

Medlemsaktuellt

Nyheter från banken jord- och
skogsbrukarna äger

Oktober 2021

Tillväxt stärker din bank 147 miljoner i utdelning Lökodlare vinner
på samarbete Landsbygderna lockar Prisad uppsats

I korthet

Tillväxt på Landshypotek

Landshypotek växer i en takt som inte har setts förut, med både fler kunder och ökade volymer efter en medveten och successiv satsning på att attrahera och nå fler. Utlåningen ökar både inom jord och skog och till villakunder och landsbygdsboende. Resultatet för första halvåret är historiskt starkt. Och den goda farten fortsätter. Den 1 november presenteras delårsresultatet för tredje kvartalet som finns att ta del av på landshypotek.se > Om Landshypotek > Finansiella rapporter.

Taxonomi under slutbehandling

Landshypotek har under lång tid följt och lyft utmaningarna kring taxonomi – ett nytt EU-regelverk för hur investeringar ska klassificeras som hållbara. Utifrån förslaget, som nu är under slutbehandling, arbetar Landshypotek tillsammans med andra banker och skogsnäringslivet med att ta fram en standard för hur taxonomi för skogsbruket ska tolkas och kunna användas i praktiken. Taxonomins utformning för jordbruket är ännu inte klar.

Initiativ för sund och trygg bolåneförmedling

För att säkerställa en ansvarstagande och förtroendefull kreditgivning av bolån i alla led tog Landshypotek, tillsammans med SBAB och Skandia, i våras fram ett gemensamt ramverk för bolåneförmedlare. Här specificeras bland annat vilka krav som ställs på såväl kunskap som regelefterlevnad och ersättning till förmedlarens personal.

Stefan Malmström, ny affärschef Jord och skog

Stefan Malmström blir ny chef för affärsområdet som hanterar utlåning och sparande för jord- och skogsbrukarna och tar även plats i bankledningen. Stefan har sedan hösten 2019 varit chef för medarbetarna i Region Öst. Innan han kom till Landshypotek arbetade han bl.a. i olika roller på Danske Bank.

Erfarenheter delas mellan bankerna

I september hölls SvD Bank Summit. Där träffas representanter för de svenska bankerna för att bland annat dela viktiga lärdomar kring den ökade digitaliseringen och möjliga vägar framåt. När Landshypotek under hösten 2017 klev in på bolånemarknaden med en helt digital ansökan och transparent prissättning var det något nytt. Catharina Åbjörnsson Lindgren, affärschef, tog deltagarna med på resan från ny bolåneaktör till etablerad utmanare med sexton miljoner kronor utlånade till husägare runt om i landet.

Engagemang bortom bankrelationen

Att arbeta under Covid-pandemin har visat att en del av det som verkade omöjligt faktiskt var möjligt. Vi har setts över skärm. Vi på Landshypotek har klarat av allt från större kundträffar och enskilda möten till stämmor digitalt. Många av oss på banken har arbetat hemma en stor del av arbetstiden och banken har ändå fungerat bra.

Men vi behöver också – och vill också träffa varandra, andra och er! Vid direkta möten och inte bara över skärm. Därför är det så glädjande att Sverige nu öppnat med lättade restriktioner.

Vi kommer ta med oss allt det vi har lärt oss om digitala möten och göra fler av dem även framöver, men vi har också fått ny förståelse för vad vi har saknat. Vi har saknat den nära relationen som uppstår vid direkta möten. Det är vi som människor som driver och skapar utveckling och framtid. Utan människor sker ingen utveckling och inte heller någon digitalisering. Vi på Landshypotek kommer fortsätta att ta tillvara på kraften, såväl i digitaliseringen som hos människor.

Många lantbrukare gillar också att träffas till olika arrangemang. Innan Corona-begränsningarna frågade vi lantbrukare om hur viktiga träffar och informationsmöten är för rollen som lantbruksföretagare. Majoriteten av de svarande betonade vikten av träffar för att hålla sig informerad och inspirerad. Lantbrukare gillar att träffas av sociala skäl, att vara lantbruksföretagare kan vara ensamt. Men träffar är också nyttiga och viktiga för utvecklingen av företaget.

Så, det första jag gjorde när restriktionerna lättade var att boka in kundmöten och kundträffar. Jag har i början av hösten rest runt i landet och förhoppningsvis träffat flera av er. Vid träffarna har jag och inbjudna gäster samtalat om olika delar av utvecklingen för lantbruket och lantbruksföretagandet. Det har varit fantastiskt att åter kunna föra de samtalen runt om i landet!

För oss på Landshypotek är engagemang bortom de rena banktjänsterna viktiga. Vi är en del av de gröna näringarna, till för svenska jord- och skogsbruket, ägda av jord- och skogsbrukare. Vi är den enda bank på bankmarknaden där vi som medarbetare vaknar varje morgon och tänker på jord- och skogsbruket. Det ger ett annat engagemang.

Vi har också mycket att samtala om. Inom de gröna näringarna finns utmaningar, men mycket är för närvarande också positivt.



Per Lindblad, VD Landshypotek Bank

Vi ser ett ökat intresse för närproducerad mat, landsbygden och skogsrelaterade produkter och tjänster.

Det låga ränteläget sänker dessutom de finansiella kostnaderna och ökar investeringsviljan inom lantbruket. Ränteläget, tillgången till kapital och efterfrågan skapar samtidigt stigande priser på tillgångar, vilket balanserar investeringsmöjligheterna. Att många tillgångspriser ökar märks också på såväl bostadsmarknaden som marknaden för jord- och skogsbruksfastigheter.

