

Prospekt «nye» Gudbrandsdal Slakteri AS

Bærekraftig matproduksjon tilpasset framtidens behov



GUDBRANDSDAL *Slakteri* A/S
O T T A

Prospektets formål er å danne grunnlag for kapitalinnhenting i Gudbrandsdal Slakteri AS.

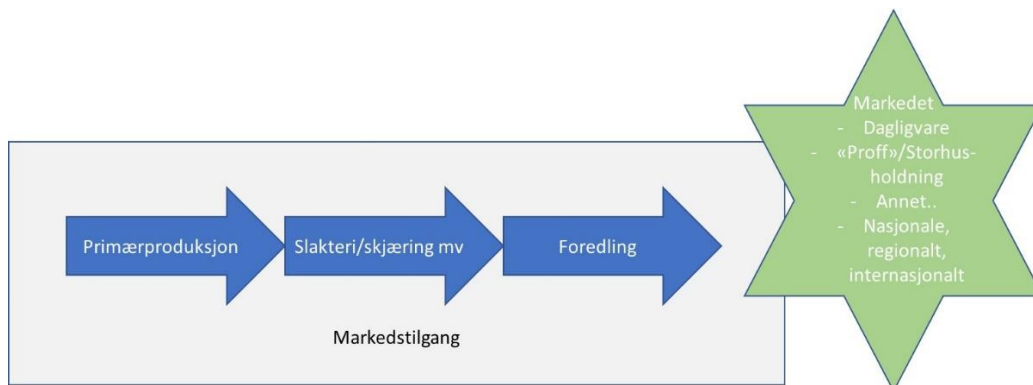
Konfidensielt

Innhold

Formål og forretningsidè.....	3
Framdriftsplan	5
Om Gudbrandsdal Slakteri	6
Fysisk etablering.....	6
Juridisk organisering.....	7
Driftsorganisasjon.....	8
Samarbeid med produsentene.....	8
Om de industrielle aktørene	8
Jæder	8
Fatland.....	9
Tilgang på råvarer.....	9
Salg av Gudbrandsdal Slakteri sine produkter	10
Salg halvfabrikata produkter	10
Egne sluttprodukter.....	10
Økonomi	10
Kapitalbehov.....	10
Kontantstrøm fra driften	10
Avkastning på totalkapitalen.....	11

Formål og forretningsidè

Formålet med nye Gudbrandsdal Slakteri AS er å etablere og sikre en helhetlig, framtidsrettet og bærekraftig verdikjede for matproduksjon med utgangspunkt i regionale råvarer, se figuren nedenfor.



Figur 1 Verdikjeden Gudbrandsdal Slakteri vil bidra og inngå i

Gudbrandsdal Slakteri etableres i en region med betydelig husdyrhold og produksjon av rene, trygge og miljøriktige råvarer. Regionen har et rikt beitegrunnlag hvor småfe- og storfeproduksjon innebærer riktig og bærekraftig ressursbruk. Den geografiske plasseringen gir konkurransefortrinn med hensyn til tilførsel, logistikk, klimaavtrykk, dyrevelferd og kostnader. Plasseringen midt i Sør-Norge, mellom folketette regioner i sør, nord og vest, samt i en region med stor reiselivsaktivitet, er et konkurransefortrinn i distribusjon av slakteriets produkter.

Regionen slakteriet etableres i har sterk kjennskap i landets befolkning, og er et rekreasjonsområde og spiskammers for hele Sør-Norge. Gjennom ferieturer, fritidseiendommer, slektninger eller venner, eller kun å ha sett TV-programmer eller smakt Gudbrandsdalsosten – identifiserer en stor del av landets befolkning seg positivt med «Dalenes Dal». Regionens identitet gir mulighet for et unikt samspill mellom reiseliv, landbruk og matproduksjon, der Gudbrandsdal Slakteri vil være et kritisk element i leveranse av kortreiste produkter med sterk identitet. Regionens identitet er et konkurransefortrinn i salg av slakteriets og samarbeidspartneres produkter.

Gudbrandsdal Slakteri har tilgang til unik og relevant kompetanse, samt gode samarbeidsparter, som sikrer effektiv drift og innovasjonsevne. Dette gir konkurransefortrinn i et marked preget av sterk konkurranse. Gudbrandsdal Slakteri vil ha eiere og samarbeidsparter som sikrer avhending og markedstilgang for egne produkter, og som gir grunnlag for økt foredling og verdiskapning regionalt.

