

Das haben wir mit Ihnen vor:

## Mähdrescher-Schulung

Die ersten Schulungen mit Frau Andrea Feiffer—Feiffer Consult, Sondershausen—haben wir in 2004 mit großem Erfolg veranstaltet. Weitere Termine sowohl für die Chefs (Organisation der Getreideernte) wie auch spezielle Seminare für die Fahrer bieten wir an. Bitte melden Sie sich schon jetzt bei uns an.

## Probenahme & Zubehör

Wir empfehlen Ihnen Probelanzens anzuschaffen (Kosten ca. 185,- €) um Muster zu ziehen. Versiegelbare Probebeutel können wir Ihnen ebenfalls für 25,-€/100 Stück zusenden. Ebenfalls im Programm Feuchte- und Temperaturmessgeräte, Hl-Gewicht-Messgeräte, Mini-Mähdrescher „Minibatt von Reichard“ - kleiner Aufwand für exakte Vorproben im Bestand.

## Finanzierung

Wir sind zur Zeit mit verschiedenen Finanzdienstleistern in Verhandlung. Wir können Ihnen deshalb ab sofort, für den kurzfristigen Liquiditätsbedarf, günstige Finanzierungsmöglichkeiten anbieten. Eine Bank übernimmt dabei die Kreditabwicklung und wir sorgen für bestmögliche Vermarktung der uns als Sicherheit übereigneten Getreidepartie.

## Marktberichte

Wöchentlich aktualisiert direkt über uns in Wort und Schrift. In kompakter Form erhalten Sie das wichtigste vom Markt und eine laufende Kommentierung der Getreidebilanz. Unsere Exklusivkunden erhalten zusätzlich Infos über tatsächlich gehandelte Kontrakte.

Absender / Stempel - und ab damit per Fax 05371/97815

Bitte ankreuzen was Sie interessiert >>>



Vierbergen 1b • 22926 Ahrensburg

ein Unternehmen im

## Unternehmensverbund Erzeugergemeinschaft



Agrareinkauf GmbH  
Hauptstraße 22a, 38518 Gifhorn



Kartoffelerzeugergemeinschaft Magdeburger Börde GmbH  
Alleringersleber Weg 7, 39343 Ostingersleben

Niederlassung: 38518 Gifhorn, Hauptstraße 22a

## Wir leisten was für Sie:



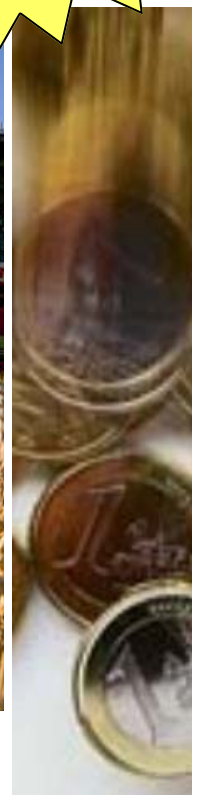
**Peter Matthies**  
Vierbergen 1b, 22926 Ahrensburg  
Tel: 04102/604 702 - Fax: 04102/604 703  
matthies@fairkorn.de



**Joachim Kalberlah**  
Hauptstraße 22a, 38518 Gifhorn  
Tel: 05371/97 813 - Fax: 05371/97 815  
kalberlah@fairkorn.de



**Christian Scharnweber**  
Steintor 2a, 19243 Wittenburg  
Tel: 038852/60 40 - Fax: 038852/60 430  
scharnweber@fairkorn.de



Erfassung

Ernte

Vermarktung

Ihr überregionaler Getreidedienstleister!

## Prämienkontrakte—wozu?

Im Juli 2007 haben die Börsen (Matif und RMX) dem Getreidemarkt kräftig nach oben getrieben. Neu daran ist, der Kassamarkt die Notierungen der Börsen größtenteils umsetzt. Sie haben nun durch Prämienkontrakte die Möglichkeit, diese Preise für den Handel Ihrer Partie zu nutzen.

Wir errechnen für Sie eine Prämie von z.B. RMX-Weizen November 2007 –12,00 €. Wir verkaufen Ihren B-Weizen für diese Prämie ab Hof zum genannten Zeitpunkt. Sie können weiter auf steigende Preise spekulieren und zu einem späteren Zeitpunkt Ihrer Wahl mit 12,- €/to unter dem Börsenkurs Ihren Preis fixieren.

Gern beraten wir Sie ausführlich—Anruf genügt!

## Große Chance—kleines Risiko

Auf der Verkaufsseite sind wir breit aufgestellt. Wir handeln mit Global-Playern direkt, mit den Mühlen und Mischfutterwerken und oft sogar mit dem Agrarhandel bei Ihnen vor Ort. Durch unsere starke Logistik können wir auch entfernte Käufer für Sie erschließen. Das ganze als Vermarktungsdienstleister oder Händler, aber natürlich ohne Positionsrisiko, mit Ihrem Vertrauen und zum richtigen Zeitpunkt. Das ist echte Risikominimierung!

