

Groddden

EN ÄGARTIDNING FRÅN LANTMÄNNEN | LÄS MER PÅ WWW.LANTMANNEN.COM | NR 5-6 | DECEMBER | 2016

LEDAREN | SID 2

*Bra läge
inför nya året*

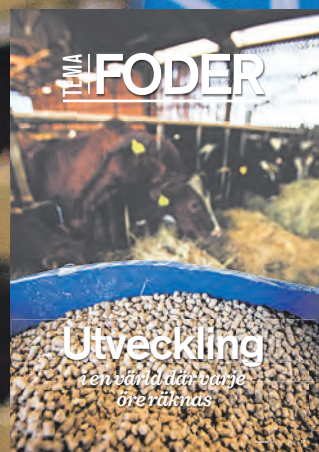


Oskar och Anna
vågade satsa
på mjölk

SIDAN 14-15

Därför är
spannmålspriser
svåra att beräkna

SIDAN 34



SIDAN 17-24

Högt tempo *bland* reservdelarna

SIDAN 28-29

Konferens
med fram-
tidstema

4



Odlare
bland får
och lava

8



Lantmännen

Grodden

REDAKTION

Grodden, Lantmännen, 205 03 Malmö
Tel växel: 010-556 00 00
grodden@lantmannen.com

CHEFREDAKTÖR: Anna Carlström

Tel: 010-556 09 68
anna.carlstrom@lantmannen.com

REDAKTÖR: Helena Holmkrantz

Tel: 010-556 06 43
helena.holmkrantz@lantmannen.com

LAYOUT: Jan Reinerstam, Pagarango

OMSLAGSBILD

Överföringen av AGCO:s danska lager till Lantmännen Maskins centrallager i Malmö har skapat bråda dagar för Anna Pettersson och hennes kolleger.

Bild: Hans Jonsson

UPPLAGA

Grodden är Lantmännenkoncernens informationstidning till ägarna. Lantmännens medlemmar (ägare) får tidningen som medlemsförmån. Upplagan är cirka 40 000 exemplar. Tidningen utkommer med 6 nummer per år.

TRYCKERI: V-Tab i Västerås

DISTRIBUTION

Tidningen distribueras som posttidning B till ägarna. Den distribueras även internt inom Lantmännen.

ADRESSÄNDRING

Medlemmar: Meddela kundregistret.
Tel 010-556 00 00
Kundregister.ssc@lantmannen.com
Övriga: Kontakta redaktören

ANNONSBOKNING

Mnemonista
Kontaktperson: David Martinez-Lundström
E-post: david@mnemonista.se
Tel: 0735-699 350

ANNONSMATERIAL

Tekniska upplysningar: Annonser ska levereras till Mnemonista, som tryckfärdiga pdf-filer, bilder i 300 dpi. E-post: david@mnemonista.se

ANNONSFORMAT (I MM) OCH PRISER

FORMAT	MÅTT (MM)	PRIS
1/1 sida (satsyta)	225x320	18 500:-
1/1 sida (utfallande*)	250x350	18 500:-
1/1 sida (sista sidan*)	250x320	20 500:-
1/2 sida (stående)	106x320	10 500:-
1/2 sida (liggande)	225x155	10 500:-
1/4 sida (stående)	106x155	5 600:-
1/4 sida (liggande)	225x74	5 600:-
1/8 sida (stående)	49x155	3 100:-
1/8 sida (liggande)	106x75	3 100:-

* +3 mm skärsmån vid utfallande

Moms tillkommer på samtliga priser.

Priserna ovan baseras på färdigt material, enligt tekniska upplysningar. Övrigt arbete debiteras.

PRELIMINÄR UTGIVNING 2016 (med reservation för ändringar)

Nr	Materialdag	Utgivning
1	27/1	22/2
2	17/3	12/4
3	5/5	31/5
4	25/8	20/9
5-6	17/11	13/12

BILAGOR

För bokning av bilagor, kontakta redaktören
Telefon 010-556 06 43

Enkel A4	80 öre/ex
Dubbel A4	90 öre/ex
Enkel A3	90 öre/ex
Urval av adresser	500 kr

Färdigtryckta bilagor ska vara tryckeriet till handa minst 5 dagar före tryck



Lantmännen

Lantmännen är ett lantbrukskooperativ och norra Europas ledande aktör inom lantbruk, maskin, bioenergi och livsmedel. Vi ägs av 27 000 svenska lantbrukare, har 10 000 anställda med verksamheter i ett 20-tal länder och omsätter 37 miljarder kronor på årsbasis. Med basen i spannmål förädlar vi åkermarkens resurser för ett livskraftigt lantbruk. Några av våra mest kända varumärken inom livsmedel är AXA, Kungsörnen, GoGreen, Schulstad, GooH, Finn Crisp och Bonjour. Vårt företag är grundat på kunskap och värderingar som har funnits i generationer hos våra ägare. Genom att vi har forskning, utveckling och verksamhet i hela värdekedjan, kan vi tillsammans ta ansvar från jord till bord. Läs gärna mer på: lantmannen.se/omlantmannen

Signerat

Satsningar för framtiden

Att Lantmännen är en allt mer internationell koncern märks tydligt i det dagliga arbetet. Många av mina resor och möten hålls i anslutning till våra internationella verksamheter, framför allt i Europa. Vårt samarbete med DLG i HaGe Kiel ger många kontakter och möjlighet till benchmark av vår svenska verksamhet. Förvärvet av Vaasan och utvecklingen av Viking Malt betyder att vi på allvar är aktiva i spannmålsvärdekedjan runt Östersjön. Det finns fler exempel, men jag vill gärna förmedla betydelsen av att vara ett internationellt företag, både när det gäller inspiration och möjlighet till jämförelse av likartade verksamheter, men också när det gäller förädling av spannmål och det ekonomiska mervärdet av effektiva industriverksamheter i en koncern som Lantmännen. Båda till nytta för Dig som lantbrukare och ägare av Lantmännen.

På lite närmare håll har jag varit med på årets distriktsstyrelsekonferens och även på några höstmöten ute i distrikten.

Årets distriktsstyrelsekonferens hade tema digitalisering. På Borgeby fältdagar lanserades "LM² – verktyget för jordens entreprenörer", vilket är en spännande satsning för att utveckla Lantmännens digitala erbjudande till svenska lantbrukare. LM² syftar till att stärka konkurrenskraften i lantbruket genom ökad produktivitet och lönsamhet: dels genom att samla alla digitala tjänster i en och samma portal, både maskin, lantbruk och ekonomi, dels genom nya och innovativa tjänster som till exempel finansiell spannmålshandel. Genom samarbetet med Dataväxt får vi en riktigt stark och kompetent samarbetspartner. Vi testar nu en pilotversion av verktyget och målsättningen är en lansering på bred front under nästa år. Jag är övertygad om att den här satsningen kommer att kunna ge betydande fördelar för er som företagare och medlemmar i Lantmännen. Att digitaliseringen får genomslag i alla våra verksamheter ger stora möjligheter. Det kan gälla allt från spårbarhet av råvara till försäljningskanaler och varuflöde. Konferensen präglades av framtidstro och stolthet och jag är verkligen glad att det var en så framåtriktad och konstruktiv diskussion. Kunniga och engagerade förtroendevalda är en unik tillgång för Lantmännen.

På höstmöten i Uppland och Östergötland har jag haft möjlighet att berätta både om digitaliseringen, men också om hur långt vi har kommit i genomförandet av vårt strategiarbete. För oss som på olika sätt arbetar i livsmedelskedjan finns många starka trender att fånga upp. Digitaliseringen är givetvis en. En annan är den starka tillväxten på den ekologiska livsmedelsmarknaden, som i Sverige växte med 39 procent under 2015. Lantmännen arbetar för närvarande med att vidareutveckla strategin för våra redan stora ekologiska affärer, och med att ytterligare stärka vårt erbjudande från jord till bord.

En annan framtidsinriktad satsning är inrättandet av en näringspolitisk funktion med ansvar för verksamheterna i hela Lantmännen-koncernen. Division Energi har tidigare bedrivit näringspolitiskt arbete inom energiområdet, men

” Jag ser fram emot att avsluta året med en fortsatt positiv utveckling av våra affärer för att upprätthålla den historiskt höga återbäring och efterlikvid vi delade ut för 2015.

insatserna breddas nu till att omfatta hela Lantmännen. Funktionen kommer även att arbeta med frågor som är viktiga för lönsamheten och verksamheten på era gårdar – något som har efterfrågats och som är glädjande att vi nu har fått på plats.

Även om det börjar bli länge sedan vi presenterade resultatet för tertial två 2016 vill jag göra några korta kommentarer. Den positiva utvecklingen i division Lantbruk har fortsatt under andra tertialet, med ett kraftigt förbättrat rörelseresultat jämfört med föregående år. De främsta anledningarna till det högre resultatet är ökat kundfokus, starkare lokal förankring och väl genomförda effektiviseringar och kostnadsminskningar. Går vi vidare till division Maskin utvecklas resultat fortsatt positivt trots en mycket turbulent marknad för lantbruksmaskiner. Också utvecklingen inom division Energi har varit mycket god, inte minst tack vare möjligheterna för Agroetanol att exportera "mervärdesetanol". Även division Livsmedel visar ett högre rörelseresultat än föregående år. För oss alla är det mycket glädjande att samtliga divisioner visar ett positivt resultat.

Sammantaget har 2016 hittills varit ett mycket framgångsrikt år för Lantmännen. Jag ser fram emot att avsluta året med en fortsatt positiv utveckling av våra affärer för att upprätthålla den historiskt höga återbäring och efterlikvid vi delade ut för 2015.

Med de orden vill jag tacka för i år och önska er alla en riktigt fin julhelg. Jag ser fram emot att möta er under 2017!

Per Olof Nyman
Vd och koncernchef



SEMINARIUM

Kooperationen och kapitalet



– Jag vet att bara medlemmar kan handla med emissionskapitalet, men det måste vara den bästa investering man kan göra, konstaterade Robert Weil, ordförande i investmentbolaget Proventus, vid ett seminarium på temat ”Kooperationen och kapitalet”

– Som gammal analytiker kan jag konstatera att det är en lysande investering, fortsatte han. Kommentarer var blixtnabba

repliker på Bengt-Olov Gunnarsons presentation av Lantmännens handel med emissionsinsatser under seminariet.

En av utgångspunkterna för seminariet var möjligheten för kooperativa företag att genom den uppdaterade föreningslagen ta in så kallade investerande medlemmar. Övriga frågor som fanns på agendan var bland annat vad skiljer en investering i ett kooperativt företag från att

investera på börsen och är det så att många missar en god investering enbart på grund av att den kooperativa affärsmodellen är okänd?

Seminariet inleddes av Sophie Nachemsson Ekwall, forskare på Handelshögskolan. Hon talade på temat att Sverige behöver en ökad mångfald av ägarmodeller för att få en mer hållbar ägararkitektur och en bättre fungerande ekonomi. Bland övriga medver-

kande fanns Liza Nyberg, vd, Landshypotek Bank som berättade om utmaningarna med att driva kooperativ bank på den svenska finansmarknaden och Mikael Åbom, koncernchef på Fonus som talade om företagets tillväxtstrategi.

Seminariet kan sammanfattas med att deltagare och publik konstaterade att kooperativa verksamheter definitivt fyller ett syfte och att Kooperationen lig-

ger i tiden. Även Robert Weil menade att Kooperationen, professionellt skött, kan vara en framgångsrik företagsform och han betonade särskilt vikten av värdeburna och hållbara affärsmodeller. Seminariet arrangerades av ”Svensk Kooperation” ett nätverk för erfarenhetsutbyte och med målet att öka kunskapen om den kooperativa affärsmodellen.

Text: Anna Carlström

RADLER

Projektet för en bra blandning i styrelserna

Andelen kvinnor minskar bland de förtroendevalda. Varför? Och hur kan man locka fler att ta förtroendeuppdrag?

Frågan har diskuterats på Lantmännens förtroenderåd och som en följd drogs projektet Radler igång. Radler är egentligen en tysk dryck av lika delar läsk eller fruktjuice och öl. Kort sagt, en bra blandning. Ungefär så vill förtroenderåd och koncernstyrelsen se fördelningen i förtroendeorganisationen, som en bra blandning av kvinnor och män. Ett första möte i projektet ägde rum på Ulriksdals trädgård i slutet av november. 25 kvinnor, från Lantmännen, dök upp för att diskutera, inspirera och inte minst för att utbyta erfarenheter. Mötet leddes av Gunilla

Aschan från koncernstyrelsen. Hon berättade om sin egen väg som förtroendevald i flera organisationer och hur hon bemötts på olika sätt i de skilda uppdragen. Från det första uppdraget där valberedaren ringde upp henne inkom för att det behövdes kvinnor i styrelsen. Hon reagerade på valberedarens sätt, men tackade ja ändå, av ren nyfikenhet. I dag betonar hon hur viktigt det är att känna att man väljs för sina egenskaper, inget annat. Och får medhåll från de allra flesta: kvotering är inget alternativ!

Hennes råd till kvinnor som tvekar är att ta kontakt med

andra kvinnor – bilda nätverk. Och som invald: Våga ta plats och stå på dig för att driva de frågor du brinner för!

Pauline Lindwall, även hon från koncernstyrelsen höll ett peppande föredrag med flera handfasta tips till de förtroendevalda.

– Allt börjar med första steget. Om det känns svårt att ställa sig upp och prata först på ett möte gäller det att våga ställa sig utanför sin bekvämlighetszon. Det blir lättare för varje gång man gör det! Det krävs att man är ledare för sig själv och har självdisciplin. Någon klok person har sagt att självdisciplin är att göra saker du inte vill göra när du inte vill göra det!

Tredje personen på talarlistan var Lantmännenkoncernens



Diskussioner och nätverkande under första träffen i projekt Radler.

HR-chef, Elisabeth Wallin-Mononen. Hon betonade att jämställdhet är mycket större än en kvinnofråga. Med en jämn könsfördelning på en arbetsplats eller i en styrelsen följer bättre arbetsmiljö, bättre beslut och helt enkelt bättre lönsamhet.

Cathrine Hannell från Ägarrelationer gick sedan igenom en enkät som gjorts med kvinnliga förtroendevalda och även med förtroendevalda som slutat om hur de ser på förtroendeuppdragen i Lantmännen. Det visar sig att gemensamt för de båda grupperna är bland annat att de vill

lära sig mer om Lantmännen och få möjlighet att påverka, men att tiden inte alltid räcker till.

Dagen avrundades sedan med en gruppdiskussion där man bland annat tog upp frågan hur distriktsvalberedningarna kan involveras i arbetet med att få en bättre könsfördelning i distriktsstyrelserna.

Mötet resulterade i flera förslag till konkreta åtgärder. Arbetet går vidare i distriktsvalberedningarna och tas även upp i Förtroenderådet.

Text och bild: Helena Holmkrantz

Handel med emissionsinsatser

Orderperiod Nr	Antal köp styck	Antal sälj styck	Transaktionspris procent	Omsatt volym kronor
2016				
5	28	29	120	1 654 558
6	17	35	120	2 442 575
7	2	27	130	9 188 000
8	14	22	121	6 264 923
9	10	36	125	2 466 966
10	8	24	130	1 604 000
11	8	10	130	1 025 000
12	11	14	127	1 148 546

Kommande handelsdagar:

2017: 30/1, 27/2, 20/3, 18/4, 30/5, 19/6, 17/7, 14/8, 25/9, 23/10, 6/11, 20/11, 11/12

Kompletterande information, handelsregler och orderblankett för köp/sälj finns på Lantmännens hemsida lantmannen.se/omlantmannen/Agare-och-medlem

Kontoöversikt och gällande räntesatser

Lantmännen Lantbruk/ Maskin SE		Aktuella räntesatser november 2016	
Kundreskontra	Fakturor, dröjsmålsränta	efter förfallodag	11,70 %
Kundreskontra	Finansieringstjänst	efter förfallodag efter kravdatum	5,45 % 11,70 %
Ränta vid förskotts betalning		endast medlemmar	0,60 %
Avräkningskonto		tillgodo skuld spannmålsförskott	0,60 % 1,70 % 1,70 %
Sparmedel	Kapitalkonto	endast medlemmar endast medlemmar	0,60 % 0,60 %

Har du frågor om dina konton eller sparmedel? Kontakta cf.ssc.kassatjanst@lantmannen.com

Lantbrukets digitala framtid är ett ämne som kan omfatta ungefär hur mycket som helst. Det var huvudämnet för årets distriktsstyrelsekonferens i Upplands Väsby. Under två fullmatade dagar fick deltagarna veta mer om Lantmännens planer och strategier för framtiden, om aktuell teknikutveckling inom växtodling, spannmålsanalys och lantbruksmaskiner, om hur lantbruket kan ta sociala medier i sin tjänst och mycket, mycket annat.

Text och bild: Helena Holmkrantz



En glimt av Vår digitala framtid

Moderator för årets distriktsstyrelsekonferens var Martin Moraeus från Orsa.

Inte ens århundradets snöstorm i Stockholm kunde stoppa årets distriktsstyrelsekonferens. Nästan alla deltagare lyckades tas sig till Upplands Väsby, om än med vissa fördröjningar. När styrelseordförande Bengt-Olov Gunnarson öppnade konferensen var majoriteten på plats.

Han inledde med att fastställa förutsättningarna, Lantmännens utgångsposition i dagsläget och blickade sedan framåt:

– Vi behöver hantera förändringar i vår omvärld med ödmjukhet. Att digitalisera verksamheten är ett sätt att stärka verksamheten, det har fler än vi insett. Förra året visade vi en film om hur framtidens digitalisering skulle kunna se ut, nu har vi ett eget verktyg att visa upp – LM². Det som skiljer vårt verktyg från många andras

är att våra ägare bestämmer vem som ska få ta del av de data som samlas in. Den informationen ska inte missbrukas och det ska kännas tryggt att använda våra digitala lösningar.

