



Lantmännen
Agro

Det bästa för finländskt jordbruk



Greppa marknaden Tuomo Erjala

Pargas 13.11.2024

Lantmännen Agro köpman med butikerna i Salo, Somero och Forssa

- 16 anställda
- Omsättning ca 60 miljoner €
- Ca 150000 hektar åker på verksamhetsområdet
- Köper 100-150 milj kg spannmål/ år
- Ca 2500 aktiva lantbruksföretagare som kunder

Vi koncentrerar oss till :

- Spannmålshandel
- Konstgödsel, kalk, bekämpning, bränsle
- Lantbruksmaskiner
- Andra förnödenheter till lantbruk
- Ej konsumenthandel
- VÄLKOMMEN





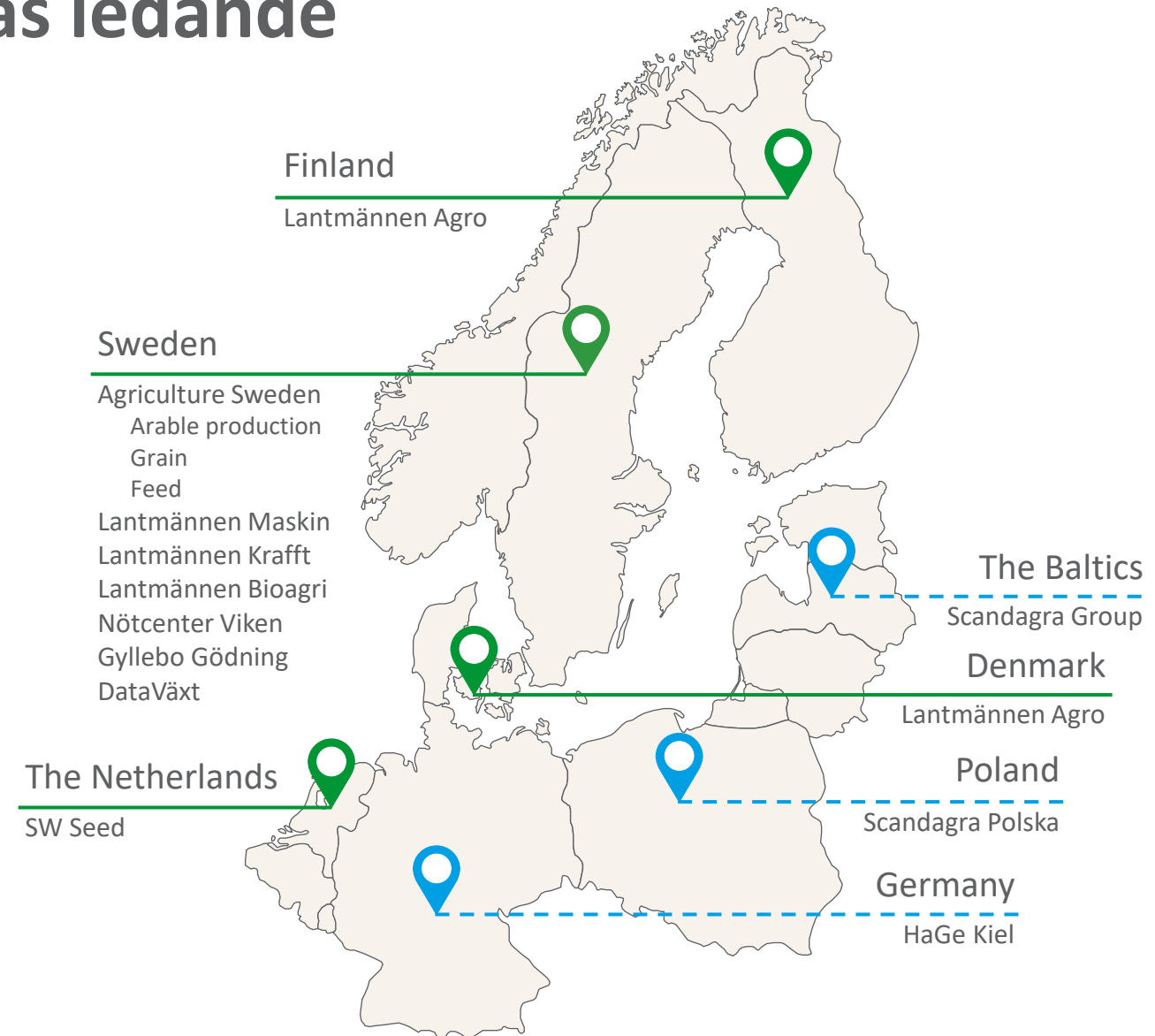
Om Lantmännen

- Lantmännen Agro hör till Lantmännen-koncernen som ägs av de svenska lantbrukarna
- Lantmännen opererar på den inhemska och den internationella marknaden
- Lantmännen är det ledande företaget i Norden inom lantbruk, maskiner, bioenergi och livsmedel
- Lantmännen har 12 000 anställda och verksamhet i 20 länder
- Vi satsar på forskning och produktutveckling och på hållbar utveckling
- Vi har ansvar i hela produktionskedjan från jord till bord



