
Special Ekonomi



Grodden

Nr 5-6
December 2020

En medlemstidning
från Lantmännen

www.lantmannen.se



**Medlemsnyttans
många sidor**



Medlemsnytta – med fokus på ekonomi

Att vara medlem i Lantmännen har många dimensioner. Man är både ägare och affärspartner, kund och leverantör. Med bakgrund av motionerna till föreningsstämman i våras var det tydligt att frågor om utdelning, emissionshandel, kapital och föreningens långsiktiga ekonomiska utveckling var områden som det fanns ett stort intresse för. Vi valde därför temat ekonomi för årets edition av Grodden Special.

Vi har samlat ett antal delar som tillsammans ska ge en bild av nyttan medlemskapet ur ett ekonomiskt perspektiv. Som medlem i Lantmännen vet man samtidigt att det också finns andra minst lika viktiga fördelar med medlemskapet – allt från ett konkurrenskraftigt affärserbjudande, de näringspolitiska frågorna och givetvis de långsiktiga satsningarna på forskning och innovation. Men här och nu fokuserar vi på ekonomi. Med facit i hand kan redaktionen för Grodden konstatera att vi ligger helt rätt. Vid den extra föreningsstämman beslutades att ta fram ett diskussions- och utbildningsmaterial med fokus på ekonomi och strategi – principer för utdelning, kapitalstruktur, investeringar med mera – med Lantmännens långsiktiga inriktning Jord till Bord 2030 som utgångspunkt. Styrelsen tillsammans med förtroenderådet kommer att påbörja arbetet med materialet i januari nästa år, och på distriktsstämmorna kommer du att få mer information. Men redan nu kan du läsa om flera av de områden som kommer tas upp till diskussion inom Lantmännen under 2021 här i Grodden Special Ekonomi.

När projekt Ägardialog avslutades 2018 konstaterade ordförande Per Lindahl att projektet var avslutat – men att dialogen fortsätter. Just så är det!



Anna Carlström, Medlemschef, Lantmännen

Lantmännens handel med emissionsinsatser hanteras från och med årsskiftet av Svensk Kraftmäkling (SKM). För den som tidigare handlat med sina emissionsinsatser kommer det inte bli någon större skillnad. Handeln kommer i fortsättningen att ha tio handelsperioder om året och order läggs företrädesvis via Lantmännens portal LM² Ekonomi.

Emissionshandeln

Nyheter 2021

Den 14 december är årets sista handelsdag för Lantmännens emissionshandel. Det är också sista handelsdagen som handelsplatsen sköts av Nordea. De order som deltar denna handelsdag hade sista orderdag den 7 december. Order som läggs därefter deltar i handeln vid första handelsdagen 2021. Första handelsperioden i övergången till den nya handelskalendern blir alltså 7 december – 31 januari.

Handelsplatsen kommer då att hanteras av Lantmännens nya samarbetspartner Svensk Kraftmäkling AB. SKM är en av de äldsta och största mäklarfirmorna på den nordiska elmarknaden med tillstånd av Finansinspektionen. SKM har också i tre år hanterat Södra

skogsägarnas handelsplats för handel med insatser.

Handel 2021

Handeln med emissionsinsatser under 2021 kommer att ske enligt handelskalendern med tio handelsperioder.

Handelsperiod är den period du kan lägga order. Perioderna är månadsvisa med två undantag där april och maj respektive juni och juli är sammanslagna till varsin handelsperiod. Order kan lämnas från första dagen i handelsperioden. Du kan bara ha en aktiv order i den handelsperiod som är öppen för orderläggning.

Handelsdagen är den dag då inkomna ordrar matchas och transak-

tionspriset fastställs. Handelsdagen infaller alltid senast fem bankdagar efter handelsperiodens slut. Likviddagen infaller därefter senast åtta bankdagar efter handelsperiodens slut. Likviddagen är den dag då emissionsinsatserna byter ägare och betalningen sker till säljarnas sparmedelskonton i Lantmännen.

Orderläggning

Orderläggning sker precis som tidigare i första hand digitalt via LM² Ekonomi men det finns fortfarande ett alternativ med manuell blankett. Den manuella blanketten kan beställas från Ägarrelationer. Jämfört med tidigare är det några ytterligare uppgifter som tillkommit. Detta framgår av orderblanketten.

I artikeln nedan finns också några punkter som kan vara bra att tänka på när du lägger en order.

Handelsperiod	Handelsperioden öppnar (första dagen för orderläggning)	Handelsperioden stänger (sista dagen för orderläggning)
Januari	1 Januari	31 Januari
Februari	1 Februari	28/29 Februari
Mars	1 Mars	31 Mars
April-Maj	1 April	31 Maj
Juni-Juli	1 Juni	31 Juli
Augusti	1 Augusti	31 Augusti
September	1 September	30 September
Oktober	1 Oktober	30 Oktober
November	1 November	30 November
December	1 December	31 December

Så här handlar du med emissionsinsatser

För att köpa eller sälja emissionsinsatser fyller du i en elektronisk orderblankett. Detta kan endast göras av ägaren till kundnumret i LM²

Så här säljer du, så här köper du.