Koncernchef Per Olof Nyman angav därefter riktningen framåt genom en uppdatering om var Lantmännen befinner sig i Strategi 2020. Han berättade att Lantmännen hunnit en bra bit på väg i strategiplanen och påpekade att Lantmännen gått från läget fixa till att växa, vilket tydligt börjar synas i verksamheten. Därefter konstaterade även han att den framtida digitaliseringen av lantbruket är en del av Lantmännens väg framåt.

Frågestunden som följde leddes av konferensens moderator, Martin Moraeus

från Orsa. Han ställde frågan till Per Olof Nyman hur det går att göra affärer i Kina.

Måste man skicka över Jan-Olof Waldner att spela pingis till Kina för att få sälja havre?

– Det kommer an på oss själva att driva de frågor vi vill driva för att lyckas i Kina. Men du har rätt i att man måste ha kontakter där och träffa folk på plats. Vi har goda kontakter, inte minst genom Cerealias chef, Krister Zackari, som ju arbetat i Kina ett par år.

Distriktsstyrelsekonferensen inföll direkt efter en het valnatt i USA och givetvis undrade deltagarna hur koncernchefen ser på valet av Donald Trump som president i USA.

Hur påverkar det Lantmännen?

– Hans syn på handel är oroväckande, det kan påverka oss. Men jag tror däremot inte att det kommer att påverka vår verksamhet i USA så mycket, om han inte driver igenom en ändring av lagstiftningen på något sätt och det vet naturligtvis ingen ännu.

Efter dessa inledande föredrag följde ett antal block med olika teman: forskning och utveckling, LM², sociala medier, läget i Lantmännen Maskin, workshop inför Ägardialogen och rapporter från de olika tvärgrupporna. Sammantaget två välfyllda dagar med nöjda deltagare som tyckt att diskussioner och föredrag varit givande enligt den utvärdering som deltagarna skickade in i digital form efteråt.



Koncernchef Per Olof Nyman inledde årets distriktsstyrelsekonferens med att berätta vad som gjorts – och vad som kommer att göras – i enlighet med Lantmännens Strategi 2020.



Martin Holmberg från SLU (t h) berättade om sin studie av hur drönare kan upptäcka växtsjukdomar i fält.



Tre bondeblogger berättade om sina motiv till skrivandet. Fr v Elin Bergström, Hanna Karlsson och Martin Moraeus.

Vad har varit
höjdpunkten för dig på årets
distriktsstyrelsekonferens?

Bengt Andersson, Nordvästra Skåne

– Jag missade första dagen på grund av snöstormen, men höjdpunkten den andra dagen har varit Jonas Arvidssons föredrag. Han gjorde en mycket bra sammanfattning av läget och den tuffa verklighet som Lantmännen Maskin står inför. Jag gillar det mer konkreta och handfasta, har kanske lite svårt för diskussionen om den digitala tekniken. Sedan är de informella samtalen nästan lika viktiga som föredragen.



Lena Larsson, Västra Sverige

– Det allra viktigaste för mig är att få komma hit och träffa folk från hela landet. Sedan tycker jag att det varit ett intressant tema som tagits upp. Det ger en positiv känsla för framtiden, framtidstro och styrka!



Samuel Nordin,

Västernorrland
– Det mesta var intressant, men allra mest intressant var föredraget om LM². Det verkar schysst med allt på samma plats och det kommer att göra det enklare att jobba därhemma.



Sociala medier lyfter lantbruket

Sociala medier, Twitter, Instagram, Facebook och många andra forum. Vad döljer det sig för möjligheter för det svenska lantbruket bakom dessa begrepp?

För att komma svaret på spåren bjöds tre flitiga bondeblogger in till distriktsstyrelsekonferensen. En av dem var moderatoren själv, Martin Moraeus, som sedan ett och ett halvt år tillbaka bloggar för tidningen Land. Han konstaterade att en blogg är som en dagbok, men eftersom den är öppen för alla har den fördelen att kunna påverka andra människor.

– Det som driver mig är att möjligheten att kunna påverka. Min mission är att förändra världen till det bättre, förklarade Martin med glimten i ögat.

Hanna Karlsson kallar sin blogg för Bondbönans blogg och hennes forum är

Facebook. Hanna är mjölkproducent på norra Öland och har bloggat sedan 2012.

– Jag läste kommentarer på nätet om lantbrukare och deras produkter och fick lite panik över den okunskap som finns hos konsumenterna. Därför började jag skriva. Mitt syfte är att korta avståndet mellan konsument och producent, menade Hanna.

Den tredje bloggaren är Elin Bergström, som också är förtroendevald i Väster-norrlands distrikt. Många har säkert läst hennes bondeblogg på ATLS webbsida och även hon har målet att ge läsarna bättre kunskap om det svenska lantbruket. Men Elin riktar sig inte bara till okunniga konsument utan i lika hög grad till kolleger i lantbruket.

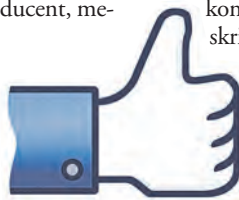
– Jag vill att vi bönder ska känna oss

lite mindre ensamma. Jag vill ta upp det konstiga och dråpliga i vardagen, få folk att känna igen sig. Att vi alla står där med otvättat hår och grinar för att allt känns jobbigt emellanåt.

Att sociala medier kan vara en bit av framgången kan Lantmännen Maskins kommunikationschef Björn Nordgaard skriva under på. Han kunde bland annat berätta om hur försäljningen tiodubblades när man lade in en annons för hjullyft på Facebook.

– Sociala medier ger företag möjlighet hitta rätt målgrupp. Men samtidigt gäller det att tänka efter vad som är bra att lägga ut och vad som inte är det, konstaterade Björn och fortsatte med att ställa en retorisk fråga till konferensdeltagarna:

– Vet ni vad som fångar folk på sociala medier mer än någonting annat? Svaret är



kort och gott hästkrafter! Ju fler hästkrafter, desto fler visningar!

Om Lantmännenkoncernens närvaro i sociala medier berättade Mark Robinson från avdelningen för Kommunikation och Varumärke på Lantmännen.

För företag gäller i dag höga krav på transparens och insyn. Det räcker inte att bara säga ”vår produkt är bra”, användarna förväntar sig att företag tar ökat ansvar för utvecklingen i samhället, för miljö och hållbarhet och så vidare.

– Lantmännen är hel rätt! Vi arbetar med livsmedel och kan visa ursprunget till många av våra produkter. Därför har också 83 procent av konsumenterna förtroende för Lantmännen, konstaterade Mark och berättade om några aktuella satsningar på nätet, bland annat Matsamtalet. Det är en podcast om mat och ätande som är uppe i 150 000 lyssnare.



Lantmännen styrelseordförande **Bengt-Olov Gunnarson** (t v) i samspråk med **Per Lindahl** från koncernstyrelsen och **Jakob Söderström** från R&D (t h)

Under temat **Sociala medier** gjordes en liten presentation av tre Facebooksidor med anknytning till Lantmännen.

Lantmännen Lantbruks nytillträdda chef **Elisabeth Ringdahl** var på plats

Forskning och utveckling i lantbrukets tjänst

Ett block under konferensens första dag var vikt åt forskning och utveckling. Det innehöll flera korta föredrag om aktuella ämnen från forskningens och utvecklingens värld. Pär-Johan Löof från Lantmännen R&D inledde genom att dra upp de stora dragen. Lantmännen satsar 250 miljoner kronor på forskning och utveckling varje år. R&D medverkar på olika sätt fortlöpande i 75-100 projekt, bland annat genom Lantmännen forskningsstiftelse.

Johan Lagerholm från VäxtRåd berättade om precisionsoodlingens fördelar. Med precisionsoodling kan man styra insatser av olika näringsämnen, minska riskerna för skördeförluster, styra utsädesmängden, variera bearbetningsdjupet, hitta problemområden, bedöma bevattningsbehovet och

minska miljöpåverkan i känsliga områden. Det kräver dock att man testat sina maskiner så att de är rätt inställda, vilket är en av många saker som VäxtRåd kan hjälpa till med.

En agronomstudent från SLU, Martin Holmberg, kom närmast bland föredragshälarna. Han berättade om sin studie av hur drönare skulle kunna användas för att på ett tidigt stadium upptäcka olika växtsjukdomar. Resultaten var inte entydiga, men han konstaterade att bildupplösningen är nålsögit i tekniken. Det krävs bra kameror med hög upplösning för att metoden ska vara användbar i praktiken, men den typen av utrustningen kostar en hel del och kräver numera dessutom tillstånd.

Christina Nyemad tog sedan upp nya tekniker inom animalieproduktionen, preci-

sionsstyrning av utfodringen och övervakning som mäter faktorer som avvikande beteenden, brunst och liggtid. Hon konstaterade att tekniker som mäter djurens beteenden knappast kan ersätta ”djurögat” och att den kan medföra en del falska alarm. Men samtidigt påpekade hon att om man kopplar samma flera olika mätningar kan det bli ett kraftfullt instrument, ett samlat managementverktyg för lantbruket.

CG Pettersson är R&D-gruppens expert på ”besvärliga spannmålskvalitéer” och avslutade passet. Han tog bland annat upp det arbete som görs i samarbete med Linköpings universitet inom ramen för Lantmännen forskningsstiftelse för att ta fram en snabbmetod för att analysera kadmiumhalter i spannmål.

Försmak av ägardialogen

Under årets Föreningsstämma bifölls en motion om en förnyad ägardialog, där ägarna får säga sitt om Lantmännen utveckling. Ägardialogen är tänkt att sjösättas i samband med distriktsstämmorna i mars nästa år. För att redan nu försäkra att inriktningen blir den bästa ordnades under distriktsstyrelsekonferensen en workshop där de förtroendevalda fick diskutera i grupper om teman för Ägardialogen och ta fram nyckelord som ska leda dialogen rätt. Björn Wallin, koncernstyrelsen, inledde workshopen med att konstatera att Lantmännen inte bara ska vara bästa företaget att handla med, utan också Kooperationen med den bästa ägarmodellen.

Resultatet från workshopen redovisades och här konstaterade deltagarna att en levande strategi och utdelning är teman som är viktiga för en ägardialog. Mer utbildning efterlystes också.

– Vi behöver utbildning så att vi kan föra ut kunskapen om exempelvis utdelningen till medlemmarna i våra distrikt, konstaterade en av deltagarna.

– Affärsrelationen är grunden för relationen mellan ägare och Lantmännen Lantbruk. Det är viktigt att den finns med i Ägardialogen, påpekade en annan.

Nyckelorden för Ägardialogen varierade stort, men några ord återkom i hög grad. Engagemang, delaktighet och ägarstyrning var några av de ord som dök upp oftast i kommentarerna.

Nya Digitala verktyget ska underlätta för gården

En bit in på nästa år går startskottet för Lantmännens stora digitala satsning LM², verktyget som ska samla Lantmännens digitala tjänster under en hatt. Men redan under distriktsstyrelsekonferensen i början av november fick deltagarna en exklusiv första demonstration av den digitala portalen.

Text: Helena Holmkrantz

– Vi vill skapa en förenklad administration och ge alla användare bra överblick över den egna gården. Det ger möjlighet att dra nytta av all den information som finns samlad. Vi gör det här för att öka lönsamheten för svenskt lantbruk och i längden hoppas vi förstås samtidigt att det ska leda till att vi är den naturliga affärspartner, förklarade Peter Annas, styrgruppsordförande för LM² samt

chef för utsäde och handelsvaror.

Tidtabellen som den ser ut i dag är att en första pilotstudie med fyra testanvändare går igång i mitten av december. De fyra har till uppgift att prova verktyget i praktiken och göra en första utvärdering innan antalet användare ökas till runt 20 efter årsskiftet.

Därefter ska antalet användare utökas till ungefär 60. LM² ska enligt planen vara

redo för lansering under våren.

Under distriktsstyrelsekonferensen premiärvisade en av projektledarna, Henrik Bjurman, den första piloten av LM², berättade lite om de nyheter som är tänkta att förbättra användningen av Lantmännens digitala tjänster för lantbrukare och svarade på frågor.

– Vi har byggt LM² med tanken att den ska kunna användas i mobilen. Startsidan ska sedan kunna anpassas efter varje gårds behov och dessutom finns möjligheten att ha flera olika företag att växla mellan.

Kommer LM² att fungera överallt?

– Det är viktigt att systemet funkar även med lite halvdälig mobiläckning. Vi testar just nu så att det inte är för tungt att ladda ner. Hellre bra användbarhet än en tjuvig sajt som är alldeles för tung för att funka.



Nya tjänster ska underlätta

LM²

LM² kommer att samla de tjänster som redan i dag finns på Lantmännens olika sidor under en och samma inloggning. Dessutom kommer en rad nya tjänster att erbjudas. Här är något av det som kommer att finnas på plats när verktyget lanseras i vår.

Rolltilldelning

En ny, efterfrågad, funktion är möjligheten till rolltilldelning. Genom denna tjänst kan användaren dela ut accesser till personer i dennes verksamhet. Till exempel kan revisorn få tillgång till all den information som rör ekonomidelarna i LM², medan den driftsansvarige får tillgång till samtliga delar i LM². Dessutom kommer användaren kunna skapa egna roller och därmed anpassa sitt LM² så att det passar användarens unika förutsättningar.

Affärsöversikt

Affärsöversikten är det som visas för användaren när denne loggat in. Här visas på ett snabbt och enkelt sätt den aktuella affärsinformation som användaren har med Lantmännen (både med Maskin och Lantbruk). Huvudfokus i affärsöversikten är avtalsinformation och orderinformation. I senare releaser av LM² kommer användaren också själv kunna styra vad som ska visas i affärsöversikten.

Kontakt

Kontakttjänsten har förbättrats mot dagens lösning och möjliggör för användaren att snabbt hitta den information som efterfrågas. Förutom generell kontaktinformation till exempelvis kundtjänst, Maskin och Lantbruk, kommer det under användarens profil finnas information om just dennes personliga kontakter. Det kan vara till exempel fodersäljare, växtodlings-säljare, maskinreparatör och rådgivare.

Maskinöversikt

I Maskinspåret kommer det finnas en maskinöversikt som samlar alla användarens maskiner. Har användaren maskiner eller redskap inköpta från Lantmännen Maskin kommer information om dessa per automatik att visas under maskinöversikten. Dessutom kan användaren på ett enkelt sätt själv lägga in sina övriga maskiner och redskap. Knutet till respektive maskin kommer också finnas en tjänst för att beställa reservdelar. Man behöver inte leta efter rätt reservdel utan information om maskinen/redskapet följer med och verktyget förstår vilken maskin/redskap beställningen avser.

Meddelanden

Den nya meddelandetjänsten kommer att vara smartare och mer flexibel än nuvarande meddelandetjänst. De meddelanden som inkluderas i tjänsten är dels ett antal leveransmeddelanden som leverans av foder, gödning, utsäde och så vidare, dels en leveransplan. Den nya rolltilldelningen kommer också göra att användaren själv kan välja vem i företaget som ska ta emot vilka meddelanden.

Har användaren en större gård med flera produktionsgrenar och anställda kan användaren själv välja att exempelvis djurskötaren ska ta emot meddelanden om foderleveranser och att maskinföraren ska ta emot meddelanden om leverans av utsäde. Alla meddelanden kommer att landa i användarens LM²-inkorg. Användaren kan också välja att få notis via sms eller mail om att ett nytt meddelande finns i inkorgen och också för vilka meddelandetyper man vill bli aviserad.

Boka service

En nyhet i maskinspåret blir att på ett enkelt och snabbt kunna skicka iväg en förfrågan om att boka service. Uppgifter om den valda maskinen följer med i det mail som genereras till verkstaden, och verkstaden kan sedan återkoppla till användaren.

Ekonomi

Även "kassatjänsten på nätet" kommer att finnas tillgänglig i en ny uppdaterad version på sikt. Den nya ekonomitjänsten kommer innehålla flera smidiga funktioner för fakturahantering, medlemskonton och översikt av inbetalda och emitterade insatser.

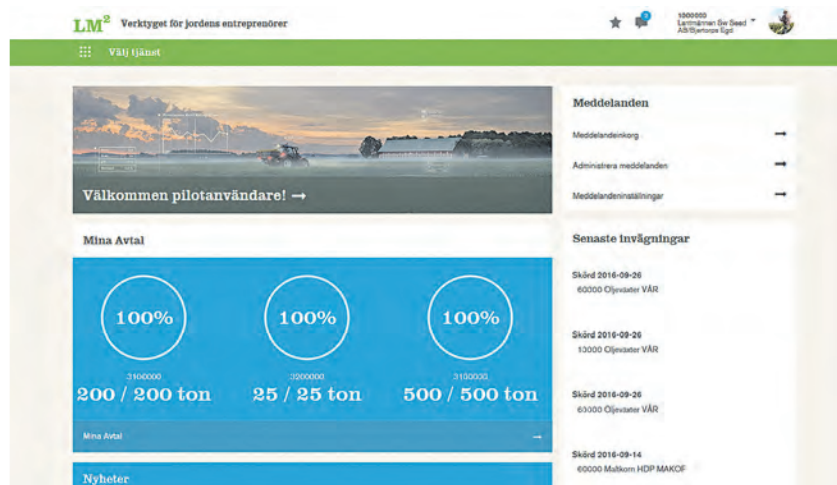


Inloggning med BankID

För att garantera en säker webbtjänst kommer vissa delar av LM² kräva inloggning med BankID. Dessa inkluderar bland annat finansiell spannmålshandel, att skapa ett nytt konto, ändra information om företaget och att lägga till användare. I ett senare skede, när den nya ekonomiportalen lanseras, kommer också denna att kräva inloggning med BankID.

Finansiell Spannmålshandel

För lantbrukare har möjligheten att handla spannmål finansiellt hittills varit väldigt begränsad. I LM² kommer den nya handelsplattformen möjliggöra för lantbrukare att handla spannmål finansiellt, direkt mot en av världens största råvarubörser, MATIF. Det ger lantbrukaren en unik möjlighet att hantera sin affärsrisk och, om man lyckas väl, ta del av värdet vid en prisuppgång. För att få tillgång till tjänsten finansiell spannmålshandel kommer en webbaserad utbildning och avslutande test med godkänt resultat att krävas.



Vem får använda det? Inkluderar ni lokalaföreningarnas lantbrukare?