Lantmännen är Norra Europas ledande lantbruksföretag

- Lantmännen producerar forskning och innovationer för framtidens lantbruksaffärsverksamhet, livsmedelsindustri och bioenergi
- Odling och en hållbar användning av åkerresurser är grunden i Lantmännens verksamhet som skapar mervärde i hela värdekedjan inom lantbruket
- Vår uppgift är att främja lönsamheten och kontinuiteten i en hållbar lantbruksproduktion med respekt för naturens bärkraft
- Lantmännens mest kända produkter är t.ex. Vaasan, AXA, GoGreen, Kungsörnen; Schulstad, Finn Crisp och Bonjour



Lantmannen tar vårt ansvar från jord till bord



Handel med spann-mål,
maskiner och insatsvaror

- Omsättning: 535 m€
- Personal: 186
- Butiker: ca 54



Knäckebröd, mysli, pasta, mjöl
och flingor

- Omsättning: 78,6 m€
- Personal: 221
- Kvarn: 1
- Bageri: 1



Friteringsprodukter och
frysta bakverk

- Omsättning: 125,5 m€
- Personal: 350
- Bageri: 3



Packat färskt bröd

- Omsättning: 146,8 m€
- Personal: 530
- Bageri: 4
- Butiker: 12

*Liikevaihtotietoihin ei sisälly Baltian liiketoiminta.



Lantmännens och lantbruksföretagarnas samarbete skapar en stark värdekedja i Finland



Lantmännen Agro Ab

- Består av två företag: Lantmännen Agro Oy och Lantmännen Agro Kauppiaat Oy
- Omsättning 535 M€
- Försöksgård och utsädescentral i Hauho
- Foderfabriker i Ylivieska och Kouvola
- Lager för importmaskiner i Lahtis
- Intressebolaget Vihervakka i Pöytyä





Handelsmännen i kedjan är producenternas kompanjoner

- Handelsmännen och sakkunniga i försäljningen känner till kundernas särbehov på sitt område och de lokala produktionsförhållandena
- Vår yrkesskickliga försäljningspersonal ansvarar för individuell betjäning av varje kund och gård i hela landet
- Lantmännen Agro satsar på lösningar som säkerställer lönsamheten och effektiviteten i lantbruket och våra experter ger producenterna stöd





Foderfabrikerna är en del av kedjan från jord till bord

- Ett högklassigt foder framställs av rena råvaror och med gedigen yrkesskicklighet
- Toppfoder som utgår från kunden och som fyller många behov
- En effektiv, högklassig och flexibel produktion
- Foderfabriker i Kouvola och Ylivieska
- Foderfabriker uppfyller kraven i ledningssystemstandarden ISO 14001:2015





Maskinhandel med gedigen yrkesskicklighet

- I vårt urval har vi de ledande inhemska och utländska arbetsmaskinerna
- 56 specialutbildade maskinförsäljare på butikerna ansvarar för försäljningen, 46 utbildade avtalsservicemän för servicen och 17 av våra butiker ansvarar för att det finns reservdelar
- Vi ordnar kurser för dem som ska använda maskinerna på vårt importlager i Lahtis, hos de inhemska tillverkarna och till och med hemma hos kunden
- Våra viktigaste maskinmärken: Multiva, KUHN, Elho, Hardi, Trimble, Kongskilde, Överum och Bogballe