Gudbrandsdal Slakteri skal være produsentenes slakteri, og gi grunnlag for å ivareta og videreutvikling landbruket i regionen. Gudbrandsdal Slakteri vil ivareta hente-/mottakspått i sitt nedslagsfelt, da med lik pris til produsentene. Kvalitets- og sesongvariasjon i pris i tråd med vanlig praksis vil gjennomføres. Slakteriet vil tilby nødslaktordning og livdyromsetning, samt andre tjenester som fullservice slakteri i nedslagsfeltet. Slakteriet vil gi trygghet for produsentene uavhengig av endring i markedsregulering eller overordnet landbrukspolitikk.

Slakteriet vil bidra til foredlingsaktivitet på produsentens hånd, styrking av eksisterende og oppbygging av nye merkevarer og ny lokalmatvirksomhet. Slakteriet skal være navet i den regionale matklyngen.

I samarbeid med sterke industrielle aktører vil Gudbrandsdal Slakteri skape merverdi for alle sine samarbeidsparter. Gudbrandsdal Slakteri vil direkte og indirekte bidra til mange arbeidsplasser i en region der dette er nødvendig.

Etablering av Gudbrandsdal Slakteri bidrar til FNs bærekraftsmål, der foredling av kortreiste råvarer produsert i rene omgivelser særlig bidrar til bærekraftsmål 2, 3, 11, 12 og 13. Å styrke jordbruket, øke matproduksjon og landets selvforsyningssevne gir trygghet lokalt, men er også et bidrag til å løse utfordringer langt utenfor egen region. Koronakrisen i 2020 underbygger at sentralisering også av matproduksjonen, ikke er riktig veg mot framtidens bærekraftige samfunn.



Figur 2 FNs 17 bærekraftsmål

Framdriftsplan

Arbeidet fram til driftsettelse av slakteriet vil foregå i tre faser, se figuren nedenfor;

Fase 1 - Forprosjekt	Fase 2 - Realisering	Fase 3 – Etablering	Fase 4 - Drift
<u>Organisering:</u> - Arbeidsgruppe i regi av regionrådet <u>Finansiering:</u> - Midler fylkeskommunen via Sel kommune <u>Mandat:</u> - Avklare mulighet for avsetning - Avklare interesse blant produsentene - Avklare mulig eierskap, finansiering og organisering av videre virksomhet - Etablere grunnlag for bygging, eller overtakelse av eksisterende anlegg - Strategi for etablering og drift <u>Leveranse:</u> - Konsept beskrevet i Prospekt	<u>Organisering</u> - Gudbrandsdal Slakteri AS, med styre og administrasjon <u>Finansiering:</u> - Prosjektmidler FK/IN - Egenkapital <u>Mandat:</u> - Gjennomføre kapitalinnhenting og finansiering - Bearbeide investeringsbehov - Strukturere opp organisasjon og eierskap - Sikre tilførsel - Planlegge for etablering <u>Leveranse:</u> - Klargjøre for endelig beslutning - Klargjøre for bygging	<u>Organisering</u> - Egen juridisk enhet med styre og administrasjon - Holdingselskaper operative <u>Finansiering:</u> - Egenkapital+ lånekapital <u>Mandat:</u> - Bygge - Sikre tilførsel - Planlegge for drift - Planlegge for foredling i neste fase <u>Leveranse:</u> - Ferdig slakteri inkl. driftsorganisasjon mv.	<u>Organisering</u> - Egen juridisk enhet med styre og administrasjon - Holdingselskaper operative <u>Finansiering:</u> - Egenkapital+ lånekapital <u>Mandat:</u> - Drifte anlegget / selskapet - Videreutvikle, inkl. å bidra til økt foredlingsaktivitet

Figur 3 Framdriftsplan etablering av Gudbrandsdal Slakteri

Fase 1, forprosjektfasen, ble gjennomført vinter/våren 2020. Dette Prospekt er utarbeidet som ledd i forprosjektet. Forprosjektfasen har vist at det kan være grunnlag for etablering av nye Gudbrandsdal Slakteri, men at det krever en betydelig egenkapital. Før en går til fase 2 har en derfor valgt å bruke dette Prospekt i dialog med myndigheter, banker og egenkapitaltilbydere, for å avklare om tilstrekkelig kapital kan stilles. Når slik avklaring er gjort, er planen å gå til fase 2.

