

# FARMINFIN



Farming concepts and innovative  
funding/financing

**FALLSTUDIE**

---

**Cissi Klasson**



# INTRO

Den här fallstudien handlar om AnnelövsGrisen AB, en grisfarm belägen i Sverige där Cissi Klasson, vd och bonde som vi intervjuat, föder upp smågrisar upp till 30 kg för att sälja dem till en slutprodukt för köttproduktion.

Efter att ha varit anställd som produktionschef på AnnelövsGrisen AB tog Cissi över gården tack vare ekonomisk hjälp från en affärsängel och en investeringsfond.

Hon är delägare, VD och bonde med flera ansvarsområden inklusive att ta hand om grisarna, hantera produktion och personal samt övervaka de ekonomiska och administrativa aspekterna.

## 1. JORDBRUKARENS PERSONUPPGIFTER



- ▶ **Namn:** Cissi Klasson.
- ▶ **Födelseår:** 1990.
- ▶ **Kön:** Kvinnlig.
- ▶ **Utbildning:** Cissi har en kandidatexamen i jordbruk och landsbygdsstudier med en minderårig i nationalekonomi.
- ▶ **Ockupation:** Hon är VD för AnnelövsGrisen AB, en grisfarm där de odlar smågrisar. Hon tar hand om smågrisarna och handleder produktionen, medarbetarna samt de ekonomiska och administrativa aspekterna. Hon är heltidsbonde, utan externa inkomstkällor. Hon arbetar 60-70 timmar i veckan för tillfället, med hänsyn till Covid-19-situationen.

## 2. UPPGIFTER OM JORDBRUKSFÖRETAG

- ▶ **Gårdsplats:** I södra Sverige, stängt för Malmö.
- ▶ **Jordbruksareal i ha:** Gården är 15 hektar stor med grisstallet som täcker en 9 hektar stor yta.
- ▶ **Gårdbeskrivning:** AnnelövsGrisen AB är ett bolag med vinstmål som ägs av Cissi. Gården föder upp små grisar (med en vikt på ca 30 kg) för köttproduktion. Grisarna säljs sedan till en slutbestämning som göder dem från 30 kg upp till cirka 120 kg.

Gården som Cissi nu äger har en lång historia, där många ägare har lyckats en efter en sedan 1950-talet. Innan Cissi tog över gården ägdes AnnelövsGrisen AB av två grannbönder. Cissi började arbeta för två år sedan för dem som produktionschef, och hon fick veta att gården skulle säljas.

Cissis grisfarm har inte multifunktionella aktiviteter (förutom att ta emot praktikanter från högskolan). Cissi arbetar inte med familjemedlemmar, men hon har en affärspartner - en veterinär som blev hennes affärsängel, som stöder henne men inte arbetar operativt på gården.

Cissi har 10 anställda, varav 7 arbetar heltid på gården.

### **3. FINANSIERING OCH TILLGÅNG TILL FINANSIERING**

Cissi började arbeta som produktionschef på gården, AnnelövsGrisen AB, som hon visste var till salu.

Hon blev intresserad av att köpa den. Hon hittade Tillväxtbolaget, ett riskbolag gjort för gårdsinvesteringar i Sverige som föreslog henne att hitta en annan finansiell partner för att samla in mer pengar till sitt projekt och göra sin investering säkrare.

Så småningom hittade hon Simon, hennes affärskamrat, en veterinär som lånade henne 4% av köpeskillingen och investerade lika mycket pengar för sig själv som delägare. Han ville inte bli operativ chef och bo på gården. Han blev hennes affärsängel.

Sedan investerade Tillväxtbolaget i gårdsrepsen på ytterligare 400 000 euro och Swedbank betalade resten vilket inkluderar både köpeskillning och att ta över de gamla lånen som bolaget redan hade.

AnnelövsGrisen AB representerar 2 typer av innovativ finansiering: Business Angel (Cissis affärskamrat) och Investeringsfonden (Tillväxtbolaget).

Enligt Cissi erbjuder en affärsängel stort stöd; Men den svåraste aspekten av det är förhållandet: "Du måste lära känna varandra. Han är ingen affärsängel, han vill ibland sätta fingrarna här och där och ge råd.

Den svåraste aspekten av att ha en investeringsfond är räntan och den korta pay-back-tiden.

I allmänhet skulle hon starkt råda jordbrukarna att använda dessa former av innovativ finansiering.

Cissi får ledningsrådgivning om grisproduktion och kan räkna med stöd från externa veterinärer.

Cissi påpekade att de viktigaste positiva resultaten av att få tillgång till dessa medel var: riskminskning, inkomstökning, tillfredsställelse av personliga bekymmer, fördel jämfört med konkurrenterna och skapande av arbetstillfällen.

