

Vi verkar för en hållbar växtodling

April 2023


lyckegård



An aerial photograph of a lush green agricultural landscape. The foreground shows a large field with distinct rows of crops, possibly corn or soybeans, separated by narrow paths or furrows. The field is bordered by a dense line of trees and shrubs. In the background, rolling green hills are visible under a clear sky. The lighting suggests a bright, sunny day. On the left side of the image, there is a large, stylized, golden-brown graphic of a leaf or plant, partially overlapping the landscape.

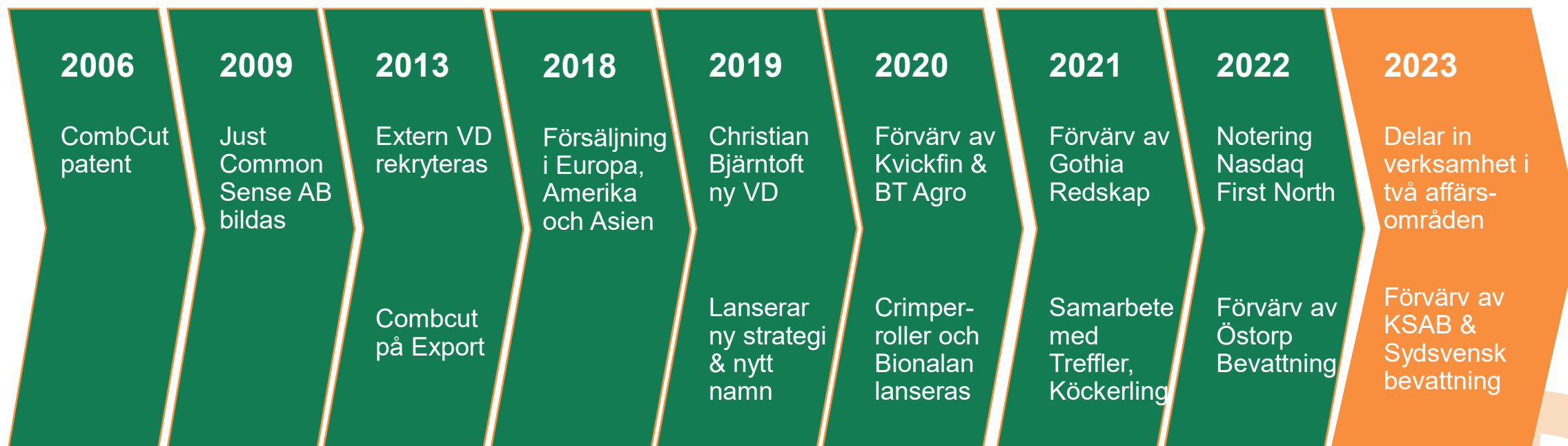
Vårt syfte är att utveckla den hållbara
växtodlingen, *för jordens bästa*