Mycket är också positivt på Landshypotek. Allt fler blir kunder hos oss. Tillväxten stärker oss också som hållbar bank på sikt. Vi strävar efter att ständigt utvecklas för att bidra med ännu mer kundnytta och ökat kundvärde, men även för att klara kostnaden för att driva bank – som ökar hela tiden. Vi har därför under längre tid fokuserat på skalbarhet och tillväxt med fler kunder som grund för att bygga en långsiktigt trygg och stabil bank. Vi tänker på vår bank i decennier, inte i kvartal.

Som medlemsägd bank behövs också ett engagemang från kunderna, tillika medlemmarna. Det är inget som gör något krångligare, utan enbart möjligheter. I det här numret beskrivs möjligheterna som är unika för oss som medlemsägd bank, att investera i Landshypotek.

Nu är det också dags för utdelning av förra årets resultat. Genom vår utdelning stärks ekonomin på gårdar runt om i landet. Utdelningen är en del av ett slutet system där pengar hålls kvar i näringen. Det är en del av det gemensamma värdeskapande som kunder, tillika medlemmar, och bank står för. Det är också en del i det som engagerar oss alla, att ge bättre förutsättningar för lantbrukare och skogsägare runt om i landet. Det är en avgörande del i det som är Landshypotek. Du får gärna berätta om allt det unika med Landshypotek för grannar och bekanta!

Per Lindblad
VD Landshypotek Bank

@VD_Landshypotek

Tillväxten med fler kunder stärker den bank du äger

Landshypotek Bank visade med halvårsrapporten på en historisk stark tillväxt. Den bank som jord- och skogsbrukarna äger attraherar allt fler kunder. Banken växer kraftigt både inom lantbruksutlåningen och med bolån.

Tillväxtsiffrorna i halvårsrapporten visade att många lantbrukare satsar och nya lantbrukskunder hittar till banken. Men den visade också att intresset för Landshypoteks bolån är rekordstort. Att Landshypotek är jord- och skogsbrukarnas bank märks på alla sidor i Medlemsaktuellt. I denna fördjupning av halvårsrapporten belyser vi därför särskilt hur de nya bolånekunderna gör Landshypotek till en mer stabil och hållbar bank.

– Vi är och kommer alltid vara en bank för jord- och skogsbrukare. Men för att vara fortsatt hållbar på sikt är det välkommet med fler kunder. Nu börjar tillströmningen av bolånekunder att märkas i såväl resultat som utveckling. När vi växer har vi inte bara möjlighet att bära vår banks nödvändiga kostnader. Vi möjliggör också utvecklingen till att bli en ännu bättre bank för våra kunder och det som är viktigt för många medlemmar – att kunna ge en stabil utdelning. Tillväxten gör oss till en starkare bank för jord- och skogsbrukare, säger Per Lindblad, vd för Landshypotek Bank.

Landshypotek började erbjuda bolån under hösten 2017. Idag är bolånen ett etablerat affärsområde som stärker och är en integrerad del av verksamheten. Men de fungerar på ett annat sätt än jord- och skogsutlåningen. Jord och skog är fortsatt bankens kärnområde och bygger på en annan kontakt med kunderna och en kunskap om de speciella förutsättningar som kunderna har. Drygt 75 miljarder kronor är utlånade till svenska jord- och skogsbrukare.

Satsningen på bolån har fallit i god jord

Som ny uppstickare på en hårt konkurrensutsatt bolånemarknad har banken framförallt sökt sig till husägare utanför landets storstäder, i linje med Landshypoteks värderingar och fokus på landsbygden, även om många storstadsbor också hittat till banken. Bolånet är idag ett naturligt komplement till den finansieringen av jord- och skogsbruk som Landshypotek har kunnat erbjuda alltsedan tidigt 1800-tal.

– Kombinationen av transparent och konkurrenskraftig prissättning, tillsammans med sunda värderingar, och att vi står för svenska jordbruket och landsbygder, har visat sig attraktivt för många kunder, säger Catharina Åbjörnsson Lindgren, affärschef på Landshypotek Bank.

Nyligen passerades sexton miljarder i bolåneutlåning som ger ett positivt bidrag till resultatet och gynnar ägarna, föreningens medlemmar. Bolånekunderna blir inte medlemmar och är därmed inte ägare av Landshypotek Bank.



Nu ses vi igen

Mötesplatser landet runt

Branschträffar och andra evenemang är bra tillfällen att nätverka och umgås på, men också att berätta vad Landshypotek står för och erbjuder till fler. Under fyra helger i augusti och september mötte vi rallypubliken och hejade fram förarna och det sponsrade teamet Mattis Olsson under Rally-SM ute i de skånska, småländska och värmändska skogarna. Representer från banken och föreningen medverkade bland annat även på Segersjödagarna utanför Örebro när EM i fälttävlan för unga ryttare avgjordes, på Öjeby Lantbruksmässan utanför Piteå, en nötköttsskväll i Jönköping och Mittia Gärd & Skog i Ljusdal.

Gemensamma trendspaningar

När möjligheterna att ses nu öppnats upp igen var Landshypotek snabbt ute med att bjuda in till kundträffar. På åtta orter, med start i Ydre 28 september, delade banken och inbjudna gäster med sig av trendspaningar inom jord- och skogsbruket – från ett makroperspektiv till den lokala marknaden.

Fler tillfällen att ses i november

Om ingen förändring görs efter att Medlemsaktuellt har tryckts kan du träffa Landshypotek på Köttriiksdagen i Elmia Jönköping 4–5 november. Vi medverkar också på Grisföretagardagarna Online 23–25 november.

Boka in årets höstträff!

