

# PENGARNA & GÅRDEN

## Norrmejerier sänker böndernas betalning efter minusresultat

• Norrmejerier sänker betalningen till bönderna med 10 öre per kilo mjölk. Sänkningen kommer efter ett svagt resultat: Den norrländska mejeriföreningen har gjort ett resultat på minus 7 miljoner kronor till och med september. Liksom övriga mejeriföreningar påverkas Norrme-

jerier av en ökad konkurrens i kombination med sjunkande världsmarknadspriser. Trots en stark hemmamarknad i Västerbotten och Norrbotten ser 2008 ut att bli betydligt sämre än 2007 då Norrmejerier gjorde en vinst på 14 miljoner.

Anders Ingvarsson

## Ny marknadschef till Milko

• Efter årsskiftet får Milko en ny marknadschef: Kerstin Maripuu. Hon är civilekonom och har tidigare jobbat på Friggs, Semper, Coop Bank och Wasabröd.

Kerstin Maripuu tar över efter Anders Magnussons, som sedan den första oktober innehar

tjänsten som säljchef på Fjällbrynt AB.

– Kerstin har en mycket lämplig bakgrund för det arbete som vi just inlett gällande en ny kommunikationsplattform för Milko, säger Stephan Borgström, marknads- och försäljningsdirektör.

Lisa Wernstedt

## LRF-arna blir allt fler

• LRF fortsätter att öka medlemsantalet. I oktober fanns det 1 800 fler medlemmar än samma tid 2007.

– Förhoppningsvis blir 2008 det tolfte året i rad med medlemsök-



Lars-Göran Pettersson hoppas på ännu fler medlemmar.

ning för LRF, säger förbundsordföranden Lars-Göran Pettersson.

Den 31 december 2007 hade LRF 167 743 medlemmar, men målet är att organisationen ska nå upp till 180 000 medlemmar fram till 2010.

## SNABBGUIDEN

Här är veckans priser:

### Höstvete ↑

**1,61**  
kronor/kilogram

Lantmännens odlarpris för spotleverans avseende kvartvete i östra Sverige. Pris förra veckan: 000 kr.

### Raps ↓

**3,03**  
kronor/kilogram

Lantmännens närmaste terminspris på raps i Karlshamn. Pris förra veckan: 3,04 kr.

### Slaktsvin →

**14,80**  
kronor/kilogram

BIS 58 procent kött, 75–96,9 kilo. Scans avräkningspris. Tilläggsersättning i form av slutbetalning och tillägg för leveransavtal tillkommer. Pris förra veckan: 14,80 kr.

### Ungtjurar →

**23,55**  
kronor/kilogram

Ungtjurar, O-, 275–399,9 kilo. Scans avräkningspris. Tilläggsersättning i form av slutbetalning och tillägg för leveransavtal tillkommer. Pris förra veckan: 23,55 kr.

### Utlåningsränta

**6,38**  
Procent rörlig ränta  
Swedbank

Fast ränta 2 år: 5,65 procent.

**6,20**  
Procent rörlig ränta  
Landshypotek

Fast ränta 2 år: 5,55 procent.

### Bränsle ↓

**9 970**  
kronor för 3 000 l  
diesel (tank)

3 000 l Diesel Agro Light fritt kundens tank i Kristianstadstrakten kostar v 43 och 44 9 970 (förra veckan 10 290) kronor per m<sup>3</sup> exklusive moms. Eldningsolja kostar 9 200 (9 545) kronor exklusive moms m<sup>3</sup>.

# Affärsplanen är företagets startbana

NYTT I LAND LANTBRUK

## FÖRETAGARSKOLAN

Land Lantbruk startar företagarskola i samarbete med Team Företag på Jordbruksverket. I 6 nummer visar vi i tidningen hur du ska lyckas som företagare. Vi vänder oss till dig som redan har en egen verksamhet, eller som funderar på att dra i gång en. Du kommer att få mängder med tips och råd. I den första delen får du konkreta tips om hur du skriver en vinnande affärsplan. Den ska visa hur du ska tjäna pengar på din affärsidé. För att lyckas måste du sätta dig ned och översätta din vision till kronor och ord. Låt det ta tid!