Ta ställning till hur mycket emissionsinsatser, nominellt värde, du vill sälja eller köpa.

Som säljare bestämmer du sedan det lägsta pris (kurs) du är beredd att sälja för. Din order kan bara gå i affär till det pris du angett eller högre. Ordern går inte i affär om priset blir lägre än vad du angett.

Som köpare bestämmer du det högsta

pris (kurs) du är beredd att köpa för. Din order kan bara gå i affär till det pris du angett eller lägre. Ordern går inte i affär om priset blir högre än vad du angett

All handel på handelsdagen sker till det pris som sätts på handelsdagen.

Ditt aktuella innehav ser du på ditt konto för emissionsinsatser på LM² Ekonomi. På LM² Ekonomi hittar du också en digital version av ditt senaste Medlemsbesked under fliken "Blanketter och dokument".

Vid köp måste medel motsvarande ordervärdet (kurs multiplicerat med nominellt värde) finnas tillgängligt på ditt sparmedelskonto på Lantmännen.

Saknas medel avvisas ordern. Vid behov av extra insättning kontakta Kassatjänst på 0771-111 225 eller medlem@lantmannen.com.

Om du är säljare och ordern går i affär förs likviden över till ditt sparmedelskonto cirka åtta bankdagar efter avslutad handelsperiod.

Information om senaste kurser finns i Groddens A-del sid 2 eller på lantmannen.se/emissionshandel.

Om du inte har tillgång till LM² kan manuell orderblankett beställas från Lantmännens afdelning för Ägarrelationer. Telefon 010-556 32 20

Deklarera försäljning

Försäljning av emissionsinsatser ska deklarerars i inkomstdeklarationen det år försäljningen sker. Diskutera gärna med en sakkunnig hur det påverkar din skatt innan du säljer emissionsinsatser och hur försäljningen ska deklarerars.

Utdelning

Utdelning på emissionsinsatser tillfaller den som är registrerad innehavare av insatsen vid datum för föreningsstämman.

En policy för utdelning

Lantmännens utdelning är ett återkommande diskussionsämne på allt från medlemmöten till stämmor. Men vilken är grunden för hur resultatet fördelas och hur formas principerna för utdelningen? Svaret är Lantmännens utdelningspolicy.

Basen för utdelningen bygger på Lantmännens uppdrag, där man som medlem är både affärspartner och ägare. I uppdraget talas om att bidra till lönsamheten på gården och att optimera avkastningen på det kapital medlemmarna satsat i föreningen. Med det som utgångspunkt kan man också göra en grov indelning i fördelning av resultatet i de lantbruksnära affärerna och resultatet i övrig affärsverksamheterna.

Så fördelas resultatet

Målsättningen med policyn är att Lantmännen över tid ska generera en jämn och stabil utdelning till sina medlemmar. I grunden betyder det att utdelningen ska grundas på resultatet i den löpande verksamheten, exklusive engångsposter. Att utdelningen är beroende av utvecklingen i koncernen, och den långsiktiga strategin är en annan viktig punkt. I policyn står att utdelningsnivån ska anpassas med beaktande av bland annat finansiell ställning, resultat, kassaflöde, strategiskt investeringsbehov och förväntad lönsamhet.

Med utgångspunkt i de två första punkterna är målet att dela ut hela rörelseresultatet i de insatsgrundande lantbruksnära verksamheterna i form av återbäring och efterlikvid och att av det resterande resultat efter skatt dela ut cirka 40 procent i insatsutdelning och insats-emission.

Utdelningspolicyn beslutas årligen av koncernstyrelsen. Förändringarna i policyn har de senaste

åren varit få, långsiktighet och stabilitet präglar Lantmännen och utdelningspolicyn är inget undantag. Den ändring av policyn som gjordes senast var efter Ågardialogen 2018 där det fanns en tydlig uppfattning om att utdelningen i högre grad ska gynna det aktiva jordbruket och medlemmarnas affärer med Lantmännen. Då ändrades fördelningen så att insatsmissionen beräknas till 50 procent på inbetalda och emitterade insatser och till 50 procent på medlemmens omsättning med Lantmännen.

Återinvesteringar

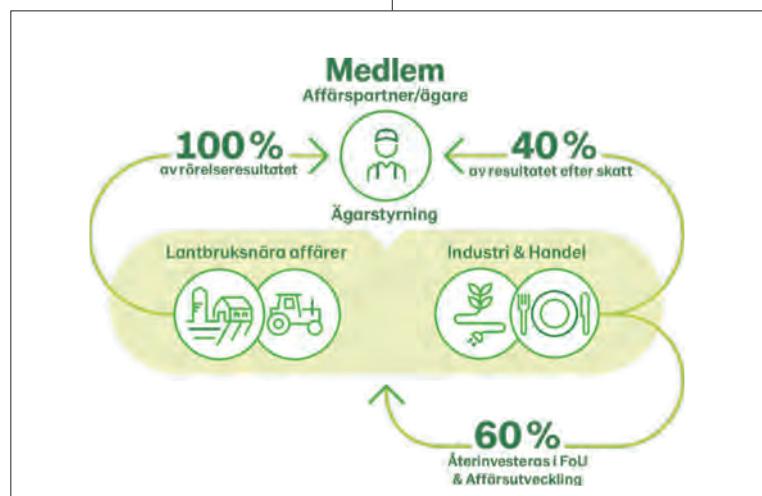
Ofta talas om den del av resultatet som delas ut, men minst lika viktigt är vad den del av resultatet som stannar kvar i Lantmännen används till. Merparten återinvesteras i affärsverksamheten, inte minst i den lantbruksnära verksamheten, för att behålla vår konkurrenskraft

och för att växa de olika affärerna i linje med strategin.

