnere i forhold til om deres fokus er alle/mange landmænd eller den enkelte landmand ved, at rangere dem på en finansiell trappe. Den finansielle trappe skal ligeledes synliggøre, hvilke krav der stilles i forhold til bæredygtighed og dokumentation.

One-pageren vil behandle, hvilke overvejelser landmanden bør inddrage i virksomhedens finansieringsstrategi inden igangsættelse af en bæredygtig udvikling af landbrugsvirksomheden, herunder specielt hvilket perspektiv og dokumentationsniveau for bæredygtig transformation, der kan forventes i samarbejdet med den finansielle partner.

Dansk landbrug består af mange individuelle landbrugsvirksomheder, med hver sin strategi og dermed forskellige krav, muligheder og behov for finansiering. Arbejdet med finansieringsstrategien tager udgangspunkt i, hvilken finansieringsform den enkelte landbrugsvirksomhed har mulighed og behov for:

- en "traditionel" realkreditsfinansiering og et banklån, som de fleste landbrugsvirksomheder.
- et ønske om at søge finansiering via f.eks. institutionelle investorer/kapitalfonde, investorgrupper, crowdfunding eller business angels, som langt færre landbrugsvirksomheder benytter p.t.

Landbrugsvirksomhedens behov og den finansielle samarbejdspartners krav

Realkreditlån

Stort set alle landbrugsvirksomheder benytter sig af realkreditbelåning, der løber i op til 30 år. Realkreditlån har sikkerhed i landbrugsvirksomhedens aktiver, typisk jord og bygninger og er p.t. karakteriseret af lav rente plus en bidragssats, der varierer i forhold til f.eks. landbrugsvirksomhedens soliditetsgrad.

Kravene fra den finansielle partner er baseret på dels en individuel vurdering af ejerleder, aktivmassen, hvor fremtidssikret aktiverne er, men i høj grad også at landbrugsvirksomheden lever op til de krav, der i Europa stilles til miljømæssige bæredygtige aktiviteter i landbruget, samlet i en EU-taksonomi.

Udbyderen af realkreditlån har fokus på, at alle dens kunder i landbruget lever op til EU-taksonomien for at kunne refinansiere sin låneportefølje via attraktive renter og betingelser.

EU-taksonomien danner en basis, eller i overført betydning et første trin på en finansiell trappe, som landbrugsvirksomheden forventes at skulle levere på i fremtiden. Forventningerne er at hvis ikke man lever op til EU-taksonomien, så vil det for landmanden højst sandsynligt betyde højere finansieringsomkostninger og måske i værste fald ingen adgang til "grøn" realkreditfinansiering.

Pengeinstitutter

De fleste landbrugsvirksomheder benytter sig af kort og langsigtede lån fra pengeinstitutterne, og lånene tilbydes som stående lån, serie lån og annuitetslån. Kassekreditten som driftskredit er et eksempel på et meget udbredt stående lån i landbruget.

Kravene fra den finansielle partner vil helt grundlæggende bygge på EU-taksonomien, plus individuelle vurderinger af den enkelte ejerleder og landbrugsvirksomhedens økonomiske performance/potentiale, risikoprofil, soliditet/økonomisk robusthed og forretningsmodellens styrke på sigt/bæredygtighed – som samlet afgør om lånet kan bevilliges og i givet fald til hvilken rente.

Pengeinstitutterne vil i overført betydning være trin 2 på en finansiell trappe.

Vækstfonden

Et mindre antal af landbrugsvirksomheder benytter sig af Vækstfonden. Lånene henvender sig til landmænd i etableringsfasen og landbrugsvirksomheder, der ønsker at udvide. Lånene fra Vækstfonden omfatter vækstkaution, vækstlån og etableringslån, samt lån via Dansk landbrugskapital målrettet virksomheder, som er låst af gæld.

Målgruppen for Vækstfonden er sunde virksomheder, med behov for langsigtet og risikovillig finansiering for at få deres planer realiseret.

