

Investerings- workshop

Luleå 27 november 2024

Summering



Live event målning av Petra Åhl under Co-creation workshop i Gällivare 2024.

Bakgrund till workshopen

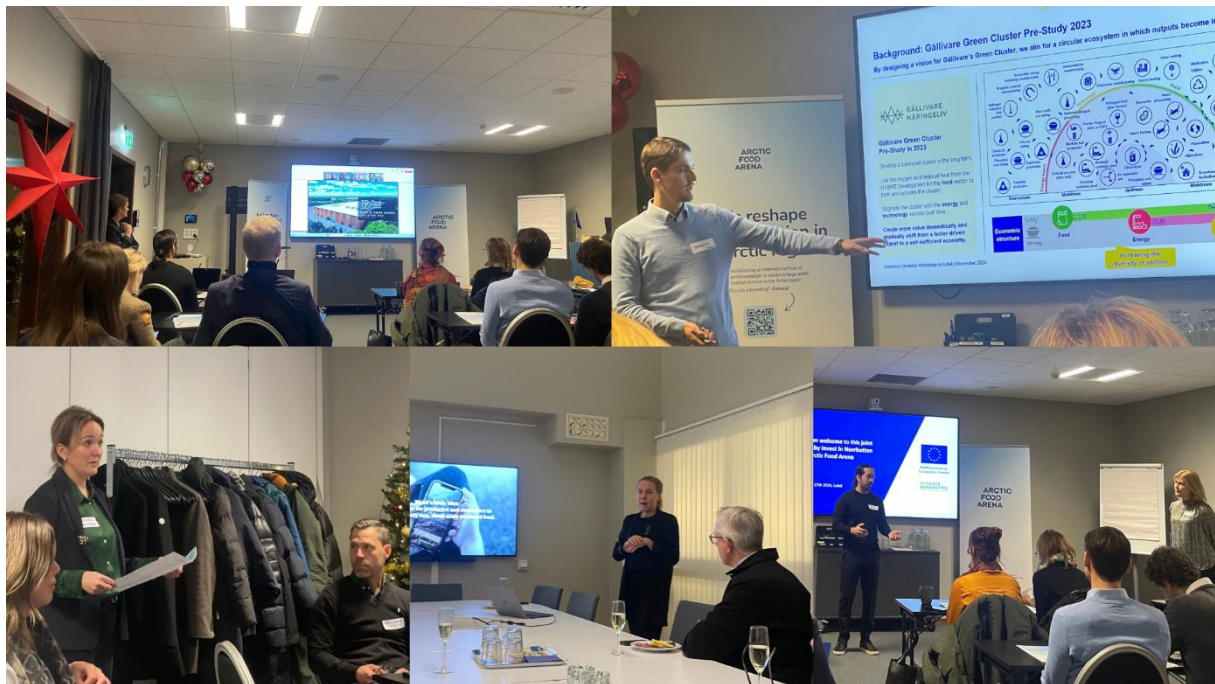
Efter co-creation-workshopen i Gällivare i mars 2024 och ett arbetsmöte mellan Macklean och Arctic Food Arena identifierades ett behov av att bättre förstå vad som krävs för att öka investerarnas intresse för matsektorn. Fokus låg särskilt på att attrahera investeringar inom primär produktion och potentiell förädling.

Workshopen syftade också till att lyfta frågan om ökad matproduktion till investerare, då en av de största utmaningarna för att stimulera tillväxt inom sektorn är bristen på investeringar i nya etableringar.

Syftet med workshopen var att samla in insikter kring:

- Investerares erfarenheter från storskaliga projekt, inklusive utmaningar och möjligheter.
- Vilken typ av primär produktion som investerare ser störst potential för i regionen i framtiden.
- Vilka krav och behov investerare har för att vilja och kunna satsa på matproduktion.
- Vilka aktörer som behövs för en eventuell nyetablering av primär produktion och när i projektlivscykeln dessa bör involveras.

Dessutom var en viktig del av workshopen att få investerarnas perspektiv på Arctic Food Arenas roll i utvecklingen av ökad matproduktion i region Norrbotten. Vi ville förstå var de ser att vi kan skapa störst nytta och värde för sektorn.



Snapshots från Investeringsworkshop i Luleå 2024

Aktivitet 1

Sammanfattning av lärdomar från portföljbolag:

1. Investeringsstrategi:

- Föredra strukturerade bolagsformer (t.ex. AB) framför föreningar eller enskilda former.
- Vara en trampolin för tillväxt, inte en räddningsplanka.
- Investera i företag som redan har fungerande verksamhet.
- Ha en långsiktig investeringshorisont.
- Identifiera behovet av topplån och bryggfinansiering.
- Säkerställ att verksamheten bidrar till taxonomimål.

2. Team och skalbarhet:

- Föredra team-baserade investeringar framför enskilda individer.
- Skalbarhet är avgörande för framgång.
- Externt kapital behövs för att skala upp till större operationer.