Varumärken i Lantmännen Agros maskinhandel





Spannmålen går från jord till bord

- Lantmännen Agros spannmålshandel **baseras på gedigen lokal sakkännedom** tack vare spannmålsexperterna runt om i landet
- Vårt effektiva team söker **den bästa marknaden för spannmålen**
- **Vi köper och förmedlar spannmål** från lantgårdarna till den inhemska spannmålsindustrin, fodertillverkningen, boskapsgårdarna och för exporten
- Målet är att det ska odlas så **högklassig råvara** som möjligt och å andra sidan att vi ska hitta det bästa priset på marknaden för kontraktodlarnas skörd
- **Vi tecknar kontrakt** på kvarn- och industrivete, malt-, stärkelse- och foderkorn, gryn-, export- och foderhavre, ryps, raps, foderärt, bondböna och på all ekospannmål
- En förmån som Lantmännen Agro erbjuder sina odlare är **ett omfattande och heltäckande nätverk av lagerutrymme**
- **Långvariga kundrelationer som baseras på förtroende** är hörnstenarna i kedjans verksamhet inom spannmålshandeln





Bästa råden och servicen för odlingen

- Lantmännen Agro erbjuder odlarna arbetsredskap för planering av växtproduktion
- Vi kombinerar forskningsresultat med effektiva lösningar från praktisk odling och ekonomiskt lönsamma val
- Av oss får du rekommendationer som utarbetats av våra experter för de vanligaste odlingsgrödorna: spannmål, oljeväxter, vallväxter och specialgrödor
- **Vi erbjuder våra kunder**
 - En odlingshandbok som utkommer årligen
 - Telefonrådgivning under säsongen
 - Forskningsarbete på försöksgården
 - Tillställningar med odlingsprogram
 - Avtal för kvalitetsspannmål för handeln
 - Råd och tjänster av professionell personal





Den finländska lantbrukaren odlar mat på ett sätt som är bland de mest hållbara i världen. Vi vill säkra rågens och andra spannmåls livskraft i framtiden genom att åstadkomma ett lönsamt, produktivt och allt mera hållbart sätt att odla.

Klimat & Natur är Lantmännens program för framtidens odling. Programmet presenterar konkreta åtgärder som minskar klimatpåverkan från odlingen, stöder naturens mångfald och binder kol i odlingsjordarna.





ThermoSeed[®]

Världens renaste utsäde



Ren effekt med het vattenånga



- Värmebaserad behandling av utsäde
- Med metoden får man en god eller utmärkt effekt mot nästan alla växtsjukdomar som sprids med utsäde
- Konceptet har kommersialiserats för mer än tio år sedan. Varje år behandlas mer än 60 000 ton utsäde med ThermoSeed
- Metoden är miljövänlig, grön och ekologisk
- Godkänd för ekologisk odling
- Motsvarar EU:s mål för integrerat växtskydd (IPM)



