



Skogsnejd

**MILJÖMEDVETET SKOGSÄGANDE
OCH SPARANDE**

SKOGSÄGARNA BLIR ÄLDRE OCH FÄRRE

Bara 4% av Sveriges vuxna befolkning äger skog. Genomsnittsåldern är 60 år och majoriteten är män.



Samtidigt anser 92% av befolkningen att "vi bör skärpa lagen för att skydda den svenska skogen och lika många anser att vi behöver tillsätta ekonomiska resurser."



VI LÖSER ETT SAMHÄLLSPROBLEM

01

KAPITAL

En hektar skogsmark kostar ca 125 tkr i södra Sverige. De flesta fastigheter är mer än 10 hektar stora.

02

KUNSKAP

Skog växer av sig själv men för god avkastning krävs kunskap.

03

TID & RESURSER

Plantering, gallring, röjning, dikning, markberedning m.m. Förvaltning är resurskrävande. Träd växer dessutom långsamt.

04

NATURVÄRDEN

Biologisk mångfald och naturvärden premieras inte ekonomiskt idag. Det finns inga fungerande modeller för att ersätta skogsägare.

AFFÄRSIDÉN



SKOG & DIGITAL TJÄNST

Skogsnejd äger skogen, så kunden behöver inte tänka på kontakt med mäklare och myndigheter.



ENKLARE ÄGANDE

I tjänsten säljer vi skogsmark per kvadratmeter och andelar.

Det gör det billigt att komma igång och kunden vet exakt vart skogen finns och vilken flora och fauna som finns på platsen.



INFLYTANDE

Kunden ges möjlighet att välja balans mellan avkastning och naturvärden.

Kunderna ges inflytande över skogens förvaltning, inom vissa ramar. Det ska vara lätt att hitta skog som passar individen.



MÖJLIGHETER

I länder utan allemansrätt innebär ägande via Skogsnejd även friluftsmöjligheter.

Skogsnejd exporterar den svenska allemansrätten!

TEAM



Fredrik Laapotti

VD

Tidigare lärare, rektor sedan 2016. Drivs av ständig nyfikenhet och vilja att människor och idéer ska nå sin fulla potential.



David Borg

Marknad

Har arbetat med digital kommunikation i över 10 år och har bred kompetens inom områden som SEO, analys, nyhetsbrev & SoMe.



Oscar Buvári

UX/UI

Flera års erfarenhet som UX-designer, och ser till att användarna är i fokus ända från idéstadiet till produkt.



Andreas Larsson

Utveckling

Över 10 års erfarenhet inom programmering, främst webb och apputveckling. Jobbar både med frontend och backend.

VI DRIVS AV PRINCIPER ...



Skogsnejd strävar efter trevliga, välkomnande skogar med biologisk mångfald genom ansvarsfullt skogsbruk.



Skogsnejd arbetar för att skogen ska binda mer koldioxid och ha positiv effekt på klimatet och människor.



Skogsnejd väljer alltid hållbara alternativ och strävar efter att minimera miljöpåverkan.