– Verktøyet kommer att vara öppet för alla lantbrukare som gör affärer med Lantmännen.

Spannmålsenshetens chef, Mikael Jeppson, presenterade sedan den nya tjänsten Finansiell spannmålshandel som kommer att ingå i LM². Han förklarade lite grand om vad termen finansiell handel egentligen innebär.

– Allt vi sysslar med i dag är fysiska varor. Men finansiell handel är det som görs på någon av de börser som finns i världen, exempelvis Matif eller Chicago. Där sker aldrig någon fysisk leverans av spannmål, utan allt sker bara finansiellt.

Hur använder man detta?

– Man kan till exempel sälja sin raps finansiellt under vintern, avvakta rätt pris och därefter sälja den fysiskt, förklarade Mikael och fortsatte:

– Det här ger lantbrukaren en möjlighet att handla med sin skörd och öka sin lönsamhet.

Vad finns det för säkerhet?

– I all handel måste det så klart finnas en säkerhet i botten. Det kommer att krävas en summa pengar i deponi. Men vi vill lösa det så enkelt som möjligt genom att alla som handlar genom oss har en kredit. Den krediten kan användas som säkerhet.

Samarbete med Dataväxt skapar digitala möjligheter

Lantmännen och Dataväxt har under hösten fattat beslut om ett strategiskt samarbete för att tillsammans driva digital utveckling inom lantbruket.

Teknikutvecklingen inom lantbruket går fort framåt och för med sig spännande möjligheter. Genom bättre beslutsunderlag och större precision, skapas förutsättningar för högre produktivitet och lönsamhet inom såväl animalieproduktion som växtodling.

Dataväxt har länge varit en ledande aktör inom digitala växtodlingstjänster. Samtidigt gör Lantmännen en stor satsning på att samlas i en ny portal, LM². Nu ingår Lantmännen och Dataväxt ett långsiktigt strategiskt samarbete där Dataväxts digitala plattform Lantbruk.se och Lantmännens LM² kommer att komplettera varandra på ett sätt som ger Sveriges lantbrukare nya möjligheter i sin produktion och uppföljning.

– Dataväxts starka drivkraft med

hög kompetens och stort entreprenörskap gör att de legat i framkant i utvecklingen av digitala tjänster under många år, säger Peter Annas, chef för Lantmännens utsädes- och handelsvaruaffär samt styrelseordförande i Dataväxt AB.

– Tillsammans kommer vi utveckla helt nya tjänster som ger lantbrukaren bättre beslutsunderlag för sin produktion och större kontroll över hela flödet på gården. I det arbetet kommer stor hänsyn att tas till informationsintegriteten – en mycket viktig aspekt, säger Johan Martinsson, marknadsansvarig på Dataväxt.

Flertalet av Dataväxts befintliga tjänster kommer framöver finnas tillgängliga i Lantmännens digitala portal LM².

Därmed blir tekniken tillgänglig för fler lantbrukare och dessutom kan tjänsterna integreras med Lantmännens affärserbjudanden vilket skapar ett ännu tydligare mervärde för kunderna.

Genzo Hundefoder
Svenskt kvalitetsfoder! 15 kg 
Komplett (21/10)
Skonsam (21/11)
Extra Energi (26/16)
Från: **151:-**

TRUENDATH
Vinterparkas
Unisexstorlek i röd eller svart.
SUPERPRIS!
(Ordpris: 1295:-)
396:-

Genzo ORIGINAL
Genzo Royal XT
Storsäljaren! Marknadens absoluta favorit!
3400 mAh batteri.
Multiuttag - inga hål i radion!
Flerfaldig BÄST I TEST!
31 Mhz: **1436:-**
155 Mhz: **1596:-**
JAKTRADIO!
Blanda som Du vill:
3-pack: 4236:-

HYLTE 
NYHET! Se mer på webben

STIHL
MS 261 C-M VW
M-TRONIC

Husqvarna
Husqvarna 550 XPG


VIKING
Norwegian footwear since 1920
NYHET!
Trophy II
636:-
(Ordpris: 1199:-)

Genzo ORIGINAL
Forest Work
Huggarkänga med sågskyddsklass 2 med sågskydd och stålhätta

1996:-
(Ordpris: 3495:-)

ALLTID RÄTT PRIS!
VI HAR FLERA OLIKA MODELLER!
TILLBEHÖRSPAKET TILL DIN HVA!
13" Från:
636:-
(Mp: 1305:-)

LE CHAMEAU 1927
Vierzon NordPlus Vinter
Isolering 5 mm Neopren.

1412:-
(Ordpris: 2399:-)

can-am  **Visningsex**
650 Outlander PRO
82000:-
Inkl. vinterpaket: vinsch, bukplast, stötfångare, & snöblad värde 22060 kr

KNOCK-OUT PRISER!
Genzo  **PROFSAFE**
Vapenskåp
S1500 Sido Super Kodlås 
Inkl. sidoinredning. Brandbox och hand/fotvärmare värde 1055:-
(Marknadspris: 9985:-) **4796:-**

WT TRAILER
SLÄPEN MED RÄTT PRIS!
Pris från 7996:- inkl grindar

outdoor CLASSIC 
Neoprenstövle Lunnamosen

280:- (Mpris: 595:-)
0345-40 000
www.genzo.se

can-am  **Visningsex**
650 Outlander PRO
82000:-
Inkl. vinterpaket: vinsch, bukplast, stötfångare, & snöblad värde 22060 kr

outdoor CLASSIC 
Neoprenstövle Lunnamosen

280:- (Mpris: 595:-)
0345-40 000
www.genzo.se

HYLTE
JAKT & LANTMAN

Priserna är exkl. moms. Med reservation för eventuella tryckfel och prisjusteringar utom vår kontroll.

Lantmännen på Island

Får, fisk och fält av lava? Det är bilden av Island för de flesta svenskar. Och visst betar uppåt en miljon får på bergssluttningarna på sommaren, men för att göra bilden fullständig – det finns också en annan sida av det isländska lantbruket.

Eller vad sägs om välväxt vall, frisk ensilage, vajande kornfält och en lönsam mjölkproduktion...

Lantmännen har inte så många kunder på Island – men två av dem är i gengäld Islands största återförsäljare till lantbrukarna i landet. Via Lantmännen får Lifland i söder och Bústólpi i norr bland annat utsäde och foderkoncentrat. Lifland köper även spannmål i små partier till sin kvarnverksamhet. Intresset för bra varor från Lantmännen är stort och även om affären är liten, är den i växande.

Grodden följde med två av Lantmännen Lantbruks exportsäljare på besök hos kunderna på Island, två företag med djupa rötter i det isländska lantbruket och träffade dessutom en rad lantbrukare med olika inriktningar.

Texter och bilder: Helena Holmkrantz



Isländskt lantbruk *mycket mer än får*

Lantmännens export till Island

Ingen stor affär, men en stadigt växande, med lojala kunder och en hyfsad vinst i slutänden. Ungefär så kan Lantmännens export till Island sammanfattas.

Lantmännen har inte så många kunder på Island, företagen Lifland, Fodurblandan och Bústólpi är de tre stora, men det är en affär som stadigt ökar. Exempelvis har försäljningen av spannmål, dominerat av höstvetete, mer än fördubblats mellan åren 2014 och 2015. Även försäljningen

av vallgräsblandningar sticker ut som en liten men naggande god export.

På Lantmännens lista över sålda varor till Island finns både vårutsäde och höstutsäde. Vårkorn som Judith, Filippa, Kannas och Iskria från Lantmännens portfölj odlas av lantbrukare på såväl södra som norra Island. Det finns även stort intresse för svenskt vallgräs och vallfröblandningar. Många av de sorter som tagits fram genom Lantmännens föräd-

lingsstation i Lännäs passar bra på Island. Lantmännen samarbetar också med Lantbruksuniversitetet i Reykjavik, där exempelvis kornsorten Iskria tagits fram. Här har Lännäs hjälpt till med uppförökningen av sorten och Lantmännen har dessutom avtal att representera och sälja de isländska sorterna utomlands.

Eftersom de isländska kvarnarna nästan inte har någon inhemsk försörjning alls finns det också en bra marknad för span-

mål. Lantmännen säljer främst vete till de isländska kvarnarna, men även mindre poster av korn och råg.

Premixer, mineraler och olika typer av tillskott är också det en affär som sakta ökar. Kalvnäring är en produkt som sålts allt bättre på Island, i takt med att mjölkbönderna expanderat. Även här har Lantmännen en bra position.



Bördiga fjorddalar basen i lantbruket

Färkött, mjölk, korn och vall – där är grunden i den isländska lantbruksproduktionen.

Det isländska lantbruket är koncentrerat till fjorddalarna och strandslätterna. Tack vare Golfströmmen är kustlandet som regel isfritt och temperaturerna är där ganska jämna under året. De viktigaste områdena för lantbruk hittar vi längst ner i söder och längst upp i norr. Däremellan är lantbruksområdena spridda och det är bitvis långt mellan gårdarna.

Betesmarker är det däremot gott om och att Island är fårens rike vet väl de allra flesta. 450 000 får samsas på ön om i vintertiden på lantgårdarna, sommartid kan det vara runt miljonen får på betesmarkerna uppe i bergen. Det finns inte många isländska lantbrukare som inte har åtminstone några får. Fåren hålls i första hand för köttproduktionen, ull ses som en biprodukt, som inte inbringar speciellt mycket, även om turistnäringen omsätter allt mer. Fåren är en självklar del av det isländska landskapet och den isländska kulturen, men de är också omdiskuterade på grund av betningstrycket som ökar risken för jorderosion.

Alla får tillhör samma isländska lantras, det är inte tillåtet att importera främmande raser, samma gäller korna. De gamla isländska lantraserna är mer än tusen år gamla och kanske inte de mest produktiva, men de är genuint isländska.

Det finns runt 27 000 kor på Island och mjölk är en viktig bas i den isländska kosten. På senare år har den isländska kvargen Skyr börjat spridas utanför landet och har även hittat in i många svenska butiker. Antalet mjölkbönder på Island är

ungefär 630, men utvecklingen är ungefär som i Sverige – allt färre, men större. De största gårdarna har runt 240 kor. Att vara mjölkbonde på Island har de senaste åren varit en hyfsat lönsam verksamhet och många har haft råd att investera och expandera. Kostnadsläget är visserligen högre än i Sverige, men de isländska bönderna är inte alls lika påverkade av den europeiska mjölkkrisen som de svenska. Mjölkbranschen är kraftigt understödd av staten och begränsas av ett system med mjölkkvoter. I stort sett allt som produceras säljs på den inhemska marknaden. Dock är överenskommen mellan mjölkbönderna och den isländska staten om mjölkkvoter för närvarande under omförhandling och mjölkkvoterna kommer med största sannolikhet att minska – och därmed även incitamentet till investering.

En annan fördel för den isländske mjölkbonden är turistströmmen. Under 2016 har Island upplevt en turistboom av sällan skådat slag och när turisterna kommer går det åt massor av isländskt smör, mjölk – och skyr.

– De två senaste åren har mjölkpriset varit bra, 120 isländska kr per liter (cirka 8,90 SEK) och många har satsat på att öka sin produktion. Det har lett till att vi har ett överskott på mjölk, från att ha producerat årligen runt 120 miljoner liter för bara ett par år sedan producerar vi nu 150 miljoner liter per år. Priset på mjölk är därför på väg att sjunka och det kommer givetvis att påverka ekonomin, kommenterar Jóhannes Baldvin Jónsson, lantbrukschef på ett av Islands största lantbruksföretag Lifland, som också är en av Lantmännens kunder på Island.

Odling och Island kan tyckas vara två storheter som inte hör ihop, men isländska bönder odlar flitigt i dalarna och i många delar med god framgång. Vallen gynnas av det regniga klimatet och de långa somrardagarna och håller därför som regel mycket hög kvalitet.

Kornodlingen har minskat det senaste året efter tre katastrofala år när skörden slagit fel för många isländska bönder, en del fick vänta med att skörda till november-december på grund av det myckna regnet. Island ligger precis på odlingsgränsen och det är långt ifrån alla år som är bra. Sättet att se på spannmålsodlingen skiljer sig en hel del mellan Sverige och Island. Kornet är ju så att säga det viktigaste på kornet i en svensk odlares ögon. Men för islänningen är det en ”biprodukt”, om än en mycket välkommen sådan. Det mest värdefulla är i stället strået som går till strö till djuren. Strö av trä – sågspån och liknande – är för dyrt på Island, där skogarna är få och långsamt växande.

På senare år har en del islänningar även försökt sig på att odla vårraps, havre och rentav vårveete med viss framgång. En gård under Eyjafjallajökull (vulkanen som orsakade stopp i flygtrafiken i hela Europa 2010) har exempelvis odlat raps under några år och marknadsfört sin egen rapsolja. Men vädret kan hela tiden ställa till det för odlarna och under de senaste åren har kalla vårar och höstar gjort att även vallen fått stryk. Pelleterat hö har varit räddningen för många lantbrukare under sådana år. Liksom inköp av importerat koncentrat, bland annat från Lantmännen.

Island fakta

Total areal: 103 000 km²
Isfritt område: 92 000 km²
Odlingsbar mark: 1 300 km²
Antalet lantbruk: cirka 3 000
Genomsnittstemperatur i januari: -0,6 grader
Genomsnittstemperatur i juli: 10,7 grader
Totalt antal invånare: 329 100
Antal invånare i huvudstaden Reykjavik: 211 300

(KÄLLA: WWW.NORDEN.ORG)



Atli och Guðný odlar korn och vall på västkusten inte långt från havet. Allt de odlar går till foder till deras mjölkbesättning om 50 mjölkkor och 40 ungdjur – och på vintern till de 150 fåren.

Grannen Auðunn är en av få isländska bönder som helt specialiserat sig på spannmålsodling och skördar korn till livsmedel.

Pétur har 90 kor och en vallodling av högsta kvalitet på en slätt ett antal mil inåt landet, med en vidunderlig utsikt över de omgivande bergen.

Tre isländska gårdar med lite olika inriktning. Alla tre är kunder till Lifland och handlar bland annat utsäde och frö som skeppats in från Sverige.



Odling med utsikter

Vi inleder besöket på gården Dalsmynni en bit norr om Borgarnes på Islands västkust. Den ligger på sluttningen under kustbergen och från gårdsplanen ser man både hav och vulkaner. Gården har funnits i familjens ägo i många generationer. Nuvarande ägare är Atli Sveinn Svansson och hans hustru Guðný Linda Gísladóttir som har specialiserat sig på mjölkproduktion. Med 50 mjölkkor är den medelstor med isländska mått mätt. Till gården hör 800 hektar mark, men bara 18 hektar är uppodlat, vall och korn. Resten är berg betesmark för de obligatoriska fåren, 150 till antalet på Dalsmynni gård. Atlis far bor i gården strax nedanför och är fortfarande aktiv i arbetet. Han har specialiserat sig på att föda upp och träna vallhundar, vilket kommer väl till pass när fåren ska samlas in från bergen på hösten.

Ladugården är lite anorlunda uppbyggd, eftersom korna huserar på två våningar.

– När vi byggde ut fick vi inte plats

med alla kor och därför inredde vi djurstallar också på andra våningen. Korna förs upp till andra våningen med hjälp av en hiss, berättar Atli när han visar runt.

Islands unika naturresurser tas tillvara i lantbruket. Till exempel har gården en del i en torkanläggning som samägs av sex lantbrukare i trakten. Den värms upp med varmvatten, från en närbelägen underjordisk varm källa.

Kusten ligger inte långt från gården och stranden nedanför består av snäckskalssand, som används flitigt. En sandhög som ligger intill vallodlingen visar sig vara betydligt mer värdefull än vad den ser ut för. Det är snäckskalssand – naturligt kalcium som används till långtidsgödsling av åkrarna. Alltså gödsling på isländskt vis, där allt importerat är dyrt.

– Vi använder även malda snäckskal som kalciumtillsats i fodret, berättar Atli.

Han odlar foderkorn till tröskmoget stadium, men i år har det inte blivit någon

stor satsning på korn:

– Härom året hade vi 25 hektar korn i odling, men i år har det bara blivit fem hektar efter de senaste årens bakslag med kallt väder, förklarar Atli.

Vallodlingen är större och Atli räknar med åtminstone två skördar, gynnsamma år kan det bli tre skördar. Vallen är, när Grodden är på besök i början av augusti, otroligt grön och frodig. Det myckna regnet på ön gör vallskördarna oerhört jämna och fina.

Kornodlaren

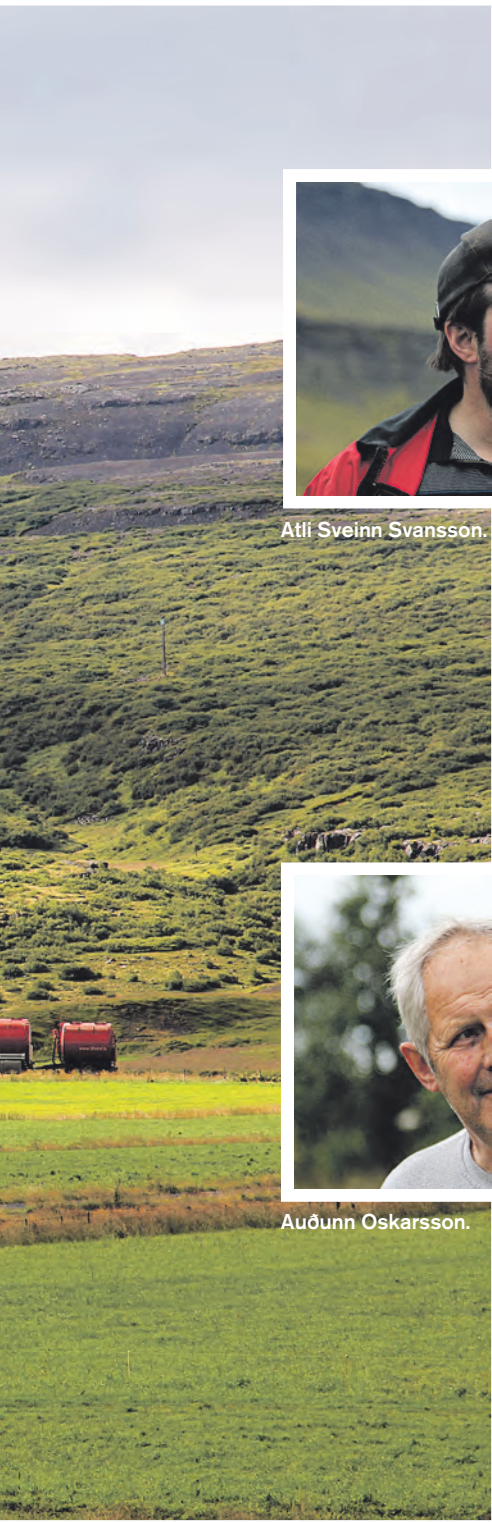
Någon kilometer närmare havet ligger gården Rauðkollsstaðir. Här sträcker sig åkrarna i långa, smala strängar ner mot strandängarna. Auðunn Oskarsson heter lantbrukaren som specialiserat sig på spannmålsodling. Han odlar flera olika sorters sexradskorn, bland annat Lantmännens sorter. Det som är lite ovanligt är att det mesta av hans korn faktiskt går till livsmedelsproduktion. Korn är islän-

ningarnas inhemska alternativ till ris och används dessutom ofta i gröt.