Formålet med fase 2 er å;

1. Styrke forretningsplanen, blant annet gjennom bearbeiding av investeringskostnadene
2. Gjennomføre kapitalinnhenting og finansiering
3. Strukturere opp juridisk organisasjon og eierskap
4. Planlegge for etablering/bygging

Målet er å fullføre fase 2 i 2020.

Parallelt med overnevnte hovedoppgaver vil en kontinuerlig arbeide for å sikre tilførsel til slakteriet.

Beslutning om etablering av slakteriet tas av Gudbrandsdal Slakteri sitt styre når kapitalinnhenting og finansiering er klar. Dersom manglende finansiering eller andre forhold gjør at etableringsbeslutning ikke tas, vil kapitalinnhenting i fase 2 ikke fysisk gjennomføres.

Fase 3, bygging av slakteriet, antas å innebære i overkant av et års byggetid.

Parallelt med bygging av slakteriet vil det planlegges for neste steg i satsingen, med mål om å etablere foredlingsaktivitet innen ett til tre år fra slakteriet driftsettes.

Om Gudbrandsdal Slakteri

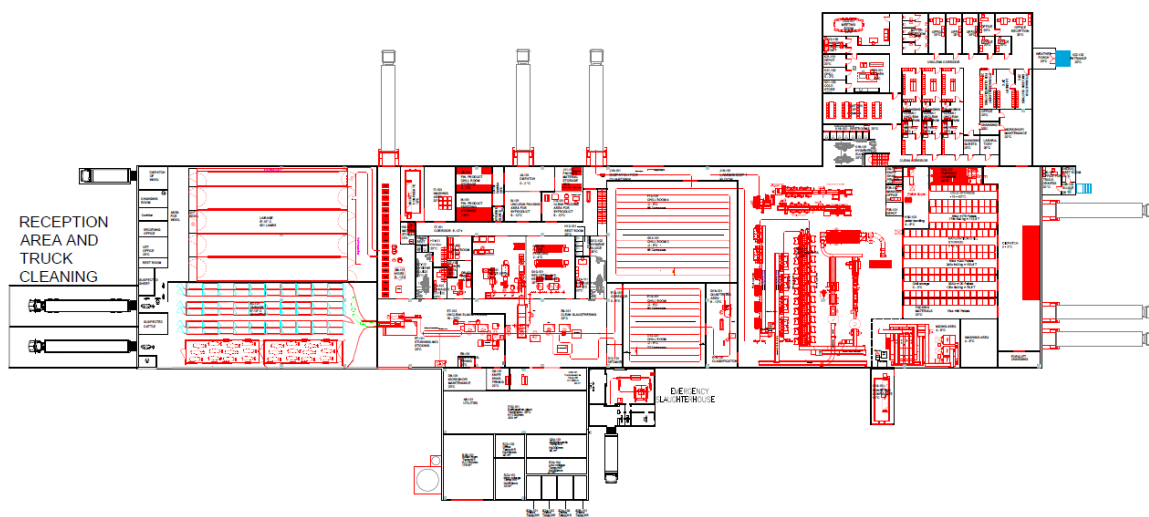
Fysisk etablering

Det foreligger planer for etablering av slakteri i bygg på cirka 9 000 kvadratmeter på Sandbumoen i Sel kommune. Slakteriet vil ha kapasitet på cirka 27 000 storfe og 100 000 småfe per år i normal drift (7,5 timers dager).

