Dato: 23. november 2014

Greenland Venture A/S
Formål og strategi

U D D R A G

Nærværende fremstilling er tilpasset formålet og flere afsnit er undladt heri.

Indholdsfortegnelse

1. Forord 3
2. Greenland Ventures formål og investeringsstrategi 7
2.1. Vision 7
2.2. Mission 7
2.3. Investeringsstrategi 7
3. Investeringstyper 8
3.1. Generationsskifte 9
3.2. Prisfastsættelse 9
3.3. Vækstkapital 10
3.4. Vækstlån 10
3.5. Vækstkaution 11
4. Vækstfonden 12
5. Investeringsforventninger i 2015 12
5.1. Forventet investeringsbehov i nye investeringer i 2015 12
5.1.1. Vækstkapital 12
5.1.2. Vækstlån 12
5.1.3. Vækstkaution 13
5.2. Fordeling af investeringsramme 13
6. Konkurrencemæssige problemstillinger 13

1. Forord

Greenland Venture spiller en vigtig rolle i den grønlandske erhvervsudvikling og erhvervsfremme med omdrejningspunktet i lønsomhed og bæredygtig økonomisk vækst indenfor primært SMV[1].

Et vigtigt bindeled for at udfylde denne rolle er et godt sammenspil mellem Greenland Venture, Bankerne, erhvervslivet, iværksætter og ikke mindst Naalakkersuisut. Derfor er et godt sammenspil og miljø mellem disse aktører og af disse løbende bliver informeret omkring de muligheder vi kan tilbyde på vort marked.

Den samfundsøkonomiske tendens i 2015 forventes at følger forventningerne til 2014 – de økonomiske aktiviteter er fortsat markant faldende. Vi har derfor valgt at følge den nuværende linje i 2015, hvilket deslige afspejles i vores investeringsstrategi.

Vi har i 2014 haft stor fokus på vores produktflade med hensyn til at stille venture kapital til rådighed for egnet og modne projekter. Formidling af venture kapital er altid forbundet med risiko og dermed tabsrisiko, hvilket ligger i sagens natur. Men med introduktionen af vores nye produktflade og yderligere skærpet tilgang til projekterne, er der nu en langt mere lineær sammenhæng mellem risiko, vurdering og ikke mindst prissætning, hvilket giver de bedst mulige rammer for risikoafdækning og vækstmuligheder. Og dermed en tilgang der giver bedre grobund for, at projekterne bliver succesfulde og heraf kan bidraget til landets vækst ikke mindst medvirke til en konsolidering af selskabet.

Vi vil til stadighed målrette vores fokus og indsats i afsøgningen af markedet for nye projekter i tråd med vores overordnede strategi. En særlig indsats vil vi rette mod konkrete områder, som omtales i vores idekatalog[2]. Dette vil vi særlig gøre via en fortsat massiv markedsføringskampagne, der samtidig skal medvirke til at stadfæste og udvide vores markedsposition.

2015 vil deslige blive et år, hvor vi stadig vil lægge mange ressourcer i vores eksisterende portefølje selskaber, således vi løbende med den rette indsats skal sikre, at vi kan medvirke til at give det rette rammer til at skabe succesfuld og lønsom virksomhed.

Indsatsområderne kan overordnet skitseres som følgende;

- Eksisterende porteføljeselskaber
    - Aktivt medejerskab

[1] Små og mellemstore virksomheder
[2] Se bilag 11

  - Rentabilitet og evne til forretning
  - Mulighederne for turn around i de kriseramte selskaber
  - Optimering af bestyrelsessammensætningerne
  - Udviklingsmulighederne
  - Mulighederne for positive exitter - salgsmodning.
  - Minimering af tab på investeringer, lån og garantier.
- Udvidelse af porteføljevirksomheder under de givne forudsætninger, som vores målsætninger og forudsætninger giver adgang til.
- Udvikling af nye former for væksts instrumenter som findes relevant.

Vi vil i 2015 fortsat anlægge en langt mere proaktiv strategi til videreudvikling af vores forretningsområde. Ud over en forventning om, at vi i 2015 vil øge vores investeringer inden for vækstområderne, vil vi fortsat arbejde på udviklingen af vores vækstinstrumenter, således vi til enhver tid kan tilbyde en vifte af forskellige finansieringsmuligheder, der skaber de bedste rammer for behovet og vores evne til at skabe succesfuld venture virksomhed.

Vi har desuden en forventning om, at vi i løbet af 2015 vil se på mulighederne omkring andre former for kapitalrejsning, særlig tiltrækning af udenlandske LP'er. Hvilket vil blive i et tæt samarbejde med moderselskabet og andre i denne sammenhæng strategiske relevante samarbejdspartnere.

