

FARMINFIN



Farming concepts and innovative
funding/financing

PŘÍPADOVÁ STUDIE

Cissi Klasson



ÚVOD

Tato případová studie popisuje AnnelövsGrisen AB, švédskou farmu zaměřenou na chov prasat. Výkonná ředitelka a farmářka Cissi Klasson zde chová selata do 30 kg na prodej koncovému producentovi masa.

Poté, co byla Cissi ve společnosti AnnelövsGrisen AB zaměstnána jako vedoucí výroby, ji díky finanční pomoci tzv. andělského investora (neboli business angel = jedince, jenž poskytuje kapitál pro zakládání podniků, obvykle výměnou za podíl ve společnosti či participaci na jejím zisku) a investičního fondu plně převzala farmu a stala se její nynější majitelkou.

Je spolumajitelkou, výkonnou ředitelkou a farmářkou s mnoha povinnostmi, včetně péče o selata, řízení provozu a zaměstnanců a dohledu nad finančními a administrativními aspekty.

1. OSOBNÍ ÚDAJE FARMÁŘE



- ▶ **Jméno:** Cissi Klasson.
- ▶ **Rok narození:** 1990.
- ▶ **Pohlaví:** Žena.
- ▶ **Vzdělání:** Cissi má bakalářský titul z oboru zemědělství a rozvoje venkova se zaměřením na ekonomii.
- ▶ **Zaměstnání:** Je výkonnou ředitelkou společnosti AnnelövsGrisen AB, farmy pro chov selat. Stará se o zvířata a dohlíží na provoz, zaměstnance a finanční a administrativní aspekty. Je farmářkou na plný úvazek bez externích zdrojů příjmů. Vzhledem k situaci s pandemií Covid-19 momentálně pracuje 60-70 hodin týdně.

2. INFORMACE O FARMĚ

- ▶ **Umístění farmy:** Farma se nachází na jihu Švédska v blízkosti města Malmö.
- ▶ **Rozloha farmy v ha:** Farma má rozlohu 15 ha s ustájením pro prasata o velikosti 9 ha.
- ▶ **Popis farmy:** AnnelövsGrisen AB je zisková společnost, jejíž majitelkou je paní Cissi. Na farmě se věnuje chovu selat (o hmotnosti do 30 kg) pro produkci masa. Selata se poté prodávají koncovým producentům, kteří je vykrmují od hmotnosti 30 kg do přibližně 120 kg.

Farma, kterou nyní Cissi vlastní, má dlouhou historii. Od 50. let vystřídala mnoho majitelů. Než Cissi farmu převzala, vlastnili ji dva sousední farmáři. Cissi pro ně dva roky předtím pracovala jako vedoucí výroby a během této doby se dozvěděla, že farma bude na prodej.

Cissi se na farmě nevěnuje multifunkčním aktivitám (kromě poskytování stáží studentům vysoké školy). Nejedná se ani o rodinnou farmu, tedy nepracuje s rodinnými příslušníky. Má ale obchodního partnera – veterináře, který se stal jejím „andělským investorem“, který ji podporuje, ale na farmě aktivně nepracuje.

Cissi má 10 zaměstnanců, z nichž 7 pracuje na farmě na plný úvazek.

3. FINANCOVÁNÍ A PŘÍSTUP K FINANCÍM

Cissi začala na farmě AnnelövsGrisen AB pracovat jako vedoucí výroby. Věděla, že je na prodej a začala se zajímat o její koupí. Narazila na společnost Tillväxtbolaget zaměřenou na investice na farmách ve Švédsku, která se zabývá rizikovým kapitálem a která jí navrhla najít jiného finančního partnera pro získání více finančních prostředků na její projekt a zvýšení bezpečnosti její investice.

Nakonec našla Simona, svého obchodního společníka a veterináře, který jí půjčil 4 % z kupní ceny a další peníze investoval sám za sebe jako spolumajitele. Nechtěl být provozním manažerem a zůstat na farmě. Stal se tedy jejím „andělským investorem“.

Poté do farmy investovala společnost Tillväxtbolaget dalších 400 000 EUR a Swedbank doplatila zbytek, který pokryl jak kupní cenu, tak převzetí starých půjček, které farma již měla.

AnnelövsGrisen AB představuje 2 typy inovativního financování: zapojení andělského investora (Cissin obchodní společník) a investičního fondu (Tillväxtbolaget).

Podle Cissi představuje andělský investor velkou podporu; nejsložitějším aspektem je však nastavení vzájemného vztahu: „Je třeba se navzájem poznat. Není to klasický nezúčastněný andělský investor, Simon chce občas nahlédnout do provozu a rád něco poradí nebo doporučí.“

Nejtěžší stránkou spolupráce s investičním fondem je stanovení úrokové sazby a krátká doba návratnosti finančních prostředků.