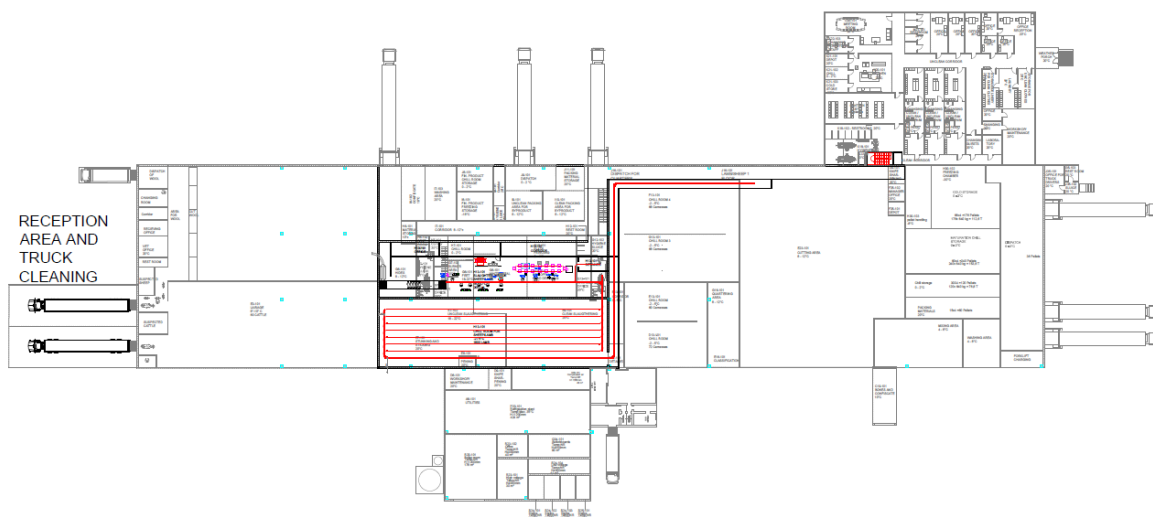


Figur 4 Illustrasjon av slakteriet sett fra sør-/sørvest. Illustrasjonen er laget av danske rådgivere, noe som preger landskapet rundt.

Slakteriet er tegnet av NIRAS, et rådgivingselskap med lang erfaring i prosjektering av mest mulig effektive industribygg og industriprosesser. Den logistikk og de arbeidsprosesser det legges opp til, vil medføre bygging av det – sannsynligvis – mest effektive slakteri i Norge.



Figur 5 Slakteriets grunnareal. Prosessen i slakteriet går fra venstre til høyre. Administrasjonsbygg vises oppe til høyre på tegningen.



Figur 6 Slakteriets 2. etasje i rødt. I 2. etasjer er småfleslakteri, samt tilførselssluse mellom administrasjonsbygg og slakteridel.

Slakteriet etableres på tomt på 40 dekar, med mulighet for utvidelse til 60 dekar. Tomten gir rom for utvikling av foredlingslinjer, samtidig som det legges til rette for effektivt uttak for nisje- og lokalmatproduksjon.

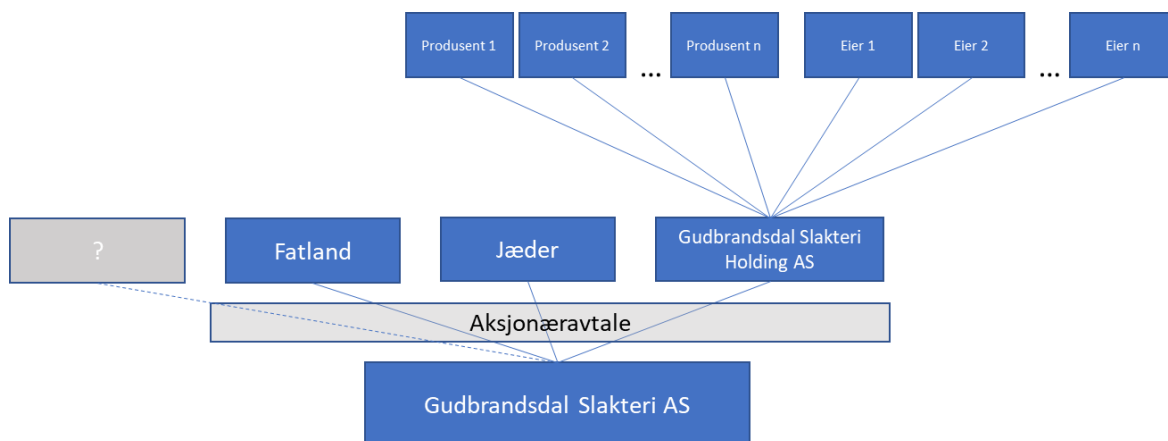
De industrielle investorene har planer om å etablere foredlingslinjer tilstøtende anlegget, samt samarbeid med regionale/lokale aktører for etablering av merkevarer og ny foredling basert på regionale råvarer og verdier.

Kjøp av eksisterende anlegg på Selsverket, eller etablering av slakteriet i et eksisterende industribygg, kan være alternativ til bygging av nytt anlegg.