## Referenzen? Ja gern!

In den letzten drei Jahren sind wir durch unsere Käufer für unsere Flexibilität und Zuverlässigkeit ausgezeichnet worden. Unsere Agrarunternehmen schätzen die saubere und faire Abwicklung. Unser Name ist eben unser Programm!

Den Agrarunternehmen stehen durch Fusionen und Insolvenzen immer weniger Marktteilnehmer zur Verfügung. Die FairKorn AG eröffnet Ihnen wieder neue Käuferschichten. Nutzen Sie diese Chancen für sich und handeln Sie mit uns!

# Das sind die Unterschiede der beiden Strategien für Agrarunternehmen:



als Getreidehändler



als Vermarktungsdienstleister

### Welche Rolle geben Sie uns? Händler oder Dienstleister?

Diese Frage müssen Sie vorher sauber für sich entschieden haben...

Ein Händler versucht immer, seine Spanne zu maximieren, indem er möglichst billig einkauft und möglichst teuer verkauft. Das ist nichts anderes, als eine gute, alte Kaufmannseigenschaft.

Die FairKorn AG handelt zwar auch Ihr Getreide, wir betreiben in der Exklusivvermarktung jedoch keine Spannenmaximierung. Unser Verkaufserlös ist auch Ihr Verkaufserlös abzüglich Nebenkosten und unserer fixen Provision. Wir versorgen Sie mit umfassenden Informationen über den Markt, natürlich auch über gehandelte Kontrakte im Markt.

### Positionsrisiko

Der Getreidemarkt zeigt auf Großhandels- und auf Erzeugerebene nicht immer die gleichen Stimmungen.

Wir stehen zwischen zwei Märkten und können Informationen aus dem Markt gezielt für uns nutzen. Eines ist uns jedoch verboten: Die Spekulation mit Ware. Deshalb können wir nicht durch hohe Kauf- oder Verkaufsüberhänge in die wirtschaftliche Schiefelage geraten.

Das Positionsrisiko gibt es bei uns nicht, da in unserem System Kauf- und Verkaufsposition quasi gleichzeitig geschlossen werden. Deshalb haben wir es auch manchmal so eilig, den Kontrakt mit Ihnen zu schließen, da uns die Optionen meist nur einige Stunden zur Verfügung stehen, danach ist entweder der Preis nicht mehr aktuell oder der Käufer hat sich anderweitig eingedeckt.

### Vertrauen

Es ist schon ein großer Unterschied, ob wir Ihr Vertrauen zur besten Vermarktung Ihrer Partie haben oder nicht.

Wenn Sie uns im Wettbewerb mit anderen Getreidehändlern sehen wollen, stellen wir uns gern auch dieser Aufgabe. Unsere schlanke Struktur ermöglicht es, trotz höherer Spanne als in der Exklusivvermarktung, immer wieder gute Preise zeigen zu können.

Die FairKorn AG als Vermarktungsdienstleister wird mit Ihnen von Anfang an offen besprechen, wer der Käufer Ihrer Partie sein wird. Dabei können Sie unter Umständen sogar selbst mitentscheiden, welcher Käufer den Zuschlag erhalten soll. Für das Vertrauen, das Sie uns geben, bedanken wir uns mit absoluter Transparenz und dem ersten Zugriff auf Top-Preise.

### Vermarktungszeitpunkt

Egal, wie hoch Sie pokern, ob Sie die Preisspitze mitnehmen, wissen wir erst am Ende der Saison.

Auch ohne Exklusivvermarktung werden Ihnen unsere Marktberichte immer eine wichtige Verkaufshilfe sein. Viele gute Vermarktungsoptionen, die sich mancher Händler in sein Buch schreibt und ins Geld laufen lässt, handeln wir auch an Sie durch, da wir mit der Ware nicht spekulieren.

Sobald sich auf Großhandelsebene günstige Verkaufsmöglichkeiten ergeben, suchen wir sofort aus unserer Erfassungsliste die passende Partie. Damit erhalten Sie Vermarktungsmöglichkeiten, die nur sehr wenigen auf der Erzeugerstufe angeboten werden. Der Markt gibt uns die Impulse, in Ihrem Interesse zu handeln. Entscheiden müssen Sie!

### So können Sie uns unterstützen:

1. Helfen Sie uns bei der Erfassung, indem Sie uns Ihre eingelagerten Getreidepartien bemustert aufgeben.
2. Besprechen Sie mit uns Ihr Vermarktungskonzept. Welche Verkaufszeitpunkte stellen Sie sich vor?
3. Informieren Sie uns, sobald Sie eine andere Meinung vom Markt haben oder sich Ihre Strategie ändert.
4. Stimmen Sie Verkaufs-, aber vor allem auch die Abwicklungszeitpunkte des Kontraktes mit uns ab.
5. Sorgen Sie durch eine gute Vorbereitung für eine reibungslose Lieferung der Partien.
6. Dokumentieren Sie die Auslagerung und besondere Vorkommnisse sorgfältig.
7. Senden Sie uns schnellstmöglich Wiegennoten und Lieferscheine per Fax.