Betydande summor investeras också i föreningens FoU-satsningar och även i Lantmännens roll som företrädare för svenskt lantbruk i samhället. Att göra satsningar i affärsverksamhet och forskning är avgörande för den långsiktiga lönsamheten, som i sin tur skapar förutsättningar för att det faktiskt finns ett resultat att dela ut. En strategi som syftar till långsiktig lönsamhet och en förening med stabil ekonomi borgar för fortsatt goda utdelningar.

Lantmännen har de senaste åren etablerat en hög utdelningsnivå – sammantaget har utdelningspolicyn under de senaste åren inneburit att ungefär 50 procent av Lantmännens totala resultat efter skatt delats ut till medlemmarna.

Text: Anna Carlström



I Lantmännens uppdrag ingår målet att bidra till lönsamheten på medlemmarnas gårdar. Hur tycker du att Lantmännen bidrar till lönsamheten på din gård?

Ingemar Gustafsson,
Tidaholm

Som största aktör på lantbruksmarknaden är det mycket viktigt att Lantmännen är effektiva. Jag tycker att Lantmännen lyckats väl med det de senaste åren och därmed bidragit till lönsamheten på vår gård. Lantmännens övriga verksamheter såsom bagerier, kvarnar, Swecon och så vidare har ju stått för den största delen av Lantmännens resultat och givit en mycket bra avkastning mitt kapital i föreningen.



Marie Andersson,
Malmköping

För oss är största nyttan med Lantmännen tryggheten i att ha en bra samarbetspartner. Service och tillgång till reservdelar är oerhört viktigt för oss. Att få leverans av reservdelar i tid är en viktig del för bra ekonomi, så man slipper stillestånd i sin verksamhet. Jag vill speciellt berömma Lantmännen Maskin i Eskilstuna som ställer upp i alla väder.



Lars Jonsson, Väse

Jag har speciellt satt mig in i och investerat i emissionsinsatser. Att kunna ha ett växande kapital genom emissionshandeln är en styrka. Sedan är det viktigt för mig att kunna göra affärer med ett företag som har fokus på affärsmässighet och ett pris som är okej. Många yngre lantbrukare verkar inte att förstått hur viktigt det är att ha ett väl fungerande kooperativ som Lantmännen.



Johan Nilsson, Ekeby

Lantmännen bidrar med lönsamheten på min gård genom att vara en stor konkurrenskraftig leverantör till handeln med bra varumärken. Man bygger ett förtroende mot konsumenten som i slutändan är den som ska handla de produkter vi producerar på gården.



Monica Ericsson,
Trångsviken

Jag tycker att Lantmännen har konkurrenskraftiga priser på de varor som finns i sortimentet allt från kraftfoder till maskiner samt att kvaliteten är god. Jag tycker också att säljarna erbjuder en bra service på det jag efterfrågar.



Styrelseordförande Per Lindahl

Nyttan med Lantmännen har flera sidor

Hur kan medlemmarna få bäst nytta av Lantmännen, hur ska utdelningen och relationen till medlemmarna se ut i framtiden? Det är frågor som ofta dyker upp i samband med medlemmöten. I år är de extra aktuella eftersom flera motioner till föreningsstämman rörde just nyttan, utdelningen och framtiden. Lantmännens styrelseordförande, Per Lindahl, har ständigt frågor som dessa i bakhuvudet i sitt arbete.

– Den grundläggande frågan jag tror vi måste ställa oss är varför vi överhuvudtaget har ett kooperativ. Grunden från starten är att lantbrukare går ihop för att kunna göra gemensamma affärer som skulle vara svåra att genomföra för de enskilda gårdarna. Det har varit viktigt genom historien och är lika viktigt i dag, säger Per inledningsvis och för resonemanget in på ansvar – ansvaret att bygga ett företag som lever upp till medlemmarnas förväntningar och ansvaret att ha en verksamhet som stöttar det svenska lantbruket.

Han menar att även om samhället förändrats är nyttan i grunden inte annorlunda nu än i starten:

– Som jag ser det finns det två delar av nyttan. Alla våra medlemmar utgår från sina gårdar, sina företag. Det är alltid deras huvudfokus. Lantmännen kan hjälpa till att driva den utvecklingen genom gemensamma inköp, precis som när Kooperationen en gång startades. Lantmännen blir lantbrukarens representant och intressent på marknaden, säger Per och fortsätter.

