



"din röst på fältet"

SpmO.se

**- "Vi sätter in soffan i verkstan
(svenska odlare för framtiden)
och bildar soffgrupper för att bli bättre på marknaden".**



Terminsklubbarna

är **till för alla**,

oavsett vilka kunskaper och vilka affärs- och bankkontakter vi har.



Terminsklubbar – ett erbjudande från Spannmålsodlarna och Handelsbanken.

Så här i början av ett **nytt decennium** kan **Spannmålsodlarna** i samarbete med **Handelsbanken** erbjuda våra medlemmar möjligheten att bilda terminsklubbar. Vägen till en lönsam spannmålsaffär är som vi ofta beskrivit både lång och krokig. Vår bedömning är att vi behöver hjälpa varandra för att komma fram och att det finns ett behov av att diskutera spannmålsstrategier med andra. **Tycker du att det låter intressant? - Välkommen med din intresseanmälan.**

Intresseanmälan terminsklubbar.

Jag vill lära mig mera om terminsaffärer på börs och anmäler mitt intresse för Handelsbankens och Spannmålsodlarnas terminsklubbar.

Namn:

Bostadsadress:

Postnummer:

Ort:

Telefonnummer:

Mailadress:

Medlemsnummer i SpmO (se fakturan):

Min nuvarande erfarenhet och kunskap om terminsmarknaden (kryssa för lämpligt alternativ):

- Jag gör regelbundet terminsaffärer på börs.
- Jag har provat på terminsaffärer på börs.
- Jag har gjort fiktiva terminsaffärer på börs.
- Jag har läst på men inte kommit till handling.
- Jag har intresse men har inte så stora kunskaper.
- Önskemål och kommentarer i övrigt:

**Tag chansen
och anmäl Dig idag!**

Intresseanmälan skickar du per post till: SpmO AB G:a Magasinet Nybble Gård 719 91 Vintrosa eller skriv ner ovanstående uppgifter vi behöver direkt i mejlen och skicka det till sekr@spmo.se.



"din röst på fältet"

SpmO.se

- "Vi sätter in soffan i verkstan
(svenska odlare för framtiden)
och bildar soffgrupper för att bli bättre på marknaden".

Terminsklubbar – ett erbjudande från Spannmålsodlarna och Handelsbanken.

Så här i början av ett nytt decennium kan Spannmålsodlarna i samarbete med Handelsbanken erbjuda våra medlemmar möjligheten att bilda terminsklubbar. Vägen till en lönsam spannmålsaffär är som vi ofta beskrivit både lång och krokig. Vår bedömning är att vi behöver hjälpa varandra för att komma fram och att det finns ett behov av att diskutera spannmålsstrategier med andra.

Vid ett studiebesök hos en lantbrukare i USA 2007 fick jag själv upp ögonen för vikten av att i en mindre grupp diskutera spannmålsaffären med kollegor. En lantbrukare som vi besökte hade en sammanträdeshörna i verkstaden där han samlade sina grannar var fjortonde dag för att diskutera positionerna på Chicagobörsen. Jag har därefter på skoj föreslagit att man sätter in en soffa i verkstaden och bildar soffgrupper (svenska odlare för framtiden) för att bli bättre på marknaden.

Sedan dess har vi som odlare fått se hur såväl spannmålspriset som priset för insatsvaror rusat i höjden för att sedan falla tillbaka till en lägre nivå. Prisvariationerna gör att behovet av att planera inköp och försäljningar samt att minska riskerna i lantbruksföretaget har ökat. På en del lantbruksträffar har jag ställt frågan om hur många som har en växtodlingsplan. Nästan alla räcker upp handen. Frågar

man däremot hur många som har en marknadsplan räcker endast ett fåtal upp handen. På fältvandringar kan vi ägna långa stunder åt att diskutera exempelvis hur många gram av ett ogräsmedel som ger bäst effekt i förhållande till kostnaden. Att lägga tid på att optimera spannmålsaffären har vi däremot hittills varit dåliga på.

I vinter har många spannmålsodlare tagit chansen att utbilda sig i hur man beräknar sin egen produktionskostnad, gör en marknadsplan och hur man kan använda sig av terminer för att minska riskerna. För att tillämpa kunskaperna och omsätta dem i praktisk handling är det bra om man kan diskutera med någon annan. Här kommer terminsklubbar in i bilden, en mötesplats där man i en mindre grupp kan diskutera spannmålsstrategier med andra.

Vi har alla kommit lite olika långt i vägen till en lönsam spannmålsaffär. Exempelvis kan en del av oss förklara vad basis är, hur den beräknas och hur den används medan det för andra är ett obegripligt begrepp. Jag tror att oavsett hur långt vi kommit behöver prata mer om möjligheterna, lära oss förstå tekniken och agera därefter. Terminsklubbar är till för alla oavsett vilka kunskaper och vilka affärs- och bankkontakter vi har. Huvudsaken är att vi vill

lära oss förstå hur terminsmarknaden fungerar genom fiktiva eller verkliga affärer.

Spannmålsodlarnas bidrag till terminsklubbar är att vi tar emot intresseanmälningar och sätter samman lämpliga grupper med hänsyn till kunskapsnivå och var vi finns geografiskt. För att alla skall ha utbyte och kunna utvecklas är det sannolikt bra om man har ungefär samma kunskapsnivå i gruppen. Ingen skall behöva känna att man enbart bidrar med kunskap åt andra utan alla skall känna att man lär av varandra.

Handelsbankens bidrag till terminsklubbar är att man hjälper till med en expert i gruppen och eventuellt står för lokal. Terminsklubbar bestämmer själv hur ofta man träffas. Var tredje vecka eller en gång per månad är troligen ett lämpligt intervall.

Vår förhoppning är att detta erbjudande skall vara intressant för Dig. **Tag chansen och anmäl Dig på vår hemsida www.spmo.se redan idag.** Sannolikt kommer ett antal klubbar snarast i gång med sin verksamhet med lönsamma spannmålsaffärer som följd.

Med hopp om ett lönsammare spannmålsår!

Per Sandberg
Ordförande