Martin Berg 08-588 368 68  
Maria Petersson, Jordbruksverket  
Johanna Nilsson, Jordbruksverket

En skola i 6 delar

- Affärsplanen
- Marknadsföring
- Koll på ekonomin
- Anställa?
- Produktutveckling
- Skolavslutning

## 9 steg till den perfekta planen

Maria Petersson på Jordbruksverket guidar dig till den ultimata affärsplanen! För att vara komplett ska planen svara på de här frågorna:

- 1 Vilka behov finns det för min idé eller produkt på marknaden?
- 2 Var finns mina kunder? Olika kunder har olika behov och de nås på olika sätt och med olika budskap. Varför ska de välja just min produkt?
- 3 Finns det något unikt med min produkt jämfört med konkurrenternas?
- 4 Hur kan jag förpacka min produkt så

att den blir ett mer attraktivt alternativ? Det kan handla om distribution eller prissättning. Kanske finns det en historia kopplat till min produkt?

- 5 Vilka investeringar kommer jag att behöva göra och hur ska de finansieras?
- 6 Hur mycket pengar kan jag låna?
- 7 När börjar jag tjäna pengar? Gör nödvändiga kalkyler för intjänande, likviditet och resultat. En pay off-kalkyl måste som regel göras så att avbetalningstiden blir tydlig.
- 8 Har jag gjort en resultatbudget som

bygger på realistiska antaganden om marknaden och övriga kalkyler över produktionskostnader? Hur känslig är jag för olika händelser i omvärlden såsom att räntan höjs?

- 9 Kommer jag att ha tillräckligt med pengar i kassan när det är dags för de första utbetalningarna?
- När du svarar på de här frågorna granskar du din affärsidé kritiskt. På så sätt tvingas du till att hitta lösningar. Det ökar chansen för din idé att få finansiering och överleva.

Dags att ge företaget en nystart?  
FOTO: AIRBUS

## CHECKLISTA

En affärsplan ska vara lätt att förstå. Den ska innehålla fakta och vara seriös men minst lika viktigt är att den väcker intresse. Följande punkter brukar alltid finnas med:

- ✓ Företagets ägare.
- ✓ Hans eller hennes erfarenhet och kompetens.
- ✓ Affärsidén.
- ✓ Produkt eller tjänst inklusive prissättning.
- ✓ Marknad och kunder.
- ✓ Konkurrenter.
- ✓ Marknadsstrategi.
- ✓ Leverantörer.
- ✓ Resursbehov.
- ✓ Budgetar och likviditets- och resultatprognoser.
- ✓ Tids- och aktivitetsplan.

### Bra på webben!

Nuteks webbplats, [www.nutek.se](http://www.nutek.se)  
LRF Konsult, [www.konsult.lrf.se](http://www.konsult.lrf.se)  
Företagarna, [www.foretagarna.se](http://www.foretagarna.se)  
Jordbruksverkets företagsstöd, [www.sjv.se](http://www.sjv.se)

Företagarförbundet, [www.ff.se](http://www.ff.se)  
Hushållningsällskapet, [www.hush.se](http://www.hush.se)

Almi företagspartner, [www.almi.se](http://www.almi.se)

## KRÖNIKA

### EKONOMIEXPERTEN ANDERS ANDERSSON

## Så kan du som bonde bli en mer slipad företagare

Sveriges bönder är landets största grupp av företagare. Men många av er i den gruppen tänker inte så mycket på att ni faktiskt är som vilka småföretagare som helst.

Många av er är så engagerade i era djur och i er mark att ni varken hinner eller vill räkna er som företagare. För många bönder handlar det också mer om en livsstil än om entreprenörskap. Många tänker inte på att skogsbruk och lantbruk också handlar om att göra affärer.

Det gäller faktiskt också mig själv, fast i mycket liten skala.

Min tid går åt till mitt nya företag, småföretagartidningen Driva Eget. Jag är en småföretagare som i den tidningen tilltalar andra småföretagare. Dagarna går åt till att både skriva och själv tillämpa frågor om skatter, marknadsföring och kundvård.