– Den andra delen av nyttan är att Lantmännen kan öka fördelningen av intäkten för en råvara genom att höja förädlingsvärdet. Bonden är ju första ledet i kedjan och därmed den som får minst inkomst från råvaran. Man kan så klart sälja direkt från gården, men i det stora perspektivet behövs det företag som kan driva och hämta hem det ökade värdet. Där har Lantmännen en viktig roll att spela.

Inget utgångsdatum

Samtidigt poängterar Per hur viktigt det är att följa utvecklingen framåt. För föreningar och kooperativ finns ingen sista förbrukningsdag.

– Vi ser en strukturrationalisering på flera plan – inom lantbruket, men även de som köper in råvarorna konsolide-

ras. Gårdarna blir större, lantbrukarna blir allt skickligare företagare som ställer större krav. Behovet av en stark förening som Lantmännen kommer att finnas kvar, men vi måste vara en bra partner som matchar vår omvärld och omvärlden kommer att ställa större krav på oss.

Antalet medlemmar ser han inte som en särskilt viktig fråga, även om medlemsmängden tydligt minskar i takt med att antalet lantbrukare i landet blir färre. Det som är mer väsentligt är att vara det företag som medlemmarna förväntar sig.

– Det är en utmaning eftersom våra medlemmar är i så olika faser i sitt företagande, yngre med fokus på nyinvesteringar, äldre med mer fokus på kapitalet. Vi kan definitivt göra mer för att fånga de nya lantbrukarna. När jag började som lantbrukare var det självklart att gå med i Lantmännen. I dag är det inte så och vi har ett jobb att göra. Det bästa vi kan göra för att få nya medlemmar och nya kunder är att bevisa att vi har ett erbjudande som hjälper gården. Vi måste kunna göra skillnad för alla kategorier av medlemmar.

Utdelningspolicyn i Lantmännen diskuteras ju flitigt och togs även upp i motioner till årets föreningsstämma. Hur ser du på utdelningen? Ligger den rätt? Gynnar den vissa medlemmar mer än andra?

– Först och främst – för att ha något att dela ut måste man ha tillräckligt bra affärer. Det är grunden! Jag tycker att vi har mejslat ut en bra policy som tillgodoser alla typer av lantbrukare i alla faser. Vi delar ut hela vinsten i lantbrukdelen till medlemmarna, vilket gynnar de som handlar mycket med oss. Vi har en insatsutdelning som ska ge avkastning på kapitalet i föreningen, det gynnar de som varit med lite längre, säger han och betonar det i hans ögon är en

enkel och tydlig princip.

Insatsemissionerna är en viktig del av föreningen även om det förs ständiga diskussioner om hur fördelningen av insatsemissioner ska se ut. Per menar att budskapet om insatsemissionernas roll i ägandet och fördelarna med dem är något som behöver nå ut bättre.

– Vi har en väl fungerande emissionshandel. Den som vill frigöra kapital kan som regel hitta en köpare, få vettigt betalt och sedan investera i sin gård. Den som vill öka sitt innehav av emissioner för att få mer avkastning i framtiden kan förhoppningsvis vara lika nöjd med affären. Det är ett sinnrikt system.

Andelen individuellt kapital i föreningen är också en fråga som diskuteras. Per menar att det långsiktiga målet utan tvekan är att öka andelen, till exempel genom att dela ut mer emissionsinsatser.

– Ju större andel av föreningen du äger, desto mer ökar engagemanget.

En återkommande kritik från vissa medlemmar är att Lantmännen blivit för stort. Emellanåt höjs medlemsröster för att sluta investera och dela ut pengarna till lantbruket i stället.

– Jag tror vi måste fortsätta investera och växa, att utnyttja potentialen i lantbruket. De företag som inte har en tillväxtagenda går bakåt. Om vi vill fortsätta göra nytta för svenskt lantbruk måste vi använda de möjligheter som finns.

Vilka områden ska Lantmännen växa på?

– Det ska i första hand vara områden som har koppling tillbaka till medlemmarna på ett eller annat sätt, alltså inom spannmålsvärdekedjan. Vi har andra affärer i portföljen också, Sweccon till exempel (fast man kan ju använda en gul lastmaskin för att flytta spannmål så klart), men den huvudsak-



” Det är viktigt att ha ambitioner och jag anser att vi ska ha målet att vara ett av de bästa företagen i världen på de områden vi är verksamma.

liga investeringsplanen kretsar kring spannmål. Vårt mål är ju att skapa värde från åkermarken.

Men hur rimmar det med att satsa på exempelvis bageri i Australien? De använder väl inte svensk spannmål till sina produkter?

– Nej, de gör ju inte det. Men vi kan dra nytta av den kunskap vi har inom Lantmännen för att skapa mervärde och vinsten går tillbaka till medlemmarna, dels i form av insatsutdelning, dels i form av investeringar som ökar värdet på föreningen. Vi ska givetvis investera i infrastruktur för spannmålshanteringen, men vi ska också investera i förädlingsidan.

I dina anföranden brukar du återkomma till att Lantmännen ska nå världsklass. Vad menar du med det egentligen? Betyder det att Lantmännen ska vara störst?