Tisdagen den 16 november är du inbjuden till Landshypoteks digitala höstträff. Där diskuterar vi med hjälp av experter inom olika områden och representer från banken och föreningen det som påverkar ekonomin och förutsättningarna för de gröna näringarna 2022.

En separat inbjudan kommer till din registrerade e-post. På landshypotek.se och i bankens sociala medier kan du läsa mer om höstträffen och hur du ansluter till den. Väl mött då!

Utökat juridiskt utbud

Genom ett nytt samarbete mellan Lexly och Ludvig & Co erbjuds du som kund i Landshypotek ett breddat utbud av juridisk rådgivning. Det omfattar bland annat hjälp med affärs- och fastighetsrätt samt generationsskiften.

Genom samarbetet får du tillgång till:

- Kostnadsfri juridisk behovsanalys online, med individanpassad juridisk information och rådgivning.

- 20 % rabatt för upprättande av avtal online eller tillsammans med jurist via telefon- eller videomöte.
- 10 % rabatt på Ludvig & Co:s ordinarie prislista för juridiska tjänster, såsom affärsrätt, fastighetsrätt och generationsskiften.

Mer om erbjudandet hittar du på landshypotek.se/juridisk-hjalp

Av svenskt jord- och skogsbruk, tillbaka till svenskt jord- och skogsbruk

Att medlemmarna ställer upp för sin bank och banken ger tillbaka är själva grunden för Landshypotekets affärsmodell och cirkulära ekonomi. I höst är det tionde året i rad som medlemmarna erbjuds möjligheten att investera i sin egen bank och ta del av resultatet genom utdelning.

Men något som kan tyckas så självklart inom Landshypotek kan också behöva försvaras. Förra våren stod styrelserna och ledningen inför en utmaning av oanad och tidigare okänd karaktär. På grund av pandemins påverkan på samhällsekonomin, direktiv från myndigheterna att hålla inne all utdelning och all den osäkerhet som rådde där och då fick det traditionella vårbeslutet skjutas fram.

– Att utdelningen gör bäst nytta för samhället och våra medlemmar genom att betalas ut förblev vår starka övertygelse och var något vi verkligen försvarade – det handlade mer om tajming, säger Per-Olof Hilmér, ordförande i Landshypotek Ekonomisk Förening.

Under extrastämman i november förra året togs beslutet att 2019 års utdelning ändå kunde betalas ut.

– För många medlemmar var det ett efterlängtat besked som jag är både glad och stolt över att styrelsen kunde ta efter många överväganden i frågan. Det var ett viktigt ställningstagande och en nyttig process där Landshypotekets annorlunda kooperativa form verkligen fick diskuteras och tydliggjordes. I år har läget varit mer under kontroll och beslutet om att dela ut 147 miljoner av 2020 års resultat kunde tas på ordinarie stämma, med reservationen att utbetalningen skulle senareläggas till i oktober.

”Landshypotek växer med fler kunder och ökade volymer i en takt som vi inte har sett förut”

– Det är glädjande att kunna välkomna så många nya medlemmar som valt Landshypotek som finansiär av sina olika satsningar på att bo och verka på landsbygden. Möjligheten att investera i sin bank är en stor konkurrensfördel när det räknas med i den enskilda affärskalkylen. Att vi som ägare lånar av oss själva och vinsten sen går tillbaka till oss är unikt på svensk bankmarknad. Det är min starka övertygelse att överskottsmedlen från vår egen bank fortsatt kommer att göra bäst nytta när de används till att utveckla våra gårdar och företagande, och att

nya insatser bidrar till att fortsätta utveckla banken. Tillsammans med det genuina engagemanget för näringen och vårt stora nätverk över hela landet bäddar det för ett fortsatt starkt Landshypotek.

– Jag ser fram emot en fortsatt tät medlemsdialog under hösten. I föreningen fortsätter vi bland annat med att titta över ägardirektiven och sätta tankarna om framtidens Landshypotek. Processen och diskussionerna är väldigt givande. Något gott som pandemin ändå fört med sig är att vi numera vant oss vid att mötas mer digitalt och hittat fungerande former som både är effektiva och mer hållbara och kostnadseffektiva i längden. Att vi finns spridda över hela vårt avlånga land behöver alltså inte innebära ett avstånd, så väl mött framöver.



Per-Olof Hilmér, ordförande i Landshypotek Ekonomisk Förening.

Lär dig mer om skogens ekonomi och finansiering

Onsdag 10 november kan du delta i den tredje delen i webinarieriet där Landshypotek tillsammans med Virkesbörsen pratar om skogens ekonomi och finansiering. Vi går igenom vad som gäller för intäkter och kostnader från din verksamhet och hur du kan tänka kring

finansieringen av ditt befintliga eller nästa skogsförvärf. Anmälan görs på landshypotek.se/webbinarium. Där finns även tidigare webinarier på temat "Sköta och sälja skog" och "Köpa skog" tillgängliga att se i efterhand.

Tips för dig med skog!

Nyheter och fördjupningar iSkogen

iSkogen.se är en ny webbplats, som även finns att ladda ned som app. Bakom dem står Skogsforum, Sveriges största digitala mötesplats för skogsintresserade, som Landshypotek som enda bank samarbetar med sedan 2016. Här kan du utan kostnad ta del av de senaste nyheterna och fördjupningarna om skogen, skogsbruket och glesbygden för att göra skogsägandet enklare och bättre.

Så går det till att investera i Landshypotek



Genom att öka din insats upp till fyra procent av ditt totala lånebelopp i Landshypotek kan du påverka hur stor del av framtida utdelningar du får. Redo att investera? Så här gör du!

1. Logga in i Internetbanken med BankID.

2. Överför det belopp du vill investera från ditt Medlemskonto eller Sparkonto i Landshypotek Bank till ditt Insatskapital.