... SOM TILLTALAR FLERA MÅLGRUPPER



KLIMATKÄMPE



NATURNJUTARE



GRÖN NYBÖRJARE

MÅL FÖR DEN SVENSKA MARKNADEN

KUNDER & COMMUNITY

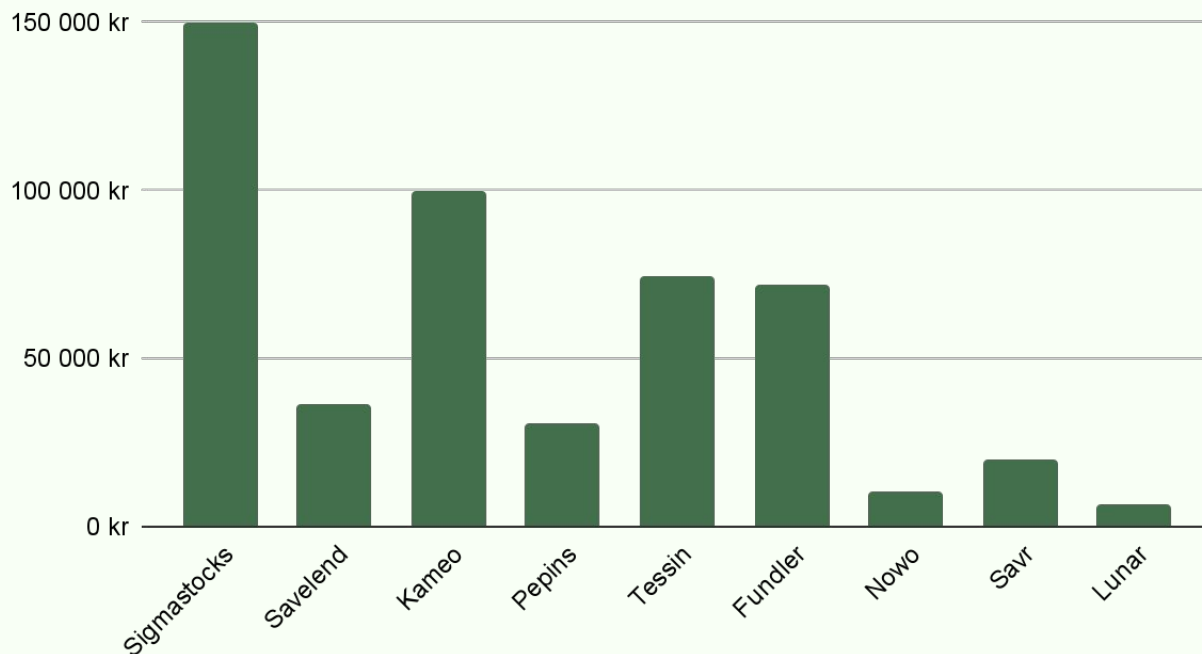
Vi räknar med att i första fasen nå "innovatörer" och "tidiga användare", ca 8 000 kunder.

Jämförelsebara tjänster ligger på ca 50 000 kunder.

Fortsatt kundökning 150% årligen med genomsnittligt sparande motsvarande lägsta jämförelsen från marknadsundersökningen.

Svenska hushåll har ca 2 700 miljarder placerade på bankkonton. Pengar som kan sättas i arbete hos alla aktörer - marknaden kan växa.

Genomsnittligt förvaltad kapital per kund



INTÄKTER OCH NYCKELTAL



📊 Pålägg vid försäljning av skogsmark

📊 Marginal vid avverkning

📊 Transaktionsavgifter



💰 Jakt- och fiskerätter samt arrenden

💰 Avstyckningar och exploatering

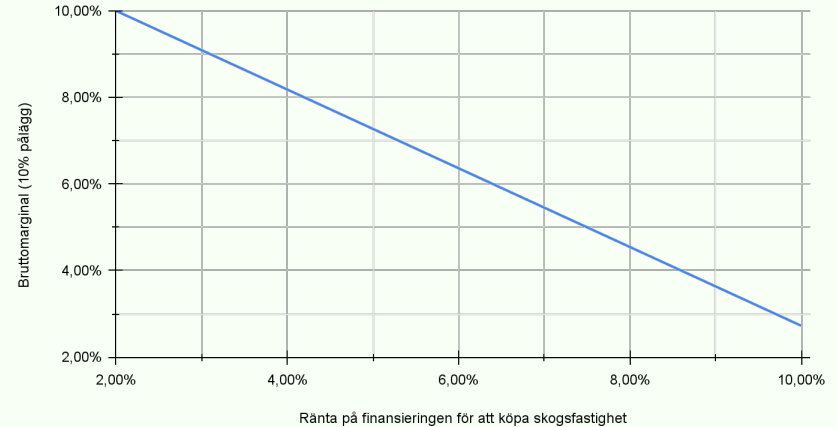


💰 Merförsäljning: kurser, naturvård mm.

NYCKELTAL

- Positivt kassaflöde från start, lönsamt vid ca. **2 500 hektar** då vinsten kan användas för fastighetsköp.
- Vinstmarginal ca. **5-6%** på sista raden.
- Kundens direktavkastning ca. **1,2%** (skogsavverkning), med totalavkastning på ca **4-6%** (inkluderar värdeökning på fastigheten).