Hållbar växtodling för jordens bästa

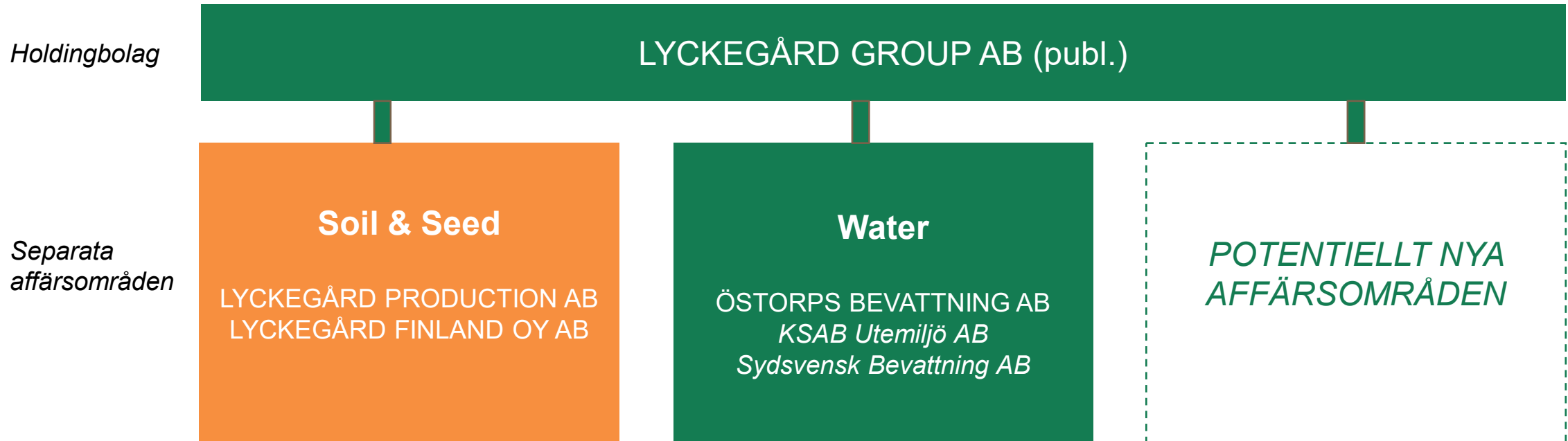
- Jorden har brukats hållbart i årtusenden, fram till 1900-talet.
- Idag är hållbarhet viktigare än någonsin, Lyckegård verkar för hållbar växtodling.
- Med kunskap och innovativa lösningar kan vi skapa ett effektivt och skonsamt jordbruk.
- Vi bidrar till att jorden ska ge goda skördar och goda livsbetingelser år efter år.



Lyckegårds utveckling



Två strategiska affärsområden



Cirka 40 anställda

KONTOR OCH PRODUKTION

Huvudkontor Staffanstorp (HQ)
- ca 7 FTE

Affärsområde Soil & Seed

- Produktionssite Tegneby
- ca 18 FTE
- Säljkontor Vasa (Finland)
- ca 2 FTE
- Extern produktion i Rakvere (Estland)

Affärsområde Water

- Produktion- och säljkontor i Laholm
- ca 11 FTE





Affärsområde Soil & Seed

Affärsområde Soil & Seed – snabbväxande agritechbolag



- Utvecklar, tillverkar och säljer maskiner och redskap för **jordbearbetning, sådd och mekanisk ogräsbekämpning**
- Fokus på lantbrukare som vill **minska sin användning av kemiska preparat** och konstgödsel
- **På kort tid blivit marknadsledare i Norden** och kunskapsledare inom mekanisk ogräsbekämpning och hållbar växtodling
- **Organisk tillväxt men framförallt genom strategiska förvärv** som adderar värde till bolaget



Lantbruket måste ställa om till mekaniska metoder

- Ekologisk hållbart jordbruk är en del av lösningen enligt **FN och IPCC**
- EUs målsättning är att nå **25% ekologisk odlad areal** i EU 2030
- **Nuvarande andel** av ekologisk odlad areal:
 - Sverige: ca 20%
 - Europa; ca 9%
- EUs ekologisk produktion har vuxit med 70% på tio år och **växer med ca 6% per år**





Maskiner och rådgivning för jordbruk med hållbar växtföljd

Vi är med dig genom hela växtföljden

- ✓ Brytning av mellangröda
- ✓ Ogräsbekämpning
- ✓ Trädesbruk
- ✓ Såbäddsberedning
- ✓ Sådd
- ✓ Ogräsharvning
- ✓ Gödningsmyllning
- ✓ Radhackning
- ✓ Selektiv ogräsbekämpning
- ✓ Klippning ovan grödan
- ✓ Stubbearbetning

Bygger och utvecklar vår egen produktportfölj för ett hållbart jordbruk



CAMELEON

Såning, hackning mellan rader, ogräsharvning, gödsling mellan rader



KVICKFINN

Mekanisk ogräsbekämpning, bryta gräsmarker, hantering av täckgrödor och stubbåkrar, förberedelse av fröbädd