Auðunns åkrar vetter mot havet och även han använder snäckskalssand för att göra jorden mindre sur. När han odlar som mest hade han 50 hektar kornodling, i år har han nöjt sig med 25 hektar de senaste årens problem i odlingen. Utsädet till odlingen köper han från Lifland, men erkänner att han då och då tar eget utsäde när möjlighet ges.

Han är en av bönderna bakom den nya spannmålstorken och brukar skörda när kornet nått ungefär 65 procents TS-halt (vid riktigt torrt väder har det hänt att han kunnat skörda vid 70-75 procents torrhalt, men det hör till undantagen). Så pass fuktig skörd kräver en långsam, energikrävande torkning. Auðunn brukar dock stränglägga kornet och låta det torka på fältet en del innan han hämtar in skörden för transport till torkanläggningen.

– Jag är nog ensam på Island om att stränglägga kornet, men det fungerar bra



Atli Sveinn Svansson.



Hrafnidís Viðja på Dalsmynni gård.

Helgavatn.



Auðunn Oskarsson.



Pétur Diðriksson.



för mig. Torkningen måste sedan göras långsamt och tar mycket energi, men energin är billig här i landet, konstaterar han.

Vallspecialisten

På gården i Helgavatn, delar två familjer på ansvaret för runt 90 kor och vallodling. Gården ligger en bit inåt landet med en vidunderlig utsikt över de omgivande bergen. Läget är ovanligt långt från kusten och fjordarna med isländska mått mätt även om höjden över havet egentligen inte är mer än 60 meter. Här är en gård som specialiserat sig på vall och ensilage med stor framgång.

Pétur Diðriksson guidar runt i odlingarna och visar de noggranna listor han för över allt som görs på gården. Han lägger ner mycket arbete på att producera ensilage med hög, jämn kvalitet och utgångspunkten är förstås en riktigt bra vall. Han odlar timotej och ängssvingel, med insådd rödsköter. Rajgräs fungerar inte här i in-

landet, där det är torra vintrar utan särskilt mycket snö, men däremot stor risk för frost. Korn har han bara odlat i liten utsträckning – som helgröda till ensilage.

– Att så in rödsköter är inte så vanligt här, men det sparar mycket pengar åt oss. Det ger protein och binder kväve, kommenterar han.

Första vallskörden tar han normalt i början av juni. Ett kallt år som 2015 kunde han dock inte ta skörden förrän den 2 juli. Vallen från Helgavatn har erkänt hög kvalitet och därför odlar han runt 15 hektar extra för avsalu till andra mjölkgårdar. Noggrannhet är a och o:

– Jag är mycket noga med hur jag skördar vallen. Den ska klippas ganska högt, jag lämnar runt en decimeter kvar för att slippa få in jord i gräset. Jag ersätter vallen ungefär vart femte år för att hålla en jämn kvalitet. En välkött vall är värd mycket pengar. Att gödsla ett gammalt fält är inte värt pengarna, konstaterar Pétur.

Lifland med rötter i mejerikooperativet

Lifland har sina rötter ett mejerikooperativ som bildades 1917 av mjölkbönderna i trakten runt Reykjavik, Mjólurfelag Reykjavíkur. På 1930-talet monopoliserades mejeriverksamheten på Island och all mjölk som produceras styrs sedan dess till ett centralt mejeri. Lifland ändrade då riktning och koncentrerade verksamheten på att förse mjölkbönderna med förnödenheter och foder. Efter ett antal år med dåliga resultat i början av 2000-talet såldes andelarna i Lifland till två ägarfamiljer. 2005 var ombildningen klar och Lifland fick sitt nuvarande namn. I dag har Lifland totalt fem butiker, fortfarande koncentrerade till Reykjavíkregionen, men även i Akureyri i norr. Man säljer alla typer av förnödenheter till lantbruket, men den största produktgruppen är foderkoncentrat.

Lifland har en ny foderfabrik som byggdes så sent som 2010 utanför Akranes (ett par mil norr om Reykjavik) och producerar i dag 40 000 ton nötfoder och hönsfoder per år. Foderfabriken har dessutom förstärkts med en extra produktionslinje i höst, vilket är ett led i att öka säkerheten. Den totala produktionskapaciteten är nu 60 000 ton.

Lifland har också sin egen kvarn, som producerar vetemjöl bland annat under varumärket Kornax, islänningarnas vanligaste hushållsmjöl. All vete måste dock importeras, bland annat från Lantmännen, eftersom klimatet inte lämpar sig för veteodling.

Antalet anställda på Lifland är i dagsläget cirka 70 och huvudkontoret ligger inne i Reykjavik.



Helgi på Kristnes.

Längst upp i norr ligger Islands längsta fjord, Eyjafjörður. Fjorden sträcker sig många mil in i fjällvärlden och mynnar ut i Akureyri, Islands näst största stad. Utmed Eyjafjörður finns ett av landets mest fruktbara områden. Här finns också en av Islands allra äldsta gårdar, som i dag ägs av en typisk isländsk småbrukare. Men i fjorddalen finns också en del, med isländska mått mätt, riktigt stora lantbruk.

Lantbruk på

Den bördiga fjordslätten



Kristnes gård är norra Islands äldsta lantbruk.



Holmgeir Karlsson och Hanna Dögg Maronsdóttir på Bústólpi.

Kooperation i norr

Bústólpi är ett av norra Islands största bondeägda företag, med huvudsäte i Akureyri på Islands nordkust och har 20 anställda.

Ägarbilderna är lite komplicerade. I grunden finns Auðhumla, som är det kooperativ som samlar alla isländska mjölkbönder i en organisation. Auðhumla äger bland annat MS, som är det isländska mejeriet med monopol på mejeriproduktion. Men man äger också 20 procent av Fodurblandan, ett foderföretag som i sin tur heläger

just Bústólpi. Resterande ägande av Fodurblandan står det nordisländska kooperativet KS i Skagafjörður för.

Bústólpi grundades på 1930-talet som en del av kooperativet Kea i Akureyri, med inriktning på foder.

Till en början importerade man foder, men 1984 började företaget producera eget foder för kor och får i en foderfabrik i Akureyri. År 2000 omformades Bústólpi till ett separat bolag i samband med att kooperativet splittrades upp på flera enhe-



Enligt de isländska sagorna kom Helgi till Eyjafjörður runt år 900. Han blev den förste som började odla upp marken i området. Han kallade sin gård Kristnes och levde säkert ett hårt men gott liv här och hade i alla händelser en vidunderlig utsikt. Gården Kristnes existerar fortfarande och nuvarande ägare heter precis som den förste: Helgi.

Helgi tillhör den stora gruppen mångsysslade lantbrukare på Island. Djursättningen är inte stor, men tillräcklig att leva av: 23 mjölkkor som levererar 1 700 liter per år, 90 får, ett par grisar, lite getter, höns, några ankor och kaniner till köttproduktion. Men Helgi är framför allt odlare, hortonom i grunden, och förutom korn och vall hittar vi här en rad andra grödor. Han odlar kål och andra grönsaker, en bit uppåt bergsslutningen finns en julgransodling och han visar oss ett tappert försök med rågodling i slutningen ner mot floden – rågen hinner inte mogna, den får bli grönfoder. Och här finns även Islands största frilandsodling av jordgubbar med en produktion om 250 kg per år.

I en liten berså där vinden inte kommer åt blir vi serverade kaffe och underbart söta, ljusa rosa jordgubbar. Helgi berättar om sin filosofi som småbrukare:

– Det här är en gammaldags gård och vi gör så mycket som möjligt själva. Vi vill inte expandera, det skulle kräva att vi tar stora lån. Vi försöker i stället att göra saker så bra som möjligt. I vallodlingen experimenterar vi till exempel med olika typer av gräsblandningar för att hitta den som ger bäst resultat, men det blir mycket timotej.

Gården försörjer en stor familj – inte bara Helgi med hustru och fem barn, utan också hans bror med familj och för-



Gudmundur på Hrisholl har mjölk- och köttproduktion längst in i dalen vid Eyjafjörður.

äldragenerationen. En omfattande familj kommer väl till pass när fåren ska hämtas ner från bergen inför vintern.

– Att få ner fåren är ett stort företag. Fåren går högt upp i bergen, dit där gräset är som grönast och för att samla in dem brukar vi behöva vara ungefär 25 personer. Vi går i linje och ropar på gammaldags vis. Fast, hmm, numera använder vi ju mobilen också, erkänner Helgi.

Mjölk och kött

Någon mil längre in i dalen skiftar vi fokus från småbrukaren till en med isländska mått mätt betydligt större gård.

Gården Hrisholl har såväl mjölk- och köttproduktion som odling. När nuvarande ägaren Gudmundur tog över gården från sin svärfar var det en liten gård med uppbyggda kor. I dag har han totalt 280 mjölkkor och dessutom tjuar till köttproduktion. Han var bland de första på Island att skaffa mjölkrobot och visar runt i



Utmed Eyjafjörður – en av Islands längsta fjordar – har naturen skapat utmärkta förutsättningar för lantbruk. Här ligger gårdarna på rad ända in i fjällvärlden.

välskötta stall med stolthet i blicken.

De flesta djuren finns i den nybyggda ladugården, som är luftig och fräsch genom att den kan öppnas på två sidor och dessutom har öppningsbara luckor i taket. Det är bara under den allra kallaste perioden som luckorna måste stängas till. I ett äldre stall i närheten finns ungdjuren.

Gården har också en ganska omfattande odling. 150 hektar odlas upp, främst med rajgräs till foder, men även 50

hektar korn och dessutom odlas en del havre, för att täcka gräsodlingarna. Havren används sedan som grönfoder.

– Vi försöker skörda kornet moget, men det går inte alla år. Förra året var rena katastrofen, i år ser det bättre ut. Det handlar mycket om när det blir så pass varmt att vi kan så. Det är ett tufft schema för odlare här, om vi inte får grödan i jorden före 25 maj hinner det knappast mogna till skörd.

ter efter några ekonomiskt svåra år.

I dag är foder fortfarande den viktigaste delen av affären för Bústólpi, men företaget säljer även utsäde (vallblandningar, vårkorn, lite havre och vårvete), gödning och förnödenheter av olika slag. Man samarbetar också med DeLaval och Fodurblandan när det gäller marknadsföring och försäljning av mjölkrobotar och liknande utrustning.

Bústólpi har även en spannmålsanläggning där man tar emot korn, ungefär 700 ton korn kan det bli under ett bra år. Eftersom torkanläggningar är ett måste i det regniga Island har man också satsat på delägarskap i två torkanläggningar, en

i Skagafjörður och en i Eyjafjörður. De ägs tillsammans med ett antal lantbrukare i en kooperativ gemenskap, där man även äger ett antal tröskor.

I foderfabriken i Akureyri tillverkas framför allt foder i pellerad form, 6 mm pellet för kor och får, samt 3 mm pellet för höns. Förra året tillverkades totalt 15 000 ton foder som transporterades ut till lantbrukare i hela den norra och östra delen av Island. Södra och sydvästra delen av landet är systerföretaget Fodurblandans affärsområde.

Bústólpi har en tredjedel av marknaden när det gäller foder till mjölkproducenter med marknadsandelar strax över

före Liflands och Fodurblandans.

Ett försäljningsargument som Bústólpi är ensamma om på Island är gratis silor för foderkunderna. Det är något företagets vd, Holmgeir Karlsson och hans medarbetare är stolta över, även om det innebär en hel del merarbete:

– Vi importerar silor från Italien, sätter ihop och installerar silon på gården och står sedan för underhållet av den. Behöver lantbrukaren en silo till står vi för den med mot att vi får leverera foder i den. Vi har gjort detta sedan 2007 med god framgång.

Det låter nästan otroligt i svenska öron, men Holmgeir betygar att det är



ytterligt få fall där lantbrukare missbrukat förtroendet och använt silorna för annat foder än Bústólpis.



När banken sa nej

Satsade *Oskar och Anna* på mjölk

Oskar och Anna hade nyligen fyllt 20 år när de köpte en liten bondgård. När de frågade banken om lån för att satsa på mjölkkor sa banktjänstemannen att det aldrig skulle gå och att de inte fick något lån. Då bestämde sig Oskar och Anna att de skulle visa banken, och alla andra, att det visst skulle gå ändå. Det är just den där envisheten och kreativiteten som nu har belönats med Groddenstipendiet.

Text: Lars Lindberger | Foto: Johan Olsson

När Oskar Johnson och Anna Brate köpte Ängsnäs gård i Österfärnebo 2012 var de bara drygt 20 år gamla och hade nyligen gått ut lantbruksgymnasiet. Första året hade de får, men de bestämde sig snart för att skaffa kor.

– Det var nog så att jag hade började jobba åt en som hade mjölkkor, som bestämde sig för att lägga av och då kände jag att jag skulle saknade djuren. Och sen fick han inte sina dräktiga kvigor sålda och det var bråttom och de skulle kalva mitt i sommaren, berättar Anna.

– Och så tjtade du lite på mig, fyller Oskar i med ett stort skratt.

– Ja, det gjorde jag nog och bonden som ville bli av med korna tjtade lite han med.

I en tid när många mjölkbönder valde att lägga ner verksamheten bestämde sig alltså två unga människor att bygga upp något nytt. Det är lätt att börja fundera över hur de tänkte och vad de egentligen visst om att vara mjölkbonde.

– Vi tänkte nog inte över huvud taget, säger Oskar och skrattar igen. Vi tittade på vad det var för mjölkpris då och just då var det bättre än på många år. Så då förstod vi inte att många tyckte det var dåligt betalt.

Anna hade inga planer på kor under gymnasietiden och hade heller ingen erfarenhet av det hemifrån, även om hennes far haft får och skogsbruk. Oskar däremot är född på en bondgård och hade hela

livet drömt om att ha en egen gård.

– Det var väl bara en period när jag var 14-15 år när jag sa att jag aldrig skulle hålla på med djur, aldrig hålla på med nåt jordbruk. För det var väl då man började åka moped, men var tvungen att vara hemma och köra det där jäkla höet när alla andra var ute och hade roligt med sina mopeder, berättar Oskar.

Banken sa nej

De hade nu en gård, med mark och en ladugård. Men när banken kom sa de att Oskar och Anna inte fick låna pengar, att det inte skulle gå att driva verksamheten. Men bankens nej fick motsatt effekt på det unga lantbrukarparet. Med hjälp av

familj, grannar och leverantörer kunde de ta över kvigorna Anna jobbat med och montera en mjölkkanläggning i den gamla ladugården. I dag fyra år senare har de 34 mjölkkor och en verksamhet som 2015 omsatte cirka sex miljoner kronor. Och i våras fick de Lantmännens Groddenstipendium.

– Det var jätligt roligt! Det kändes lite som att man fick betalt för det man gjort som kanske många människor sa att det där kommer aldrig att gå. Nu har vi inte drivit gården i så väldigt många år, men det är i alla fall skönt att man blir uppmuntrad. Det året vi startade var det en annan gård som började med mjölkkor. Vi gick mot strömmen, säger Oskar.

Lantmännens motivering:

Ungt lantbrukarpar som med kreativitet, entreprenörskap och envishet visar att det går att på kort tid bygga upp ett växande företag inom lantbruksnäringen.



” Vi har fått arrendera i princip hela byn. Ta min mark, sa de. Helt otroligt.



Ängsnäs gård

34 mjölkkor
Ca 300 000 kg mjölk/år
120 ha åkermark (Ärtor, havre, vete och korn)

– Dessutom blev det som en semester när vi var nere och tog emot stipendiet, två dagar med hotell, middagar, seminarier och spännande möten med folk från hela landet.

Sedan några månader är de tre personer i den unga lantbrukarfamiljen och nu under sommaren jobbar Anna lite mindre i verksamheten eftersom hon tar hand om sonen Albin.

– Men jag tar hand om korna på helgerna och några dagar varannan vecka. Sen ser jag till att ta hand om det mesta pappersgöret när Edvin sover på dagarna, berättar Anna med en sprattlande Edvin i famnen.

I motiveringen till stipendiet lyfts även Oskars och Annas entreprenörskap fram.

De är nämligen inte bara mjölkbönder, den största delen av företagets inkomster kommer från olika bisysslor. Störst är våtmarksslätter och stängsel åt framför allt Länsstyrelsen. Oskar började med våtmarksslätter i liten skala 2012, men när han fick ett ramavtal lite senare insåg han att det gick att utöka verksamheten. Det som efterfrågades var lieslätter där man inte satt på själva maskinen. Och i Österrike hittade Oskar en maskin som fungerade perfekt, den var dessutom radiostyrd vilket underlättade jobbet en hel del. I år kör de ungefär 105 hektar våtmarksslätter.

Utveckla ”bisysslorna”

Oskar vill gärna fortsätta att utveckla ”bisysslorna”, medan Anna egentligen gillade

när rörelsen var lite mindre. Men Oskar ser många utvecklingsmöjligheter i att sätta stängsel.