Kravene om sunde virksomheder omfatter f.eks. at landbrugsvirksomheden bygger på EU-taksonomien, individuel vurdering af den enkelte ejerleder som virksomhedsleder, forretningsmodel/dens robusthed og styrke på bæredygtighed, risikoprofil, virksomhedsstrategi, økonomiske performance/potentiale, soliditet/økonomisk robusthed – som samlet afgør om lånet kan bevilliges og i givet fald til hvilken rente.

Vækstfonden vil i overført betydning være trin 3 på en finansiell trappe.

Pensionsselskaber

Pensionsselskabernes fokus er at investere i primært unge landmænd, der gerne vil etablere egen landbrugsvirksomhed. Det er AP-Pension der åbnede for et finansielt samarbejde med landbruget, mens andre pensionsselskaber overvejer om de vil også vil være med. AP-Pension har indtil videre etableret samarbejde med under 15 landbrugsvirksomheder.

Kravene for pensionsselskaberne er at investere til moderate priser og med lav risiko i aktiver – landbrugsjord og tilhørende ejendomme. Og specielt for AP-Pension at etablere et finansielt samarbejde med dygtige landmænd. AP-Pension stiller krav om at EU-taksonomien skal opfyldes, en stærk og faglig virksomhedsleder, en robust forretningsmodel, risikoprofil, virksomhedsstrategi, økonomiske performance/potentiale, soliditet/økonomisk robusthed og i forhold til bæredygtighed og bæredygtig transformation indgår et krav om at anvende Rise-analysen – som samlet afgør om der kan indgås et finansielt samarbejde med landmanden.

Pensionsselskaberne – repræsenteret med AP-Pension, vil i overført betydning være trin 4 på en finansiell trappe.

Store institutionelle investorer/kapitalfonde, mindre fonde/gruppe af investorer

Interessen for at investere i primært landbrugsjord og skov er steget markant fra disse danske og udenlandske investorer. Ifølge Danmarks Statistik har udenlandske kapitalfonde opkøbt ca. 66.500 ha. landbrugsjord i Danmark.

Deres interesse i at investere i landbrugsjord er ønsket om at investere langsigtet i landbrugsjord, som forventes at stige i pris som følge af stort nationalt og globalt fokus på klimaudfordringer, bæredygtighed og biodiversitet. Dertil kommer, at landbrugsjorden sandsynligvis kan indgå som en vigtig del af løsningen på klimaudfordringerne og bæredygtighed i forhold til f.eks. produktion af plantebaserede fødevarer og lagring af CO₂.

Kravene fra disse investorer vil være relativt store og ofte sammenhængende landbrugsarealer, samarbejde med dygtige landmænd, der kan og vil arbejde med f.eks. nye afgrøder og nye produktionsformer med stort fokus på bæredygtighed.

Ovenstående repræsenterer de efterfølgende 5-6 trin på den finansielle trappe.

Crowdfunding

Denne finansieringsmulighed er typisk bygget op om en online crowdfundingplatform, hvor private og professionelle investorer tilbyder at låne penge ud til kreditværdige landbrugsvirksomheder. Lånene kan bruges til f.eks. anlægsaktiver, produktudvikling, driftsfinansiering, produktionsudstyr og eksportfremstød. Indtil videre er det begrænset hvor mange landbrugsvirksomheder, der har benyttet sig af crowdfunding.

Landbrugsvirksomhederne låner pengene mod at betale en aftalt rente til investorerne.

Kravene fra investorerne går i retning af fokus på innovative og bæredygtige landbrugsvirksomheder med specialprodukter og specialproduktion, der er kreditværdige – målt på en tabsrisiko for investor.

Crowdfunding repræsenterer trin 7 på den finansielle trappe.

Investor – business angels/passive

Denne gruppe af investorer kan generelt opdeles i to grupper:

- dem der investerer i en landbrugsvirksomhed og samtidig deltager aktivt i landbrugsvirksomhedens virksomhedsledelse – enten som deltids direktør, evt. leverer en administrativ løsning eller som bestyrelsesformand.