Tänk på! För att insatskapitalet ska vara utdelningsgrundande ska beloppet vara bokat på ditt insatskapital senast den sista bankdagen i december. Insatskapitalet per 31 december är det som är utdelningsgrundande för kommande års utdelning.

Läs mer på landshypotek.se/investera. Där hittar du även en guide om hur du gör steg för steg.

Insatskapital är bundet riskkapital i Landshypotek Ekonomisk förening och återbetalning regleras av gällande stadgar för föreningen och regelverk för karenstid vid lösen av lån. Insatskapital per den 31 december utgör grund för utdelning efter beslut av den årliga föreningsstämman. Årlig utdelning är ej garanterad och insatskapitalet omfattas inte av den statliga insättningsgarantin. Insatskapitalet är bundet under lånets löptid och återbetalning sker i enlighet med föreningens stadgar.



” Att jag som kund och medlem kan få vara med och dela på vinsten i min bank är bra. Det är i sig ett ideologiskt ställningstagande. Man avgör ju såklart själv var man sätter sina pengar, men ett av flera argument för att investera i Landshypotek är just att överskottet går tillbaka till oss och därigenom till näringen.

Karin Andersson har varit medlem sedan 1998 och har nötköttproduktion, skog, foderförsäljning och driver ”bo på lantgård” i Berga, Vrena. Hon är även ordförande för Landshypotek i region Mälardalen.



” Jag tycker det är viktigt att Landshypotek fortsätter att stå upp för svenskt lantbruk. Att vi kan investera i vår egen bank är jättebra. Det bidrar till att säkerställa kapital för att kunna finansiera framtida satsningar inom jord och skog. Investeringsmöjligheten ger förutom utdelning också aktiva ägare och visar att vi tror på vår egen bank.

Roland Höckert har varit medlem sedan 2006 och driver en ekologisk spannmålsproduktion i Järpås. Han är också ledamot i Landshypotek, region Väst.



” Landshypotek ser långsiktigt på sina kunder, är stabil och värnar om landsbygden och företagen inom jord och skog. Möjligheten att kunna investera i sin egen bank och få utdelning är en stor fördel. Vinsten går på så sätt tillbaka till oss medlemmar. Genom att vara ägare är man nog mer lojal och intresserad av hur det går för banken också.

Johan von Kantzow har varit medlem i Landshypotek sedan 1994 och driver tillsammans med sin hustru Gabriella spannmålsproduktion, skog, uthyrning av bostäder och har en gårdsbutik på Minsjö Säteri utanför Norrköping. Johan är också ordförande för Landshypotek i region Östergötland.

Med örat mot marken

Hur digitalt är dagens lantbruk? Lantbrukarna i Landshypoteks Lantbrukspanel beskriver såväl möjligheter som utmaningar med en alltmer uppkopplad verksamhet. Vi har även hört efter och sammanställt hur det gick med skörden runt om i landet, frågat allmänheten om vad de anser att böndernas viktigaste uppgifter är, varit med i juryarbetet i tävlingen "Årets bonde" och prisat en uppsats och två jordgubbsodlande landsbygdsföretagare.

Möjligheter och utmaningar i det digitala landskapet

Precis som i samhället i övrigt går den digitala utvecklingen snabbt inom de gröna näringarna. Automatisering. Precisionsodling. GPS i maskiner. Monitorering för att i realtid se hur djuren har det. Beräkning och optimering av utsäde. Drönarfoton. Kartering. Listan kan göras lång. Från att ha varit ett alternativ är det digitala nu det naturliga.

Och flera samverkande faktorer driver på en ökad digitalisering inom lantbruket. En är att kunna möta den internationella konkurrensen på marknaden. Genom effektivare processer och teknik som underlättar arbetet kan lönsamheten öka. En annan är högre krav på säkerhet och kontroll, där digital teknik inte är lika beroende av den mänskliga faktorn och en direkt fysisk närvaro, vilket ökar flexibiliteten och möjligheten att göra flera saker parallellt.

I våras svarade runt 100 produktionslantbrukare i Landshypoteks Lantbrukspanel på hur de ser på digitaliseringen och de visade sig vara övervägande positiva.

- Åtta av tio säger att den underlättar deras arbete som lantbrukare. De använder digitala verktyg inom många olika delar av verksamheten.
- Varannan svarar att det ökar effektiviteten och nästan lika många att det förbättrar kontrollen.
- Nio av tio i panelen bedömer att de kommer att använda digital teknik i något högre, eller mycket högre utsträckning, än idag. Ingen tror att användningen kommer att minska. De flesta tycker att den digitala förändringstakten är lagom. Tre av tio tycker att den går för fort.

- En stor andel anser också att digitala mötesplatser underlättar möjligheten att medverka i olika branschsammanhang, nätverka, dela kunskap och erfarenheter.

När allt mer görs digitalt gäller det så klart att det finns en fungerande och säker IT-infrastruktur i grunden. Men så är inte alltid fallet enligt Lantbrukspanelen. Här lyfts problem vid såväl strömavbrott som opålitlig eller obefintlig nätuppkoppling. Och signalerna till politiker och intresseorganisationer är tydliga. En övervägande majoritet av paneldeltagarna anser att det offentliga behöver investera mer för att säkra och trygga den digitala infrastrukturen och närmare sex av av tio tycker att lantbrukets intresseorganisationer behöver driva den här frågan gentemot politiken.

