



Bäste medlem

# Slöinge Lantmän

Skällentorp 5/4-09

Vilken härlig vårkväll vi fick på föreningens **105:e årsstämma!** Kvällssolen sken från en klarblå himmel, fåglarna kvittrade, bönderna var glada och ölen kall !

Kvällen inleddes med årsstämma som förflöt lugnt och med ett fåtal inlägg. Därefter avnjöts en underbart god hemlagad middag komponerad av Kerstin Eskered.

Vi fick möta **Agneta Lilliehöök**, chefredaktör och ägare av tidningen **Lantbrukets affärer**. Hon gav oss ett personligt porträtt av hur hon mött både motgångar och medgångar i hennes liv och hur hon kämpat de senaste 19 åren för att nå sina mål. Idag producerar hon 19 tidningar varav hon äger ett par av dem. Lantbrukets affärer är en av dem, en intressant och spännande tidskrift som dessutom är annorlunda för att den både är utmanande och lite kontroversiell.

Jag själv pratade om vikten av **differentiering** när man säljer sina varor och visade praktiska exempel på det såsom exempel på danska baconpaket och hur danskarna nu genom detta lyckas att exportera **danskt griskött** till Sverige trots ett nu mycket högre pris !

Svenska bönder är idag jätteduktiga på **produktion**. **Scan** och även andra aktörer i marknaden tappar dock allt oftare den viktigaste biten...försäljningen! Hela poängen med vår fina produktion är ju att vi skall sälja den, skapa en större efterfrågan och få ett bättre pris för det vi producerar. **Konsumtionen i Sverige** av det den svenske bonden producerar måste öka, vi måste också öka vår **export** och göra bondens **svenskproducerade** varor **attraktiva** på exportmarknaden. På detta sätt kan den svenske bonden få bättre betalt samtidigt som man **ökar positivismen** hos bonden som då vågar investera och därmed öka sin produktion. Att idag säga att det inte går att konkurrera på grund av att dansken säljer för billigt är ett argument som inte håller längre.

**Låg kostnadsmassa, differentierad försäljning och kommunikation** är nyckelord för att skapa lönsamhet såväl hos bonden som hos dess vidareleverantörer.

Oavsett hög eller lågkonjunktur skall kostnadsmassan hållas låg. För att öka försäljningen måste produkterna marknadsföras både i Sverige och utomlands. Köttet måste presenteras attraktivt och på ett bättre sätt än vad konkurrenterna klarar. Men framförallt för att nå en lyckosam försäljning måste företagen **lyssna på kunden** och kommunicera med honom. Kunden skall vägleda företaget i sitt arbete hur man skall lyckas i sin försäljning. Precis som den där Ica handlaren sa till mig, när han nu kunde sälja dyr dansk bacon för att den var presenterad på ett nytt sätt... ” **Vi säljer det som säljer**, oavsett om det är danskt eller svenskt, och oavsett om det är billigt eller dyrt!”

Vi måste skapa produkter som säljer! Vi är idag på väg in i en värld där kunden relation till det säljande företaget blir av allt större betydelse. Tiden är förbi, då vi gick in i en butik tog varan på hyllan eftersom det bara fanns en sort och så var det klart. Konsumenterna var nöjda och företagen lönsamma. Idag är produkterna man presenterar ett verktyg för en framtida affärsrelation. Det gäller att **stärka sitt varumärke** genom **positiv kommunikation** med kunden. Exempelvis Ica handlaren måste hela tiden överträffa kundernas förväntningar för att lyckas i sin försäljning, och det måste också Scan göra.

Att lägga stora pengar på att marknadsföra sitt varumärke kan vara nog så viktigt. Lantmännen har under senhösten lagt **åtskilliga 100 miljoner** på att stärka sitt varumärke. Det tar ofta lång tid och kostar massor med pengar att bygga upp ett varumärke, men det kan raseras, åtminstone tillfälligt, på endast ett fåtal dagar.

Så har varit fallet i både **SE-banken** och **AMF** under den senaste tiden. Deras förtroendekapitalet är nu förbrukat för ett tag framöver. Varumärkena har fått sig en rejäl törn och blivit förknippade med en sniken ledning som inte klarat att kommunicera med kunden. Inte bara **”högmod”** utan också **”girighet”** verkar **gå före förfall!!**

Jag hör till dem som är **emot bonuslöner**. Jag anser att en företagsledare anställs på de kvalifikationer han har och får betalt därefter. Självklart skall han sköta sina uppdrag på bästa sätt i alla lägen. Att en ledare vissa år gör ett **”extra bra arbete”** och får en bonuslön kan bara accepteras om de under dåliga år får sänkt lön.

**Bonusar** baserade på resultat är enligt min åsikt inget som hör hemma i en kooperation. Att betala ut bonuslöner i kooperativa föreningar gör att **förtroendekapitalet urholkas** och **medlemmets bästa** blir svårt att förena med ledningens arbetsätt. **9,8 miljoner** kronor i bonuslöner är egentligen en rätt liten summa i den gigantiska koloss som Lantmännen idag är. Men summan som betalas ut är faktiskt av mindre betydelse. Lantmännen visade ett **förlustresultat på 100 miljoner** sista kvartalet. Att kommunicera ut ett positivt budskap till bönderna hade varit att avstå bonus i detta läge. Tänk vad mycket man då hade vunnit i sin kommunikation att nå bonden och kunden och också i möjligheten att skapa något positivt kring varumärket... **Den marknadsföringen hade varit väl värd 9,8 offrade miljoner.....**

I butiken är det nu full fart! Under vecka 15 och 16 har vi erbjudande på alla **kärcher** högtryckstvätt- och borstmaskiner. Upp till **20%** rabatt till alla medlemmar.

Vi säljer också vårt inneliggande lager av flaggstänger med hela **50% rabatt!** Passa på!

Den 26/5 har vi grillkväll i butiken med massor av spännande erbjudanden. Boka gärna den kvällen.

Hög tid att beställa **växtskydd**. Vid beställning innan 20/4 lämnas kredit tom 16/9. Vi lämnar extra medlemsrabatt och offert vid större leverans.

Påminner också om vikten av att **kalka**. Just nu säljer vi kalk till specialpris och med en förlängd kredit tom 1/8.

Bästa vårhälsningar

Kristina Gustafsson

**”..Hon är inte dum Mona Sahlin, alls inte, men hon har en hel del otur när hon tänker..”**  
citav **”elaka Måns”** i senaste numret av **Lantbrukets Affärer**.



**Slöinge Lantmän**

Kristina 0346-404 63, 0703-44 30 21

Butiken 0346-404 60

Fax 0346-409 85

Kvarnen 0346-402 19

Kontoret 0346-404 60