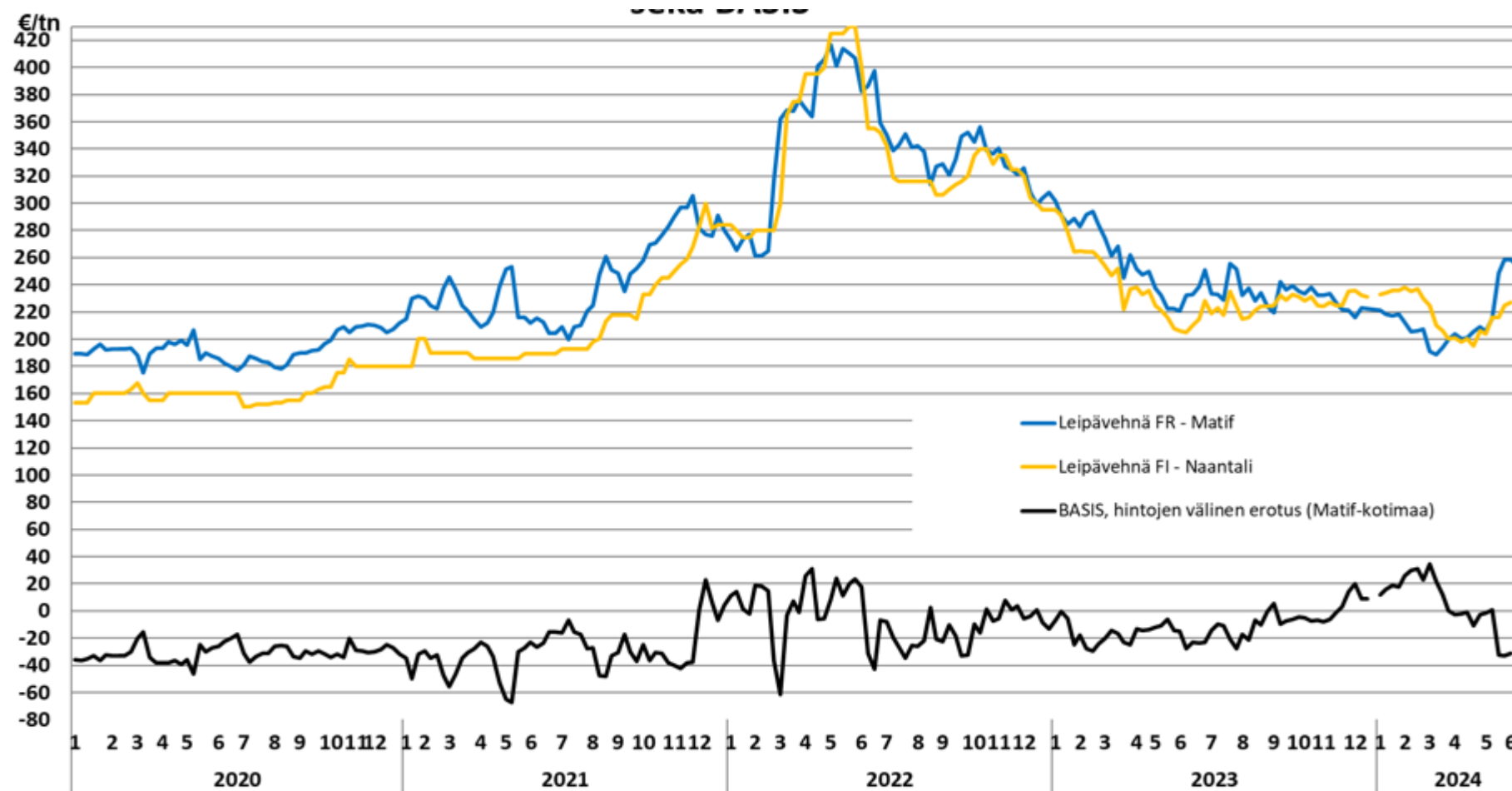
Marknadsläget

2024-11-11

Matif noussut 40€ elokuun lopun pohjilta. Huonontuneet satoennusteet nostaneet Matifia, Venäjän