Entreprenörskap i fokus för årets stipendievinnare

Det blev ingen lätt match att välja ut en uppsats bland alla intressanta och välskrivna bidrag som skickats in för "Landshypoteks uppsatsstipendium för de gröna näringarnas framtid". Men det var en som imponerade extra mycket: SLU-studenterna Lee Treble-Read och Lena Wilhelmssons kandidatuppsats. De har undersökt hur lantbrukare med olika verksamhetsinriktningar resonerar vid

förändringar, hur de utvärderar tillgängliga resurser och hur de utnyttjar dessa.

– Hur lantbrukaren kan nyttja oväntade situationer utifrån befintliga resurser för att utveckla nya idéer och inkomstkällor – det tycker jag är ett fantastiskt spännande och angeläget område att utforska och lyfta, säger Lee Treble-Read som länge

varit intresserad av entreprenörskap inom lantbruket. Tillsammans med Lena Wilhelmsson såg hon att entreprenörskapet inte handlade om de stora glänsande innovationerna utan något mer subtilt, nära och självklart; lantbrukarnas sätt att möta oförutsedda händelser utifrån sina givna resurser och förutsättningar.

Studien visar tydligt hur komplext lantbruket är och att vara lantbrukare är mycket mer än att vara producent – man är en problemlösare, en fixare och en person som ska ta snabba ställningstaganden och fatta beslut. Uppsatsens speglar samtidigt att komplexiteten är en viktig drivkraft i att vara lantbrukare och entreprenör."

På SLU:s arkiv för studentarbeten kan du ta del av uppsatsen i sin helhet – Sök på "Lantbrukare som entreprenör" eller någon av författarinnornas namn så hittar du den lättast.

Lena och Lee gratulerades till Landshypoteks uppsatsstipendium med diplom och en prischek på 10 000 kronor.



Regionala lägesrapporter i skördetider

Att utnyttja de möjligheter som finns på den egna arealen och anpassa sin produktion efter väder, växtodlingsplaner och efterfrågan är en naturlig del i att vara lantbrukare. För att bidra till att lantbrukets villkor och perspektiv synliggörs mer tog Landshypotek i augusti hjälp av regionala förtroendevalda och medarbetare med att beskriva hur skördeläget såg ut hos dem och i deras område. Deras röster och fakta om lantbrukssektorn

i respektive län finns att ta del av på landshypotek.se. Sammanställningarna visar bland annat att väderförhållandena varit väldigt varierande, även inom snäva geografiska ytor, och att skillnaderna för utfallet varit större än normalt runt om i landet. Totalt sett ser det ändå acceptabelt ut då lägre spannmålsskörd delvis kompenseras av högre priser.



Jordgubbsodlare i Falköping är Årets landsbygdsföretagare i Väst

Landshypotek Ekonomisk Förening i region Väst har utsett Anders Nilsson och Sara Wallemyr på Skattegården i Mularp, öster om Falköping, till Årets Landsbygdsföretagare i regionen. De kunde ingenting om jordgubbar när de bestämde sig för att starta självplock för några år sedan. Idag kommer besökare från hela Skaraborg för att plocka och köpa deras söta gubbar. Sara och Anders bedriver också lantbruk med växtodling och djurhållning.



Årets bonde koras 17 november

Tävlingen "Årets bonde" vill öka intresset och efterfrågan för svensk matproduktion genom att belysa innovation, hållbarhet och kvalitet inom det svenska lantbruket.

Landshypotek vill såklart bidra till att dela och sprida fler goda idéer och tankar vidare. Därför är vi från och med i år partner till initiativet och bankens vd Per Lindblad medverkar i juryn. Vad som varit viktigt att bidra med i bedömningen är enligt Per att hitta företagarna där verksamheten och idén är skalbar.



Martin Krokstorp utsågs till Årets bonde 2020.

– Det är grundläggande för att växa eller få fler att kopiera ett vinnande koncept. En annan viktig del är förädlingsvärdet och hur man som företagare har lyckats med att ta en större del av kedjan. Näringen är i behov av en ökad lönsamhet och fler sätt att ta bättre betalt för värden så som miljö och ekologi. Att få allt att hänga ihop – en matproduktion som är hållbar samtidigt som den är ekonomiskt möjlig och rimlig.

Martin Krokstorp på Krokstorps Gård i Påarp var den första som kunde titulera sig "Årets bonde" efter att ha tagit hem segern för sitt långsiktiga och hållbara tänk för driften och växtodlingen på gården.

De nominerade i kategorierna Spannmål och annan växtodling, Fisk och skaldjur, Frukter och grönt, Mjölk, Kött och Ekologiskt utsågs i mitten av september. Vilka de är ser du på aretsbonde.se. Vem av dem som tar hem titeln Årets bonde 2021 offentliggörs 17 november.

Var tredje svensk tycker att bondens viktigaste uppgift är att producera livsmedel på ett hållbart sätt

Hur ser allmänheten på bondens roll? Landshypotek lät i juni Novus intervjua drygt 2 000 personer i åldrarna 18–79 år för att ta reda på det. Vad säger du – är det stora skillnader mot vad du tycker bondens viktigaste uppgifter är?

- På frågan om vilken uppgift som är viktigast att bönderna utför svarade flest, drygt en tredjedel, att det är att producera livsmedel på ett sätt som är hållbart för miljö och klimat. Bland unga, 18–29 år, är det ännu fler som tycker det, 4 av 10.
- På andra plats angavs att bidra till en levande landsbygd genom företag och arbetstillfällen. Det tyckte 24 procent av de svarande som själva bor på landsbygden, men något färre storstadsbor, 18 procent.
- Var femte tyckte även att producera livsmedel som håller hög kvalitet är en av de viktigaste uppgifterna.
- 15 procent såg istället att värna djurens välfärd som det viktigaste, men även att hålla landskapet öppet och bidra till biologisk mångfald nämndes här.