Juridisk organisering

Slakteriet etableres i aksjeselskapet Gudbrandsdal Slakteri AS, med planlagt forretningsadresse og stedlig daglig ledelse i Sel kommune.

Det etableres en eierblokk bestående av lokale kjøttprodusenter, samt andre regionale og mindre investorer. De industrielle investorene Fatland og Jæder vil utgjøre to andre eierblokker. Andre større aktører kan i kapitalinnhentingsfasen komme inn som direkte eiere i Gudbrandsdal Slakteri AS.



Kapitalinnhenting regionalt vil skje i eierselskapene «Gudbrandsdal Slakteri Holding AS». Kapital som hentes inn dette selskapene vil gå inn som egenkapital i Gudbrandsdal Slakteri AS.

Selskapet Gudbrandsdal Slakteri AS er registrert med 30 000 kroner i aksjekapital.

Gudbrandsdal Slakteri Holding AS etableres formelt før kapitalinnhenting til fase 3 gjennomføres. Eierfordeling mellom eierblokkene vil fastsettes ut fra kapitaltilførsel i den enkelte blokk i emisjonsfasen. All kapitaltilførsel vil skje til samme kurs.

Driftsorganisasjon

Slakteriet vil fra start ha cirka 50 medarbeidere i vanlig drift, med tillegg for 30 medarbeidere i slaktesesong for småfe.

Gudbrandsdal Slakteri etableres med nøkkelpersoner fra dagens slakteri på Otta som kjerneressurser. Disse vil sikre effektiv drift med høy kvalitet, og god dialog med produsenter og andre samarbeidsparter. Det antas at en stor andel av også øvrige medarbeidere rekrutteres fra eksisterende slakteri, som legges ned høsten 2019.

Gudbrandsdal Slakteri vil søke samarbeid med lokale transportører og leverandører for å sikre kvalitet i alle ledd, en effektiv verdikjede og god service til produsentene.

Gudbrandsdal Slakteri vil støtte seg på spisskompetanse og systemløsninger hos sine industrielle eiere.

Samarbeid med produsentene

Gudbrandsdal Slakteri er avhengig av samarbeid med produsentene og at produsentene på kort og lang sikt ser seg tjent med å levere til slakteriet. I tillegg til den eierstyring produsenter kan utøve i selskapet, og de verdier produsentene kan oppnå som eiere, ønskes et operativt samarbeid mellom slakteri og produsentene. Det vil derfor etableres en ressursgruppe fra produsentene på seks til åtte personer, som har direkte dialog med slakteriets ledelse. Formålet er løpende å oppnå forbedringer til beste for slakteri og produsenter.

Medlemmer i ressursgruppen velges blant og av produsentene som leverer til slakteriet, og slik at både storfe- og småfeprodusenter representeres.

Om de industrielle aktørene

Jæder

Jæder Ådne Espeland AS er en familieeid kjøttforedlingsvirksomhet med hovedkontor i Ålgård på Jæren, etablert i 1896. Selskapet leverer produkter i storhusholdningsmarkedet, der Burger King og Pizzabakeren er eksempel på kunder. Selskapet hadde i 2019 en omsetning på 660 millioner kroner og en egenkapital på 200 millioner kroner.

Jæder har som mål å være kjøttbransjens beste innen bærekraft og produktkvalitet, noe som er bakgrunnen for deltakelsen i etablering av Gudbrandsdal Slakteri.

Fatland

Fatland er en familieeid slakteri- og foredlingsvirksomhet med hovedvirksomhet på Jæren og anlegg i Ølen, Oslo og Sandefjord. Virksomheten ble etablert i 1896. Fatland leverer i dag produkter til Norgesgruppen og Coop, samt i storhusholdningsmarkedet. Selskapet hadde i 2018 en omsetning på 4,7 milliarder kroner, og en egenkapital på cirka 500 millioner kroner.