Der er nogle få eksempler på denne type samarbejder i landbruget.

- dem der investerer passivt i et landbrug.

Der er nogle få eksempler på denne type samarbejder i landbruget.

Kravene vil afhænge af, om det er den ene eller anden gruppe, men fælles er at det er investorer, der er meget specifikke i forhold til, hvem de investerer i, og at de forventer etablering af en robust og bæredygtig forretningsmodel, der kan sikre deres investering i dens løbetid. Den aktive investor vil "fylde meget" i virksomheden, mens den passive vil være mindre synlig, men begge vil igen stille krav om dokumentation og transformation.

Investorer – business angels/passive repræsenterer trin 8 på den finansielle trappe

Landmanden og den finansielle trappe

Den finansielle trappe kan landmanden bruge til at systematisere finansielle samarbejdspartnere der kan indgå i overvejelserne omkring en finansieringsstrategi for f.eks. en bæredygtig transformation, samt hvilke krav, der kan forventes i forhold til due diligence og dokumentation.

Nedenfor følger inspiration til 3 forskellige baggrunde for at arbejde med den finansielle trappe og bæredygtighed

- Den unge landmand, der skal til at etablere en bæredygtig virksomhed
Mulighed 1 – fokus på trin 1-3 på den finansielle trappe
 - De finansielle samarbejdspartnere er etableret og kendt i landbruget
 - Kravene til landmanden vil omfatte realistisk værdi for jord og bygningsmasse, professionel virksomhedsledelse, høj faglighed, robust/bæredygtig/fremtidssikret forretningsmodel, tydelig virksomhedsstrategi og professionel ledelses- og økonomirapportering
 - Dokumentationen på efterlevelse af EU-taksonomi og måske brug af Rise-værktøjet i forhold til at fokusere på bæredygtig transformation af driften.

Mulighed 2 – fokus på trin 1,2,3 og 8 på den finansielle trappe

- Der skal fra start investeres tid i at etablere kontakt til en ekstern investor, så investor kan være med i udvælgelse af den "optimale landbrugsvirksomhed" for landmand og investor, mens de finansielle samarbejdspartnere på trin 1-3 er etableret og kendt i landbruget
- Der søges efter en investor, der vil investere i en ung landmand, en bæredygtig transformation af en landbrugsvirksomhed, vil være aktiv i virksomhedsledelsen i forhold til direktørrollen og løsning af de administrative opgaver, og som den unge kan samarbejde med.
- Kravene til landmanden vil omfatte økonomisk indsigt, høj faglighed, parat til transformation, engageret og dygtig driftsleder.

- Dokumentation på efterlevelse af EU-taksonomi, opfølgning på drift og i samarbejde med investor implementerer et bæredygtighedsværktøj, der kan understøtte en bæredygtig transformation af driften.
- Den etablerede landmand med flad drift, der leverer på gældende regelsæt og lovgivning
 - Fokus på trin 1 og 2 på den finansielle trappe
 - De finansielle samarbejdspartnere er etableret og kendt i landbruget
 - Kravene til landmanden vil omfatte virksomhedsledelse, høj faglighed, robust/bæredygtig/fremtidssikret forretningsmodel, og professionel ledelses- og økonomirapportering
 - Dokumentation på efterlevelse af EU-taksonomi.
- Den etablerede landmand, der gerne vil arbejde med bæredygtighed og bæredygtig transformation af landbrugsvirksomheden
 - Fokus på trin 1, 2 og 6 på den finansielle trappe
 - Der skal fra start investeres tid i at etablere kontakt til en gruppe af eksterne investorer, der har 100% fokus på bæredygtighed og bæredygtig transformation, mens de finansielle samarbejdspartnere på trin 1-2 er etableret og kendt i landbruget
 - Kravene til landmanden er:
 - professionel virksomhedsledelse, robust/bæredygtig/fremtidssikret forretningsmodel, tydelig risikoprofil, stærk virksomhedsstrategi, historisk og estimeret høj økonomisk performance, soliditet/økonomisk robusthed og professionelt rapporteringssystem
 - at kunne dokumentere nuværende bæredygtighed og især hvordan der med økonomisk hjælp fra investorerne kan etableres en bæredygtig transformation.
 - Dokumentation på nuværende bæredygtighed og potentiel bæredygtig transformation ved anvendelse af SDG 360 grader Bæredygtighedsværktøj, samt efterlevelse af EU-taksonomi.