3. Sektorspecifika insikter:

- Nya sektorer kräver mycket lärande, men har stort intresse.
- Ett stabilt affärscase är avgörande.
- Idén är viktig, men branschkännedom är också central.
- "Skin in the game" (engagemang från aktörer) är nödvändigt.
- Investeringens timing måste matcha utvecklingen av viktiga aktörer.

4. Hållbarhet och rättvisa:

- Betona behovet av ren energi, vatten och mark.
- Säkerställ tillgång till kapital för tillväxt och rättvisa.

Sammanfattning av lärdomar från storskaliga industriella projekt:**1. Komplexitet och struktur:**

- Storskaliga projekt är komplexa och kräver tydliga strukturer.
- Affärsmodeller som fortfarande är under utredning skapar kontinuerliga förändringar.
- Tillgång till kvalificerad personal och stabil energiförsörjning är avgörande.

2. Skalbarhet och marknadsbehov:

- Skalning är kritisk för framgång men innebär stora risker.
- Visa upp resultat och framgång innan projektet skalas upp.
- Marknadsbehov behöver testas genom "proof of concept" och marknadsberedskap.

3. Tid och kostnad:

- Långa ledtider för elförsörjning är en utmaning.
- Projekt tar tid och innebär högre kostnader.
- En "bottom-up"-approach kan vara lämplig.

Sammanfattning av möjliga typer av livsmedelsproduktion i regionen:**4. Produktion och förädling:**

- Växthusodling och fiskodling.
- Förädling av livsmedel, t.ex. omvandla tomater till ketchup.
- Småskaliga producenter och mathantverk som kan växa.
- Nya typer av produkter och innovation inom "food tech".

5. Odling och grödor:

- Spannmålsproduktion.
- Förädling av bär, baljväxter och körsbär.
- Odling av potatis, vete och äpplen.
- Strategi och hållbarhet:
- Utnyttja befintliga resurser i regionen för förädling och export.
- Diversifiering av produktionen.
- Naturlig återställning av jordbruk och mångkulturell odling.

Sammanfattning av behov och krav för potentiella investerare:**1. Ekonomisk hållbarhet och affärsmodell:**

- Visa att investeringar kan generera vinst.
- Ha en färdig kommersiell modell.
- Kombinera kunskap och kapital för framgång.

2. Exempel och kommunikation:

- Använd positiva exempel och förebilder i kommunikationen.
- Säkerställ lönsamma pilotprojekt och "proof of concept" (PoC).

3. Regional och social förankring:

- Offtake-avtal (köpeavtal) som säkrar avsättning för produktion.
- Starkt regionalt nätverk och personliga kontakter i området.

4. Team och kompetens:

- Ett engagerat team är avgörande.
- Tillgång till en pool av kompetenta personer inom livsmedelsindustrin.

5. Innovation och cirkularitet:

- Testa och implementera system för industriell symbios och cirkulär ekonomi.

Aktivitet 2

Sammanfattning av samarbetsmodell för cirkulär produktionsanläggning som en del av Arctic Food Arena:

1. Direkt involverade parter:

- **Produktion och resurser:** Primärproduktion, transport, tex. BSF-leverantör (svart soldatfluga) och kunskap, foderproducenter, kosmetikproducenter, livsmedelsavfall (restauranger), avfallshanteringspartner.
- **Finansiering och stöd:** Konsortium (kommun, regioner, investerare), equity-finansiering, banker.
- **Logistik och infrastruktur:** Lokal paketering, logistik, restavfallsavtalsparter.
- **Partners och expertis:** Entreprenörer med kunskap, industripartners, lokala och externa byggexperter.
- **Myndigheter och stöd:** Kommun, Länsstyrelsen, Region Norrbotten, Tillväxtverket, EU, Jordbruksverket, Livsmedelsverket.
- **Kunder:** Förädlingsföretag, slutproduktkunder, grossister och detaljister.
- **Energi och miljö:** Energileverantörer och miljöperspektiv.

2. Facilitörer och icke-finansiella bidragsgivare:

- **Regionalt stöd:** Region Norrbotten, Länsstyrelsen, Tillväxtverket, Hushållningssällskapet, LRF.
- **Utbildning och arbetskraft:** Universitet (t.ex. Grythyttan, SLU), rekryteringsstöd, kockar, inkubatorer.
- **Certifiering och marknadsföring:** Certifieringshjälp, produktmarknadsföring.
- **Tillståndshantering:** Stöd från lokala och regionala myndigheter.

3. Arctic Food Arenas roll:

- **Nätverk och matchmaking:** Koppla samman aktörer, öppna dörrar, etablera kontakter med investerare och partners.
- **Kunskapsdelning:** Information om potentiella partners, EU- och offentlig finansiering.
- **Marknadsföring och lobbying:** Synliggöra projekt, engagera samhällen och andra underlättare.
- **Utbildning och kompetens:** Facilitering av om-/vidareutbildning, öka medvetenhet om norra Sveriges potential inom matproduktion.

4. Specifika anmärkningar:

- Fokus på "feed not food" (foder snarare än livsmedel).
- Sträva efter "snabba vinster" med lägre risk och skalbara lösningar.
- Utbilda resten av Sverige om matproduktion och levnadsmöjligheter i norr.