vientirajoitukset. Hinta vakiintunut tasolle 220-230€/tn



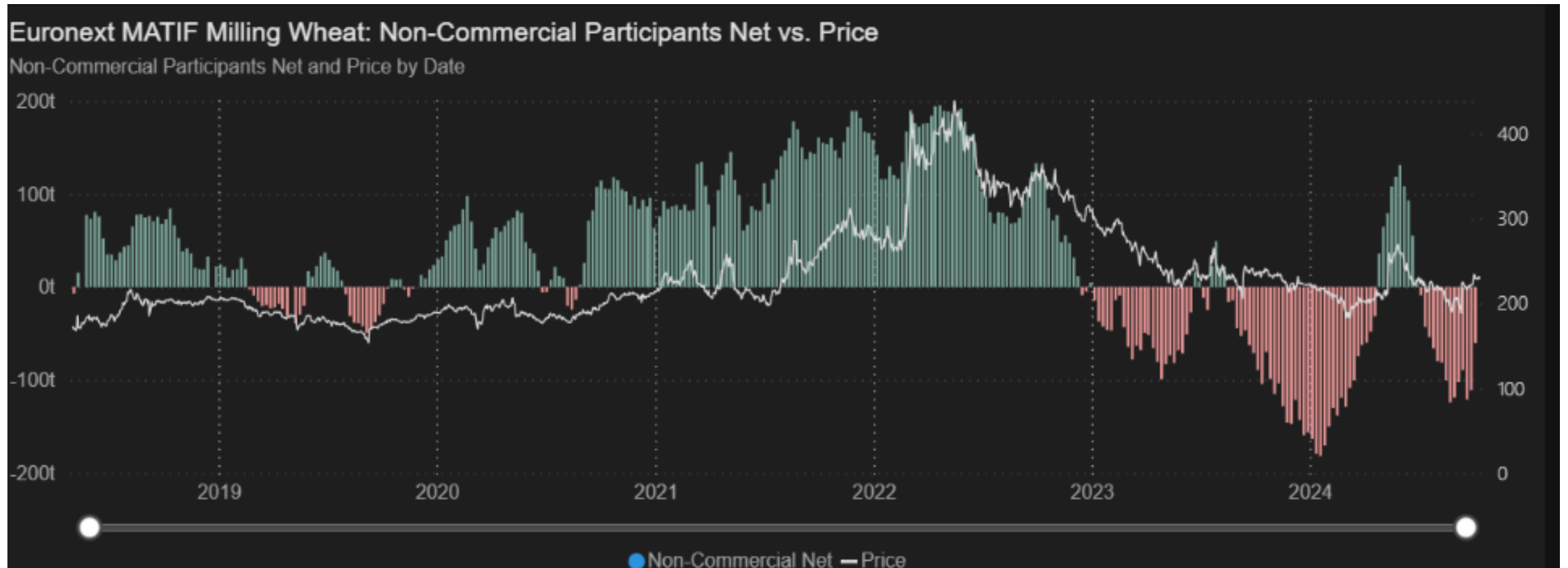
MATIF ja Suomen seuraavat huonosti toisiaan – riskeiltä suojautuminen vaikeaa



