

PENGARNA & GÅRDEN

Sverige ökade varuexporten

Den svenska varuexporten uppgick under september till 105,1 miljarder kronor – en ökning med 9 procent – medan varuimporten uppgick till 94,5 miljarder. Det ger ett handelsnetto på 10,6 miljarder kronor, enligt SCB.

Martin Berg

Dubbelt upp för etanolblandning E85

Försäljningen av E85 har mer än fördubblats, enligt Svenska Petroleuminstitutet. E85 är den etanolblandning som används i etanolbilar och som importerats till mycket låg tull. Etanolen från Norrköping används för låginblandning i vanlig bensin.

Anders Ingvarsson

Företagen spår djup lågkonjunktur

Allt fler är ense om att lågkonjunkturen är på väg. SCBs snabbindikator visar att konjunkturen för de svenska storföretagen i oktober försvagats kraftigt sedan i våras, och att utvecklingen blivit betydligt sämre än beräknat. I 17 av de 18 av

de branscher som SCB undersökt är konjunkturläget under hösten sämre jämfört med i våras.

För ett tiotal branscher rör det sig om en markant försämring. Mest positiv om konjunkturen är tjäns-

tesektorn med branscher som utbildning, som traditionellt går bra under en lågkonjunktur. Lågst förväntningar har de cykliska branscherna skogs- och verkstadsindustrin.

Hela 17 av de 18 största verkstäderna i

Sverige uppger att de är på väg ner i konjunkturen. Denna negativa uppfattning delas av branscherna partihandel, förlag och grafisk industri, detaljhandel samt finansiell verksamhet.

Martin Berg

SNABBGUIDEN

Här är veckans priser:

Höstvete



0,00

kronor/kilogram

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

Raps



0,00

kronor/kilogram

Lantmännens närmaste terminspris på raps i Karlshamn. Pris förra veckan: 0000 kr.

Slaktsvin



00,00

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: 0000 kr.

Ungtjurar

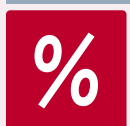


00,00

kronor/kilogram

Ungtjurar, O-, 275–399,9 kilo. Scans avräkningspris. Tilläggsersättning i form av slutbetalning och tillägg för leveransavtal tillkommer. Pris förra veckan: 000 kr.

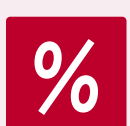
Utlåningsränta



0,00

Procent rörlig ränta Swedbank

Fast ränta 2 år: 000 procent.



0,00

Procent rörlig ränta Landshypotek

Fast ränta 2 år: 000 procent.

Bränsle



00 000

kronor för 3 000 l diesel (tank)

3 000 l Diesel Agro Light fritt kundens tank i Kristianstadstrakten kostar v 19 10 666 (förra veckan 10 291) kronor per m³ exklusive moms. Eldningsolja kostar 9 795 (9 545) kronor exklusive moms m³.

Den svenska vintern säljer



NYTT I LAND LANTBRUK

FÖRETAGARSKOLAN

I förra numret av Företagarskolan tog vi upp vikten av att göra en affärsplan. Att beskriva ditt företags marknad och hur den ska påverkas av marknadsföring är en viktig del i din plan. I det här delen kan du läsa om Åsa och Lasse Frick som framgångsrikt driver ett pensionat på sin gård djupt i Hälsinglands skogar. Hit kommer engelska turister för att uppleva snön och kylan och de betalar bra. Läs även om Anita Sjosten, en av eldsjälarna i västkustbaserade Kaprifolkött. Hon berättar hon om hur de tidigt förstod att konsumenterna är redo att betala för att hålla landskapet öppet.

Martin Berg 08-588 368 68
Johanna Nilsson, Jordbruksverket

En skola i 6 delar

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

TRADITIONELL TRANSPORT. Lasse och Åsa Frick brukar överaska sina gäster och köra upp häst och vagn på gårdsplanen.

Sen bär de av på en tur på skogsvägarna i gammeldags, lugnt mak.

JÖRGEN HILDEBRANDT

Paret Fricks har lärt engelsmännen att betala för kyla, mörker och avskildhet

Via internet lockar Åsa och Lasse Frick utländska turister till sin gård Larsbo i Hälsingland. Det är det engelska företaget Nature Travels som marknadsför gården som ett exotiskt ekologiskt vinterparadis. På två år har intäkterna trefaldigats.

Larsbo Gård ligger cirka en mil västerut från E4:an, mellan Söderhamn

och Iggesund. Här finns inga större sensationer och tystnaden härskar. Låter det tråkigt? Inte om du är europeisk storstadsbo. De senaste två åren har de flockats kring Larsbo Gård, särskilt under vinterhalvåret.