COMBCUT

Mekanisk ogräsbekämpning – ogrärensning i den växande grödan



CRIMPERROLLER

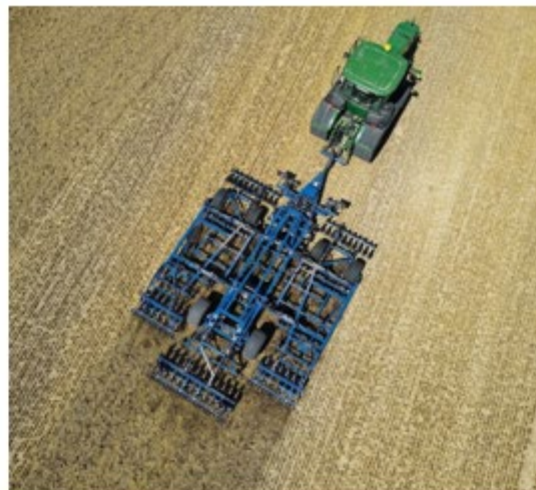
Hantering av täckgrödor och gröngödselgrödor

Strategiskt partnerskap för att komplettera erbjudandet inom markberedning, ogräsrensning och vallskötsel



Treffler

- Ogräsharvar, kultivatorer, precisionsharvar
- Exklusivitet för Sverige, Norge och Finland



Köckerling

- Maskiner för plöjningsfria system
- Kultivatorer, universalharvar, tallriksredskap och såmaskiner
- Exklusivitet för Sverige och Finland



Bionalan

- Ogräskäraren "Selac" från Bionalan säljs av Lyckegård (direkt och via distributörer) i hela Europa utom Frankrike.



Düvelsdorf

- Maskiner för vallskötsel
- Exklusivitet för Sverige, Norge och Finland

Bygga en nära relation med lantbrukare i Norden och norra Europa

AFFÄRSOMRÅDE SOIL & SEED

- Direktförsäljning av egna och externa varumärken i SE & FI samt via Partners på övriga marknader
- Digital marknadsföring, kunskap och rådgivning kring hållbar produktion



KUNDER

Spannmål

Hållbar produktion

Norra Europa

Organisk lönsam tillväxt men också genom förvärv

TILLVÄXTPLAN SOIL & SEED

1. Kompletterar vår
nuvarande
produktportfölj

2. Breddar oss mot fler
kundsegment

3. Agenturavtal
med starka
produkt-
varumärken



Affärsområde Water



Affärsområde Water

Regnvatten som näring

- Projektering och installation av bevattningsanläggningar
- Egen tillverkning av pumpstationer med energieffektiv & smart teknologi



Östorps Bevattning

- **Generalagent inom bevattning** av flera stora internationella aktörer inom bevattningsutrustning som Östorps säljer, projekterar, installerar och servar.
- **Egenutvecklade produkter** som Östorps tillverkar, utvecklar och konstruerar. Exempel på egenutvecklade produkter är WinRain och pumpstyrningen SMART för att effektivisera bevattning för kunderna.
- **Kundbasen** består till huvudsak av lantbrukare och bolaget har sedan 90-talet diversifierat sig mot bevattning av grönytor där bevattning av grönytor verkligen tagit fart de senaste åren.

	Omsättning 2022: ~45 MSEK
	EBIT 2022: ~10%
	Registreringsår: 2007
	Säte: Laholm, Halland
	Antal anställda: 11
	Bransch: Bevattning, Irrigation
	Utmärkelser  