– Nej, störst är inte alltid bäst. Men jag tycker det är viktigt att ha ambitioner och jag anser att vi ska ha målet att vara ett av de bästa företagen i världen på de områden vi är verksamma. Om medlemmarna ser att vi har en bageriverksamhet är bland de bästa i världen kommer de att kunna känna stolthet. Men vi ska också hålla världsklass på det mjukare planet, trivsel på arbetet till exempel. Det ska genomsyra hela företaget!

Det är ett rörligt mål. Världen står inte stilla och alltså finns det hela tiden anledning att bli bättre.

– Stoltheten är ett mål i sig. Jag skulle önska att fler medlemmar kunde få känna den där stoltheten och tillfredsställelsen jag känner när jag ser den verksamhet vi har. Jag önskar verkligen att fler får upp ögonen för det arbete vi gör i Lantmännen och förstår vilka resurser vi har!

Text: Helena Holmkrantz

Mycket att vinna på medlemskapet

Vad är egentligen den ekonomiska nyttan med att vara medlem i Lantmännen? Medlemsnytta är ett begrepp som ofta förekommer i debatten. Men vad betyder det? Grodden bad Sven Hellberg, medlemsansvarig för de sydligaste distrikten, att reda ut begreppen.



En del av nyttan med att vara medlem i Lantmännen är den ekonomiska. Det spelar faktiskt roll för lönsamheten på gården vilket resultat din förening gör. Begreppen efterlikvid, återbäring, insatsränta och emissionsinsats är välkända, men hur hänger det ihop med vad som kommer tillbaka till medlemmen? Jag ska försöka förklara begreppen och med några exempel visa på hur utdelningen 2020 om 733 miljoner bryts ner på en enskild gård.

Insatskyldigheten är 15 procent av den genomsnittliga omsättningen medlemmen har med föreningen.

Pengarna kommer i första hand från gottskrivna medel (utdelning), men det finns också möjlighet att göra en frivillig amortering. En frivillig amortering ska vara gjord senast den 30 juni varje år. Insatsemission är en form av utdelning och ger samma avkastning som inbetalt insatskapital.

Emissionsinsatser kan även handlas med mellan medlemmar. (Läs mer på sidan 2)

Hela vinsten delas ut

Den vinst som Lantbruk och Maskin gör lämnas tillbaka till 100 procent i form av efterlikvid på den spannmål som är såld till föreningen

samt som återbäring på de inköp som är gjorda hos Lantbruk, Maskin och Swecon. I fjol var det 273 miljoner eller 1,75 procent på inköp gjorda på Lantbruk och en procent på inköp gjorda hos Maskin.

Från den industriella delen delas 40 procent av vinsten efter skatt ut i form av ränta på insatskapitalet (insatsutdelning) i fjol blev det 256 miljoner eller åtta procent. Utdelningen i form av insatsemission blev totalt 288 miljoner. Dessa 288 miljoner delas med hälften på omsättning och den andra hälften på kapitalet.

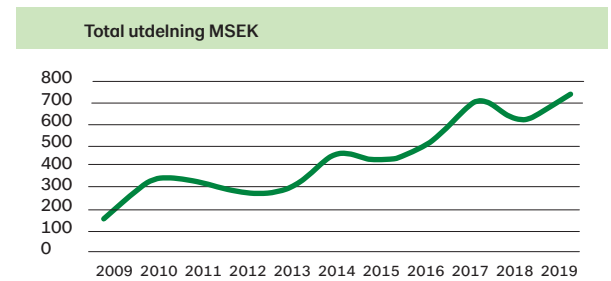
Hur man väljer att fördela utdelningen har egentligen mindre betydelse, men att det går bra för Lantmännen och industriverksamheten har en stor betydelse för hur mycket pengar som kan delas ut till den enskilda gården/medlemmen.

Text: Sven Hellberg

Högsta utdelningen någonsin

- Återbäring och efterlikvid 205 MSEK (157) – 1,75 procent på Lantbruk och en procent på Maskin
- Insatsutdelning 237 MSEK (213) åtta procent
- Insatsemission 288 MSEK (250)

MSEK	2016	2017	2018	2019
Återbäring och efterlikvid	231	245	157	208
Extra utdelning	–	133	–	–
Insatsutdelning	207	222	213	237
Insatsemission	70	100	250	288
Totalt	508	700	620	733
Utdelning förlagsandelar	7,25 %	6 %	5,25 %	6,5 %



Högsta utdelningen någonsin kom medlemmarna till del i år. Vad det kan innebära för en enskild gård förklaras i exemplen nedan.

Mjolkproducenten

Vad betyder utdelningen i praktiken?

Så här kan kalkylen se ut för en medlem med mjölkgård.

En mjölkproducent, med 100 mjölkkor med avkastning på 9 600 kg mjölk som använder färdigfoder (3 000 kg/ko), som förmedlar sina tjurkalvar och föder upp sina egna rekryteringsdjur, har en uppskattad omsättning med föreningen på 1 220 000 kr. (För att förenkla är omsättning med Maskin eller efterlikvid inte medräknat.)