Hvad kan jeg gøre som landmand?

I forhold til udarbejdelse af en finansieringsstrategi, der min. lever op til gældende regler og lovgivning, kan det anbefales at arbejde med følgende check liste

a. Hvilke ønsker har du som landmand helt overordnet

- i. at leve op til de min. krav, der defineres i EU-taksonomien
Du tilhører den store gruppe af landmænd, der går efter samarbejde med primært kreditforeningerne, banker og Vækstfonden.
- ii. en bæredygtig udvikling ud over min. krav fra EU-taksonomien
Du tilhører en mindre gruppe af landmænd, der enten alene eller i samarbejde med andre landmænd, ønsker en finansiell samarbejdspartner, der stiller yderligere krav til bæredygtighed, bæredygtig transformation og dokumentation af den bæredygtige transformation.
- iii. en tæt finansiell samarbejdspartner, der sammen med dig opbygger en stærk virksomhedsledelse, med fokus på grønt lederskab, en klar bæredygtig

transformation for den samlede virksomhed, professionel due-diligence/compliance og velfungerende og dokumentation
Du tilhører en p.t. lille gruppe af landmænd, der ønsker en tæt "grøn investor".

b. Min situation i forhold til valg af finansiel samarbejdspartner

- i. på vej mod etablering
Spændende at arbejde med trin 1, 2, 3, 4, 7 og 8
- ii. etableret virksomhed i flad drift
Spændende at arbejde med trin 1, 2 og 3
- iii. etableret virksomhed med ønske om vækst
Spændende at arbejde med trin 1, 2, 3, 6, 7 og 8
- iv. etableret virksomhed med ønske om fokuseret 360 grader bæredygtig udvikling
Spændende at arbejde med trin 1, 2, 3, 6, 7 og 8

c. Mine ønsker til virksomhedens bæredygtighed og bæredygtige transformation

- i. Jeg ønsker at leve op til EU-taksonomien, gældende regler og lovgivning
Spændende at arbejde med trin 1, 2, 3, 6 og 8
- ii. Jeg ønsker at arbejde med bæredygtighed og bæredygtig udvikling af min produktion
Spændende at arbejde med trin 1, 2, 3, 6, 7 og 8
- iii. Jeg ønsker at arbejde med bæredygtighed og bæredygtig udvikling af min samlede virksomhed
Spændende at arbejde med trin 1, 2, 3, 6, 7 og 8

d. Virksomhedsledelse

- i. Jeg prioriterer produktion/driftsledelse højere end virksomhedsledelse
Spændende at arbejde med trin 1, 2, 3 og 8
- ii. Jeg vil gerne blive bedre til virksomhedsledelse
Spændende at arbejde med trin 1, 2, 3, 4 og 8
- iii. Jeg ser mig selv som en stærk virksomhedsleder
Spændende at arbejde med trin 1, 2, 3, 6, 7 og 8



SEGES - Landbrug & Fødevarer F.m.b.A.
Agro Food Park 15, 8200 Aarhus N

T: +45 8740 5000 - F: +45 8740 5010 - E: info@seges.dk

Ansvar: Informationerne på denne side er af generel karakter og søger ikke at løse individuelle eller konkrete rådgivningsbehov. SEGES er således i intet tilfælde ansvarlig for tab, direkte såvel som indirekte, som brugere måtte lide ved at anvende notatets informationer.