I samma undersökning ställdes också frågor om köpvanor och inställningen till svenskproducerade livsmedel, vilken överlag var positiv och också märks i en ökad inhemsk efterfrågan i konsumentleden. Fördjupningar av resultaten finns att ta del av på landshypotek.se och i Landshypoteks sociala medier.





Hela slätten vinner på samarbete – möt lökodlarna Eva Karin och Ingvar Hempel

På Söderslätt i Skåne finns ett kluster av lökodlare. Samarbetet mellan odlarna och det lokala lökpackeriet påverkar hela bygden positivt. Eva Karin och Ingvar Hempel på gården Svenstorp upplever många fördelar. Och tack vare en anlagd damm sover de lite bättre om natten.

Åkrarna på Söderslätt i Skåne hör till Europas allra bördigaste. Här odlas mycket av alla härliga köksväxter som vi handlar i butikernas grönsaksdiskar. På slätten någon mil nordväst om Trelleborg ligger Svenstorp, ett lantbruk som drivs av Eva Karin och Ingvar Hempel.

På sina totalt 160 hektar odlingsmark odlar paret spannmål, raps, sockerbetor, och sedan ett drygt decennium också lök. Verksamheten bygger på ett helhetstänk med växelbruk mellan grödorna. Då man tidigare ofta växlade från spannmål till sockerbetor kan man idag välja att växla till lök.

Lökodlingen upptar 18 hektar, men löken är gårdens viktigaste gröda. Ett bra år bidrar den till en stor del av det ekonomiska överskottet.

Packeriet är den affärsmässiga motorn

Det var när lökpackeriet Almhaga startade i slutet av 00-talet som lökodlandet tog fart på slätten. Från att tidigare ha rymt några enstaka lökodlare är bygden idag ett lökkluster med Almhaga som affärsmässig motor.

Företaget håller koll på marknaden och ser till att öka värdet på löken som Eva Karin, Ingvar och andra odlare producerar. De packar och säljer löken och lantbrukarna kan helt och fullt ägna sig åt att utveckla sina odlingskunskaper.

Odlarna har också bra stöd i den HIR-grupp om lök som Hushållningssällskapet i Skåne ansvarar för – en kunskapsbank med förgreningar till lökspecialister runt om i Europa. Gruppen gör det möjligt för odlare att hålla sig uppdaterade om växtodlingsstrategier

och andra frågor som hjälper dem att undvika misstag.

Växlat ned från 150 till 120 procent

Eva Karin och Ingvar tog över Svenstorp och började sitt liv som aktiva lantbrukare i början av 1980-talet. Då hade gården funnits i Ingvars släkt i 130 år. Med tiden har Eva Karin och Ingvar byggt till, renoverat och utvecklat gården. Efter att ha övergett sin grisuppfödning fokuserar de sedan många år på växtodling.

Ingvars yngre bror, som bor strax intill, spelar en viktig roll i parets liv. Bröderna sporrar varandra att hela tiden utveckla sina verksamheter – tillsammans delar de bland annat på större investeringar i maskiner.

Enligt Eva Karin har Ingvar, som är 70 år, på senare år växlat ned "från 150 till 120 procent". Under intervjun med Eva Karin är han ute och leder ogrärensning i lökbäddarna inför kommande skörd.



Konsumenterna handlar gärna svenska livsmedel. Tack vare odlingsbranschens utveckling kan man idag köpa svensk lök året om.



Eva Karin och Ingvar har drivit Svenstorp i snart 40 år. Gården har funnits i Ingvars familj sedan 1830-talet.

Eva Karin som själv är 66 har genom åren undervisat lantmästarstudenter i Alnarp, varit engagerad i LRF och suttit i styrelser. På gården ansvarar hon för företagets ekonomi och redovisning.

Skapade en damm för att sova bättre om natten

I början av 00-talet anlade paret en damm med 1,6 hektar vattenyta. Den räcker oftast till för bevattningen av löken. Dammen kom dock i första hand till som en "huvudkuddsinvestering". Det vill säga en investering som, likt solcellerna på taket, hjälper Eva Karin och Ingvar att sova lite bättre om natten.

– Vi ville skapa en våtmark, en biotop. I den här slättbygden behöver vi biotoper. Det känns bra att kunna gå ned till dammen och se fågellivet. Dammen har visserligen möjliggjort nya steg framåt, men som investering var den inte lönsam. Att vi kunde använda den för bevattning gjorde kalkylen lite bättre, säger Eva Karin Hempel.



Eva Karin och Ingvar skördar någonstans mellan 30 och 70 ton orensad lök per hektar.



Idag odlar Eva Karin och Ingvar 18 hektar lök. Ett bra år bidrar den till en stor del av gårdens ekonomiska överskott.

Vem ska vi porträttera nästa gång?

Efter önskemål från er läsare är **Medlemsporträttet** numera ett stående inslag i Medlemsaktuellt. Reportagen ger en inblick i olika typer av verksamheter, stora som små, och speglar bredden av det företagande och entreprenörskap som Landshypotekets medlemmar står bakom.

Vill du dela med dig av berättelsen om din verksamhet i kommande nummer eller tipsa om någon du tycker vi ska porträttera framöver? Skriv några rader i ett mejl till kommunikation@landshypotek.se. Tidigare medlemsporträtt hittar du på landshypotek.se/artiklar under temafilken För medlemmar.

Fakta Svenstorp

- Plats: Vellinge, 1 mil nordväst om Trelleborg
- Drivs av: Eva Karin och Ingvar Hempel
- Antal anställda: 1
- Odlar: lök, sockerbetor, spannmål och raps
- 160 hektar odling (105 hektar egen mark)
- 18 hektar lökodling
- Samarbetar med lökproducenten Almhaga

Eva Karins 3 bästa tips!