– Både stängselsidan och våtmarksslåttarna är det jag brinner för allra mest. Stängsel är nog den bästa affären av det vi håller på med. Det är väldigt mycket jobb och väldigt mycket stress. Men bra möjligheter.

– Men vi hade aldrig kunnat bygga upp de andra verksamheterna utan korna! Korna har ju varit som en ryggrad i företaget, i och för sig en ryggrad som kostat en massa pengar, men de har hela tiden genererat en del pengar i företaget. Normalt sett har de dragit in 70 till 100 tusen i månaden och det har gjort att det alltid funnits pengar i verksamheten. Korna hade

inte gått att driva utan den andra verksamheten, men stängsel och slätter hade inte gått att bygga upp utan korna, eftersom vi inte lånade några pengar, berättar Oskar.

Något som betydde mycket i början var all hjälp de fick. Oskars far och farfar, som båda haft mjölkkor var ett stort stöd.

– Men grannarna har också betytt mycket. Vi har fått arrendera i princip hela byn. Ta min mark, sa de. Helt otroligt. Och när vi sa att vi skulle skaffa kor, då var det några av grannarna som var här och hjälpte till att skruva upp mjölkkanläggningen och de tog inget betalt. Man kan säga att det var de som gjorde det möjligt, säger Oskar med tacksamhet i rösten.

Starka nyheter inom frö och utsäde

Inför vårsådden finns nya högavkastande vallfrön Tored, Rakel och Vicky som komplement till det breda sortiment erbjuds svenska vallodlare. Sorterna har förädlats vid försöksstationerna i Svalöv och Lännäs och är speciellt anpassade för svenskt klimat.

Text: Camilla Calmsund



Tored ängssvingel

Tored har i de officiella försöken i södra Sverige gett allra högst avkastning av alla provade ängssvingelsorter både första och andra vallåret. Resultaten ligger sju procent högre än kontrollsorten båda vallåren. Tored har sen vippgång vilket gör att skördetidpunkten blir någon dag senare för vallen. Det leder till att de övriga sorterna i vallfröblandningen har ytterligare tid att bygga upp näringsinnehållet och det gör att kvaliteten på hela vallen blir hög.

Christer Persson som är växtförädlare på Lantmännens växtförädling i Svalöv säger så här:

– Det här är Sveriges bästa ängssvingel. Den förbättrar kvaliteten i de blandningar den ingår i och den har dessutom en mycket bra avkastning. Det är en oslagbar kombination.

Rakel timotej

Rakel är en Timotejsort förädlad för norra Sveriges klimat även om den också fungerar i söder. Med unika 96 procents överlevnad har den en mycket god vinterhärdighet, det leder till en vall som är i balans under de två till tre år som du vill ha den innan nysådd. Här är alltså en utmanare till trotjänaren Grindstad som levererat bäst resultat de senaste hundra åren.

En tidig axgång gör att Rakels optimala skördetidpunkt ligger närmre fröblandningens övriga sorter vilket är ytterligare en fördel som leder till både hög avkastning och god kvalitet på skörden.

Linda Öhlund är växtförädlare i Lännäs och hon säger så här om Rakel:

– Eftersom överlevnaden är så hög får du hög kvalitet i din vall, balansen mellan gräs och baljväxter varar längre.

Vicky rödklöver

Rödklöversorten Vicky är anpassad för odling i både Götaland och Svealand och levererar en mycket hög avkastning, dessutom har den särskilt god uthållighet.

Utmärkande egenskaper är både vinterhärdighet och mycket bra motståndskraft mot svampsjukdomar som rotröta och klöverröta. Till skillnad från många andra rödklöversorter är Vicky uthållig och den överlever många år i din vall. Det leder till en hög och jämn avkastning eftersom fördelningen mellan gräs och baljväxter blir god i alla vallskördar.

Vicky växer som mest när våra vallgräs växer som bäst, på försommaren, vilket ger utmärkta förutsättningar för att producera ett valfoder med jämn foderkvalitet. Vicky blommar sent vilket gör att skördeöfret breddas.

RGT Planet maltkorn

RGT Planet är Lantmännens nya internationellt erkända maltkorn som används mycket ibland annat Frankrike. År 2015 testades RGT Planet i officiella försök i arton Europeiska länder. I fjorton av dem var RGT Planet Malt den högst avkastande sorten. I Sverige har sorten visat en jämn och mycket hög skördenivå under flera år i försök i alla regioner.

Strået är styvt, medelkort och ger fin halm, dessutom är RGT Planet en frisk sort som är resistent både mot både mjöldagg och nematoder. Annika Nilsson som är produktchef för utsäde på Lantmännens, menar att sorten är ett utmärkt val som visat toppavkastning i alla odlingsområden och att den kombinerar goda agronomiska egenskaper med bra kärnkvalitet:

– Planet har en mycket hög sortering, 96 procent av kärnorna är större än 2,5 mm. Det ger ett riktigt högt utbyte till odlaren.

Dragoon foderkorn

Från engelska Syngenta hämtar Lantmännen ett nytt foderkorn med marknadens högsta skördepotential: Dragoon. I Lantmännens egna odlingstester har Dragoon vunnit övertygande i alla regioner. Stora fina kärnor och högt proteininnehåll kommer förhoppningsvis att göra det här foderkornet uppskattat bland svenska lantbrukare. Både i England och Danmark är det populärt för sin höga avkastning och goda agronomiska egenskaper.

Dragoon är ett kortväxt korn med goda stråegenskaper. Självklart är det resistent mot både mjöldagg och nematoder. Annika Nilsson säger så här om Dragoon:

– Det här kornet kommer att bli en riktig storsäljare bland Lantmännens utsäde. Det har de rätta egenskaperna: stora kärnor och högt proteininnehåll, korta, styva strån och resistens mot sjukdomar.

Medlem i
EURONICS

DIN VAPENHANDLARE ONLINE

SNABB OCH ENKEL HANTERING AV DIN LICENSANSÖKAN

DU SPARAR
3.172,-

T3X B.A.U COMBO PAKET
TIKKA .308WIN



19.990

- Tikka T3x Lite Adjustable MT
- Burris Fullfield E1 3-9X50 Belyst kikarsikte
- SAKO Optilock-montage
- ASE UTRA SL5i Ljuddämpare
- Mirageskydd till ljuddämpare
- Vapenrem Tikka i neopren

10/22 22LR HALVAUTOMAT
RUGER SYNTHETIC TAKE DOWN



5.990

BAR TRACKER HC
BROWNING .308WIN



15.995



PHOTON XT 4,6X42S
YUKON MÖRKERSIKTE

4.295

DU SPARAR
5.990,-



A7 EXTRA ALLT PAKET
SAKO .308WIN

21.990

- Sako A7 kaliber 308 Win 51 cm pipa
- Ase Utra SL5i ljuddämpare kal. 30.
- Obs licenspliktig
- Burris Four X 3-12x56, belyst riktmedel 4
- Burris fästen
- Sako vapenfodral och rem
- Flip covers till kikarsiktet



VAPENSKÅP SP8E MINI
SCANDINAVIAN SAFE

4.595

HELIA 5 SERIEN
KAHLES



16.990

1-5x24

18.990

1,6-8x42

21.100

2,4-12x56



Vi erbjuder:

Klarna - delbetalning
Klarna - 14 dagar faktura

intropris

Mån-fre 10-18. Lör 10-15
Järnvägsgatan 10, Eksjö
0381-69 52 05 | www.intropris.se

Mån-fre 10-18. Lör 10-14
Fiskaregatan 1, Vimmerby
0492-209 50 | www.intropris.se

Mån-fre 10-18. Lör 10-14,
Karlskronagatan 18, Ronneby
0457-218 90 | www.intropris.se

TEMA | FODER



Foder är inte bara foder. Det ska hålla rätt näringsbalans för rätt fas, vara flexibelt nog att passa till gårdens egna råvaror och så ska förstås priset vara rätt – in till sista öret.

Lantmännens fodersortiment förnyas kontinuerligt. Produktutvecklarna har ett styvt arbete med att följa forskningsresultaten och använda dem i praktiken; ny genetik, ny kunskap om hur näringen tas upp och nya rön om vad djuren behöver kommer ständigt. Samtidigt som efterfrågan och kundernas önskemål måste tas med i bilden.

De senaste åren har fodersortimentet setts över och förnyats för flera djurslag. Förra året lanserades nya Nötfor och i år har nya förbättrade sortiment släppts för både får och slaktgris. Under hösten har en nya foder för ekologisk grisproduktion och för ekologisk mjölkproduktion satts på marknaden. Och arbetet fortsätter. En produktutvecklare blir aldrig klar med sitt arbete. Det finns alltid lite till att göra.

I Groddens tema Foder presenterar vi nya foderchefen Kristina Gustafsson. Vi berättar om de många byggstenar som ingår i ett modernt foder. I Lantmännens foderfabrik i Kimstad produceras alla de där ingredienserna som står sist i en innehållsförteckning. Vi besöker Voxtorpsgården som satsat på ekologisk grisproduktion och får slutligen veta lite mer om utvecklingen av nya grisfoder.

Utveckling
i en värld där varje öre räknas



Säck efter säck fylls med exakt 25 kilo mineralfoder. Marika Ahola och Göran Staaf ser till att allt fungerar.



Lisa Carlsson håller exakt rätt mängd pulver i den lilla pelletsmaskinen. Hon är processoperatör i prototypverkstaden och blandar nya foder för försöksverksamhet.



Kimstad

–ingen vanlig foderfabrik

Göran Staaf tar en skopa guldgult B2-vitamin och håller försiktigt ner pulvret i en hink. När vågen visar rätt är det dags för några gram av nästa färggranna ingrediens. På foderfabriken i Kimstad handlar det om exakta blandningar av väl definierade råvaror. Här tillverkas premixer och mineralfoder till både foderfabriker och lantbrukare.

– Det är rena foderindustrins Clas Ohlson här, konstaterar produktchefen Håkan Nordholm. Vi har verkligen allt, från allra minsta byggsten, som krävs för att göra foder.

Text: Sofia Barreng | Foto: Johan Olsson

Strax söder om östgötska Norrköping ligger Kimstad och Lantmännens fabrik för mineralfoder och premixer. Här finns en lång tradition av fodertillverkning.

– Det började redan på trettioalet när mejeriet i Kimstad började tillverka tormjolk för humankonsumtion, berättar Håkan Nordholm. Med tiden kom behovet av en separat fabrik för tillverkning av tormjolk till lantbruket och 1959 byggdes den här fabriken.

Under många år var Kimstad synonymt med varumärket Lactamin. I dag tillverkas inte längre någon mjölkersättning här, men foderfabriken i Kimstad har behållit sin vitala betydelse för det svenska lantbruket.

Fredrik Jönsson är Lantmännen Lantbruks produktionschef och han poängterar hur viktigt det är för företaget att äga och styra en egen koncentratfabrik.

– Det gör att vi blir snabbare och mer flexibla, konstaterar han. Egen tillverkning av premixer och koncentrat ger oss dessutom möjlighet att producera mer unika foder.

Årligen lämnar 17 000 ton färdig vara fabriken. Fyra femtedelar går till Lantmännens sex egna foderfabriker, resten säljs till externa kunder. Produkterna

delas upp i tre huvudgrupper, premixer till fodertillverkning, gårdspremixer samt mineralfoder. Parallellt med den industriella tillverkningen finns även en skräddarsydd och hantverksmässig tillverkning av försöksfoder för försök både inom företaget och vid SLU.

Hundratalsråvaror

En tur genom fabriken bjuder på säckar och åter säckar. I ett välordnat lager samsas storsäckar med tjugofemkilosäckar och olika varianter av hinkar. Minsta förpackningen kan vara på bara fem kilo och den största på ett ton. Till lagret kommer råvarorna och sorteras in i sin egen väl uppmärksade lagerplats. Hela 1300 enskilda artikelnummer ryms här, så det gäller att ha god koll.

– Vi ser till att sköta logistiken på bästa sätt, berättar driftschef Susanne Moberg. Alla ingredienser måste finnas hemma.

I ett litet rum bredvid en av de ständigt arbetande blandarna finns flera rader behållare med fällbara lock. Här i ”Apoteket” förvaras de allra mest speciella råvarorna som vitaminer och spårelement. Varje behållare har en skylt med namnet på ingrediensen, ett

par av dem är dessutom försedda med dödskallemärkning. Det gäller att hålla tungan rätt i munnen när korrekt vikt ska vägas upp innan hinken med pulver är redo att hällas i den stora blandaren.

Prototypverkstad

Förutom den rutinmässiga tillverkningen av premixer och mineralfoder har fabriken i Kimstad även en prototypverkstad där nya fodertyper och försöksfoder blandas samt ett laboratorium där råvarorna testas.

– Vi har ett väl utvecklat nät av leverantörer. Våra råvaror kommer från hela världen, säger Håkan Nordholm och berättar om fosfor som kommer från finsk apatit eftersom den är så ren från tungmetaller och om den ryska vitamin A som hade för kort hållbarhet och valdes bort.

Alla råvaror måste nämligen passera nålsögat innan de blir godkända som ingredienser. Fysiska egenskaper som partikelstorlek och densitet har till exempel betydelse för hur fodret kommer att bete sig både i den kommande fodertillverkningen och ute på gårdarna. Ingen vill ju ha ett foder som hänger sig i fickan eller separerar.



Varje år lämnar 17 000 ton färdig vara foderfabriken i Kimstad. Freddie Nilsson får allt på plats för leverans

– Vi går en ständig balansgång för att optimera ekonomi och kvalitet, konstaterar driftschef Susanne Moberg.

” Människor har i alla tider använt kryddor för att kontrollera bakterierna i mat. Här finns mycket kunskap att ta tillvara.

Även kemiska egenskaper utvärderas. Fodret måste till exempel behålla sitt näringsvärde även vid lagring. För att göra det hela lite krångligare varierar dessutom lagringsegenskaperna mellan de olika mixerna och de olika färdiga fodren.

– De olika ingredienserna påverkar också varandra. Till exempel kan vissa spårelement fungera som katalysatorer för oxidationsprocesser som förstör vitaminer.

Naturligtvis finns det knep för att lösa varje enskilt problem. Håkan berättar om hur vitamin A kan skyddas genom att blandas med gelatin.

– Vitamin A kommer i form av en olja som är blandad med gelatin och formad till en liten kula. Varje kula får sedan ett skyddande lager av stärkelse så att vitaminet inte ska kunna oxidera.

Att vissa råvaror i Kimstadfabriken lager betingar ett kilopris på över 40 000 kronor låter helt plötsligt inte lika konstigt.

Mata våmmen

Att förpacka de olika ingredienserna på ett fiffigt kemiskt sätt är en av vägarna till framtiden menar Håkan och syftar på Lantmännens nya Nörforsortiment som lanserades för ett år sedan. Här har aminosyror skyddats så att de kan ta sig igenom kons våm utan att förändras.

– Aminosyror utnyttjas bättre och det gör att vi kan spara på mängden protein i fodret och ändå få en bättre produktion. Det är ren vinn-vinn-situation.

I framtiden hoppas han att få se betydligt fler smarta lösningar som optimerar foderintaget. Med hjälp av nya ingredienser tror han att gårdspremixer och mineralfoder kommer att bli ett allt bättre komplement till övrig foderstat och dessutom bidra till att öka vår självförsörjningsgrad på proteiner.

– I och med att vi förstår mer om hur våmmen fungerar så kan vi se till att skapa foder som är optimalt för mikroberna i våmmen.

Kanske kommer produkterna från Kimstad i framtiden att präglas av en tiltalande doft av kryddor. Håkan Nordholm berättar att eteriska oljor från kryddor är mycket intressanta som nya ingredienser och visar tydliga tecken på att kunna styra våmmens mikrober.

– Människor har i alla tider använt kryddor för att kontrollera bakterierna i mat. Här finns mycket kunskap att ta tillvara.

Lantmännens foderfabrik i Kimstad

Tillverkar premixer till foderindustrin, gårdspremixer och mineralfoder. Förser forskare och försöksverksamhet med försöksfoder.

Årlig produktion 17 000 ton relativt jämnt fördelat mellan de tre produktionsgrupperna.

Fabriken har 16 anställda.



Ingredienserna delas upp i tre grupper:

- Ett trettiotal vitaminer, till exempel vitamin B2 och B12, vitamin A och vitamin E.
- Tjugo till trettio olika mikrospårelement som till exempel koppar, zink och mangan.
- Makroelement som kalk, magnesium, natrium och fosfor.



– Vår ökade kunskap om hur våmmen fungerar tillåter oss att använda nya komponenter i framtidens foder, menar Håkan Nordholm.

Kristina Gustafsson ny foderchef



Tjänsten som foderchef på Lantmännen kunde Kristina Gustafsson inte stå emot.

– Lantmännen är en kundorienterad och konkurrenskraftig verksamhet som jag har stark tilltro till, säger Kristina Gustafsson som tillträdde som foderchef på Lantmännen Lantbruk i april i år.

Text: Lena Jasslin | Foto: Roland Wirstedt

”Det handlar om att
**Jobba med
helheten**”

Från hästuppfödare, ekonom, jurist och nu senast vd på Slöinge Lantmän. Kristina har provat många olika roller i sin yrkeskarriär. Kanske är det hennes nyfikenhet och oräddhet som driver henne framåt. Eller som Kristinas vänner som tycker att Pippi Långstrumps citat ”Det har jag aldrig provat, så det kan jag säkert”, lika gärna kunde vara ett uttalande från Kristina.

Kristina är uppvuxen i en akademikerfamilj. Hon läste ekonomi och juridik på universitet. Men lantbruk har ändå alltid varit närvarande genom mor- och farföräldrar.

– Jag tillbringade alla mina sommarlov på landet hos släktingar, som hade mjölk- och grisproduktion.

Kanske var det där och då som känslan för lantlivet växte fram. Sedan 20 år tillbaka bor Kristina tillsammans med sin familj på en gård i Slöinge utanför Falkenberg. Här finns närmare 40 hästar, de allra flesta är numera inackorderingar så den dagliga skötseln av hästarna sköter nu andra. Men familjen har fortfarande några egna hästar kvar sedan tiden då Kristina drev hästuppfödning på heltid.