Hur fastighetsfinansieringen påverkar bruttomarginalen



BEVISAD EFTERFRÅGAN

I nuläget har Skogsnejds första fastighet *Strömås 2:27* utanför Sundsvall lockat ca 100 kunder som investerat drygt en kvarts miljon kronor. Detta har uppnåtts utan betald marknadsföring sedan tjänsten lanserades december 2023.

TILLVÄXTMOTORN FÖR FLER FASTIGHETSKÖP



FINANSIERING

Finansiering kan ske med ankarinvesterare, banklån, crowdfunding, samarbete med tredjepartstjänst eller obligationer.



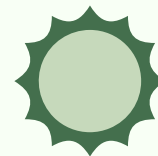
FASTIGHETSKÖP

Skogsnejd köper fastigheten som bolagsskog i moderbolaget, eller i dotterbolag om fastigheten är i annat land.



FÖRSÄLJNING

Skogen läggs ut till försäljning i webbtjänsten och marknadsförs i alla kanaler.



ÅTERBETALNING

Skogsnejd löser lån och löser ut investerare i takt med att skogen säljs i webbtjänsten. Investerarna får erbjudande om att delta vid nästa fastighetsköp.

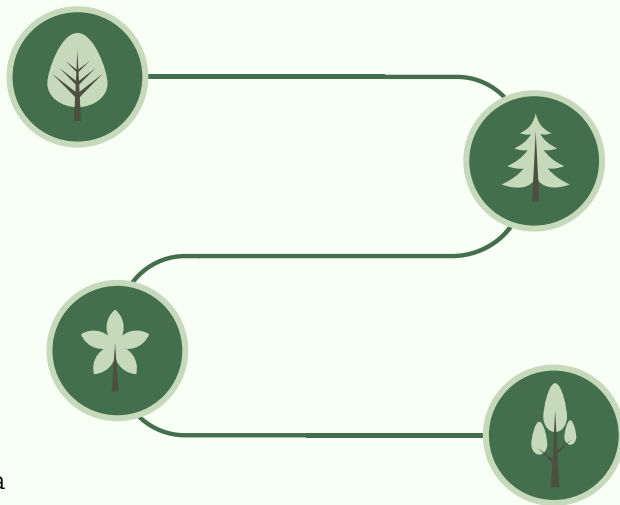
ROADMAP FÖR 2024

KÖPA MER SKOG

- Lösa ut ankarinvestorerare för Strömås
- Bevakning på fastigheter i Sverige, Finland och Baltikum
- Utforska fler finansieringsmöjligheter

FINANSIERA OCH PROFESSIONALISERA

- Säkra investering
- Ge Skogsnejd dygnets bästa fokus och produktivitet
- Ta vara på möjligheter och nätverk



UTVECKLA TJÄNSTEN

- Digitala värdebärare
- BankID
- Internmarknad
- Ävverkning
- Onboarding
- Backoffice

REGELEFTERLEVNAD

- Lägga grunden för ansökan till Finansinspektionen
- Sikta på compliance enligt MiCA, EU-förordningen om digitala värdebärare
- Utarbeta rutiner och policies för KYC ("Know your customer") och AML ("Anti-money laundering")

KAPITALBEHOV OCH FRAMTID

VI SÖKER INVESTERARE!

- Behov: integration av digitala värdebärare, övrig teknikutveckling, betalningsmetoder och compliance. Beräknas kosta ca 450 000 kr.
- Köp av skog finansieras med andra metoder (se sliden "Tillväxtmotorn för fler fastighetsköp"). Den här investeringen avser investering i företaget.

Vi uppmuntrar och välkomnar aktivt styrelsearbete för investerare!

FRAMTIDA TILLVÄXT

Teamets vision är större än några tusen hektar skog och en webbtjänst med engagerade kunder. Skogsnejd har möjlighet att bli en internationell spelare i skogsfastighetsbranschen med lönsamma återinvesteringar i fler fastigheter. När detta svänghjul börjar snurra finns goda möjligheter till snabb, global expansion.