Så lyckas du skapa bra samarbeten

1. Våga fråga! Var öppen och prata med dina kollegor. Har du en idé om vad ni kan samarbeta om? Hör av dig och fråga om det finns intresse.

2. Var generös. Om du vinner lite på ett samarbete och någon annan vinner mer, så var generös. Nästa gång kanske det är du som vinner lite mer.

3. Upprätta tydliga avtal. Bestäm från början hur ni ska upplösa ett samägande av till exempel en maskin. Med tydliga avtal slipper du eventuella tvister.

5 fakta om lök

1. Gul lök kallas också Kepalök, på latin *Allium cepa*.
2. Löken har ett grunt rotsystem och kräver ren mark och bevattning.
3. Löken odlas i bäddar med sju rader i varje bädd.
4. Sådd: Cirka ett kg lökfrö per hektar.
5. Skörd: 30–70 ton orensad lök per hektar, dvs ungefär lika mycket som potatis.

Svensk lök året runt – så har det inte alltid varit

Förr i tiden tog den svenska löken slut någon gång i februari, mars. Men de senaste åren har utveckling i branschen gått snabbt. Tack vare bättre teknik för odling och lagring samt resurser att ta fram större volymer, kan man idag handla svensk lök året om.





Landsbygden lockar allt fler

Allt fler verkar upptäcka fördelarna med ett liv utanför storstäderna. Från Stockholms län var exempelvis nettoutflyttningen 5 596 personer förra året* – och den utvecklingen har förstärkts under pandemin när många har hunnit fundera på sitt boende och vad som är viktigt.

Liksom Landshypotek arbetar *Hela Sverige ska leva* för möjligheten att leva och bo i hela landet. Medlemsaktuelltts redaktion ställde frågan om hur trenden ser ut till Terese Bengard, verksamhetschef för riksorganisationen som under de senaste trettio åren följt rörelserna mellan stad och landsbygd.

– Det har nog aldrig varit så positivt för landsbygdsområden och orter utanför storstadsområdena som nu och på mannaminne. Intresset har verkligen tagit fart. Det syntes redan innan pandemin, men har förstärkts ytterligare, säger Terese Bengard.

Landshypoteks undersökningar visar bland annat att 72 procent av landsbygdsborna känner att de redan bor i sitt drömboende, medan bara 45 % av storstadsborna gör det. En villa på landsbygden är ohotad etta när personer med bolån svarar på frågor om sitt drömboende. Drygt var fjärde svensk vill flytta till landet enligt Svensk Adressändring.

I Landshypoteks Bolånebarometer från i våras säger sig ännu fler som bor i storstäder och storstadsnära kommuner kunna tänka sig att flytta mindre centralt. Hur de exakta siffrorna ser ut varierar alltså, men oavsett pekar alla kurvor på att landsbygdenas attraktionskraft ökar.

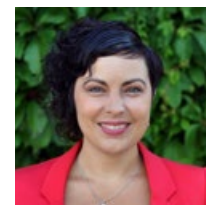
Det som sker är att fler gör slag i saken, menar Terese.

– Fler fastigheter kommer ut på marknaden, priserna stiger i alla Sveriges landsbygder. Städer som Stockholm och Umeå tappar i flyttnetto. Det är också en global trend. Market Reports skriver att antal köp av fastigheter utanför London slagit rekord och intresset för mark i rurala områden i USA har ökat markant.

Intresse för "ödehus" ökar där man tar hand om en eftersatt fastighet som renoveras och

får nytt liv. Denna trend var på gång redan innan pandemin.

– Det kan vara en kombination av att man gärna vill ha ett eget hus, en tryggare miljö, men också att den urbana normen håller på att krackelera. Idag finns ett stort serviceutbud, möjlighet till distansarbete och tillgång till e-tjänster i hela Sverige genom digitalisering. Fördelarna med det staden kunde minska. Istället ökar de värden som finns på landsbygden; exempelvis gemenskap, trygghet, stressfri miljö och närhet till natur. Jag tror att detta bara är början.



Terese Bengard är verksamhetschef för riksorganisationen *Hela Sverige ska leva*, krönikör i tidningen *LAND* och efterfrågad föreläsare. Hon omvärldsspanar varje vecka på sin facebook i ett

stad/land perspektiv. *Hela Sverige ska leva* släpper också Balansrapporter i olika ämnen för att visa på fakta kring obalanser mellan stad och land. Den senaste handlar om bostäder.

** Enligt statistik från SCB.*

Hälften av de som bor i storstäder och storstadsnära kommuner kan tänka sig att flytta

Under pandemin, där många av oss tillbringat mer tid hemma och har hunnit fundera på vårt boende och vad som är viktigt, överväger nu allt fler att lämna storstaden och flytta längre ut från centralorterna. Det visar den Boendebarmeter som Landshypotek lät göra under våren.

– Även om huspriserna generellt har stigit kraftigt på många håll i landet, får du betydligt mer bostadsyta för pengarna utanför storstäderna. Andra värden, som närheten

till friluftsliv och naturen och ökad möjlighet till distansarbete lockar också allt fler att söka sig längre bort från tätorterna. Förhoppningsvis öppnar det här upp för värderingar som bidrar till bättre möjligheter att bo, jobba och leva i hela landet, säger Catharina Åbjörnsson Lindgren, affärschef på Landshypotek Bank.

• Hälften (50 %) av de som bor i storstäder och storstadsnära kommuner kan tänka sig att flytta längre bort från staden.