Vatten ur ett klimatperspektiv – ta vara på regnvatten

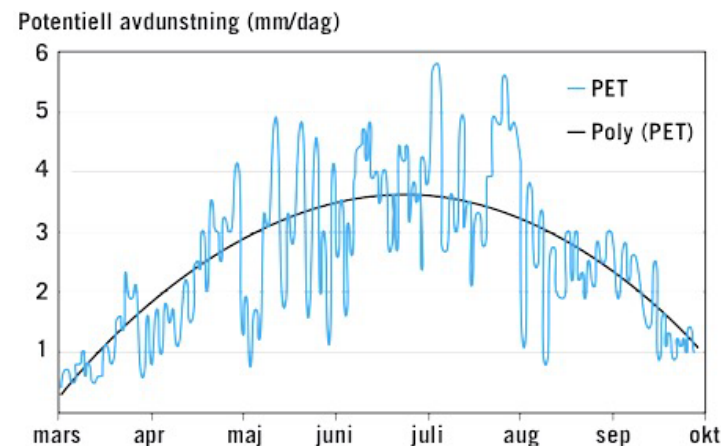
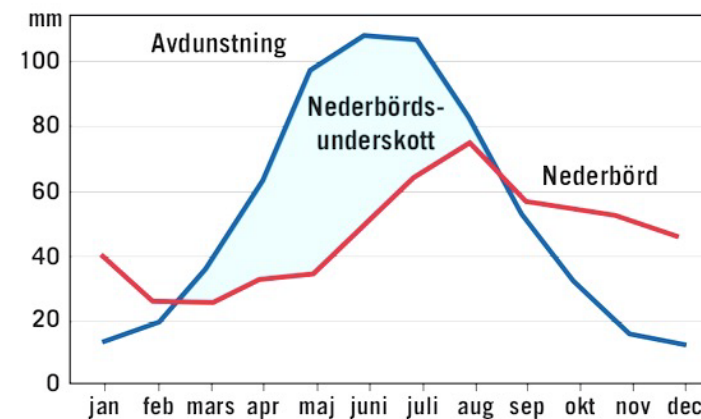
Klimatförändringarna kan innebära positiva effekter för jordbruket. Samtidigt finns det en risk för vattenbrist som kan minska produktionen.

Bevattningsdammar

Att skapa dammar är ett sätt att få bättre möjligheter att bevattna grödorna och ge vatten till djuren. Dammarna säkerställer även en jämnare produktion för gårdarna. I dammen samlas vatten och näring som vid bevattning återgår till jordbruksmarken.

Trender

- Längre vegetationsperiod
- Större nederbörd fast färre gånger under en säsong



Källa: Jordbruksverket

Marknadsdata vatten

- **Omkring 6 % av EU:s jordbruksmark bevattnades 2016.** Ca 30% av all vattenförbrukning i EU är mot jordbruket*
- **EU-förordning om återanvändning av avloppsvatten för bevattning inom jordbruket.** Förordningen fastställer minimikrav för vattenkvalitet, övervakning, riskhantering och insyn som gäller från och med 2023. Lyckegårds erbjudande av projektering och försäljning av bevattningsanläggningar ligger därmed rätt i tiden sett till EU kommissionens framtidsplaner.
- **Totalt global marknad för bevattningsmaskiner beräknas till 151 miljarder SEK***
 - Förväntas ha en CAGR på 15,85% mellan 2021 och 2028**
 - Av total marknad avses ”*Smart bevattning*” uppskattas till ca 15 miljarder SEK 2020, och förväntas växa med ca CAGR 13,9% från 2021 till 2030

*Inkwood Research, Europe Micro Irrigation Systems Market Forecast 2021-2028, 2021

** Triton Market Research, Europe Micro Irrigation System Market 2021-2028, 2021

***Europeiska revisionsrätten, Hållbar vattenanvändning inom jordbruket, 2021



Brett erbjudande fokuserat mot lantbruk

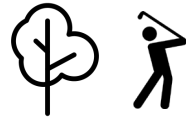


Lantbruk - 70% av omsättningen

Rådgivning, rätt utrustning och service till lantbrukare.

Ger ökad produktivitet och lönsamhet.

Resursplanering nyttjar markens näring mer optimalt genom att bygga dammar och magasinera vatten ifall tillgång till grundvatten är begränsat.