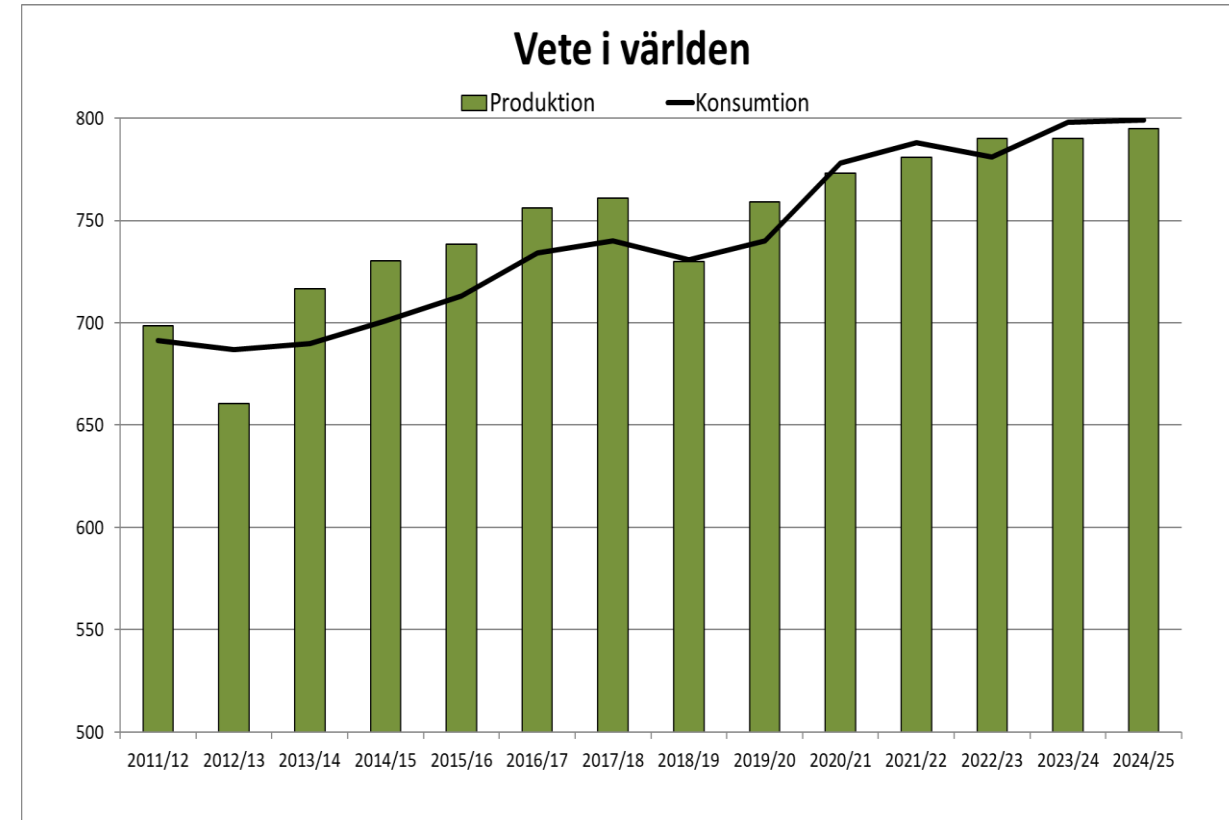
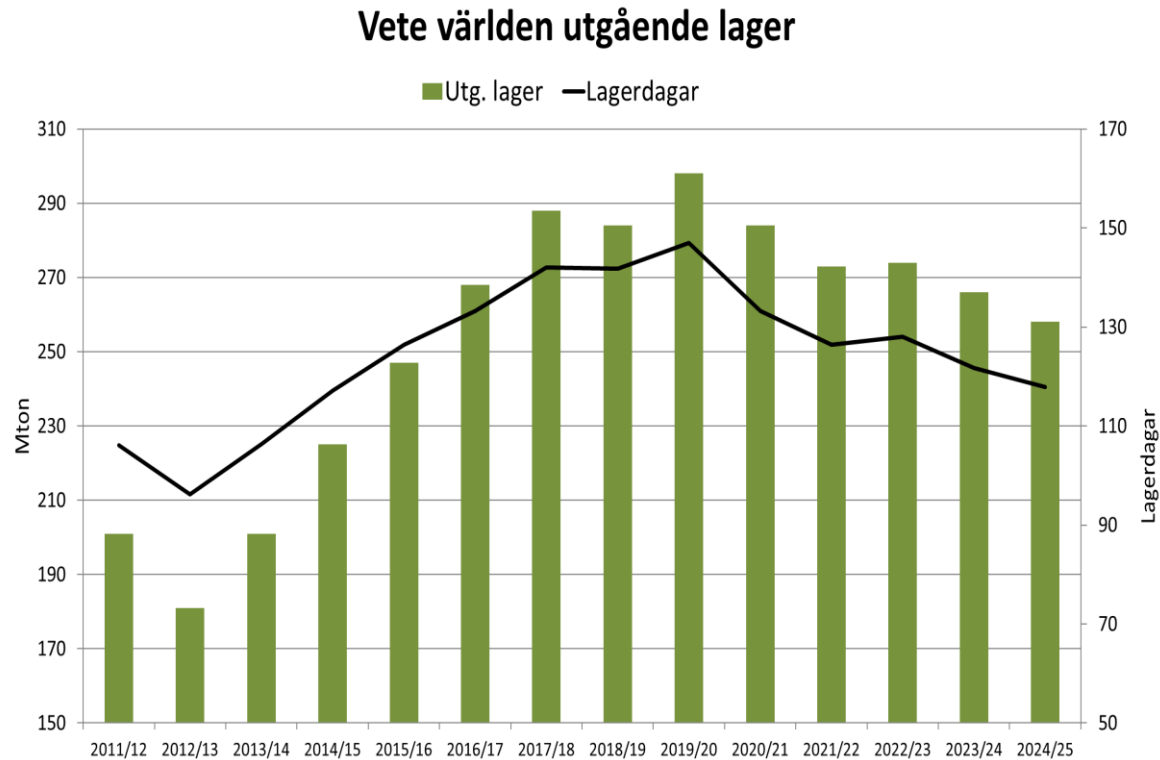
Myös nämä tekijät vaikuttavat viljan hintaan – esimerkkejä tästä hetkestä