Obecně by ale ostatním farmářům rozhodně doporučovala využívat tyto formy inovativního financování.

Cissi využila poradenství v oblasti chovu prasat a může se spolehnout na podporu externích veterinářů.

Hlavními pozitivními výsledky použití těchto finančních prostředků podle Cissi byly: snížení rizika, zvýšení příjmu, uspokojení osobních zájmů, výhoda oproti konkurenci a tvorba pracovních míst.

Cissi je zapojena do mnoha dalších organizací a skupin, jako jsou skupiny zabývající se chovem prasat, jihošvédští producenti prasat a LRF (sdružení mladých farmářů).

Cissi má několik plánů na rozšíření své společnosti v příštích 5-10 letech. Zvažuje buď vybudování nové stáje, nebo zdvojnásobení velikosti stáje současné, dále bude pokračovat v prodeji selat. Také se chce finančně stabilizovat a snížit své závazky vůči bankám a investičnímu fondu.

Pokud se Cissi rozhodne postavit novou stáj, bude muset sehnat další finance. Nejdříve začne hledat pomoc u investičního fondu. Pokud se rozhodne pro možnost zdvojnásobit velikosti současné stáje, požádá o finanční pomoc jatka.

Pokud jde o menší investice, Cissi nyní hledá způsoby, jak financovat přechod na energeticky účinnější opatření (změna větrání).

„Trochu se zastavte a podívejte se na věci s odstupem a nadhledem, buďte k sobě upřímní: opravdu to chci udělat? Můžu to udělat? Jaké jsou mé silné a slabé stránky?“

„Je důležité upřímně posoudit projekt a vaše potřeby a položit si důležité otázky: Dělán to, protože je to pro mě důležité, jsem to opravdu já? Chci pracovat sám? Chci vydělávat peníze? Je pro mě důležitější žít na farmě a mít práci hned za dveřmi?“

4. VZDĚLÁVACÍ POTŘEBY A ZÁVĚR

► **Zkušenosti ze vzdělávání a mezery:** Cissi neabsolvovala žádné zvláštní školení týkající se správy farem.

Podle jejího názoru je základním aspektem řízení farmy dobrý přístup: můžete být kompetentní a mít odpovídající znalosti, ale pokud nemáte dobrý přístup ke svým zaměstnancům nebo k sobě samým – schopnost odpustit svým zaměstnancům nebo sobě samým, pokud se zmýlíte – můžete mít problémy. “Zaměřuji se na zaměstnance. Nemusím všechno vědět nebo být ve všem dobrá. Musím si ale být jistá, že moji zaměstnanci za dobře odvedenou práci získají uznání. Chci, aby cítili, že jim věřím “.



► **Závěrečné úvahy:** Tato případová studie nabízí pohled na smíšený model inovativního financování pro farmu zaměřenou na chov prasat. Cissi by nebyla schopna převzít AnnelövsGrisen AB bez finanční podpory od jejího andělského investora – veterináře, kterého předtím neznala a s nímž nejsou vztahy vždy jednoduché a investičního fondu – Tillväxtbolaget, který Cissi podporoval od počátku jejího projektu převzetí farmy a nabídl ji finanční pomoc a rady.

Cissi Klasson představuje podnikatelku a farmářku: má podnikavý a otevřený přístup, ráda riskuje, je si vědoma důležitosti dobrého přístupu ke svým zaměstnancům a je zapojena do několika skupin v rámci kterých si členové navzájem vyměňují postupy, kontakty a jejich projekty se zviditelňují.

PROJEKTOVÍ PARTNEŘI

**HOF UND
LEBEN**

Hof Und Leben (HuL), Německo
www.hofundleben.de



On Projects Advising (OnP), Španělsko
www.onprojects.es



Folkuniversitetet (FU), Švédsko
www.folkuniversitetet.se



Agricoltura E' Vita (AéV), Itálie
www.agricolturavita.it



Asociace soukromého zemědělství ČR
The Association of Private Farming of Czech Republic (APF CR),
Česká republika
www.asz.cz



Union de agricultores y ganaderos - jóvenes agricultores de Jaén (COAG-Jaén), Španělsko
www.coagjaen.es

Sociální media

Facebook: [@farminfin](https://www.facebook.com/farminfin)
Twitter: [@farminfin](https://twitter.com/farminfin)

Webové stránky projektu

www.farminfin.eu

PROJEKTOVÝ KOORDINÁTOR



The European Council of Young Farmers (CEJA), Belgie
www.ceja.eu



Spolufinancováno z programu Evropské unie Erasmus+

Financováno Evropskou unií. Podpora Evropské komise při tvorbě této publikace nepředstavuje souhlas s obsahem, který odráží pouze názory autorů, a Komise nemůže být zodpovědná za jakékoliv využití informací obsažených v této publikaci.
Projekt č: 2019-1-BE01-KA202-050397