Kraften i det kooperativa

Under åtta år var Kristina vd för Slöinge Lantmän. Kristina beskriver Slöinge Lantmän som ”ett 110 år gammalt mini - Lantmännen”. Hon kom in vid en tid då bolaget var i det närmaste konkursmässigt. Ett år senare hade röda siffror vänts till svarta.

– En av tankarna jag hade när jag kom in var att hitta tillbaka till grundtanken med företaget – det kooperativa. Det finns en otroligt stor kraft i det, fortsätter Kristina.

Kristina beskriver tiden i Slöinge Lantmän som oerhört lärorik.

Det som Kristina inte visste om lantbruk vid den

tiden kunde hon ta igen i känslan för affärer och intresset för marknad och försäljning.

– Då kunde jag inte se skillnad på vete och korn. Jämte mig på skrivbordet hade jag därför en fusk-lapp för växtodling, foder och spannmål, berättar Kristina med ett skratt.

Fusk-lappen har sedan länge tjänat ut sin roll.

Att jobba tätt tillsammans

Kristina tillträder som foderchef under ett år då Lantmännens foderlanseringar avlöst varandra. Förra hösten kom ett nytt Nötforsortiment, under året har det kommit nya ekologiska foder för de tre djurslagen nöt, gris och fjäderfä. Nu i höstas lanserades ett nytt foder för slaktgrisar, anpassat till den nya genetiken.

Kristina pratar snabbt och engagerat om foderaffären. Det märks att försäljning och ekonomi är något som Kristina tycker är extra intressant och spännande. På frågan om hur hon ser på sin roll som foderchef så svarar Kristina:

– Det handlar om att jobba med helheten. Att rätt människor finns på rätt plats, att ha koll på kostnaderna, samtidigt är den viktigaste uppgiften att utveckla nya produkter som ger resultat och se till att det är en tät dialog mellan produktutveckling och marknaden. Med den nya organisationen så jobbar hela foderorganisationen tätt tillsammans hela vägen från marknad, inköp, optimering, produktutveckling, produktion, marknad till försäljning. Det känns bra. Det ger en bra kontroll över helheten. Jag vill passa på att säga att medarbetarna på foder, produktion och försäljning är outstanding.

Kristina betonar säljarnas roll.

– Vi kan produktutveckla hur mycket som helst, men utan våra duktiga säljare händer det inget. Våra

säljare har en viktig roll att ge vägledning och vara ett stöd för lantbrukarna.

Mjölkspriserna

Efter några tuffa år för mjölkbönderna så är har nu mjölkpriserna gått upp. Hur bedömer Kristina den fortsatta utvecklingen:

– Jag tror att vi kan komma att se fler prishöjningar och det är naturligtvis mycket positivt. Det tillsammans med låga räntor och energi- och oljepreiser samt den ökade efterfrågan på svenskt nötkött påverkar den totala lönsamhetsbilden positivt för mjölkbönderna.

– Inom grisproduktionen är lönsamheten nu den högsta på många år. Vi ser en positiv utveckling och investeringar görs i hela branschen. Matfågel visar också en stark tillväxt och även här görs investeringar. Inom äggproduktion märks dock en liten stagnation.

Drivs av att nå resultat

När Kristina får frågan om vad hon vill bidra med i sin roll som foderchef funderar hon en stund och säger sen:

– Jag vill flytta oss framåt. Det gäller att lyssna på marknaden. Ibland gör man fel, men då får man fatta nya beslut. Världen är föränderlig. Det gäller att vara snabbfotad.

Kristina beskriver sig själv som en person som har stort driv.

– Jag är viljestark och drivs av att nå resultat. Jag tycker också om att träffa människor. Det är en av de saker som gör att jag aldrig kommer att lämna denna bransch. I mitt jobb har jag förmånen att få möta många olika och härliga människor, det inspirerar mig!

NU FINNS DET TVÅ KORT FÖR ALLA BONDFÖRNUFTIGA!

Agrolkortet från Lantmännen har hittills varit tillgängligt bara för personer med enskild firma eller anställda inom de gröna näringarna*. Nu finns det även för företag, föreningar och stiftelser. Med Agrolkortet får du en mängd bondförnuftiga förmåner. Bland annat tankar du upp till 60 öre billigare hos Circle K/Truckdiesel, OKQ8/Tanka, Preem och vissa Säifa stationer. Läs mer och ansök på agrolkortet.se

* Företag som har jord, skog, trädgård eller landsbygdens miljö som grundläggande resurser.



Voxtorpsgården
Kalmar

Grisar på fält som affärsidé

Mobila grishyddor i rader väcker nyfikenhet och lockar besökare. På Voxtorpsgården utanför Kalmar kombineras KRAV-grisproduktion med lantgårdsturism, grissafari, catering och gårdsbutik i ett vinnande koncept.

Text och bild: Helena Holmkrantz

Voxtorpsgården är en släktgård som hade inriktning på mjölkproduktion när Jonas Lundqvist och hans hustru Karin år 2003 tog över driften i samband med ett generationsskifte. Båda var ense om att de ville driva någon form av djurproduktion med ekologisk inriktning, men på vilket sätt var de inte riktigt klara över. Korna var uppbundna och stallen slitna. Om de skulle fortsätta med mjölk krävdes en kostsam om- och nybyggnation. Eftersom gården dessutom hade ont om betesmarker var läget för ekologisk mjölkproduktion inte det bästa. Jonas hade emellertid redan under sin utbildning gjort en specialstudie på ekologisk grisproduktion och det hade väckt hans intresse.

– Det var en blandning av intresse och naturliga förutsättningar som gjorde att när vi vände och vred på saken kom fram till att ekologisk grisproduktion nog var det som passade oss allra bäst, förklarar Jonas.

Det var alltså ett generationsskifte, men också en omställning från konventionellt till ekologiskt. Hur ställde sig den äldre generationen till det?

– De slog ifrån sig först, men med tiden har åsikterna vänt och nu har min far verkligen blivit en ambassadör för ekologisk produktion, konstaterar Jonas med ett leende.

Vårt merarbete

För honom och Karin var det självklart att göra omställningen och de var båda medvetna om att det skulle medföra mer arbete än om de valt att satsa på konventionell produktion.

– Den konventionella produktionen har så tydligt fokus på kvantitet och arbetet är förstås mer rationaliserat än på en ekologisk gård, där exempelvis utdriften tar extratid. Men vi har valt det här livet, det är en ren livsstilsfråga för oss. Om vi hade velat tjäna de stora pengarna skulle vi inte valt lantbruk över huvud taget, reflekterar han och kommenterar:

– Jag tar hellre tio runda, härliga, friska smågrisar, än 14 mindre som man måste lägga extra tid och re-

sursur på för att de ska överleva.

I dag har gården 30 suggor och en årsproduktion runt 600 grisar. Smågrisarna har 6-7 veckors titid, alltså några veckor längre än i konventionell djurhållning. Men tillväxten är god och djurhälsan riktigt bra. Under en period hade man lite problem med smågrisarna. De små hade svårt att vänja sig av med suggmjölken, torvprodukten TorvoGo hjälpte smågrisarna över den kritiska perioden. I dag får både suggor och smågrisar suggfoder, koncentratet Sund Soex blandat med gårdens egen produktion av spannmål och proteingrödor. Det funkar bra och håller grisarna friska.

Mobila hyddor

Grisarna på Voxtorpsgården för ett omväxlande liv. Under den varma årstiden bor de i små, mobila hyddor med inhägnader där de kan böka runt. Varannan dag ungefär flyttar Jonas grishyddorna med traktorns hjälp och djuren får ny mark att böka och hitta godsaker i. Systemet fyller flera syften. Grisarna får hela tiden ny mark att böka i och därigenom tillgång till många nyttiga mineraler som komplement till grovfodret. I gengäld ger grisarna



Jonas och Karin Lundqvist tog över släktens mjölkgård och ställde om till ekologisk grisproduktion.





” Vi hade stora framtidsdrömmar för tio år sedan – och det är faktiskt där vi är i dag!

ken på gården. Där säljs också lammskinn från Jonas syster som har lammproduktion och andra lokala produkter som honung och marmelader.

Hur ser då framtidsplanerna ut?

De 30 suggorna är i dagsläget maximalt vad gården klarar av att få fram foder till inom ramen för kretsloppstänkandet. KRAV-certifieringen innebär att en stor del av fodret måste vara producerat på gården och familjen har 160 hektar där de odlar vall, spannmål och proteingrödor som åkerböna och raps. Just odlingen är därför det område där Jonas vill fokusera på framöver.

Nischgrödor och proteingrödor är intressanta. Åkerbönor och raps ger redan i dag egenproducerat protein till grisfodret. Men en stor del, i synnerhet av rapsen, säljs vidare. Han har börjat med bruna bönor i år och är antagligen en av de första fastlandsbönderna som odlar bruna bönor för KRAV.

– Vi vill satsa på bevattning och det öppnar i sin tur upp för grönsaker och potatis i framtiden. Vi vill pröva nya grödor och se vad vi kan nå.

Du köper ekologiskt foder av Lantmännen, hur ser du på Lantmännens ekosortiment?

– Lantmännen har satsat och visat att man vill vara med i ekomarknaden. Det tycker jag är jättebra. Det känns bra att handla av en affärspartner som anser att ekologiskt är en del av marknaden att räkna med, inte bara en övergående trend. Jag är övertygad om att det här är en framtidsbransch, men jag tror också att vi kommer att se att många kemikalier efter hand fasas ut och att skillnaden på konventionellt och ekologiskt över tid kommer att bli mindre och mindre.

Han konstaterar att det finns många idéer för framtiden, men samtidigt är han väldigt nöjd med det familjen redan har uppnått. Med envishet och noggrannhet har flera etappmål redan erövrats:

– Vi hade stora framtidsdrömmar för tio år sedan – och det är faktiskt där vi är i dag!

naturlig hjälp att bryta vallen och gödsla den. Genom att systematiskt flytta hyddorna blir efter hand hela fältet uppgrävt.

– Till en början delade vi in fälten i eltrådshagar, men det visade sig att det bara blev gödsel punktvvis och det blev mycket arbete att sprida ut gödseln över fältet. Grisar är renliga djur och när man släpper ut dem i en hage, utser de en hörna till toalett. De små mobila hagarna gör att det blir jämnare fördelat.

Jonas berättar att grisarna är helt med på noterna. När de ser traktorn komma för att flytta hyddan blir de ivriga, eftersom de vet att nytt bete väntar.

Turistattraktion

Det finns ytterligare en fördel med hyddorna – de skapar inkomster i sig eftersom de visat sig vara en riktigt bra turistattraktion.

Under ett par sommarveckor tar gården emot turister som vill åka på grissafari. Det kommer barnfamiljer, pensionärer och grupper från olika arbetsplatser som alla får åka traktor ut på fälten, se hur det går till att flytta en hydda och får möjlighet att hjälpa till att mata grisarna. Efteråt blir det fika på gårdens egen korb med bröd och möjlighet att handla i gårdsbutiken.

För fjärde sommaren i rad ordnade Voxtorpsgården grissafari i juli i år. Det har blivit så populärt att

de i år skippade anmälningslistorna och i stället körde vagnslaster obokad en gång i timmen ungefär. Det blev succé även i år och ryktet om Voxtorpsgården som bra utflyktsmål har spritt sig.

– Det har blivit både fem och sex vändor med vagnen vissa dagar så det har rullat på. Det blir kanske lite Bullerbydidyll över det hela, men så länge besökarna har lite ny kunskap med sig hem är det ju okej. Det här är också ett sätt för oss att marknadsföra oss. Vi lägger inga stora pengar på marknadsföring. Vi har en aktuell hemsida, men i övrigt låter vi ryktet sprida sig och det verkar som att allt fler känner till oss och vår produktion.

Förutom att ha servering på plats därhemma på gården har Jonas också köpt in ett gammalt militärkök som kan användas till catering. Företag och föreningar kan hyra in gårdens tjänster till olika evenemang och få lunch i form av gårdens färska korb direkt på plats.

Korvarna tillverkas än så länge av lokala charkuterier och exempelvis isterbanden tillagas av den mångfaldige vinnaren av Chark SM i isterbandsklassen. Men Karin har vidareutbildat sig i livsmedelshandling och snart hoppas hon kunna ta över en del av korvtillverkningen (bortsett från isterbanden då, de är svåra att ersätta). Korvar och kött i olika former finns till salu året runt i den lilla buti-

Voxtorpsgården

Integrerad grisproduktion: 600 grisar per år

Foderal: Koncentrat Sund Soex och Sund Grymtex. Komplettering vintertid med TorvoGo samt Torvojärn Extra.

Odling: Spannmål, raps, vall och ärter, åkerböna och bruna bönor

Stort arbete bakom

Nya grisfoder

Nya forskningsrön, ny djurgenetik, nya råvaror. En produktutvecklare måste följa allt noga för att fodersortimentet ska ligga i framkant och ge animalieproducenterna de allra bästa förutsättningarna på gården.

Kerstin Sigfridson, produktspecialist Piggfor på Lantmännen Lantbruk, är en av nyckelpersonerna bakom det nya fodersortimentet för slaktgrisar och det nya sortimentet för ekologisk grisproduktion. **Text: Helena Holmkrantz**

Lantmännens foderutvecklare arbetar hela tiden för att göra sortimentet bättre, effektivare och samtidigt mer prisvärt.

– Det är en "Never ending story". Vi försöker ta vara på ny kunskap inom området och omsätta den i praktiken. Vi lär oss hela tiden nya saker, man kan alltid göra någonting bättre, konstaterar Kerstin Sigfridson.

Bakom de nya fodersorterna i Lantmännens sortiment ligger mycket arbete. Att ständigt läsa rapporter och ta del av nya näringsrekommendationer, att sätta dem i ett praktiskt sammanhang. Att byta ut ingredienser, fundera över konsekvenser och hela tiden stå på tå för ny kunskap. Det är produktutvecklarens vardag.

Näringsrekommendationerna skiljer sig en del mellan både raser och genetiska linjer, men även mellan länder, universitet och är rentav olika från institut till institut. Gemensamt är dock att det skett en övergripande ökning av riktlinjerna för grisarnas behov av främst aminosyror. Kerstin menar att det inte alltid går att avgöra exakt vilken nivå som är den rätta. Det beror på djurens genetiska potential, deras hälsoläge, kön och inte minst på råvarukostnader och avräkningspris.

Flexibla slaktgrisfoder

En av de främsta orsakerna till att Lantmännen nu satsar på nya foder till slaktgrisar är att avelsmaterialet i svensk grisproduktion just nu genomgår en ganska stor förändring. Nya "grisraser" är på väg att ta över i de svenska grisbesättningarna. Norsk lantras och holländsk Yorkshire ersätter successivt de traditionella svenska varianterna. Nya grisar innebär nya förutsättningar och det var den bärande anledningen till Lantmännen valde att sätta igång med det omfattande arbetet som behövs för att ta fram ett nytt sortiment.

– Vi får grisar med allt högre köttillväxt, vilket i sin tur påverkar hur fodret ska utformas för att gri-

sen ska kunna nå en effektiv produktion. Därför kommer vi nu att erbjuda foder med högre innehåll av både aminosyror (protein) och energi. Mot slutet av uppfödningen avtar effekten av en hög aminosyranivå vilket innebär att det ofta är gynnsamt att använda mer än ett foder under uppfödningen, förklarar Kerstin.

Resultatet av arbetet är helt nya färdigfoder och koncentrat, med förbättrad receptur och nya namn, som förhoppningsvis ska vara lättare att komma ihåg. I stället för Origo, Orio, Formel och Farino blir det nu lite enklare: Delta F för färdigfoder och Deltex K för koncentrat.

Det nya sortimentet har fem basnivåer, både högre och lägre än de tidigare tre. De gamla fodertyperna kommer att fasa ut under 2016.

Kerstin berättar också att man arbetat för att det nya sortimentet ska vara så flexibelt som möjligt:

– Det finns foder inom ramen för det nya sortimentet som passar till drank, vassel, permeat, ärter, bönor och alla andra råvaror som ofta finns ute på gårdarna. Det innebär ett flexibelt sortiment med alla möjligheter att hitta bra foderlösningar för våra kunder.

Varför blev det namnet Delta?

– Delta är fjärde bokstaven i det grekiska alfabetet och används ofta i vetenskapen för att beskriva skillnad och förändring. Det tyckte vi passade eftersom just positiv förändring väl beskriver vårt nya sortiment.

Ekologiskt helhetsgrepp

Samma omfattande och gedigna utvecklingsarbete ligger bakom det nya ekologiska grisfodersortimentet som lanserades i somras. Den ekologiska branschen har vuxit stadigt de senaste åren och behovet av ett helhetsgrepp om fodersortimentet var stort.

– Vi behövde ha ett bättre smågrisfoder och ett digivningsfoder i sortimentet, men vi passade samti-



Kerstin Sigfridson är produktspecialist för Piggfor.

” Det är en "Never ending story".
Man kan alltid göra
någonting bättre.

digt på att se över allt för helhetens skull och även att byta namn. Nu heter saggfodret Sund Sofina och motsvarande koncentrat Sund Soex. Smågrisfodret heter Sund Kulting och enligt samma logik heter koncentratet Sund Kultex. Dessutom finns slaktgrisfodret Sund Grymt och koncentratet Sund Grymtex.

En av de stora utmaningarna när det gäller de ekologiska fodren är proteinförsörjningen.

– Tillgången på ekologiskt producerade proteinråvaror är definitivt begränsad, konstaterar Kerstin och fortsätter:

– Man kan inte riktigt använda samma strategi som för konventionella foder. Det gäller att balansera önskad aminosyranivå mot risken av problem orsakade av för hög proteinbelastning.

Fokuserat arbete för 14 000 kg mjölk

Strax efter årsskiftet 2016 startade arbetet med visionen att nå 14 000 kg mjölk per ko och år på Nötcenter Viken. Produktivitetsoökning, god djuromsorg och lönsamhet ska gå hand i hand.

Nu har det gått tio månader och vad har hänt så här långt?