Handlingsplanen og budgettet for 2015 er i lighed med 2014 udarbejdet på baggrund af de overordnet strategiske målsætning selskabet har og investeringsstrategien 2015 i særdeleshed.

Handlingsplanen beskriver desuden de væsentligste aktiviteter og de hermed forbundne driftsmæssige omkostninger, der planlægges gennemført i 2015 inden for selskabets vedtægtsbestemte indsatsområder.

Handlingsplan og budget for 2015 omfatter:

- Investeringsstrategi 2015
- Overordnet beskrivelse af aktiviteter og projekter fordelt på selskabets indsatsområder, som er: Investerings management, udvikling af eksisterende og potentielle portefølje virksomheder og endeligt selskabets kapacitetsomkostninger.

God læselyst!

Karsten Høy
Adm. direktør

FORMÅL OG STRATEGI

Fra god idé til bæredygtig vækst

2. Greenland Ventures formål og investeringsstrategi

2.1. Vision

Greenland Venture skal bidrage til innovation og vækst i grønlandske virksomheder

2.2. Mission

Det er Greenland Ventures mission at formidle og investere tålmodig og risikovillig kapital i projekter og virksomheder, der har et økonomisk bæredygtigt udviklingspotentiale, underforstået lønsom og risikobetonet vækst i små og mellemstore virksomheder. Særlig målrettet mod projekter og virksomheder, der har et eksportfremmende eller importbegrænsende sigte og afgrænset indenfor vækstområderne. Dette omfatter deslige generationsskifte.

Dette gør vi ved at:

- Sætte ind, hvor det finansielle marked tøver
- Fokusere på innovation, iværksætteri og forretningsudvikling
- Investere i virksomheder, yde lån og stille kautioner
- Samarbejder med private – nationalt som internationalt
- Medvirke til at finde partner, hvor det skønnes nødvendigt for at gøre projektet til en succes

Greenland Venture skal være en aktiv medspiller i ledelsen af de virksomheder, der investeres i, og dermed være med til at sikre en ledelsesmæssig kompetenceudvikling i virksomhederne. Dette vil bl.a. omfatte deltagelse i bestyrelsesarbejde og rådgivning i øvrigt.

Udover finansielle engagementer, skal Greenland Venture formidle information i tilknytning til kapitalformidling.

2.3. Investeringsstrategi

Greenland Venture vil foretage investeringer i virksomheder og projekter, der er med til at fremme Greenland Ventures primære mission. Investeringer vil ske med afsæt i den her generelt formulerede investeringspolitik. Selskabets investeringspolitik skal dels sikre et fornuftigt løbende afkast til Greenland Venture, og dels sikre en risikospredning. Investeringerne vil kunne ske i forskelligartede situationer, men har som fællesnævner, at tilførsel af kapital har afgørende indflydelse på investeringsobjektets fremtidsmuligheder. Greenland Venture vil investere i virksomheder, der driver erhverv i Grønland, eller som har generel interesse for Grønland, hvor det vurderes:

- At der eksisterer et behov for kapital til at realisere et projekt
- At det fremtidige forretningspotentiale er økonomisk bæredygtigt
- At Greenland Venture kan tilføre værdi i form af kapital, kompetence og netværk
- At det vil være muligt at afhænde kapitalandelene inden for en 4- til 10-årig tidshorisont
- At et afkast vil være væsentligt over den gældende markedsrente for mellemlange investeringer

Som en del af det grønlandske økosystem for vækst og iværksætteri vil vi bl.a. samarbejde med andre investeringsfonde, private investorer, relevante nationale iværksætter interessenter, iværksætterhuse, innovationsmiljøer generelt, som ikke afgrænses nationalt, men også omfatter internationale samarbejde, såvel som strategiske alliancer og samarbejdspartnere.

I forbindelse med Naalakkersuisuts vedtagelse af en ny struktur for den nationale erhvervsfremmeindsats i november 2011, som blev forelagt Inatsisartut på forårssamlingen 2012, viste Naalakkersuisuts evaluering af Greenland Ventures aktiviteter, at erhvervslivets adgang til fleksibel, tålmodig og risikovillig kapital var væsentlig for udviklingen af det grønlandske erhvervsliv.