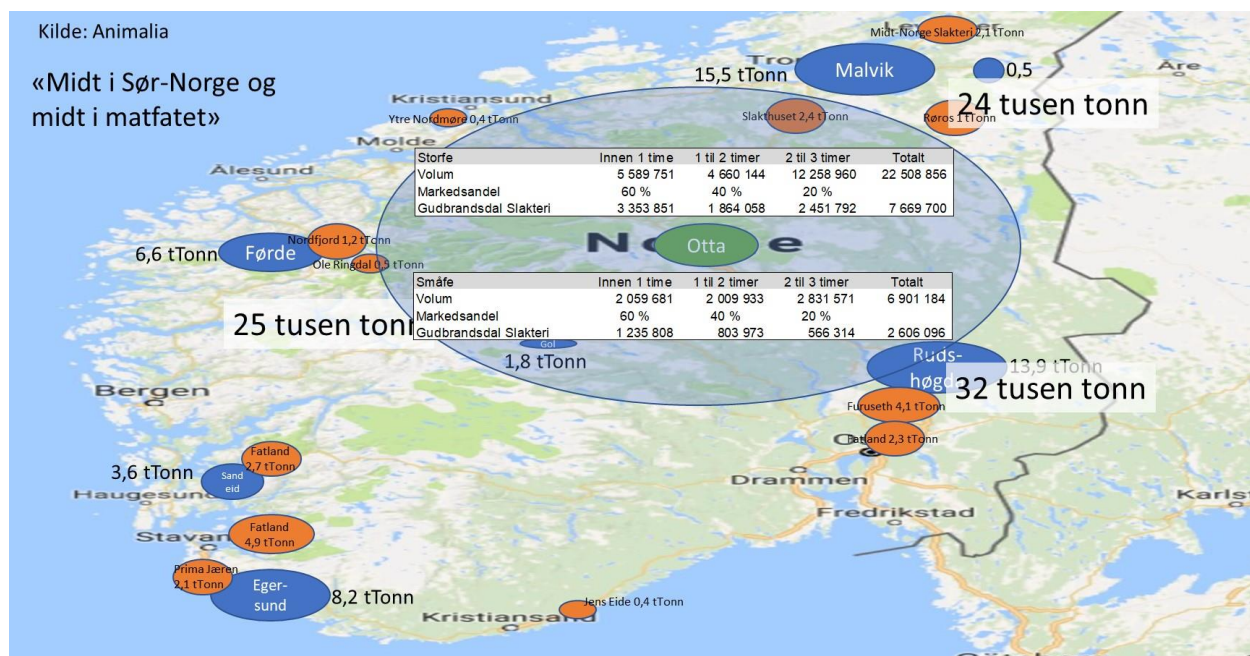
Fatland vektlegger tett og godt samarbeid med produsentene, mattrygghet og fornøyde forbrukere. Deltakelse i etableringen av Gudbrandsdal Slakteri motiveres av tilgang til de beste råvarer, og tilgang til nye markedsområder på Østlandet.

Tilgang på råvarer

Gudbrandsdal Slakteri vil hente sine råvarer i naturlig transportavstand fra slakteriet. Ut fra et klima-, miljø-, dyrevelferds- og økonomiperspektiv er høy tilførsel fra nærområdet positivt.

I 2019 var det samlede slaktevolum for storfe og småfe i Norge hhv. 86 tusen tonn og 24 tusen tonn. Av dette volumet er 5,6 tusen tonn storfe og 2,1 tusen tonn småfe innen en transportavstand på 1 time fra Gudbrandsdal Slakteri. Innen to og tre timers transportavstand er volumet hhv. 10,2 og 22,5 tusen tonn for storfe og 4,1 og 6,9 tusen tonn for småfe. Dette betyr at 26 % av storfeet og 29 % av småfeet i Norge ligger innen tre timer kjøring fra slakteriet.

Oppnår slakteriet en markedsandel på 60 % innen 1 time, 40 % mellom 1 og 2 timer, samt 20 % mellom 2 og 3 timer, vil tilførselsvolum være 7,6 tusen tonn storfe (cirka 26 000 stk) og 2,6 tusen tonn (125 000 stk) småfe. Dette er betydelig over volum lagt til grunn i de økonomiske vurderinger. Småfevolumet er også høyere enn nytt slakteri har kapasitet til å håndtere.



Figur 8 Tilførselsområde Gudbrandsdal Slakteri

Prisene i råvaremarkedet settes i dag av markedsregulator, Nortura, da innenfor et politisk fastsatt reguleringsregime som inkluderer tollbestemmelser og tollsatser. De private slakterier gir normalt sine leverandører et lite tillegg på Norturas pris.