– Sverige kan ju inte konkurrera med sommar och sol, så vi satsar på att sälja kyla, mörker och snö, säger Åsa Frick. Framgången kommer sig av att det

engelska företaget Nature Travels började sälja paketresor till Larsbo. Företaget specialiserar sig på att arrangera vildmarksresor till Sverige och man lockar med upplevelser som ”winter wonderland on a forest farm” eller ”summerfun on a forest farm”. Ett grepp som fungerar mycket bra.

– När vi startade verksamhet jämförde vi priserna med andra Bo på lant-

pengar på en gäst jämfört förut. Det beror på att gästerna stannar längre och väljer helpension, säger Åsa Frick.

Tar ordentligt betalt

Men paret Frick har även lärt sig att ta betalt. En natt med helpension och ett antal aktiviteter kostar 1 200 kronor.

– När vi startade verksamhet jämförde vi priserna med andra Bo på lant-

gård-gårdar. Men det blev mycket jobb och små inkomster. Vad vi erbjuder är unikt. Folk får komma hem till oss och dela vår vardag. Det är värt en hel del, säger Lasse Frick.

– Får vi frågan vad det kostar per natt, och de svarar ”Gud vad dyrt” så brukar jag tipsa om ett bra vandrarmål, fyller Åsa Frick i.

Larsbo Gård är märkt med Naturens

bästa, en kvalitetsmärkning för upplevelseturism och ekoturism. Det är en genre som växer med 20 procent om året, enligt Sofia Carter på Nature Travels.

– England är väldigt tätbefolkat. En stor del av Larsbo Gårds framgång beror på dess avskildhet och att det finns mycket snö på vintern. Engelsmän gillar snö, säger Sofia Carter.

KOM I GÅNG!

Viktigt att tänka på innan du planerar din marknadsföringsplan ...

✓ Se till att du har gjort någon form av nuläges- eller omvärldsanalys. Utifrån analysen kan du identifiera olika tänkbara marknader.

✓ Kunskap om vad kunderna vill ha, hur de fungerar och hur många de kan tänkas vara är oumbärlig. Fundera över kundernas inköpsmönster, vem kunderna egentligen är och inte minst själva produkten/tjänsten. Uppfatta du och kunden produkten på samma sätt? Tänk på att det du säljer snarare är lösningen på ett problem eller tillfredsställelsen av ett behov, än en specifik produkt eller tjänst.

✓ Du måste fundera över vilka dina konkurrenter är och vad de kan erbjuda, vilka styrkor och svagheter du själv har och vilka möjligheter och hot som kan tänkas dyka upp.

Råd!

• Via landsbygdsprogrammets företagsstöd finns det möjligheter att få stöd för de kostnader du har för att köpa in konsulttjänst.

... och när du därefter väljer strategi för att nå dina mål:

✓ Du måste göra några strategiska val som utgår från din egen kartläggning.

✓ Se till att bestämma vilka marknader du ska rikta in dig på. Du bör välja de som är mest passande och lönsamma för ditt företag.

✓ Det är viktigt att du tar ställning till hur du ska positionera och profilera dig jämfört med dina konkurrenter.

✓ Du måste bestämma dig för hur du vill uppfattas av kunden och med vilka medel du vill konkurrera: produkt, plats, pris, person(al) och påverkan. Det är viktigt att du kan särskilja dig från dina konkurrenter.

✓ Det kan vara klokt att se om du kan få draghjälp och samarbeta med andra företag. I vissa fall kan andra företag komplettera din verksamhet och på så sätt kan ni dra åt samma håll och tillsammans öka era intäkter. Är så fallet kan du behöva koordinera dina aktiviteter med andra.

Tips!

• Nuteks företagarguide ger bra tips och Almi Företagspartner erbjuder utbildning om marknadsundersökning och marknadsföring.

LÄS MER Kaprifol ger styrka till varumärket ▶

Så byggde hon varumärket

Kaprifolkött är ett ekologiskt kött som levereras från gårdar i Bohuslän och Dalsland. Tidigt förstod bönderna att konsumenten är beredd att betala mer för ett öppet landskap.

Historien om den ekonomiska föreningen Kaprifolkötts väg till marknaden är som taget ur instruktionsboken. Föreningen insåg tidigt att konsumenterna är villiga att betala för ett närproducerat kött, som också hjälper till att hålla det kustnära äng- och beteslandskapet i Bohuslän öppet. Det var med den miljömedvetenheten som projektet startade. Som varumärke valdes Kaprifolen, Bohusläns landskapsblomma, ett lyckat val för att stärka köttets lokala identitet.