	Vaikutus markkinahintaan NYT	Kommentit
Fundamentit (vehnä & muut raaka-aineet, kuten maissi)	Neutraali/Laskeva	Vehnän tuotannon odotetaan olevan hyvällä tasolla maailmanlaajuisesti
Rahoitusmarkkinat	Nostava	Kiinan elvytys Koronlaskut alkaneet Taantumapelot?
Sää	Neutraali	Ranskassa heikoin sato 40 vuoteen Pohjois-Amerikassa hyvä sato Kuivuus Australiassa Mustanmeren alueen syyskylvöt
Geopolitiikka	Nostava	Venäjän hyökkäyssota Ukrainassa Lähi-Itä USA vaalit
Spekulatiiviset sijoittajat	?	Lisäävät volatiliteettia

Spekulatiiviset sijoittajat lisäävät markkinoiden volatiliteettia eli hinnan vaihtelua



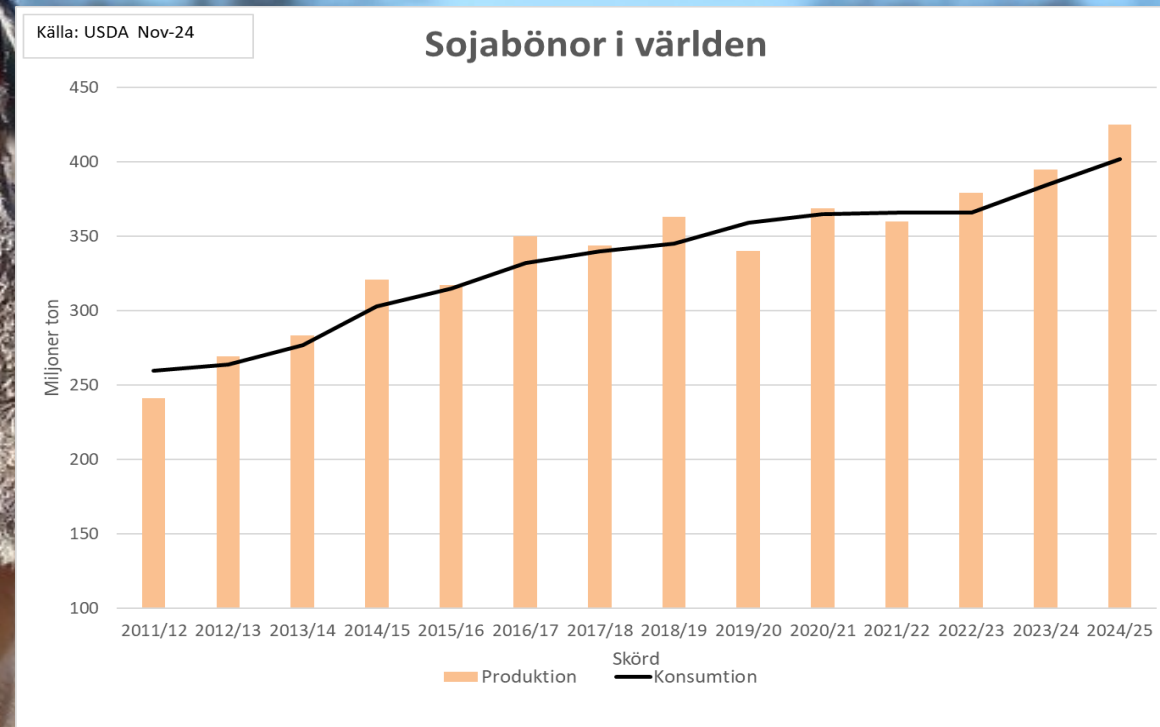
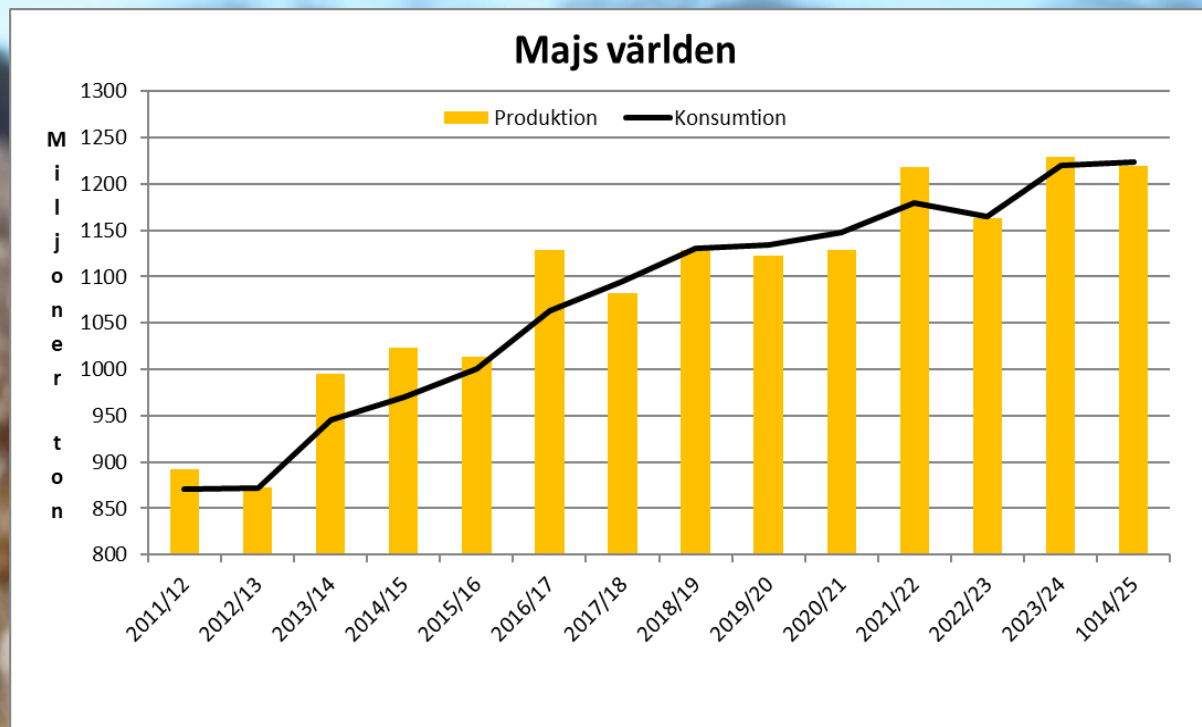
Veteläget i världen



