

Så kan du pressa

Viktigaste tipset: Håll koll på produktionskostnaderna

Många spannmålsbönder har inte koll på sina produktionskostnader. De säljer till ett för lågt pris vilket pressar priserna på hela marknaden.

– Ju fler som räknar på sina kostnader, desto större press kan ställas på handeln, säger Johan Sjöblom som driver företaget Lön- samt Lantbruk.

Även den här spannmålssäsongen är många besvikna på de svenska priserna, inte minst jämfört med det europeiska prisläget. Orsaken skulle bland annat vara att konkurrensen är sämre i det svenska handelsledet. Men man kan inte bara skylla på handeln. Ytterligare en förklaring är att de svenska bönderna är dåliga på att hålla ordning på sina kostnader och intäkter. Därför tar de inte rätt betalt för sina produkter.

– Har vi inte kontroll fullt ut så kan vi inte ta betalt för de svenska mervärdena. Svenska bagerier och konsumenter vill ha svensk spannmål, men vi måste lära oss att ta betalt för den. För vi kan inte i alla lägen konkurrera med bulkvara, säger Johan Sjöblom.

Varför tar lantbrukarna inte tag i det här tror du?

– De flesta lantbrukare är praktiskt lagda och undviker kanske pappersarbete. Då blir det lätt att man stoppar huvudet i sanden och tar det bud som

råkar vara bäst när man ska sälja, menar Johan Sjöblom.

Ett vanligt misstag är att man inte räknar med sin egen lönekostnad fullt ut.

– Eftersom många inte ställer krav på sin egen lönekostnad så straffar man sig själv indirekt, säger Johan Sjöblom.

När det finns flera verksamheter på gården måste också intäkterna och kostnaderna för dessa skiljas åt, något som många missar.

– Sedan står man där med en total intäkt för hela sin verksamhet utan att veta vilken del som är olönsam och vilken som subventionerar den, säger Johan Sjöblom.

Grunden för bra beslut

Det blir allt vanligare med termins- och prissäkringar i det svenska lantbruket, men för att kunna fatta bra beslut och agera måste man ha grepp om kostnaderna på sin egen gård.

– Det är ju där grunden till spannmålsaffären läggs, menar Johan Sjöblom.

Just nu råder det stiltje på spannmålsmarknaden. Kommer priserna att gå upp, ligga kvar eller sjunka är den stora frågan. Så innan man säljer kan det vara läge att ta ett grepp om sina kostnader och intäkter.

– Jag brukar säga att många lantbrukare är vana att få betalt men inte att ta betalt, säger Johan Sjöblom.

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

JOHAN SJÖBLOM TIPSAR Så ska du agera 2010

➤ Beräkna/budgetera **förväntad produktionskostnad** när det gäller utsäde, gödsel, växtskydd, maskinkostnader och arbete.

➤ Tänk på att ha en **margin** som ska täcka övriga kostnader i företaget, exempelvis byggnads-

underhåll, administration och försäkringar.

➤ Skaffa **lagringsmöjligheter** för ökad flexibilitet och oberoende i ditt agerande, tänk på att inte hamna i likviditetssvacka.

➤ Använd möjligheter att prissäkra både förnödenheter och avsaluvara,

men **sprid riskerna**.

När den förväntade produktionskostnaden är framräknad underlättar det att ta affärsbeslut.

➤ Följ med på marknaden och **var affärsmässig**, ju fler som gör det, desto bättre.



HANDDATORN I HÖGSTA HUGG. Ulf Vakt