Som ny medlem och utan insatskapital får producenten återbäring på sina inköp samt del av insatsemission. Återbäringen på omsättningen x 1,75 procent ger 21 350 kr. Del av insatsemission ger utifrån omsättningen 13 925 kr eller totalt 35 275 kr.

Om det i stället är en medlem som varit med ett tag och hunnit betala hela sin insatskyldighet om 1 220 000 x 15

procent = 183 000 så blir resultatet annorlunda. Låt oss även anta att där finns lika mycket i form av emissionskapital, det vill säga 183 000 kr. Återbäringen blir densamma som för den nystartade, men här tillkommer en insatsutdelning om 29 280 kr plus del av insatsemission, där både omsättningen och kapitalet bidrar, på 31 731. Totalt innebär det 82 361 kr.

Fördelat per kg mjölk, ny medlem: 3,6 öre/liter mjölk
Fördelat per kg kofoder, ny medlem: 11,7 öre/kg kofoder
Fördelat per kg mjölk, fullbetald insats: 8,5 öre/liter mjölk.
Fördelat per kg kofoder, fullbetald insats: 27 öre/kg foder.

Växtodlaren

Vad betyder utdelningen i praktiken?

Så här kan kalkylen se ut för en växtodlingsgård.

Vi räknar här på en gård med växtodling med, för enkelhetens skull, 100 ha odling av enbart vete.

Här köper man in insatsvaror i form av gödsel, utsäde och växtskydd och säljer sin spannmål till föreningen. Spannmålspriset varierar, men om vi räknar med ett pris på 1,50/kg och en avkastning på 10 ton/ha ger det en omsättning på 15 000 kr/ha, insatsvarorna uppskattas till 2 000 kr/ha vilket då ger 17 000 kr/ha eller totalt 1,7 miljoner i omsättning (För att förenkla är omsättning med Maskin inte medräknat.)

För en ny medlem utan insatskapital ger återbäring och efterlikvid 29 750 kr, tilldelning av insatsemission utifrån omsättningen ger ytterligare 19 404 kr.

Den totala summan blir då 49 154 kr eller 4,9 öre per kg vete.

Om det i stället är en medlem som varit med ett tag, har uppfyllt insatskyldigheten och har samma summa i form av emissionsinsats så kommer kapitalet bidra med ytterligare utdelning. Återbäring och efterlikvid 29 750 kr är samma som för den nystartade. Därtill kommer insatsräntan på kapitalet som är 40 800 kr och utdelningen av insatsemissioner 44 215 kr, det vill säga totalt 114 765 kr eller 11,5 öre per kg vete.

Fördelat per kg vete, ny medlem: 4,9 öre/kg vete eller 490 kr/ha
Fördelat per kg vete, fullbetald insats: 11,5 öre/kg vete eller 1 150 kr/ha.

Tillväxt en förutsättning för långsiktig lönsamhet

Christian Johansson var med om att etablera ABB i Östeuropa och var med om att skapa Volvos nya lastbilsorganisation när man bestämde sig för att bli störst inom lastbilar. Nu är han som Lantmännenkoncernens ekonomi- och finanschef med när Lantmännen siktar på världsklass.

Sedan februari är Christian Johansson group CFO i Lantmännenkoncernen. Strax efter att han tillträtt sin nya roll på Lantmännen stod det klart att världen fått en pandemi på halsen och en att en normal introduktion till nya jobb och till Lantmännens medlemmar inte var ett alternativ. Många digitala möten senare har han ändå hunnit lära känna Lantmännen väl.

Christian är 57 år, uppvuxen i Härnösand, gift med Ingela som jobbar i reklambranschen och har fyra utflugna barn. Han har ett stort friluftsintrasse och var under många år ungdomstränare i fotboll. Efter universitetsutbildningen i ekonomi har han under större delen av sitt liv arbetat med olika ekonomirelaterade uppdrag, men även haft affärsansvar inom stora, svenska, internationella verkstadsbolag.

– Min pappa var konsult och revisor i Ångermanland med omnejd. Han lärde mig tidigt bokföring, men min dröm var att bo och jobba utomlands i internationell miljö.

Så blev det också. Genom åren har han hunnit med att arbeta för flera av de anrika, svenska storföretagen, Asea, Alfa Laval, SKF och Volvo. Han har träffat medarbetare i olika hörn av världen och ofta kunnat känna sig stolt över företagen han arbetat i:

– När man träffar anställda på andra sidan jordklotet och får veta hur våra svenska bolag bidragit till ett bättre liv för dem och deras samhällen, då känns det bra. I stort sett alla mina arbetsgivare har varit hundraåringar precis som Lantmännen. Ett företag blir bara hundra år om man vet vad man är bra på, följer med i utvecklingen och ständigt jobbar med att bli bättre. Det ger sig inte av sig självt, man får aldrig slå sig till ro.

Varför valde du Lantmännen?

– Jag hade varit 33 år i internationell verkstadsindustrin, det var dags att göra något annat. Jag tror på Lantmännens värdegrund. Ärlighet, transparens och respekt för individen och teamet, allt det finns i Lantmännen.