Salg av Gudbrandsdal Slakteri sine produkter

Salg halvfabrikata produkter

Strategisk samarbeid med de industrielle eierne Jæder og Fatland sikrer avhending av slakteriets halvfabrikat produkter. Priser mellom slakteriet og Jæder/Fatland vil settes etter armlengdes avstandsprinsippet, og innebærer at salg skjer til markedspriser.

Markedsprisene i engrosmarkedet settes med utgangspunkt i markedsregulators prislister, justert for rabatter framforhandlet av store kunder. Avtaler og priser inngås gjerne for perioder på ett til to år. I de økonomiske beregninger er det lagt til grunn at også Gudbrandsdal Slakteri får normale markedspriser for sine halvfabrikatprodukter i engrosmarkedet.

Gudbrandsdal Slakteri vil også selge halvfabrikat produkter til lokale foredlere og nisjeprodusenter.

Egne sluttprodukter

Målet er å etablere egne produkter og merkevarer, som selges i sluttbrukermarkedet. Sluttbrukermarkedet nås hovedsakelig gjennom dagligvaremarkedet eller storhusholdninger. Med storhusholdninger menes restauranter, hoteller, offentlige og private institusjoner mv.

Dagligvaremarkedet preges av kjedemakt og prispress på volumprodukter. Det er krevende å få innpass i kjedenes produktsortiment uten gjennom samarbeidspartnere eller etablerte kanaler.

Storhusholdningsmarkedet har flere og mindre aktører, høyere kvalitetskrav og lavere prispress. Regionens besøksindustri og reiseliv gir Gudbrandsdalen Slakteri et relevant hjemmemarked innenfor storhusholdningssegmentet.

Gjennom de industrielle eierne og samarbeidsparter vil Gudbrandsdal Slakteri AS ha markedstilgang både til dagligvare- og storhusholdningsmarkedet.

Økonomi

Kapitalbehov

Bygging av nytt slakteri vil gi en investeringskostnad på cirka 290 millioner kroner. I tillegg er det behov for driftskapital på cirka 60 millioner kroner. Bearbeiding av utarbeidde tegninger, etablering i eksisterende anlegg på Selsverket, eller eventuelt i annet eksisterende industribygg, kan bidra til å redusere kapitalbehovet.

Kontantstrøm fra driften

Gudbrandsdal Slakteri vil oppnå sin brutto driftsmargin gjennom forskjellen på råstoffkostnaden og salg av egne produkter i engros- eller sluttbrukermarkedet. Råstoffprisene fastsettes gjennom markedsreguleringsordningen, slik at produsent sikres akseptable priser og markedsbalanse oppnås innenfor de tollreguleringer som gjelder. Engrosprisene settes i konkurranse mellom slakteriene, der store kunder gis en rabatt med utgangspunkt i markedsregulators offentlige prislister.

Det er estimert en årlig kontantstrøm fra driften (EBITDA) på cirka 31 millioner kroner. Forutsetningene i beregningene er som følger;

- Slakting og skjæring av 50 000 småfe og 21 000 storfe. I tillegg noe tilførsel av volum fra dagens Fatland for skjæring.
- Slakteriets produkter selges som halvfabrikata til forventede markedspriser (2020-forventninger).
- Slakteriets råvarekostnader beregnes ut fra markedsregulators prislister, med de tillegg som Fatland har gitt produsentene i 2019 (dvs. 2020-forventninger).
- Driftskostnadene ved slakteriet baseres på erfaringstall samt forventet bemanningsbehov.

Den viktigste usikkerheten i EBITDA er knyttet til tilførselsvolum. I figuren nedenfor indikeres hvordan EBITDA endres med endring i tilførsel av storfe.



Figur 9 EBITDA som funksjon av storfetilførsel. Tall på x-akse er storfe i tusen tonn, mens tall på y-akse er EBITDA i millioner kroner.

Avkastning på totalkapitalen

Hensyntatt skattemessige avskrivninger og skattekostnad i tråd med gjeldende regelverk, samt at anlegget har en restverdi etter 25 år på 50 millioner kroner, vil basisforutsetningene gi en avkastning på totalkapitalen på **8,6 %**. Med en tilførsel på 15 000 storfe og 40 000 småfe er avkastningen 4,6 %.

Det påpekes at overnevnte økonomitall kun er knyttet til slakteri- og skjærevirksomheten.