Projektets aktuella fokusområde just nu är kalvarna, allt från råmjölksrutiner till utfodringsrutiner och inhysning. All råmjölk testas så den håller tillräcklig kvalitet, råmjölk av bra kvalitet fryses in och finns i reserv. Alla kalvar ges mjölk i nappflaska för att säkerställa en tillräckligt stor och tidig råmjölksgiva. Man har valt att gå från kalvammor till att använda mjölktaxi och då uppstod ett behov att ändra rutinerna så att kalvarna kunde utfodras med jämn intervall över dygnet. Dessutom har det gjorts en investering i fler kalvhyddor för att kunna ha kalvarna i ensambox fram till dess de är minst 10 dagar gamla.

– Vi arbetar parallellt både kort- och långsiktigt. Det viktigaste som hänt är att alla medarbetare är engagerade och har ett starkt fokus på frågan. Utan medarbetarnas engagemang kommer vi inte långt, säger Christina Nyemad, som är koordinator för arbetet.

Ett annat område som varit i fokus är mjölkningsrutinerna. På Nötcenter Viken är det ett antal olika personer som mjölkar

och det är viktigt att alla gör lika. Inga revolutionerande förändringar alltså, men noggrannhet och att följa bästa kända kunskap är det som gäller.

– Vi har också sett över vår gruppering av korna och jobbar på att minimera gruppbytena för korna allt för att skapa så stressfri miljö som möjligt. Vi är noga med att högmjölkkorna finns i de avdelningar där kokomforten och platsen att äta är bäst.

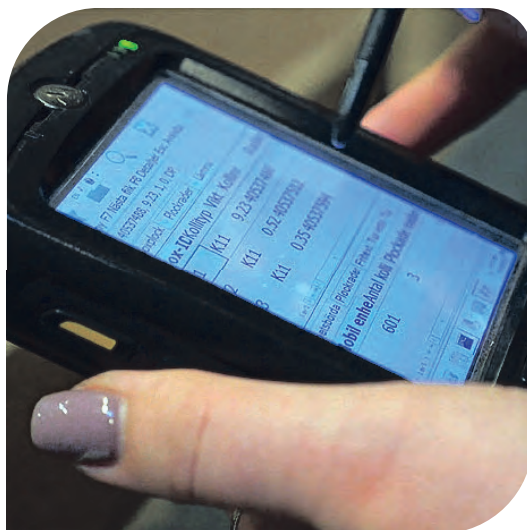
Har projektet då uppnått så här långt? Ett delmål har satts att nå 11 500 kg ECM per ko och år till årsskiftet. Vid provmjölkningen i november var avkastningen 11 459 kg ECM, vilket är en ökning med 623 kg sedan januari. Veterinärkostnaderna har minskat och juverhållsan är väldigt god.

– Ett annat mått vi följer noga är kilo levererad mjölk per koplats. Vi tycker det är en bra temperaturmätare på produktiviteten i besättningen som helhet och även det måttet har utvecklats positivt, konstaterar Christina.



FOTO: MIKAEL LJUNGSTROM/SCANDPHOTO

FN16111



En himla massa reservdelar!

På centrallagret i Malmö har vi nu runt 140.000 olika reservdelar till lantbruksmaskiner och de flesta traktormärken som säljs i Sverige.

Oavsett om du väljer original eller Reservdelar+ får du kvalitetssäkrade delar med ett års garanti. Och du kan räkna med snabb leverans – med butik på nätet och 60 anläggningar över hela landet är vi alltid nära och levererar över natt om delen inte redan finns på din anläggning.

Tel 0771-38 64 00
www.lantmannenmaskin.se




Lantmännen
Maskin

AGROL CLASSIC

FÖR MASKINER 1999 OCH ÄLDRE



Agrol Classic är ett sortiment av smörjmedel som passar äldre maskiner. Innan 1999 var avgasrening, insprutningstryck, överladdningssystem m.m lite mindre avancerade vilket gör kraven på smörjmedel lite enklare.

Välj Agrol Classic när du vill ha en funktionell produkt till en enklare maskin. Du sparar både tid och pengar. På köpet får du en produkt som är testad i miljoner timmar!

Ring Agrols smörjråd när du behöver hjälp att hitta rätt smörjmedel. Eller titta på vår hemsida: www.agrol.se och klicka vidare till "rekommendationer".

Lars-Göran Persson, 010-556 09 51
Roger Mannelqvist, 010-556 40 29
Yngve Lindh, 010-556 09 49
Lars Ekmark, 010-556 32 99



Livsmedel

Unibake

förser världen med bröd

Inget av Lantmännens bolag är så globalt som Unibake. Men så är också bröd något som äts nästan överallt på jordklotet.

36 bagerier i 14 olika länder och försäljning i mer än 60 länder i fem världsdelar är imponerande statistik i ett företag som försöker att vara samtidigt internationellt och lokalt. Hög kvalitet i en effektiv produktion, utan att för den skull göra avkall på lyhördhet för mattrenderna i de länder man verkar i.

Konsumenternas många olika önskemål gör också att produkterna ser lite olika ut och används på skilda sätt i olika delar av världen. I en artikelserie gör vi några nedslag i Unibakes värld, där bröd är mycket mer än bröd. Först ut en färgexplosion i hamburgerbaren och dansk nostalgi.



NYHET!

Ascrä
Xpro

Europas starkaste

fungicid i stråsäd

Läs mer på www.cropscience.bayer.se



BAYER AGRO KLUBB
Miss inte vår Xpro skola anmäl dig i Bayer Agro Klubb
Scanna koden eller skicka ett sms med texten BAYER APP till 72445

Kontakta din rådgivare eller besök www.cropscience.bayer.se om du vill veta mer. Medlem i Svenskt Växtskydd. Använd växtskyddsmedel med försiktighet. Läs alltid etikett och produktinformation före användning. Observera alla varningsfraser och symboler.



Färgsprakande hamburgerbröd från Ungern

En japansk idé, vidareutvecklad i Ungern och såld i nitton länder. Unibakes färgrika hamburgerbröd når ut till konsumenter som är pigga på trendiga nyheter.

Först kom det skräckinjagande svarta burgarbrödet till Halloween. Sedan kom det mest ilsket röda burgarbröd världen någonsin skådat – rött som het röd chili. Lantmännen Unibakes utvecklingsteam i Budapest, Ungern, har antagit en färgrik utmaning.

Färgglada burgare görs till tillfälliga kampanjer som pågår en kort tid på en begränsad marknad men har hittills varit en stor succé.

– För företag som verkar i den kraftigt konkurrensutsatta snabbmatsbranschen handlar mycket om variation genom tillfälliga kampanjer, förklarar Peter Hermes, chef för internationell försäljning (global sales).

Trender från Japan

– Många färgtrender i burgarbröden kommer från Japan, men eftersom olika länder har olika regler och förordningar



när det gäller mat tillsatser kan vi inte alltid använda samma färgingrediens som där.

När det gäller det svarta brödet letade det ungerska teamet fram en sorts kol som ett vegetariskt alternativ till japanskt bläckfiskbläck. Till de röda burgarbrödet har man använt en färg som baserar sig på

tomat, röd paprika, rödbeta och chili. Här var den främsta utmaningen att säkerställa att brödet behöll färgen under bakningen.

– Målet var att använda naturliga ingredienser och inga konserveringsmedel. Svårigheten med det röda brödet var

också att kunna skala upp receptet från laboratorium till full skala. Det krävdes ett gediget lagarbete för att klara upp det.

Halloweenburgarna såldes på snabbmatsställen på åtta marknader, medan de arga röda burgarna nådde hela 19 länder i Europa och Mellanöstern.

Dansk nostalgi från mormors kök

Lantmännen Unibake i Danmark minns med nostalgi i blicken söndagarnas söta efterrätter hos mormor.

I maj lanserades Unibakes tolkningar av fyra danska klassiker i wienerbrödsform. Serien kallas Granny's Choice (Mormors val) och säljs i danska butiker. Bakom lanseringen står marknadsundersökningar som Lantmännen Unibake gjort. Undersökningarna visar att det finns en stark retrotrend, framför allt bland yngre danska konsumenter.

– Vår studie visar att unga människor är intresserade av att gå tillbaka till gamla, goda traditioner, säger Anne Sofie Selsing Vinther, produktchef på Lantmännen Unibake Danmark, och fortsätter:

– Traditionell bakning kräver tid och uppmärksamhet. Eftersom de flesta människor är stressade är det närmast att betrakta som en lyx om du kan ta dig den tiden.

Granny's choice riktar sig till konsumenter i åldrarna 18-44, en åldersgrupp som

annars köper betydligt mindre wienerbröd än äldre konsumenter. Idén är att fånga deras uppmärksamhet genom att lägga in nostalgi i eftermiddags- eller kvällsfikan.

– Utmaningen har varit att utveckla produkter som var färdiga för försäljning direkt från ugnen. Vi har fokuserat på att hitta rätt sorts topping och försäkra oss om en stabil bakprocess när vi använder riktig fruktfyllning, förklarar Anne Sofie.

I serien finns fyra wienerbröd med efterrättsfyllning – citronfromage, bärkompott med grädde (rödgröd med fløde på danska), äppelmarängkaka och mörk chokladkexkaka (kiksekage på danska). Serien säljs frusen till bake-off, än så länge bara i Danmark.



POTATIS EMBALLAGE

NY HEMSIDA!

Potatis

FOTE GÅRDENS EMBALLAGE
LIDKÖPING

Tel 0510-500 29
070-545 00 29
Fax 0510-500 04
leif@fotegarden.se
www.fotegarden.se

Reservdelar

– en egen affär



Gustaf Karlsson, affärsområdeschef service, reservdelar t.v. och Klas Merkel, chef för varuflöde på Lantmännen Maskin med utsikt över en del av Lantmännens Centrallager som hösten 2016 ökade antalet lagerförda artiklar från 75 000 till 140 000.

Utvecklingen inom reservdelssidan för lantbruket genomgår en explosionsartad utveckling. Det sker genom centralisering och effektivisering, samtidigt som utbudet differentieras och anpassas efter olika målgrupper.

Reservdelar är viktigt. Det ska vara rätt artikel, lätt att beställa, levereras snabbt och till rätt pris. Något som förvisso alltid har gått att lösa. Men i dagens alltmer mångfacetterade värld med en mycket snabb utveckling och stenhård konkurrens så påverkas reservdelshandlingen dramatiskt. Det är en marknad som genomgår en smärre revolution just nu..

– Innan var reservdelar en konsekvens av maskinförsäljningen, nu är det en egen affär!

Det menar Gustaf Karlsson som är affärsområdeschef service, reservdelar och tillbehör på Lantmännen Maskin och fortsätter:

– Min roll fanns överhuvudtaget inte på Lantmännen Maskin innan denna nya marknadssituation för reservdelar uppstod för några år sedan.

Större lager

Vi berättade här i Grodden i början av 2016 om Lantmännens Centrallager i Malmö som servar hela Skandinavien med reservdelar och flaggade för kommande stora satsningar inom området. Så hur har det gått?

När vi besöker lagret i Malmö hamn sent en eftermiddag i mitten av november, dundrar ännu en av många lastbilar in med reservdelar från Köpenhamn.

– Vi är nu nästan färdiga med överföringen av AGCO:s lager i Köpenhamn, vilket gör att vi nu snart har ökat antalet lagerlagda artiklar från 75000 artiklar till 140 000, konstaterar Klas Merkel, chef för varuflöde på Lantmännen Maskin.

Nära för alla

Denna dramatiska uppskalning är helt fundamental för dagens globala dygnet-runt-verksamhet. Global i grunden men ändå nära. Med nära avses geografisk närhet men också trygghet och tillgänglighet. Centrallagret i Malmö servar hela Skandinavien med reservdelar. Ett stort distributionsområde som ger hög omsättning på delar som i sin tur ger utrymme för ett väl sorterat lager. Här inryms även så kallade tredje-partslager där AGCO äger delarna, men hanteras och distribueras av Lantmännen Maskin.

Närheten gäller lika mycket kontakten ute på Lantmännen Maskins anläggningar:

– Vi månar om vår täta anläggningsstruktur. I dag har vi 60-talet egna anläggningar från Luleå i norr till Tomelilla i

söder. Dessutom har vi etablerat samarbeten med flertalet fristående återförsäljare av reservdelar och service. Allt för att vara så nära våra kunder som möjligt, betonar Klas.

Nära kan också innefattas i den utveckling som sker inom e-handeln för reservdelar.

– Visst har man kunnat handla reservdelar på nätet en tid, men vi utvecklar denna möjlighet kraftigt just nu för att kunna tillgodose den allt större målgruppen som vill sitta framför datorn på den tid som passar dem bäst och kunna beställa, berättar Gustaf.

Det handlar alltså om att bygga upp många olika tjänster för att täcka upp olika målgrupper, alltifrån maskinstationer och större gårdar, till deltidslantbrukare som antingen efterfrågar personlig kontakt, eller digitala tjänster.

Classic 5+ växer rekordartat

Detta om service, tackning och anpassning efter olika kunders behov. Men i slutändan är det ju minst lika viktigt att det finns möjlighet att kunna välja en variant av reservdel som uppfyller mina egna krav på pris och kvalitet. Vi träffar på det överallt i vår vardag: ska det vara originalpatroner eller ett billigare alternativ till skrivaren. Min bil är lite äldre, hur servar jag den billigast?

Lantmännen Maskin erbjuder reservdelstjänster på bred front. Här finns flera begrepp att hålla rätt på, men hela verksamheten kallas övergripande för Lantmännen Maskin Reservdelar. Här ingår givetvis originaldelar, men även det som benämns "Reservdelar+".

För alla med maskiner äldre än 5 år har tjänsten "Lantmännen Maskin Classic 5+" tillkommit. En tjänst som nu växer rekordartat. Erbjudandet består av två delar, Reservdelar 5+ och Service 5+, som ger kunderna förmånliga priser på både reservdelar och service. Lantmännen Maskin Classic 5+ är ett prisvärt alternativ för bibehållen god driftsekonomi under traktorns hela livslängd.

I Lantmännen Maskin Reservdelar ingår också sortimentet för butikstillbehör. Även här finns flera kategorier. Det



Noggrannhet är A och O vid packning av reservdelar vilka kontinuerligt levereras på pallar ut i landet.



finns originaltillbehör från maskinleverantörer men även tillbehör från andra tillbehörsleverantörer samt Lantmännen Maskins eget varumärke AXESS. I dagsläget finns ett antal tillbehörsartiklar under varumärket AXESS och planen är att det i framtiden ska finnas AXESS-märkta reservdelar i sortimentet. Sortimentet i AXESS är noga utvalt av Lantmännen Maskin vilket borgar för ett prisvärt alternativ av god kvalitet.

Med Service 5+ öppnar Lantmännen Maskin sina verkstäder för fullservice till traktorer fem år och äldre till en mycket konkurrenskraftig timkostnad. Fullservice innebär att ingen servicepunkt är borttagen – Service 5+ är en komplett genom-

gång av traktorn, men till lägre kostnad.

Ständig utveckling

Det nya utökade lagret ska ses som ett stort steg framåt för Lantmännen Maskins verksamhet inom reservdelar. Det handlar alltså om att både bredda det egna sortimentet samtidigt som man administrerar och tillhandahåller en mycket stor volym som tredjepartsleverantör åt AGCO. Men man nöjer sig inte med det:

– Vi arbetar ständigt med att utveckla, effektivisera och förbättra verksamheten, betonar Klas Merkel.

För det är helt uppenbart att arbetet man nu är mitt uppe i är bra för såväl den svenska lantbrukaren som för miljön tack vare kostnadseffektivitet och alla de fördelar som stor volym medför.



Centrallagret fylls på med reservdelar från AGCO:s lager i Köpenhamn.

En ny värld med reservdelar

I dag är reservdelsaffären en viktig del i Lantmännen Maskins verksamhet. Från att ha varit en konsekvens av maskinförsäljningen är det nu ett eget affärsområde. Det finns ett utbud av reservdelar i olika pris- och kvalitetsnivåer vilket är nödvändigt för att rätt kunna serva lantbruket.

Lantmännen Maskins centrallager

Ligger i Malmö hamn. Omfattar 8500 m2 lageryta. Målsättningen är att säkra och utveckla Lantmännen Maskins position som ledande distributionscenter för reservdelar och tillbehör. Alltid aktuell, men nu speciellt genom utökningen av verksamheten där AGCO:s lager i Köpenhamn överförs till Malmö. Antalet artiklar fördubblas från cirka 70 000 till 140 000!

Olika kategorier reservdelar

Flera olika kategorier kan nu erbjudas under samma tak. Samlingsbegreppet är Lantmännen Maskin Reservdelar som innefattar originaldelar, Reservdelar+, varumärket Axess, Classic 5+ med mera

Tillgänglighet

Reservdelar tillhandahålls via ett 60-tal egna anläggningar samt ett 40-tal samar-

betspartners. Centrallagret håller öppet 75 timmar i veckan och under högsäsong ökas öppettiderna till drygt 90 timmar i veckan. För akutfall gäller bemanning och tillgänglighet dygnet runt, året om!

E-handel med beställning via nätet erbjuder dygnet runt beställning och utvecklas kraftigt.



Henrik Westin är affärsområdeschef för traktor och tröska på Lantmännen Maskin. Han ser positivt på framtiden med det nya tröskmärket och konstaterar att Fendtröska fått en bra start.

Bra start för Fendts nya skördetröska

I samband med årets skördesäsong presenterades en ny skördetröska på de svenska fälten. Med ambassadörsprogrammet från Fendt introducerades Fendts tröskprogram till ett antal lantbrukare runt om i landet.

Starten för tröskintroduktionen skedde i samband med årets spannmålsskörd då ett gemensamt ambassadörsprogram mellan Lantmännen Maskin och Fendt drogs igång. Ett antal tröskor i olika storlek placerades hos lantbrukare med olika verksamhetsinriktning. Programmet följdes noggrant av tekniker från både AGCO och Lantmännen Maskin.

Under september och oktober träffades tekniker och ambassadörer för ett uppföljningsmöte. Där diskuterades de erfarenheter av tröska som ambassadörerna gjort under skörden.