Han menar att även om han inte kunde så mycket om livsmedel och lantbruk innan så finns det andra delar av Lantmännen där han har gedigna kunskaper. Swecon var han redan bekant med från Volvotiden, processindustrin som den som finns i exempelvis Agroetanol, är också välbekant. Lantmännens bas i ett hållbart lantbruk kändes rätt för honom:

– När jag funderar över vilka frågor som är viktiga för framtiden så finns hållbar livsmedelsförsörjning, hälso-

sam mat och förnyelsebar energi högt på listan. Lantmännens position är helt unik och jag kände att Lantmännen är ett företag som verkligen kan bidra positivt här.

Hur kan du som ekonomi- och finanschef bidra till Lantmännens affärer?

– Lantmännen har en bred portfölj och en växande internationell affär. Det är en miljö som jag kan och är van vid. Jag vet vad som krävs för att ett företag ska vara konkurrenskraftigt, speciellt om man vill växa utanför Sverige. Jag har en stabsroll, som i grunden är en "ordning och reda-roll", men jag prioriterar alltid affären och hoppas att jag kan bidra till ett mer lönsamt Lantmännen. Jag har varit ledare i många år och hoppas även att jag kan bidra till en positiv utveckling hos medarbetare och andra ledare.

Du har i alla år arbetat i aktiebolag. Hur ser du på skillnaden mellan en kooperativ och ett börsnoterat bolag?

– Mitt spontana svar är att det inte är någon stor skillnad i sättet att arbeta eller organisera affärerna. Unibake eller Swecon skulle drivas på precis samma sätt i ett börsnoterat bolag som nu. De förväntas generera avkastning i nivå med de bästa konkurrenterna och har ansvar för sina affärer och sitt kapital, säger Christian, men fortsätter sedan resonemanget:

– Däremot är Lantmännens ägare

också leverantörer och kunder. I ett noterat bolag är de allra flesta ägarna anonyma och har väldigt lite gemensamt. Många av Lantmännens ägare är välkända, både i företaget och för varandra, och de har gemensamma intressen utöver att få en bra avkastning. Det påverkar förstås Lantmännens strategier och arbete, främst i den lantbruksnära affären.

Idrottsvärlden betyder mycket för Christians sätt att tänka och arbeta. Den har givit honom en tro på ett ledarskap som fokuserar på styrkor i stället för svagheter. När han får frågan om Lantmännens styrkor och svagheter föredrar han därför att peka på styrkorna: "vi är ett ödmjukt, gediget och samtidigt, i många delar, modernt företag med bra produkter, djup kompetens och starkt varumärke".

– Du kommer ingen vart som idrottsledare om du bara påpekar individens brister. Att bli ännu bättre på det man har talang för är bättre än att bli lite bättre på det man inte kan. Samma sak gäller i företagsvärlden.

Den förbättringspotential han ändå lyfter fram för Lantmännen är snabbheten. Han förtydligar att snabbt inte handlar om att alltid vara först, utan mer om att vara på rätt plats i rätt tid och att tidigt ha koll på vart tendensen lutar:

– Just nu finns det flera starka trender inom livsmedel såsom grön mat och havreprodukter. När en trend är



Jag tror på Lantmännens värdegrund. Ärlighet, transparens och respekt för individen och teamet, allt det finns i Lantmännen.



Logga in på LM² Ekonomi!

I Lantmännens portal LM² för kunder och medlemmar hittar du även LM² Ekonomi.

Det är en säker och användarvänlig ekonomi-funktion som du når när du loggar in med BankID.



I ekonomiportalen får du en snabb överblick på dina saldon, du kan se öppna fakturor och avräkningar samt historiken. Det går även att ta fram faktura- och avräkningskopior direkt på skärmen.

All dokumentation som behövs för ditt företag, såsom års- och medlemsbesked, kontobesked och utdrag finns att hämta från sidan på ett smidigt sätt, uppgifterna ger ett bra stöd till deklARATIONEN och den löpande bokföringen.

En av de stora fördelarna med LM² Ekonomi är att man som ägare till ett

konto kan lägga till andra användare. Man kan till exempel ge behörighet till en redovisningskonsult eller revisor så att de kan se kontoägarens ekonomisidor. Du som ägare väljer själv vilka funktioner och vilken typ av behörighet (exempelvis titta-behörighet) som personen ska få för sitt konto.

Via LM² Ekonomi kan du även betala fakturor med dina tillgodohavanden eller betala ut inestående medel till externt bankkonto/bankgiro.

Som medlem har du emissionsinsatser som du kan handla med, du kan antingen sälja hela eller delar av ditt innehav eller köpa flera. Det är enkelt



stark så attraheras nya investerare som vill få en del av kakan. Grön mat är redan en marknad på över en miljard i Sverige och det finns över 40 olika aktörer som satsar på nya havreprodukter. Det gäller att vara ombord när bussen åker!

Han menar att kunnandet och resurserna finns, men att Lantmännen ibland kan vara lite för grundliga, lite för forskningsinriktade och med en vilja att ha alla fakta på bordet innan man agerar. – Man måste komma till ett beslut om vad som är ”bra nog” och lita på sin magkänsla.