Greenland Venture skulle have fokus på følgende forhold i forvaltningen af sine finansieringsløsninger:

- Der skal være tale om, at projektet evalueres ud fra helt klare kommercielle kriterier
- En direkte investering i et projekt må ikke være markedsforvridende, dermed forstået at,
    - En finansieringsløsning kan tilbydes når,
        - Der foreligger en solid forretningsplan
        - Der er tale om en potentiel lønsom virksomhed, når det drejer sig om nye projekter
        - Der skal være tale om en sund virksomhed, når det drejer sig om eksisterende projekter/virksomheder, hvilket skal påvises med tre på hinanden positive regnskabsår/udvikling optil ønsket om Greenland Ventures medvirkende
        - Investeringerne skal primært være indenfor vækstherhvervende.

3. Investeringstyper

På baggrund af den nye struktur for den nationale erhvervsfremmeindsats har man lagt vægt på, at Greenland Venture løbende udvikler og målretter sine ydelser således disse imødekommer behovene, herunder de behov, der måtte opstå som følge af nye væksterhverv.

Som en løbende udvikling og målretning af Greenland Ventures finansieringsløsninger introducerede Greenland Venture i 2013 ”Vækstlån” til veletablerede virksomheder, der har vækstplaner.

3.1. Generationsskifte

Greenland Venture modtager løbende henvendelser vedrørende generationsskifte, hvilket viser, at der er et behov og marked for finansiering i forbindelse med generationsskifte. Da Greenland Venture som udgangspunkt ikke må investere i et projekt, der konkurrerer med eksisterende virksomheder, har det været nødvendigt at forholde sig kritisk til denne problemstilling i generationsskiftesager.

Der vil altid være konkurrenter, der argumenterer for, at det er konkurrenceforvridende, hvis Greenland Venture deltager i finansieringen af et generationsskifte. Spørgsmålet er bare, om argumentet også holder i praksis. Hvis Greenland Venture afstår fra yderligere finansiering af virksomheden, når generationsskiftet er gennemført, så er ingen bestående virksomhed som udgangspunkt blevet tilført ny konkurrence finansieret med offentlige midler.

I nogle tilfælde medfører et manglende generationsskifte, at den gamle ejer af virksomheden ganske enkelt vælger at lukke virksomheden, fordi det ikke har været muligt at gennemføre et generationsskifte. Denne udvej kan føre til mindre konkurrence eller måske endda fravær af konkurrence, hvilket som regel vil være til ugunst for kunderne og samfundet. Greenland Venture har en række finansielle løsninger, som kan medvirke til at opretholde en sund konkurrence – til gavn for kunderne og samfundet.

Det skal understreges, at Greenland Venture fortsat kun finansierer virksomheden eller dens aktiver, og ikke køberens finansiering af selve købet. Det betyder eksempelvis, at Greenland Venture ikke kan finansiere køb af aktier/anparter i en bestående virksomhed. Den finansiering må køberen selv skaffe på anden vis.

Greenland Venture har følgende tre muligheder for finansielle engagementer i virksomheder og projekter:

- Vækstkapital
- Vækstlån
- Vækstkaution

3.2. Prisfastsættelse

Greenland Ventures investeringer skal være rentable, hvorfor det kræves at forrentningen af indskuddet som minimum skal udgøre 10% p.a. eller indre værdi, hvis denne er højere. Ved ansvarlige lån kræves en rente der tilpasses risikoen. Garantier stillet over for de associerede selskabers engagementer hos bankerne eller andre kreditorer kræves der en garantiprovision på 2,5% p.a.

Ved ydelse af vækstlån er kravet ligeledes rentabilitet, hvorfor der ud over etableringsgebyret kræves en rente, der fastsættes i forhold til risikoen, ligesom renten skal være højere end bankernes eller andre kreditorers rente, idet der er tale om et efterstillet lån.

Med udgangen af 2011 bortfaldt muligheden for en direkte selvstyregaranti til sikkerhed for 50% af en iværksætters lån i banken. I forlængelse heraf introducerede Greenland Venture en vækstkaution, hvor iværksættere kan få tildelt en garanti på op til 50% af finansieringsbehovet, men nu med et krav om at, projektet ikke må være konkurrenceforvridende. Ved ydelse af vækstkautioner kræves en løbende garantiprovision på 2,5% p.a.

Greenland Venture vil i 2015 arbejde videre i retning af en mere varieret prisstruktur, der i højere grad end hidtil afspejler sammenhængen mellem den vurderede risiko og prissætningen.

3.3. Vækstkapital

Vækstkapital, hvor et kapitalindskud er Greenland Ventures primære engagement, som altid vil være en forudsætning for evt. ansvarlig lånekapital og/eller garantistillelse. I forbindelse med indfrielse af kapitalindskud, skal evt. lån og/eller garanti indfries samtidigt.