Men jag har också en liten skogsbit i min hembygd i norra Blekinge. Den hinner jag ägna alldeles för liten tid åt, och jag räknar den faktiskt inte som det lilla företag som den faktiskt är. Just nu har jag dåligt samvete för att jag inte har sett till att fälla några granar som jag hört ska vara angräpnade av barkborrar.

Men för både lantbrukare och skogsbrukare gäller de flesta av Driva Egets småföretagarråd – och att lyssna på råd är särskilt viktigt nu när tiderna har blivit kärvar.

Här är några sådana:

✓ **Planera för framtiden.** Gör en affärsplan, enligt artikel här intill, och fundera över lönsamheten. Dra ned på den del av verksamheten som har dålig lönsamhet. Satsa mer på den del som du tjänar mest på.

✓ **Fokusera på kunderna.** Kunderna är bland det viktigaste både för bönder och andra småföretag. Även om du som bonde bara har några få som köper det kött eller den gröda som du producerar gäller det att satsa på dessa. Värda dina kunder och se till att du får ut bästa möjliga pris samtidigt som du bygger upp en långsiktig kundrelation.

✓ **Hitta nya affärsidéer.** Om den konventionella verksamheten är lite skakig så försök hitta på något nytt och okonventionellt. Det finns kreativa bönder som lyckats charma turisterna med både älsafari och uthyrning av hästdroskor med en liten campingstuga på vagnen.

✓ **Välj rätt företagsform.** Många bönder med enskild näringsverksamhet och hög vinst kan tjäna skattepengar på att gå över till aktiebolag, särskilt de som har anställda.

✓ **Jobba hårt med gott humör.** När tiderna är kärva gäller det att försöka tänka på det positiva med att vara företagare – friheten och känslan över att få jobba åt sig själv.

Anders Andersson är en av Sveriges kunnigaste ekonomiexperter. Han är f d chefredaktör på tidningen Privata Affärer. I dag driver han Driva eget, en tidning för företagare. Se [www.drivaaget.se](http://www.drivaaget.se).



LÄS MER Sagostigen en klick för företaget ►



# PENGARNA & GÅRDEN

## Sämre resultat men bättre omsättning hos Lantmännen

● Kalmar Lantmäns delårsresultat visar på lägre vinst för 2008. Samtidigt har omsättningen ökat, mest beroende på

kraftiga prisökningar. Försäljningen för årets första åtta månader uppgick till 792 miljoner kronor. Det är 40 procent mer än

motsvarande period 2007. Dyrare spannmål och råvaror har lett till högre priser mot kund. **Marie Henningsson**



Dyrt för kunden när spannmålspriset höjs.

## FÖRETAGARSKOLAN: AFFÄRSPLANEN

# Dikobonden som vill in i sagovärlden

**Den ekologiska dikobonden Sofia Olssons dröm är att bygga ett sagoland för barn på familjegården utanför Örnsköldsvik. Men för ett sådant projekt gäller det att visa var pengarna finns.**

Att med sagornas hjälp trollbinda barn och samtidigt lära dem ett och annat om skogen och livet på landet är Sofia Olssons affärsidé. I sagolandet i skogen ska barnen få träffa bockarna Bruse, vargen, Rödluvan och andra sagofigurer, samtidigt som de får lära sig om frötallen och hur en frisk skog ser ut.

– Idén fick jag i skogen. Allt fanns ju där och jag kände att jag ville dela med mig till ungarna, säger Sofia Olsson.

### Viktigt få med omgivningen

Innan dess fattade hon ett beslut. Hon ville inte göra de stora investeringar som krävdes för att göra gården lönsam. För att förverkliga sin dröm var hon tvungen att få med sin omgivning på projektet.

– Det är det absolut viktigaste. Annars fungerar det inte, och det var när jag fick med min pappa och man på idén som jag tänkte att ”nu kör jag”, säger Sofia Olsson.

Men frågan är var affären finns i projektet? Ett vanligt misstag är att en nyföretagare koncentrerar sig för mycket

på produkten och glömmer marknaden. Sofia Olssons idé behövde nyktert konkretiseras i en affärsplan. Hon tog kontakt med rådgivaren Ann-Sofie Stark på Hushållningssällskapet i Västernorrland.