- Sjunkande utgående lager de senaste 5 åren i världen.
- Svag veteskörd i världen i år.
- Svag efterfråga i världen



Stor majs-skörd och sojaskörd i världen



- Stora majsskördar i världen i år och föregående år.
- All time high skörd av soja i världen, Brasilien och USA toppar.
- Soja och majs dämpar potentiell uppgång på vete

Svaga veteskördar på norra halvklotet

- Rysslands skörd 2024 är 10% lägre än 2023 och 2022.
- Ryssland – världens största veteexportör senaste 3 åren, de pressar priserna.
- EU bärar sin sämsta veteskörd på 18 år. Frankrikes skörd sämsta på 40 år.
- Lantbrukarna i Östersjöområdet har sålt små volymer vilket drivet upp premierna.
- Europa har svårt att konkurrera med export till 3:e land.
- EU har exporterat 30% mindre av skörd 24 jämfört med fg år.
- Senare vetesådd till skörd 2025 i Ryssland och Frankrike än normalt.



MATIF vete Marskontraktet - negativ trend



Vart tar spannmålspriserna vägen?

Bullish (prisdrivande)

- Svaga skördar i Europa
- Stark basis, få lantbrukare säljer.
- Vete har tightare balans än soja och majs.
- Ryssland har sämre skörd än tidigare år.
- Lantbrukarna håller på varan vilket skapar starka inhemska marknader.

Bearish (prissjunkande)

- Svag efterfråga i världen.
- Ryssland fortsätter att sälja stora volymer på exportmarknaden. EU inte konkurrenskraftiga.
- Råvarufonderna är korta.
- Pristrenden (tekniskt handel) är nedåtgående.
- Lantbrukarna är långa i spannmål och kommer sannolikt behöva pengar.
- Prispremien pga. kriget i Ukraina är mer eller mindre borta.

Havre

- Finland bärgar en bättre skörd 2024 än tidigare år.
- Sveriges havre skörd 2024 bättre än föregående år men sämre än 5 årssnittet.
- Svaga kvaliteter runt Östersjön, låga rymdvikter.
- Kanada bärgar en bättre skörd än föregående år.
- Många havrekvarnar i EU är vältäckta av skörd 2024, börjar titta på skörd 2025.



Hur skall jag själv göra?

- Det finns oändligt många olika motiveringar för att sälja eller låta bli sälja spannmål...
 - Menföre, brist på utrymme, invasion av råttor, is framför torkdörren, jag har alltid sålt i juli, man glömmer att sälja, man ska o. jaga, man är tvungen att sälja, halka, PENGAR ?, Börsen är tom, tröskningen närmar sig o. silona är fulla, osv osv
- Följ marknaden, varje dag... det är en del av ditt jobb
 - Räkna dina produktionskostnader, sätt ett mål till täckningsbidraget/ priset
 - Var inte rädd att fatta beslut.
 - Sälj när uppköparna behöver säd ...
- Lär dig att tänka mera företagsmässigt och studera ekonomi
- Producera så mycket som möjligt. Håll dina åkrar i gott skick
- Undvik för stora risker



Försäljningsstrategi / Riskhantering

Principer, exempel

- 1) Bestäm en strategi där jag utgår från ett täckningsbidrag som är vettigt för den egna gårdens ekonomi.
- 2) Bestäm hur mycket och hur lite du skall ha sålt vid olika tillfällen
- 3) Bestäm olika prisnivåer och hur mycket du säljer vid varje tillfälle.
- 4) Följ strategin i uppgång och i nedgång.
- 5) Var disciplinerad.
- 6) Nedanstående modell kan vara ett stöd för framtagning av min egen strategi.

Andel av snitt skörd såld 2023	1:e nov 2022	1:e feb 2023	1:e april 2023	1:e juni 2023	1:e aug 2023	1:e nov 2023	1:e maj 2024
min	10 %	10 %	20 %	25%	40 %	60 %	100 %
max	30 %	40 %	40 %	50 %	70 %	100 %	100 %



Olika kontrakt

- Terminkontrakt
 - fixa priset till ett visst leveransfönster
- Aktivtermin
 - leverera nu... fixa priset senast den 30. mars . 100€ / ton betalas genast
 - månadsavift för lagring
- Lagringsavtal
 - Lagra hemma, del-likvid genast, leverans senare



Tack

Nimi
yhteystiedot