Grönyta - 30 % av omsättningen

Sportanläggningar såsom golf, fotboll

Övriga grönytor såsom kyrkogårdar, kommunala grönytor, trädgårdar

Effektivt för att hålla gräs, växter eller allmänna trädgårdar i fint skick.



”Vi på Östorps Bevattning har marknadens bredaste utbud inom bevattning”

- Peter Johansson, VD

Lantbruk står för ca 70% av omsättningen

Kunderna består av **lantbrukare som vill investera smart och öka lönsamheten** genom att installera en bevattningsanläggning.

En väl fungerande och rätt dimensionerad **bevattning kan öka lantbrukarens avkastning med ca 30%/år** samt att grödornas kvalitet oftast blir bättre.

Kunderna är **rikstäckande med fokus på södra Sverige** där behovet av bevattning är som störst..

Bolagets omsättning geografiskt uppdelat i Sverige

5 %

25 %

70 %

One stop shop-lösning för bevattning

- **Säljer helhetskoncept** som projekt för bevattning
 - Identifierar unika lösningar för kunden, projekterar och designar helhetskoncept
- **Bevattningspumpar**
 - Pumpanläggning el
 - Motorpumpar diesel
 - Pumpstyrning - SMART (egenutvecklad)
- **Bevattningsmaskiner - och utrustning** från Bauer, Ocmis, FASTERHOLT och Hunter
 - Exkl. generalagentur för Bauer och Ocmis mot lantbruk
 - Exkl. generalagentur för Hunter mot golf
- **Bevattningsramp från Briggs Irrigation**
 - Generalagentur och exklusivt i Sverige
- **Pumpstationer** innehållande pump och motorer
 - Dessa byggs och monteras ihop av Bolaget själv



Egen tillverkning och utvecklingsarbete lokalt i Laholm

smart[📶]
IRRIGATION PUMP CONTROL

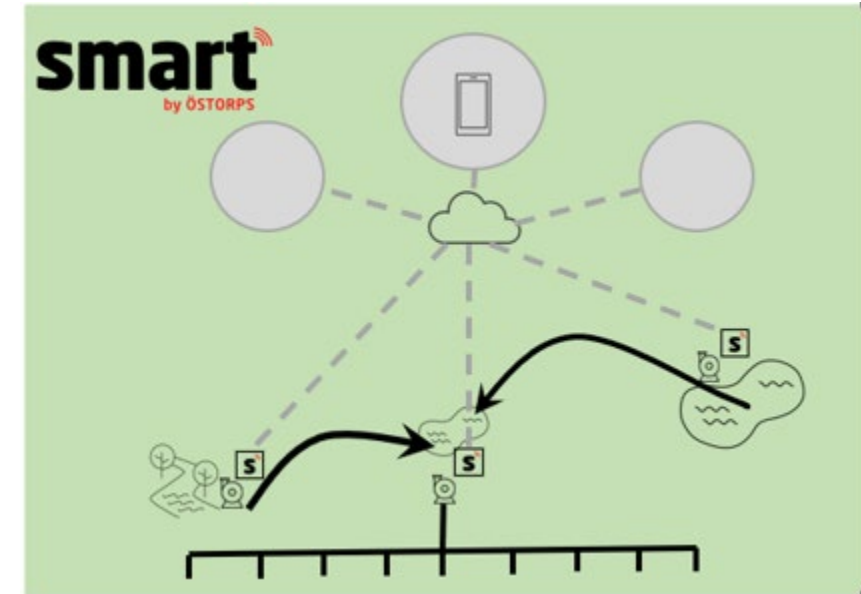
”Smart pumpstyrning för bevattning” med våra kunder gör vi skillnad.



Inbyggt styrsystemet baserad på mångårig erfarenhet av bevattningsanläggningar för lantbruk.

Resultatet blir en **smart och driftsäker pumpanläggning**. Smart är skonsam mot stamledningar och maskiner och kan **reducera elförbrukning markant med upp till 25%**.