Digitaliseringen är något som påverkar allt och affärsrelationer utvecklas i en allt högre grad utvecklas på nätet. Den här utvecklingen är stark även inom alla Lantmännens affärsområden.

Christian tycker att Lantmännen utan tvekan är på bollen, men han tror samtidigt att utvecklingstakten kanske måste höjas ytterligare.

– Bra produkter är inte allt, de måste synas också och det ska vara enkelt att göra affärer med Lantmännen digitalt. LM², MySwecon, Maskins e-handel är bra initiativ. Att driva på den här utvecklingen är avgörande för framtiden. Jag läste i Icas senast rapport att koncernen har en tillväxt på runt sex procent, men dess e-handel växer med 120 procent!

Att sträva framåt är något som Christian återkommer till flera gånger under intervjun. ”Att vara framåtlutad” och ”att tänka tillväxt” är grundläggande. Att fokusera på tillväxt gäller även ett år som det här, när en pandemi

” **Snabbt handlar inte om att alltid vara först, utan mer om att vara på rätt plats i rätt tid och att tidigt ha koll på vart tendensen lutar.**

dominerar allt i samhället.

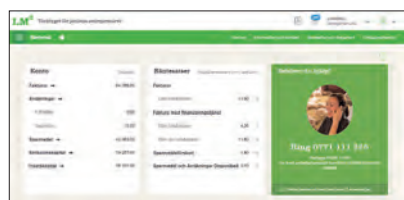
– 2020 är ett väldigt speciellt år. Vi har, pandemin till trots, levererat rekordresultat. Vi har en stark finansiell ställning och ser ut att kunna ge en god utdelning till våra medlemmar även i år.

Christian understryker att även om konkurrensen är tuff i de flesta av Lantmännens affärer står företaget sig bra jämfört med konkurrenterna:

– I pandemitider är det många företag som helt fokuserar på ”gnetagen-

dan”, att spara kostnader. Vi har också sparat men det är inte det som ger lönsamhet i längden. Covid-19 gör att vår försäljning minskar i år och vi måste fortsätta investera, fortsätta att vara offensiva och framåtlutade, ha ett starkt ledarskap i varje affär och komma tillbaka till tillväxt. Vi får aldrig tappa den stora bilden av vart vi är på väg, vi behöver lita oss framåt och se till att vår affär växer, det skapar lönsamhet!

Text: Helena Holmkrantz



Under kontoöversikten kan du se en översikt över dina fakturor samt avräkningar, både förfallna och ej förfallna. Här finns även en sammanställning över dina medlemskonton, samt aktuella räntesatser.

att lägga en elektronisk order direkt i LM² Ekonomi för att vara med i handeln. (Mer om hur du handlar på sid 2)

Observera att det är endast ägaren av kundnumret i LM² som kan lägga en elektronisk order.

För att aktivera ett konto i LM² Lantmännens Digitala tjänster behöver du ha ett kundnummer hos Lantmännen. Med ditt kundnummer och organisationsnummer kan du logga in och aktivera kontot. Det måste vara med firman-teknarens BankID för att det ska fungera. Du kan även ringa direkt till Nätstøppport på 0771-111 224.

Medlemssidor i LM²

Nu hittar du som medlem och administratör av ett LM²-konto en ny med-

lemsflik i tjänsteväljaren uppe till vänster på startsidan i LM²

Här hittar du information, stort som smått, för dig som är medlem i Lantmännen. Du kommer bland annat få inbjudningar till möten och distriktsstämmor, samt information från din distriktsstyrelse. Här hittar du också mer allmän information och nyheter från Lantmännen, som till exempel info om kommande aktiviteter som rör alla medlemmar.

Vill du komma i kontakt med distriktsstyrelsen i ditt distrikt finns också kontaktinformation på denna sida.

Text: Cathrine Hannell



Här kan du hämta dokument som rör ditt konto och medlemskap, som årsbesked och medlemsbesked för de senaste tio åren. Du kan även beställa kontoutdrag, kontobesked eller betalningshistorik som skickas till din e-post i PDF-format.

Fulltankat med fördelar

INTE BARA DRIVMEDEL!



Agrolkortet ger dig rabatt när du tankar hos Circle K, OKQ8 samt OKQ8 profilerade Tankastationer och Preem på totalt nästan 2000 stationer i Sverige.



Allriskskydd ingår när du köper hemelektronik och hushållsmaskiner. När du handlar på nätet ingår leveransskydd.



Du får upp till 55 dagars räntefri kredit. Alla inköp samlas på en månadsfaktura. När du loggar in har du full kontroll på alla utlägg och rabatter.



När du betalar med Agrolkortet ingår t.ex. avbeställningsskydd, ersättning vid försenat flyg, tåg eller båt och försenat bagage.

15 ÖRE EXTRA VINTER-RABATT PÅ CIRCLE K

Du får 15 öre extra rabatt/liter på alla drivmedel på Circle K i Sverige under december 2020 och januari 2021 när du betalar med ditt Agrolkort. Rabatten krediteras på din faktura.

Ansök och hitta fullständiga försäkringsvillkor på agrolkortet.se