Cissi är engagerad i många nätverk som grisproduktionshanteringsgrupper, sydsvenska grisproducenter och LRF (Ung lantbrukarförening).

Cissi har flera planer på att växa sitt företag under de kommande 5-10 åren. Hon funderar på att antingen bygga ett nytt stall eller fördubbla storleken på sitt nuvarande stall och fortsätta sälja små grisar. Dessutom vill hon minska bolånen från bankerna/investeringsfonden och stabilisera sig ekonomiskt.

Om hon ska bygga ett nytt stall planerar hon att söka finansiering. Hon kommer att börja leta efter hjälp från investeringsfonden. Om hon bestämmer sig för att fördubbla storleken på det nuvarande stallet kommer hon att be slakterierna om ekonomisk hjälp.

När det gäller mindre investeringar letar Cissi nu efter sätt att finansiera övergången till en mer energieffektiv användning (ventilationsbyte).

**“Backa lite, ta ett helikopterperspektiv och var ärlig mot dig själv: vill jag verkligen göra det här? Får jag göra det här? Vad är mitt bästa och vad är mitt dåliga?”**

**Det är viktigt att göra en ärlig bedömning av projektet och dina behov. – Jag gör det här för att det här är viktigt för mig, det här är verkligen jag. Du måste se på dig själv: vill jag arbeta ensam? Vill jag tjäna pengar? Är det viktigare för mig att bo på gården och ha mitt jobb precis utanför dörren?”**

## 4. UTBILDNINGSBEHOV OCH SLUTSATS

► **Utbildningsupplevelser och luckor:** Cissi fick ingen specifik utbildning relaterad till gårdsförvaltning.

Enligt henne är en viktig aspekt för att driva en gård att ha en bra attityd: du kan vara kompetent och ha tillräcklig kunskap men om du inte har en bra inställning till dina anställda eller till dig själv - förlåt dina arbetare eller dig själv om de / du har fel - kan du ha problem.

“Arbetarna är mitt fokus. Jag behöver inte veta allt eller vara bra på allt. Jag måste se till att jag ger mina anställda beröm när de presterar bra. Jag vill att de ska känna att jag litar på dem.”

► **Slutliga överväganden:** Denna fallstudie ger insikter om en blandad innovativ finansmodell för en grisfarm. Cissi hade inte kunnat ta över AnnelövsGrisen AB utan ekonomiskt stöd från sin affärsängel – en veterinär som hon inte kände till tidigare och som relationen inte alltid är lätt – och en investeringsfond – Tillväxtbolaget, som stöttat Cissi sedan starten i sitt projekt att ta över gården och erbjudit ekonomisk hjälp och rådgivning.

Cissi Klasson speglar en affärskvinnas och lantbrukares anda: hon har en entreprenörs- och inlärningsattityd, gillar att ta risker, är medveten om vikten av att ha en god inställning till sina anställda och är involverad i flera nätverk för att utbyta praxis, kontakter och få synlighet.



# PROJEKTPARTNERS

---

**HOF UND  
LEBEN**

Hof Und Leben (HuL), Tyskland  
[www.hofundleben.de](http://www.hofundleben.de)



On Projects Advising (OnP), Spanien  
[www.onprojects.es](http://www.onprojects.es)



Folkuniversitetet (FU), Sverige  
[www.folkuniversitetet.se](http://www.folkuniversitetet.se)



Agricoltura E' Vita (AéV), Italien  
[www.agricolturavita.it](http://www.agricolturavita.it)



Asociace soukromého zemědělství ČR  
The Association of Private Farming of  
Czech Republic (APF CR),  
Tjeckien  
[www.asz.cz](http://www.asz.cz)



Union de agricultores y ganaderos  
- jóvenes agricultores de Jaén  
(COAG-Jaén), Spanien  
[www.coagjaen.es](http://www.coagjaen.es)

## Sociala medier

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

## Projektets hemsida

[www.farminfin.eu](http://www.farminfin.eu)

# PROJEKTLEDARE

---



The European Council of Young Farmers  
(CEJA), Belgien  
[www.ceja.eu](http://www.ceja.eu)



Medfinansierat av  
EU-programmet  
Erasmus+

Finansieras av Europeiska unionen. Europeiska kommissionens stöd för framställningen av denna publikation utgör inte ett godkännande av innehållet som endast återspeglar upphovsmännens åsikter, och kommissionen kan inte hållas ansvarig för någon användning som kan göras av informationen som finns däri. Projektnummer: 2019-1-BE01-KA202-050397