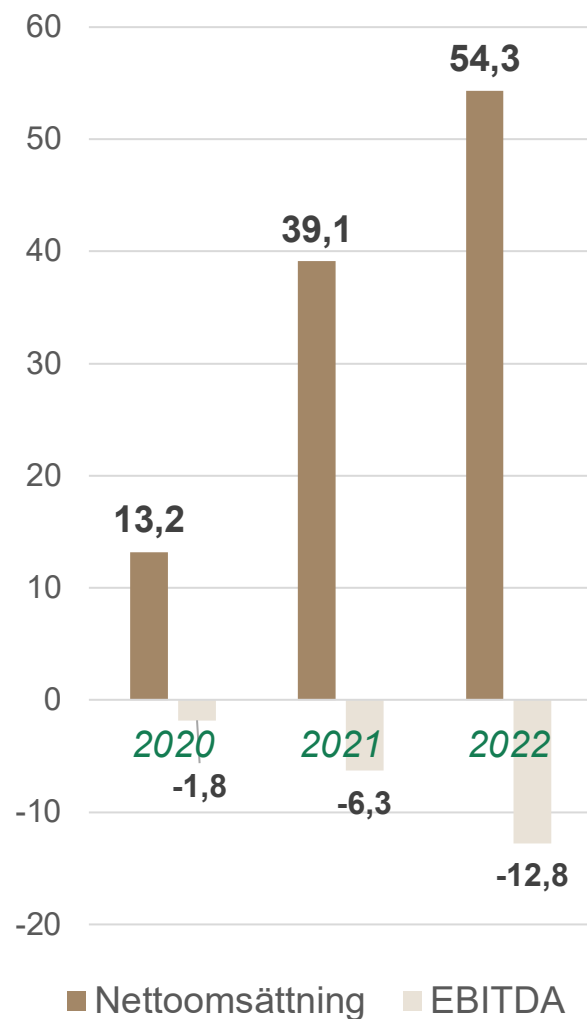
Anläggningen övervakas så att rörbrott och andra fel inte får allvarliga konsekvenser. SMART tar hand om det och kan utrustas med olika typer av givare. **Uppkopplad mot moln med app** som laddas ned för övervakning





Framtidens fokus
– våra ambitioner och mål för
lönsamhet och tillväxt

År 2022 - investeringsår, transformation och konsolidering



- Noterat bolaget på Nasdaq First North
- Rekryterat nyckelpersoner inom försäljning, produktutveckling och produktionsledning
- Flyttat produktion från Finland till Tägneby
- Konsoliderat och etablerat centrallager i Tägneby
- Förvärvat Östorps Bevattnings
- Intensifierat produktutveckling av Cameleon
- Marknadssatsningar i Norden, Tyskland och Baltikum
- Skapat ny affärsområdesstruktur och genomfört förändringar i bolagsstruktur



Lyckegård Group

Strategisk målsättning 2025

Omsättning	~ 230-260 MSEK
EBITDA	>10%
Årlig organisk tillväxt	~ 15%
Tillväxt genom förvärv	Aktiv förvärvsagenda
Försäljningsstrategi	Fokus på Norden därefter norra Europa

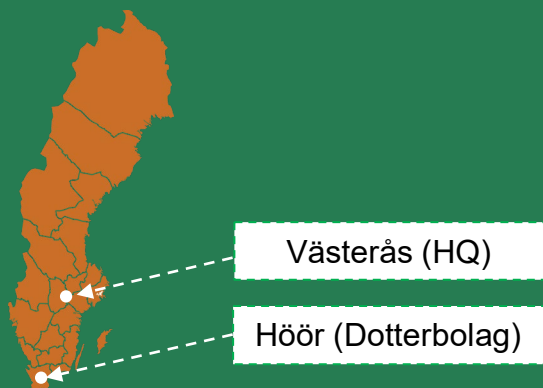




Förstärkning av vår position
– Avtal med KSAB om förvärv

Kort om KSAB

- KSAB inkl. Sydsvensk Bevattnings är Sveriges **ledande aktör** inom bevattnings med produkter och tjänster anpassade för en aktiv utemiljö.
- **KSAB förvärvade Sydsvensk Bevattnings** under 2021, en stark aktör i södra med cirka 10 anställda
- **Stabil och hållbar tillväxt** med god lönsamhet och en väl utvecklad organisation
- **Ett välkänt och starkt varumärke** inom golfbranschen vad gäller bevattnings och golfbaneskötsel.