– Affärsplanen ska följa en röd tråd och svara på var du står i dag, vart du ska och hur du ska nå dit. Det kräver att företagaren sitter ned och tänker efter ordentligt, säger Ann-Sofie Stark.

En fördel för Sofia Olsson är att det finns flera lyckade upplevelseindustriprojekt i Västernorrland. Anders Åbergs konstnärliga projekt Mannaminne utanför Kramfors är kanske det bästa exemplet. Således fanns det även något att dra lärdom av.

– Mannaminne och andra attraktioner är komplement som lockar till sig turister och pengar till regionen, säger Ann-Sofie Stark.

Att hitta en lämplig prismodell är också viktigt. Man får inte ta för mycket betalt samtidigt som kostnaderna ska täckas. För sagolandet visade det sig att en paketpriskonstruktion passade bäst.

I dag ligger Sofia Olssons affärsplan hos Länsstyrelsen i Västernorrland. Om allt går som det ska och hon får sina pengar kan de första barnen trippa över bockarna Bruses bro i Sidensjö våren 2010.

**Martin Berg** 08-588 368 68  
martin.berg@lrfmedia.lrf.se



**EN IDÉ TAR FORM.** Skissen till Sofia Olssons sagostig skickades med affärsplanen och ligger i dag hos länsstyrelsen. FOTO: PER ÅGREN

## Varför ska man ha en affärsplan?

**Hans Wennberg, ansvarig för lant- och skogsbruk, Swedbank:**

– Vi måste känna till företagets framtidsplaner för att lättare kunna bedöma återbetalningsförmågan. Affärsplanen visar om personen har tänkt till om marknad, konkurrens och räntan och det säger en hel del om personen också som är viktigt för oss att veta.



**Ann-Sofie Stark, rådgivare, Hushållningssällskapet i Västernorrland:**

– Det viktigaste med affärsplanen är att man tvingas tänka igenom och sätta ord och siffror på sin idé. Det är då man kommer på att det kanske inte var så lätt som jag trodde. Det är viktigt att det kommer fram tidigt i processen om det är en mångmiljoninvestering som man gör.



**Ulf Wixström, företagarekonom, Länsstyrelsen Östergötland:**

– Affärsplanen visar hur verksamheten ska kunna tjäna pengar, vilken marknad som finns och vilka konkurrenterna är. Länsstyrelsen prioriterar också att verksamheten ska kunna visa lönsamhet och sysselsättning. Företagaren måste kunna ta ut en lön. Det är också bra om affärsplanen är så komplett som möjligt.



**Camilla Littorin, förbundssekreterare, Företagarförbundet:**

– Affärsplanen visar att affärsidén är genomtänkt. Den ska understryka svagheter, styrkor och möjligheter, men det viktigaste är att den visar hur idén ska generera pengar. Det måste bli plus på sista raden.



## NYTT I LAND LANTBRUK

### Fråga experten:

SKICKA DINA FRÅGOR TILL: [fragaexperten@lrfmedia.lrf.se](mailto:fragaexperten@lrfmedia.lrf.se)



Theres Strand Nötkreatur Urban Rydin Skatt & redovisning Hans Wennberg Bank & finans Maria Kihlstedt Gris Nils Yngvesson Växtodling Jakob Söderberg Mjolk

## Ska marken få förväxa?

**?** 2004–2005 övertog vi dikor för beteshävd av våra nyligen förvärvade naturbetesmarker med hög biologisk klass och mycket centralt läge för fritidsbesökare. Miljöstöden intecknade av kostnader kring själva marken. Som övertagare/nystartare blev vi helt blåsta på tilläggsstödrättstilldelning baserat på våra dikor. Naturmarkerna utgör dominerande andel av vår mark. Att slå ut dikorna och låta mar-

kerna förväxa ger klart bättre ekonomi totalt. Eller finns det en möjlighet att retroaktivt utverka tilläggsstödrätter från Jordbruksverket?