Greenland Ventures investeringer er langsigtede. Hvor målet med at investere er, at man efter en årrække skal kunne afhænde sin andel i virksomheden med gevinst. Det kan f.eks. ske ved, at man sælger aktierne til de øvrige aktionærer, til ledelsen, eller til en anden virksomhed. Hovedlinjerne for, hvordan samarbejdet skal fungere, fastlægges i en aktionær-/anpartshaveroverenskomst.

Greenland Venture kan ved ydelse af vækstkapital tilbyde følgende former for finansiering:

- Kapitalindskud
- Ansvarlig lånekapital
- Garantistillelse

Kapitalindskud er en forudsætning for ydelse af ansvarlig lånekapital og/eller garantistillelse.

Ved ansøgninger på over 1 mio. kr. tilbydes vækstkapital. Indskud fastsættes efter forhandlinger, dog må indskuddet maksimalt medføre en ejerandel på 49 %.

Ved ydelse af ansvarligt lån, kan der ydes maksimalt 80 % af lånebehovet. Lånet er uopsigeligt fra Greenland Ventures side. Lånerenten fastsættes individuelt i forhold til risikovurderingen og udgør 12 – 14 % p.a., i nogle tilfælde højere. Lånet kan ydes afdragsfrit de første 2 år med oprullende rente.

Ved ydelse af garanti kræves 2 % i stiftelsesomkostninger med en årlig garantiprovision på 2 – 5 % afhængig af den vurderede risiko.

3.4. Vækstlån

Vækstlån, hvor Greenland Venture kan tilbyde Vækstlån til små og mellemstore virksomheder, der er veletablerede, og som skal gennemføre større investeringer, udvide forretningen, eller som står foran et ejerskifte. Virksomheden skal være økonomisk og ledelsesmæssigt velfunderet.

Med Vækstlånet får virksomheden mulighed for at skaffe en samlet finansiering, som den ellers ikke kunne have fået. Det er en følge af, at Vækstlånet kommer oven i den finansiering, som virksomhedens bank eller andre finansieringskilder leverer. Dermed bliver det lettere at få den samlede finansiering til at falde på plads.

Virksomheden skal stille sikkerheder for et Vækstlån på samme vis som for andre lån. Men skulle virksomheden gå konkurs, opnår Greenland Venture først dækning fra sikkerheder, efter at banken og andre sikrede kreditorer har fået dækket deres tab.

Som udgangspunkt forudsættes det derfor, at virksomheden stiller sekundært pant i virksomhedens aktiver og normalt også personlig kaution fra ejerne. Præcis som tilfældet er i bankerne. Hvis det ikke går som forventet, og virksomheden er ude af stand til at tilbagebetale lånet, er det med til at sikre, at virksomhedsejeren medvirker aktivt til at realisere virksomhedens sikkerheder til den bedst mulige pris.

Greenland Venture yder Vækstlån direkte. Lånet skal som udgangspunkt indgå i en samlet finansieringsløsning, hvor vækstlånet skal udgøre max. 70 %, hvor de resterende 30 % f.eks. kan omfatte nye lån og/eller kreditter fra virksomhedens bank eller et andet finansieringsinstitut.

Virksomheden betaler en individuelt fastsat rente. Prissætningen sker ud fra en grundig kredit- og risikovurdering af virksomheden og den samlede investering. Den rente, som virksomheden betaler på Vækstlånet, vil typisk være omkring 2 procentpoint højere end renten på virksomhedens lån hos banken eller andre kreditorer – begrundet i en højere risiko.

Vilkår: Det er muligt at få afdragsfrihed på lånet de første 24 måneder. Hvis virksomheden vælger at indfri lånet inden for de første 24 måneder, skal den betale alle renter – både tilskrevne og ikke-tilskrevne – for hele perioden. Hvis lånet bliver indfriet efter de første 24 måneder, skal virksomheden kun betale de renter, som allerede er tilskrevet.

Vækstlån ydes ved kapitalbehov på mellem 200 t.kr. og 2 mio.kr. Omkostninger ved optagelse af vækstlån består af et etableringsgebyr samt en individuel fastsat rente.

3.5. Vækstkaution

Vækstkaution, til bæredygtige projekter, hvor Greenland Venture kan stille garanti for op til 50 % af lån eller kassekredit i et pengeinstitut.

Ved et kapitalbehov på op til 200 t.kr. ydes der vækstkaution. Prisen for en vækstkaution består af en stiftelsesomkostning på 2 % af kautionsbeløbet samt en årlig garantiprovision på 2 – 5 % afhængig af den vurderede risiko.