Aktiviteter	Belopp	Notering
Implementering av digitala värdebärare	80 000 kr	Offert från Trust Anchor Group
Compliance-roadmap	60 000 kr	Uppskattning från Joel Aneheim på Cederquist
Utveckling konsulttimmar	100 000 kr	Avtal med Dotnet Mentor
Tillstånd från Finansinspektionen	100 000 kr	Troligtvis Cederquist
Arvode till teamet	100 000 kr	
Summa	440 000 kr	

**TILLSAMMANS GÖR VI
SKOGSÄGANDE ENKLARE**



Skogsnejd

ERBJUDANDE OCH NULÄGE

Vad är nuläget för Skogsnejd och vad är erbjudandet för investering?

Nuläget är att vi har ungefär 100 kunder som tillsammans investerat ca 290 tkr.

Vi söker investering från 450 tkr och uppåt och är öppna för att diskutera andelar. Utgångsbudet är 450 tkr för 10% av bolaget. Detta avser investering i företaget, aktiebolaget, ej i skogsfastighet.

VANLIGA FRÅGOR

Hur mycket skog behövs i framtiden?

Vi räknar med att nå lönsamhet, kunna arvoda ett litet team samt använda intäkter för att köpa fler fastigheter vid ungefär 2500-3000 hektar. Detta innebär totalt kapital i fastigheter på mellan 100 mkr - 450 mkr. Vi har ingen begränsning på hur mycket skog vi kan ha i plattformen; mer är alltid bättre.

Motivering och underlag för marknadens storlek och kundernas investeringar

Total adresserbar marknad jämförs med Avanzas kundbas på 1,4 miljoner kunder.

Nåbar marknad jämförs med alternativa tjänsterna Kameo, Tessin och Lendify med ca. 50 000 kunder vardera.

Nåbara marknadens innovatörer och tidiga användare är första målgruppen, vilket innebär ca 8 000 kunder.

Jämförelser med..

- förvaltat kapital: Funding Partner 195 mkr till Fundler 5 mdr.
- antal kunder: Sigmastocks 4 000 st till Lunar 500 000 st.
- genomsnittligt sparande: Lunar 6 900 kr till Sigmastocks 150 000 kr.

Varför inte bara köpa skog, utan att lägga på den digitala tjänsten?

Skogsförvaltning ger relativt låg avkastning, ca 1-2%. Skogsnejd förädlar skogsägandet tack vare internmarknad, merförsäljning med mera och får på det sättet upp marginalen till ca. 5-6%.

FRAMÅTBLICK VID 2500 HEKTAR

Därför är 2500 hektar viktigt

Vid 2500 hektar räknar vi med att intäkterna från de löpande intäktskällorna (återförsäljning, transaktionsavgifter, avverkning, merförsäljning samt jakt- och fiskerätter) täcker kostnaderna för det mest nödvändiga i företaget. Lyckas vi expandera med litet team utan linjär kostnadsökning kommer stor del av intäkterna att flöda igenom till sista raden.

Exemplet visar hur de löpande intäkterna fortsätter skala med fler fastigheter samt att den största intäktskällan, nyförsäljning, inte är nödvändig för att gå med vinst. All nyförsäljning i den här fasen ger motsvarande ökning på bruttoresultatet.

Exemplet bygger på följande:

- Skogsnejd agerar market maker på 5% av fastighetsvärdet med 5% vinst.
- Varje kund ger upphov till 49 kronor i transaktionsavgifter per år.
- Skogsnejd behåller 30% av intäkterna från avverkning. Resten tillfaller kunderna.
- Merförsäljning beräknas ge 200 kr / hektar / år.
- Jakt- och fiskerätter beräknas ge 100 kr / hektar / år.

Resultatbudget	2500 hektar
Intäkter	
Nyförsäljning	0 kr
Återförsäljning	1 250 000 kr
Transaktionsavgifter	408 333 kr
Avverkning	1 050 000 kr
Merförsäljning	500 000 kr
Jakt- och fiskerätter	250 000 kr
Summa intäkter	3 458 333 kr
Rörliga kostnader	
Skogsförvaltning	1 000 000 kr
Kundernas andel från avverkning	1 750 000 kr
Summa rörliga kostnader	2 750 000 kr
Bruttoresultat (20%)	708 333 kr