Markerna har betats alla år med dikor sedan lång tid tillbaka. Jämfört med grannbetesmarkerna har vi över 60 000 kr per år i lägre EU-stödtäkter (160 euro per diko och år). Driftekonomin framgår av [www.taurus.mu](http://www.taurus.mu), en dikokal-kyl med försäljning av högkalvar.

Inge vid storstan

### SVAR Viktigt med bra kor

För att uppnå lönsamhet i dikalvsproduktionen krävs vanligen både en hög biologisk effektivitet och tillgång till betesmarker med miljöstöd och/eller ekologisk produktion. Oavsett om dina betesmarker har allmänna eller särskilda värden så krävs det betesdjur för att få ersättning.

Oavsett vilken typ av betesdjur som du använder så bör därför den ersättning räknas in djurkalkylen. Utan betande djur betalas ju ingen ersättning ut för betesmarken. Du är inte heller berättigad till gårdsstöd för betesmarken om den inte brukas, därför har jag svårt att se att ekonomin skulle bli bättre utan dikorna.

Beroende på hur mycket areal du har i förhållande till antalet dikor kan en övergång till ekologisk produktion bli lönsamt. Givetvis styrs också det valet av hur din växtodling och eventuell annan

produktion bedrivs på gården. Ta kontakt med en rådgivare som kan räkna på hur en omläggning till ekologisk produktion skulle påverka din gård.

Sist men inte minst vill jag poängtera hur viktig den biologiska effektiviteten är för ekonomin. Se till att ha en god fertilitet, hög överlevnad och en tung avand kalv. Det är givetvis också mycket viktigt för ekonomin att ha rätt hull på dikorna.

Theres Strand

**Fotnot:** Theres Strand är VD för Taurus sedan två tillbaka. Taurus arbetar för att öka lönsamheten hos svenska nötköttsproducenter både direkt mot producenter och genom rådgivare från andra organisationer. Theres Strand har ett flertal som inköps- och slaktchef på KLS i Kalmar. Hon har även jobbat som rådgivare på Optima och KLS samt som fodersäljare.

## Arlas mobila kokbok lockade 6 000 hungriga

● Användarna av den nya mobiltelefonen Iphone kan nu via iTunes ladda ner en kokbok från Arla som ger dem möjlighet att när som helst leta bland 330 recept.

Arlas Iphone-kokbok blev populär direkt. Redan första dagen kom den med på listan över popu-



330 recept i mobilen.

läaste nedladdningar.

– Och i slutet av förra veckan hade cirka 6 000 nedladdningar gjorts. Vi är jättegglade för att det här verkar vara så populärt, säger Krister Karjalainen på Arla.

Lisa Wernstedt

## ATT TÄNKA PÅ

✓ Undersök om verksamheten kräver tillstånd, registrering eller annan anmälan till någon speciell myndighet.

✓ Ta reda på hur din kompetens ser ut i dag. Kanske behöver du förstärka den på vissa områden. Finns det möjligheter att utveckla samarbete med andra som har en sådan kompetens att ni båda kan vinna på detta?

✓ Låt en konsult skriva en komplett affärsplan åt dig. Du bör själv ta en aktiv del i detta arbete. Konsultens viktigaste

uppgift är i stället att ställa rätt frågor och testa din idé så att du själv kan tänka igenom alla delar.

✓ Var realistisk. De flesta företag har en lång framkörningssträcka. Det tar ofta tid innan resultatet visar på svarta siffror. Uppskatta sannolikheten för värsta scenariot när det gäller hur marknaden utvecklas och ställ dig själv frågan om hur du kan hantera eller förebygga en sådan situation och om du är beredd på att acceptera de risker som företagandet innebär.

## Gården byter ägare

När gården eller företaget byter ägare är det ett av de större besluten i livet. LRF Konsult har lång erfarenhet av generationsskiften.

Under oktober månad ordnar vi generationsskiftesträffar över hela landet.

Besök [www.konsult.lrf.se](http://www.konsult.lrf.se) för en träff nära dig.



LRF Konsult är Sveriges största rådgivnings- och redovisningsföretag med fler än 1 400 medarbetare. Våra specialister och rådgivare inom ekonomi, juridik, skatter, skog och fastighetsförmedling finns på fler än 135 orter över hela landet.