BASFAKTA

	Omsättning 2022:	MSEK~106
	Adj. EBIT(A) 2022:	~ 10%
	Registreringsår:	1980
	Huvudkontor:	Västerås
	Antal anställda:	~ 40
	Bransch:	Bevattnings och utemiljö
	Samarbeten	   

Investment highlights KSAB

- **Sveriges ledande företag inom utemiljö** framförallt inom skötsel av golfbanor.
- **Starkt varumärke** inom bevattning och golf
- Stor och framgångsrik **personaluppsättning** med ett starkt försäljningsteam
- Nyligen skrivit **agenturavtal** inklusive ensamrätt på Golf Sverige med världsledande premiumleverantören RainBird
- Besitter cirka **80% av golfmarknaden** i Sverige
- **Totalleverantör** som erbjuder kunderna en helhetslösning i allt från bevattning, skötsel, rådgivning och produkter.
- **Produktutveckling och patentregistrering** är en styrka bolaget har, mycket tack vare det starka varumärket.

Företagsbeskrivning






KSAB ska verka för en trivsamt och hållbar utemiljö med produkter och tjänster för den medvetna beställaren

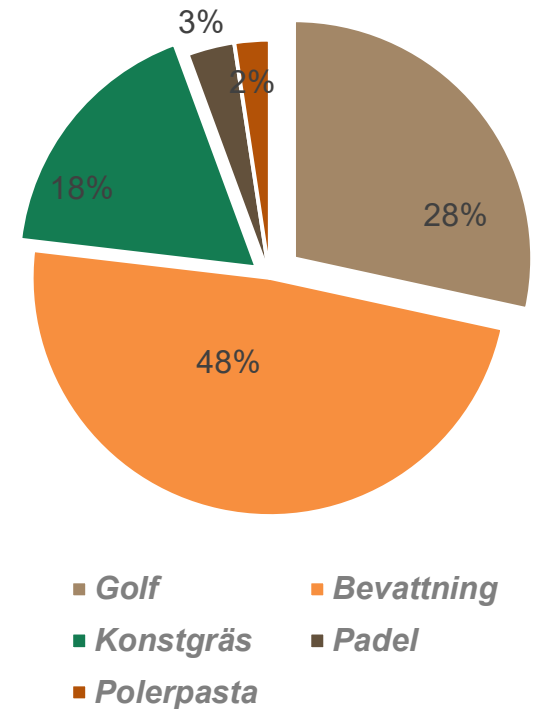
- **Tjänsterna:**
Projektering och installation av bevattningsanläggningar & landscaping. Bevattning är helt klart det dominerande affärsområdet där de även ser tillväxten framöver.
- **Produkterna:**
Merförsäljning av externa och egenutvecklade produkter till ovanstående kunder (exempel, golfartiklar till golfbanorna, bevattningsartiklar för privata hushåll etc).
- **Konceptet:**
Helhetsleverantör (**One stop shop**) med utgångspunkten att vara lyhörda för vad kunden har för utmaningar och har utifrån det utvecklat, tillverkat eller köpt in produkter för att kunna ge kunderna en helhet.

KSAB
Utemiljö för aktiva liv



Kunderbjudandet är inriktat mot grönytor med fokus på golf

	Bevattning (grönytor, sport, park, offentlig miljö)
	Landscaping (rådgivning, gödsling, plantering etc.)
	Utveckling och tillverkning (Golfutrustning/camping/offentlig miljö)
	Konstgräs (fotbollsförbundet/offentlig utemiljö/golf)
	Direktförsäljning (E-handel och direktförsäljning av diverse produkter)



Konkurrens på bevattningsmarknaden i Sverige

Rörelseresultat (EBIT)



”Vi är Sveriges största totalleverantör av produkter och tjänster inom utemiljö”

”Ett brett utbud av produkter med egen tillverkning och utveckling samt en rådgivande personal fortsätter vi att ta marknadsandelar vilket vi gjort sedan 90-talet.