- Bland allmänheten generellt kan fyra av tio (43 %) tänka sig att flytta längre bort från en centralort.
- Unga, 18–29 år, kan tänka sig det i ännu högre utsträckning (63 %). Likaså är 30–49-åringar mer öppna för att flytta längre ut från en centralort än riksgenomsnittet (48 %).
- Tidigare undersökningar som Landshypotek lätit göra visar att en villa på landsbygden är en ohotad etta på listan över drömboenden sedan 2018.

Kundservice har svaret på det mesta

Landshypoteks kundservice hjälper i snitt 500 kunder varje dag. Hit går det att vända sig med alla slags ärenden och frågor om sitt lån, sparande, medlemskapet och andra engagemang i och runt banken. Hanna och Sofie är tillsammans med sina fem kollegor också ofta den första kontakten med Landshypotek för alla dem som vill höra sig för vad banken erbjuder och står för.

Kontakten med banken ska vara enkel och smidig. Därför finns det flera vägar att välja bland. En flitigt använd och väl inkörd är den till kundservice. Här handlar många samtal om att guida dig som kund att själv ta dig vidare.

Hjälp till självhjälp

Genom att allt fler tjänster görs tillgängliga via Internetbanken, eller bankens hemsida, kan du hantera många av dina ärenden på egen hand när det passar dig bäst. Allt som behövs är ett BankID och en uppkopplad enhet. Det är enkelt och smidigt, men kan såklart vara ovant i början. Fastnar man någonstans finns vi här för att hjälpa till att komma vidare, säger Hanna.

Även handläggningstiderna på banken snabbas upp.

– Vid exempelvis ansökningar om nya lån eller utökning av tidigare lån, som görs digitalt via bankens hemsida, kan handläggningstiden kortas ned betydligt då uppgifter om fastigheten som ska belånas och information om dig som kund redan finns på plats när banken ringer upp. Efter att den digitala låneansökan sänts in tar det bara någon dag innan en handläggare från banken hör av sig.

"Det allra mesta löser vi"

Landshypotek följer såklart alltid banksekretessen när det gäller ärenden som rör ett enskilt engagemang.

När du ringer till oss på kundservice identifierar du dig med BankID. Därefter kan vi hjälpa dig med ditt ärende, berättar Sofie och tipsar om att du även kan kontakta henne och kollegorna genom att logga in i Internetbanken och skicka ett säkert meddelande därifrån.

– Vi svarar på alla säkra meddelanden senast nästkommande bankdag, säger Sofie.

Just nu är funderingar kopplade till bankens utdelning och möjligheten att investera i Landshypotek vanligt förekommande. När låneavärvna läggs upp i Internetbanken, eller skickas per post, är gänget på kundservice självklart förberedda att svara på frågor. Andra ärenden är mer säsongsbetonade.

– Under våren handlar det mycket om årsbeskeden, som också finns tillgängliga i Internetbanken numera. I samband med deklarationstider är vi redo att svara på frågor som rör avsättning till Skogskonto och att hjälpa till att öppna kontot.

Att arbeta på Landshypoteks kundservice i Linköping är både varierande och roligt tycker Hanna och Sofie.

– Det är givande att kunna hjälpa till på olika sätt. Idag kan du till exempel både hantera villkorsändringar eller binda räntan själv på dina lån. Många blir glatt överraskade när vi kan lotsa dem att på egen hand lösa sitt ärende, eller snabbt hitta svaret på sin fråga.

Kundservice når du dygnet runt genom att skicka ett säkert meddelande i inloggat läge i Internetbanken. Svar får du senast nästkommande bankdag. Du kan också ringa 0771-44 00 20 alla helgfria vardagar mellan 08.00–17.00.

Välkommen!



Alaa, Sofie, Hanna och Madeleine hjälper runt 500 kunder varje dag.

Håll dig uppdaterad med det senaste!

Med det digitala nyhetsbrevet, som via mejl skickas ut några gånger per år, är du uppdaterad på vad händer i och runt din bank och i andra delar av Landshypotekland och de gröna näringarna. Här kan du ta del av både nyheter, matnyttiga tips och intressanta reportage. Nyhetsbrevet publiceras även i Internetbanken.

I nyhetsbrevet för september gick det bland annat att läsa om regenerativt jordbruk, vad som styr bankens upplånings-

kostnader och hur skördeprognosen ser ut för i år.

Får du inte nyhetsbrevet kan det bero på att vi inte har din mejladress registrerad eller att du har bytt till en ny adress. Gör då så här:

- Logga in i Internetbanken.
- Gå in på fliken Inställningar > Användarinformation i Internetbankens toppmeny högst upp på sidan.

- Skriv in din mejladress eller ändra till din nya adress om den du tidigare angett är inaktuell. Har du inte angett eller bytt ditt mobilnummer kan du också lägga in det här. Det underlättar för oss på banken att uppmärksamma dig på villkorsändringar etc.



Medlemsaktuellt är en tidning för Landshypoteks alla medlemmar. Detta nummer publiceras även som nedladdningsbar pdf på landshypotek.se/medlemsaktuellt. För produktionen svarar Marknads- och kommunikationsavdelningen på Landshypotek Bank. Ansvarig utgivare är Tomas Uddin, Marknads- och kommunikationschef.

Redaktör för detta nummer är Anna Berglund på Landshypotek Bank. Reportaget om lökodlarna i Vellinge är skrivet av Pontus Holmgren. Bilderna därifrån är tagna av Mattias Johansson. För redigeringen svarar Minnesota Communication.

facebook.com/landshypotek
twitter.com/landshypotek
instagram.com/landshypotekbank
linkedin.com/company/landshypotek-ab
www.landshypotek.se
kommunikation@landshypotek.se