– Det är väl inarbetat nu och folk känner igen vårt varumärke och vet vad det står för, säger Anita och Arne Sjösten, som driver en Kravcertifierad och Kaprifolmärkt gård i Frändefors.

Bonde i butik fungerar

För att stärka varumärket har de producerande bönderna hela tiden arbetat med Bonde i butik-konceptet – ett bra sätt för att verkligen få kontakt med marknaden och samtidigt profilera sin produkt.

– Folk frågar om vad djuren äter, hur de har det på vintern och hur det går till när de slaktas. De märks att folk är intresserade av ekologiskt och att de tycker att det är viktigt att maten ska vara naturligt, säger Anita Sjösten.

Men för att en lokalt producerad produkt ska nå fram hela vägen till marknaden krävs det att samarbetet med handeln fungerar. Här har Kapri-

Amerikanska bönder väl rustade mot finaskrisen

● Eftersom finaskrisen startade i USA borde de amerikanska bönderna drabbas först. Men i stället kan de räkna med att

tjäna stort på sina produkter när råvarupriserna stiger, enligt American Bureau Federation. Skuldsättningen är låg och

lantbrukens finansiering garanteras av staten. På sikt kan dock krisen bli kännbar om efterfrågan sjunker. **Martin Berg**



BLOMMANDE KÖTTMARKNAD. Anita Sjösten tillsammans med ett av gårdens 119 stycken hereforddjur. I bakgrunden syns de fina öppna betesmarkerna.

folkött fått stor hjälp av Coop och Konsum Värmland som sålt köttet inom satsningen Mat från regionen.

Efter bara några år på marknaden är köttet en succé och efterfrågan är i dag större än tillgången.

Tillägen för att köttet är krav- och kaprifolmärkt är sammanlagt 8 kronor/kilo så den ökade efterfrågan har

gett högre intäkter.

– Vi hoppas kunna öka intäkterna i framtiden, säger Bosse Olsson, ordförande i Kaprifolkött, vi har just omförhandlat slaktavtalet med Scan och frilagt ett mellanled som spar kostnader.

Martin Berg

HITTA MARKNADEN!

- 1 Att synas i media, till exempel i reportage, är ett bra sätt att göra folk medvetna om att du och ditt företag finns.
- 2 Internet blir ett allt viktigare verktyg i kontakten med kunderna. Användning av Internet är relativt billigt och det ger nästan en obegränsad möjlighet att presentera ditt företag och dina produkter. Det är viktigt att din hemsida är: lätt att hitta, lättläst, lättöverskådlig, uppdaterad, intressant, informativ och att den innehåller kontaktuppgifter.
- 3 Du bör välja de marknadsföringsaktiviteter som ger störst effekt till minsta möjliga kostnad. Välj hellre ut ett mindre antal aktiviteter och se till att de förstärker varandra än att satsa på för mycket på en gång.

LÄR AV ANDRA!

► Larsbo Gård har utnyttjat internet för att marknadsföra sitt koncept. Kaprifolkött låg rätt i tiden med sitt starka varumärke. Men vad passar din idé? Det finns en uppsjö alternativ. Viktigt att tänka på är vad du vill åstadkomma. Om du väljer att annonsera är det viktigt att tänka på att få till ett slående kortfattat budskap. En rätt vald bild kan också väcka nyfikenheten och att förmedla en viss känsla.

TÄNK PÅ!

- ✓ Utgå alltid i från kundens önskemål och behov. Nöjda kunder kommer tillbaka och de rekommenderar också gärna ditt företag till vänner och bekanta.
- ✓ Hitta det som är unikt för just ditt företag och förpacka det på ett smart och intressant sätt. En historia kring en produkt eller tjänst kan höja dess värde och konkurrenskraft i större utsträckning än vad till exempel ett lågt pris kan göra.
- ✓ Ta hjälp av någon utomstående – andra kan se kvaliteter som du inte själv ser.
- ✓ Var professionell, ärlig och engagerad i dina marknadsföringsaktiviteter.

Tips!

- Hitta det som är unikt för just ditt företag – och förpacka det på ett smart och attraktivt sätt!



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 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.

Kaprifolkött

Startade: I början av 2000-talet som ett projekt av LRF Väst. Blev en ekonomisk förening 2005.

Antal medlemmar: Cirka 100.

Kaprifolkött: För att kallas kaprifolkött måste en rad kvalitetskrav som fetthalt och form uppfyllas. Djuren kontrolleras av slakteriet. Föreningen har totalt 800 djur och i år slaktas cirka 660 djur som kaprifolkött.

Mer info: www.kaprifolkott.nu

Väletablerad logga.