Detta är stommen i företaget” – VD Kent Stenberg

Agenturavtal med Rain Bird - viktig samarbetspartner



KSAB har tillsammans med världsledande Rain Bird under flera år byggt upp ett ömsesidigt strategiskt samarbete.

KSAB har varit Rain Birds viktigaste distributör i Sverige och har nyligen förhandlat fram ett exklusivt avtal med Rain Bird med ensamrätt. Dialog om att få ensamrätt i fler marknader pågår.

All försäljning av Rain Bird i Sverige måste gå via KSAB vilket beräknas ge ringar på vattnet för KSAB vad gäller ny installation och befintligt underhåll av Rain Bird-anläggningar.



Grundat:	1933 (privat)
Bransch:	Sprinklers
Marknad:	Ledande
Huvudkontor:	USA
Antal längor:	130 st
Omsättning:	\$810.0 M
Antal patent:	>450



Identifierade synergier

- Tillsammans får vi en **starkt dominerande roll** inom bevattning i Sverige
- **Merförsäljning** till respektive kundsegment, framförallt pumpstationer
- Våra kunder är dina kunder, expansion på varandras kunder genom **eftermarknadsförsäljning**
- **Kompetensutveckling** av varandras specialiteter (Lantbruk, Golf och Sport)
- **Kostnadsbesparingar** genom gemensamma stödfunktioner, ekonomi/inköp/HR/marknadsföring/bank och finans
- **Stordriftsfördelar** inom logistik/leverans/entreprenad
- **Kompetens** in-house vad gäller produktutveckling
- Möjligheter att **etablera oss i övriga Norden** under en gemensam plattform
- **Högre aktieägarvärde** som en del av ett börsnoterat bolag





Människorna bakom Lyckegård:

**Ledning, styrelse och
ägarstruktur**

Erfaren och kompetent styrelse



Anders Holm
Ordförande

VD Aqilles Invest, styrelsemedlem i ett flertal mindre tillväxtbolag



Anita Sindberg
Ledamot

Mångårig ledare med internationell erfarenhet inom foodtech, agritech, kemisk industri, etc. Coach, mentor och styrelseproffs.



Hans Bergengren
Ledamot

Fd Lantbrukare Hjularöds Gods, fastighet-, skog och lantbruksägare, ägare till flertal mindre industribolag



Ulf Annvik
Ledamot

VD
Entreprenörinvest Sverige AB



Fredrik Lundén
Ledamot

Egen företagare, lantbrukare, politiker, tidigare global sälj- och marknadscheferoller Väderstad och Monsanto



Lars Askling
Ledamot

Grundare Gothia Redskap, drivit ekogård i familjen sedan 70-talet, anställd som Product Development Manager

Nuvarande ägarförhållanden per 30 december 2022

Aktieägare	Antal aktier	%
LJK Fastigheter AB	3 272 515	14,9 %
Hans Bergengren	3 167 848	14,5 %
Entreprenörinvest Sverige AB	2 926 694	13,4 %
First Venture Sweden AB	2 613 215	11,9 %
Almi Invest Syd AB	1 556 504	7,1 %
PGJ Invest AB	1 385 041	6,3 %
Delcea Invest AB	793 329	3,6 %
<i>Summa 7 största ägare</i>	<i>15 715 056</i>	<i>71,7 %</i>
Övriga *	6 204 743	28,3 %
Totalt	21 919 799	100%

* Ledning (VD, CFO, styrelseordförande): ca 6,2% samt teckningsoptioner



Q&A

Christian Bjärntoft

VD Lyckegård Group AB

christian@lyckegard.com

0708-507647