4. Vækstfonden

Den danske regering har foreslået, at Vækstfonden i løbet af 2015 får mulighed for at yde lån og kautioner til grønlandske virksomheder. Der påregnes afsat en pulje på 40 mio.kr. til formålet, der skal være med til at dække risikoen for banker, der låner ud til nystartede virksomheder. Desuden vil der være mulighed for, at virksomheder kan låne penge direkte hos Vækstfonden på op til halvdelen af finansieringsbehovet.

Greenland Venture vil søge et strategisk samarbejde med Vækstfonden omkring de direkte udlån.

5. Investeringsforventninger i 2015

Moderselskabet Greenland Holding har i sit budget for 2015 afsat 15 mio. kr. til finansiering af Greenland Ventures investeringer i 2015, herunder yderligere investeringer i nuværende associerede selskaber. Til investeringer medregnes også kautioner (garantistillelser), idet disse betinger en likvid beholdning, der til enhver tid gør det muligt at honorere stillede garantier på anfordring.

5.1. Forventet investeringsbehov i nye investeringer i 2015

5.1.1. Vækstkapital

Greenland Venture har udarbejdet et idekatalog (bilag 1) over mulige projekter, som det kunne være relevant for Greenland Venture at investere i. Idekataloget tager for de fleste ideers vedkommende udgangspunkt i tidligere henvendelser sammenholdt med bestyrelsens ønske om, at der bl.a. investeres i projekter inden for aquakultur.

Der arbejdes konkret med to projekter i idekataloget. Investeringerne opfylder kravene til Greenland Ventures investeringsstrategi. En investering forudsætter dog, at initiativtagerne opfylder kravene til bl.a. fremskaffelse af egenfinansiering og evt. fremmedfinansiering.

Såfremt projekterne ikke kan bringes til at opfylde kravene, vil der ikke blive investeret i disse projekter, og de afsatte midler anvendes til andre projekter i 2015.

5.1.2. Vækstlån

Vækstlån ydes til bestående virksomheder med vækstplaner, hvor hele finansieringen ikke kan skaffes via de traditionelle finansieringskilder. Der stilles krav om en solid forretningsplan og en sund økonomisk udvikling i virksomheden.

Ydelsen af Vækstlån forventes også at ske i forbindelse med generationsskifter. Der modtages løbende henvendelser om finansiering i forbindelse med et generationsskifte. Ofte er sagsbehandlingstiden ikke særlig lang, så det er endnu for tidligt at sætte navn på konkrete sager i 2015.

5.1.3. Vækstkaution

Vækstkaution blev introduceret i 2012, hvor der det år blev udstedt 5 vækstkautioner. I 2013 blev der udstedt en enkelt, mens der i 2014 endnu ikke er udstedt vækstkautioner. Kriterierne er ikke ændrede, men søgningen fra egnede projekter har ikke eksisteret i 2014. Der er dog afsat 400 t.kr. i budgettet for 2015 til 2 vækstkautioner á 200 t.kr. (vejledende fordeling).

Der vil løbende ske en vurdering af de afsatte midler således midlerne kan frigøres til andre projekter i 2015, såfremt vurderingen viser, at midlerne ikke anvendes som afsat.

5.2. Fordeling af investeringsramme

Den afsatte ramme på 15 mio. kr. forventes disponeret således (vejledende):

Beløb i mio. kr.	Nye tilsagn i 2015	Antal	Tilsagn givet i 2014	Antal	Beløb i alt	Antal i alt
Vækstkapital	7,4	4	1,1	1	8,5	5
Vækstlån	6,0	3			6,0	3
Vækstkautioner	0,5	2			0,5	2
I alt	**13,9**		**1,1**		**15,0**	

6. Konkurrencemæssige problemstillinger

Greenland Venture er som alle andre virksomheder i Grønland underlagt forskellige konkurrenceretlige regler. Som et offentligt ejet ventureselskab har Greenland Venture yderligere konkurrencemæssige hensyn at tage i forhold til privatejede virksomheder. Specielt afvejningen af forskellige konkurrencemæssige

hensyn over for private virksomheder kan være vanskelig og hårfin, herunder ved finansiering i forbindelse med generationsskifter.

For at opnå mere klare retningslinjer har Greenland Venture taget initiativ til udarbejdelse af et eksternt notat, der beskriver og forholder sig til de forskellige konkurrencemæssige aspekter. Når notatet foreligger, vil det indgå som bilag til denne investeringsstrategi og handlingsplan for 2015.