Gunde Svan lämnar ingenting åt slumpen. Noggrann research och höga krav går som en röd tråd i allt. Och det var ingen tvekan om märket på den nya traktorn:

– Valtra är oslagbar i skogen, säger skidlegendaren som trivs utmärkt med livet som skogsägare. *Text: Gunilla Eriksson | Foto: Magnus Wahman*

Att vara i skogen är ett måste. Så har det alltid varit för Gunde Svan. För att träna, förstås, men också för återhämtning och för att få ny energi.

I dag är skogen dessutom hans arbetsplats. Gunde äger en hel del skog och även om han tar in hjälp gör han mycket jobb själv – ”periodvis väldigt mycket, men det trivs jag med”.

1000 hektar skog

Det är här, i skogarna vi ser från den vita enplansvillan, som Gunde Svan har sprungit och åkt skidor i hela sitt liv. Bara ett stenkast längre bort på grusvägen ligger det röda huset där han växte upp. Så nog kan man säga att han känner både stock och sten väldigt väl – något han hade stor nytta av där i början på 90-talet då den stora omarronderingen av skogsskiftena i trakten gjordes. Lämpligt nog i samma veva som han slutade med skidåkning.

Gunde tänkte långsiktigt och tog många skiften med ungskog, som värderades lägre, och fick på så sätt i stället mer yta. Med skogsarealer från både sin mammas och sin pappas sida, och några senare inköp, har det totala skogsinnehavet lan-

dat på närmare 1 000 hektar.

– Och så har barnen redan fått varsitt rejält skifte. Jag förstår inte varför man ska hålla tillbaka och vänta med det, de kommer ju i alla fall få marken så småningom.

Sätter sig in i minsta detalj

Han pratar vidare om de båda barnen. Om Julia, som satsar för fullt på skidåkning igen, och om Ferry, som gått på Älvdalens skogbruksskola och nu jobbar hos en skogsentreprenör. Och Gunde beskriver det härliga i att kunna arbeta tillsammans med sonen i skogen, att ha någon likasinnad att bolla både idéer och problem med.

Gundes fru Marie slår sig ner en stund, nyss hemkommen från träningsrundan på rullskidorna, och konstaterar med värme i rösten att även om hon är precis lika ”skogstokig” som sin man och son så är det väldigt skönt att Gunde har sonen Ferry att diskutera med. Som nu när det skulle köpas ny traktor och skogsvagn ... Att Gunde Svan inte lämnar något till slumpen är en allmän uppfattning och han själv kan inte göra annat än bekräfta bilden:

– Det är sån jag är, jag lusläser och sät-

ter mig in i minsta detalj när jag ska fatta ett beslut.

Den här traktorn ja, det är ju därför vi är här. För att höra mer om den nya Valtra N154 Direct som snart landar på gården i Skamhed tillsammans med en 15-tonns Moheda-vagn. Och få veta vad det är som gör att Gunde Svan, målmedvetenheten och noggrannheten personifierad, återigen och utan minsta tvekan väljer Valtra och Moheda.

– Det var sonen som, efter att ha suttit i skolans fina maskiner och nu jobbat ett år, kom hem och sa: ”Men pappa, så här kan vi väl inte ha det? 6-spak och 80-liters pump? Det händer ju ingenting!”, berättar Gunde.

Och när far och son började titta på alternativ insåg han att det kunde bli så mycket bättre, både enklare och effektivare.

– Tävlingsmänniskan i mig går nog aldrig ur. Jag har svårt att inte göra saker så effektivt som möjligt, sen spelar det ingen roll om det gäller gräsklippning, åka till återvinningen eller något annat, konstaterar Gunde.

Att det skulle vara en Valtra-traktor, den tredje i Gundes ägo, var självklart. När han valde sin första någon gång i slutet på 80-talet gjorde han extremt noggrann research och kom fram till att det inte fanns något annat märke som var så skogspanpassat som Valtra.



Succé för Elmia

En välbesökt monter där besökarna fick många tillfällen till samtal med Lantmännen-förtroendevalda, koncernstyrelse-representanter och anställda.

Efter tre intensiva oktoberdagar kunde Elmiamässan räkna in runt 18 000 lantbruksintresserade besökare och många av dem hade hittat till Lantmännen monter. Där bjöds de på fika och kunde ta del av vad som är på gång i Lantmännen. Personal fanns på plats för att om produktnyheter på fodersidan för såväl gris som nöt.

Dessutom fanns det möjlighet att få en första anblick och få veta mer om den nya digitala portalen LM², som kommer att lanseras i vår.

David Brogård från distriktsstyrelsen i Höglandet var en av de förtroendevalda som hjälpte till på mässan och serverade kaffe med 300 liter mjölk och 7 000 bul-lar till besökarna. Efteråt konstaterade han att det varit en riktigt lyckad mäs-sa:

– Jag måste säga att detta var en av bästa mässorna jag deltagit i. Det var en



härlig stämning och trevligt att umgås med både arbetskolleger och lantbrukare. Många reagerade positivt på de goda bullarna, kaffe och minst mjölken – oj, sa de, när vi berättade att det gått åt mer än 300 liter mjölk!

Skolmaten har räddat liv

I ett innovativt We Effect-projekt som stöds av Lantmännen får 15 000 barn i Malawi skolmat, producerad av traktens bönder. Under året har du kunnat följa projektet här i Grodden. Nu summerar vi insatsen och blickar framåt – mot en ljusare framtid i världens fattigaste land.

Text och foto: Marcus Lundstedt

– We Effects projekt har räddat liv - vi gör verkliga skillnad. Det hade inte varit möjligt utan stöd från Lantmännen. Behoven är enorma och varje krona behövs, säger Alarik Sandrup, näringspolitisk chef på Lantmännen och nyss hemkommen från två år som We Effects programchef i Malawi.

Larmrapporterna har duggat tätt från södra Afrika under året. Ofattbara 50 miljoner människor hotas av svält. I Malawi, ett av världens fattigaste länder, slår torkan och uteblivna skördar skoningslöst mot befolkning. Nio av tio i landet är jordbrukare och försöker leva av vad jorden ger. Under det gångna året har Alarik Sandrup själv bevittnat denna katastrof som mestadels har legat i mediaskugga.

– Jag såg barn som somnade på marken mitt på dagen för att de var så utmattade av hunger, det var fruktansvärt att se, som förälder känns det i hjärteroten, säger han.

Men Alarik har också själv sett prov på att det finns ljuspunkter. På de tio skolor som ingår i We Effects skolmatsprogram har eleverna kunnat äta sig mätta varje dag. Över 15 000 elever har fått ett mål mat varje dag under året.

– I allt det hemska känns det bra att skolmatsprogrammet faktiskt har räddat liv, det har också hjälpt flera tusen barn och ungdomar att få möjlighet till grundläggande utbildning, och det känns extremt viktigt. Utan utbildning kommer vare sig de enskilda individerna eller Malawi någonsin, säger Alarik Sandrup.

Skolmatsprogrammet har även gynnat bönderna. Grödorna till maten har odlats av bönderna i trakten som på så vis kunnat få avsättning för sin skörd. Bönderna som levererar grödorna till skolorna är alla medlemmar i kooperativ. Att stödja bönderna att bilda kooperativ är ett effektivt sätt att minska fattigdomen.



– Bönderna har kanaliserat alla sina produkter till skolan via kooperativen; det är av särskild vikt därför att det även ger starka kooperativ som kan sälja till andra kunder än skolorna, säger Alarik.

Ambitionen är att skolmatsprogrammet ska utökas till fler skolor i Malawi. Programmet kan också bilda skola för hur andra länder och biståndsorganisationer kan arbeta för att bekämpa fattigdom och hunger. Men det behövs långsiktiga satsningar för att nå hela vägen.

– Skolmaten är en viktig del, men det behövs ytterligare kraftsatsningar på jordbruk och utbildning och på sikt måste Malawi självt finansiera detta, men i nuvarande situation är det inte möjligt och då är insatserna från We Effect och Lantmännen synnerligen välkomna.

Vill du stödja We Effects arbete?
Swisha valfri gåva till nummer
123 691 61 34 eller använd plusgiro:
90 10 01-8



Eleverna på bilderna heter Emanuel Kalolo, Edison Zalimba och Atupele John (längst till växten). Bonden med lila mössa i bilden till vänster heter Mercy Kasokoneza.

Pilotprojekt i Malawi

Lantmännen samarbetar sedan 2003 med biståndsorganisationen We Effect. Utöver det årliga organisatoriska bidraget följer Lantmännen ett pilotprojekt i södra Malawi som stöttar lantbrukare och skolbarn. Bönderna får hjälp med utbildning i hållbara odlingsmetoder, marknadstillgång och affärsutveckling. Samtidigt får de sälja sina produkter till World Food Programme, som står för skolluncher för barnen i området.

We Effect, tidigare Kooperation utan gränser, är en svensk biståndsorganisation som bedriver långsiktiga biståndsprojekt i 25 länder och fyra världsdelar. Ledstjärnan är hjälp till självhjälp och visionen är en rättvis och hållbar värld, fri från fattigdom. We Effect fokuserar på att utveckla landsbygden och nyttjandet av marken för att hjälpa fattiga människor.

Satsning på livsmedel en riktig succéhistoria

Livsmedel i en traditionell lokalföreningsbutik för lantbrukare? Ja, absolut, om du frågar Harplinge Lantmän. I den lilla halländska lokalföreningsbutik tas nya grepp med gryn och mjöl på hyllan. Försäljningen av Cerealias sortiment har blivit en riktig succé.

Harplinge är den första Lantmännen-butik som vågat ta steget att börja sälja livsmedel vid sidan av det traditionella lantbrukssortimentet. Sedan oktober har butiken nu hyllor med pasta och frukost-

produkter från Axa, mjöl från Kungsörnen och delar av GoGreens sortiment.

I november togs nästa steg när man ordnade julmarknad och lät ett 20-tal lokala hantverkare och matproducenter ställa ut. I samband med marknaden fanns också Cerealia på plats och berättade mer om sitt sortiment.

– Det här är verkligen från jord till bord. Många av våra medlemmar har odlat både grynshavren och det vänligare vete som finns i varorna i vår butik, säger

Morgan Karlsson, föreståndare för Harplinge Lantmän, entusiastiskt.

Han konstaterar att julmarknaden gav ytterligare skjuts åt försäljningen. Med 1 800 besökare under några få timmar var det många som fick upp ögonen för Cerealias produkter.

– Kunderna tycker att det är bra att vi kan sälja det vi själva odlar här, konstaterar Morgan.

Text: Helena Holmkrantz



BILD: MORGAN KARLSSON

KALMAR-ÖLAND



Första valberedningen framröstad på höstmötet

Beslutet är fattat och valberedningen är utsedd. Nu börjar arbetet med att göra Kalmar-Öland till ett distrikt inom Lantmännen.

Med cirka 150 nya medlemmar på plats i Kalmar inleddes arbetet på allvar med att etablera Lantmännen i Kalmar län. Bengt-Olov Gunnarson inledde mötet med att prata om Lantmännen som bondeägt och bondestyrt. Vår spannmålschef Mikael Jeppsson berättade hur planerna är för vår spannmålsmottagning i området framöver, hur Lantmännen arbetar med försäljning av spannmål och om den internationella spannmålshandeln på gårdsnivå. Från Maskin fick deltagarna chansen att lyssna på och ställa frågor till Jonas Arvidsson och Jonas Fröberg som berättade om den svenska maskinmarknaden övergripande men också hur det lokala arbetet pågår samt hur planerna för en ny anläggning ser ut.

Den beredningsgrupp som koncernstyrelsen utsett och som haft i uppgift ta fram tre personer till en valberedning har arbetat intensivt och presenterade sitt resultat på höstmötet. Medlemmarna som var på plats röstade för förslaget och detta innebär nu att Kalmar-Ölands första valberedning är utsedd. Valberedningen består av Gunilla Carlsson, kycklinguppfödare Kalmar, Ingeli Ivansson, mjölkproducent, Rugstorp och

Mats Olsson, kött- och grisproducent, Vickleby. Valberedningen kommer nu att arbeta intensivt med att ta fram förslag på fem styrelseledamöter till distriktsstämman som äger rum den 22 mars 2017.

Varför behövs Lantmännen i Kalmar-Ölandsregionen?

– Lantmännen är ett medlemsägt svenskt företag som förädlar och säljer våra råvaror. Företaget är väldigt intresserat av att satsa här hos oss, Kalmar län är Sveriges mest expansiva jordbruksområde. För mig som bonde är Lantmännen en del av min vardag, vi hänger ihop på ladugårdsplanen, förklarar Per Petersson, en av medlemmarna i beredningsgruppen.

Text och bild: Jenny Andrén



Rapport från Livsmedelsforum

Livsmedelsforum är en konferens om hållbarhet för branschen, myndigheter, personer från kommuner, länsstyrelser och regioner, och i år fick jag möjlighet att delta för att samla inspiration till vårt kommande arrangemang Footprint-17 i Halland till våren.

Det var ett digert program, med föreläsare som generaldirektörerna för Livsmedelsverket, Jordbruksverket och Naturvårdsverket, landsbygdsministerns statssekreterare Elisabet Backteman (som dessvärre inte kunde berätta något om den efterlängtdade livsmedelsstrategin), forskare och branschfolk. Vår egen hållbarhetschef Claes Johansson var delaktig i ett panel-samtal tillsammans med hållbarhetscheferna för Ica respektive Axfood. Att höra

Claes föra svenska bönders talan på ett förträffligt sätt för den samlade publiken gjorde mig som ägare och förtroendevald så otroligt stolt! Men det var inte bara "våra egna" som lyfte budskapet att svenska bönder behövs. Det var väldigt många olika organisationer, alltifrån Naturvårdsverket, Jordbruksverket, miljömålsberedningen, Ica och Axfood som påtalade vikten av svensk mat, den betande mulen med mera. Och två helt olika aktörer påtalade för församlingen att vi måste sluta bygga på åkermark.

Även om vi har en bra bit kvar innan svensk mat är på allas läppar så gick jag ändå från konferensen med en känsla av att det pratas mer svensk mat just nu än vad det någonsin har gjorts tidigare!

Text: Jenny Bengtsson

SKARABORG

Höstmöten med fokus på nya satsningar i lantbruket

180 medlemmar lockades till höstmöten i distrikt Skaraborg. Distriktet valde att förlägga två höstmöten på olika håll i distriktet samma dag, den 16 november. I Kvänum inleddes mötet vid lunchtid och i Skövde ordnades kvällsmöte och mat.

Programmet var i stort sett detsamma på båda platserna. Lantmännen strategichef Patrik Myrelid inledde med en genomgång av megatrenderna bortom år 2020 och konstaterade att den globala ekonomins tyngdpunkt skjuts österut och söderut på grund av en växande medelklass i Asien och Afrika. På Lantmännen huvudmarknader driver den vikande råvarumarknaden på jordbruksprodukter en konsolidering. Slut-satserna för våra lantbruksföretag är att ut-

veckla produktiviteten, ta emot digitaliseringen som erbjuder nya verktyg, hantera råvarurisker, utnyttja våra olika koncept för odling av grödor och slutligen måste vi få internationellt neutrala villkor då vi alla jobbar på en internationell marknad.

Därefter tog Bengt Karlsson, regionchef Väst, över och informerade om Lantmännen lokala organisation, anläggningsstruktur, logistik och LM², vilket är en ny hemsidesportal som kommer att starta år 2017. Lantmännen har köpt in sig i Data-växt och kommer via dem tillhandahålla mycket mer information till oss lantbrukare för ökad lönsamhet.

Thomas Strömberg, regionchef på Lantmännen Maskin, tog över ordet och informere-

KRONOBERG



Höstmöte och hockey!

I distrikt Kronoberg tog man i år ett nytt grepp och bjöd in till höstmöte på Ljungby Arena.

Ett 60-tal intresserade medlemmar samt ett gäng yngre Troja-fans samlades under eftermiddagen för att lyssna till Peter Annas, chef för utsäde och handelsvaror på Lantmännen Lantbruk.

Peter pratade om hur Lantbruk nu lägger i nästa växel, en viktig del i detta arbete är digitala satsning LM² som nu växlar upp i och med att man startat samarbete med Dataväxt. Det kommer att ge medlemmarna tillgång till beställningsfunktion, kontoöversikt, växtodlingsplaner, GPS-navigering och mycket mer. En riktigt spännande framtids-satsning som lanseras under våren 2017.

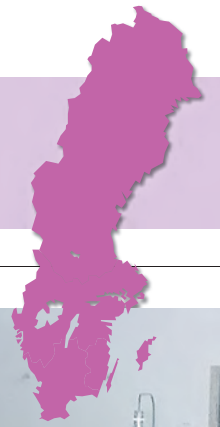
Säljarna på Lantbruk och Maskin presenterade senaste nytt och tog upp aktuella frågor. Vi fick även ta del av den glada nyheten att landets bästa Valtra-säljare Niklas Säläng finns i vårt område, närmare bestämt på anläggningen i Växjö. Bra jobbat Niklas!

Efter en välsmakande middag var så det dags för en spännande match mellan Troja Ljungby och Nybro Vikings.



Som tvåa i Hockeyettan Södra hade Troja ett försprång att försvara, och till allas glädje vann hemmalaget till slut med 3-2.

Text och bild: Cathrine Hannell



rade om de stora förändringar som pågår för maskinmarknaderna i Europa och Sverige.

Till båda mötena hade distriktsstyrelsen bjudit in lantbrukare som nyligen startat/ byggt eller utvecklat sin verksamhet i Skaraborg. I Kvånum inledde Sara Wallemyr som tillsammans med sin sambo driver verksamhet utanför Tidaholm. Driften består av amkor, jordgubbar och entreprenadverksamhet. Hon presenterade sin verksamhet på ett mycket positivt sätt vilket fick oss att känna att framtiden är räddad när det gäller svenskt lantbruk.

Claes Johansson från Skara var med både i Kvånum och Skövde. Han driver ett AB med mjölkproduktion och är på väg in i KRAV-produktion. Claes har upplevt de tidigare mjölkkriserna, den första jobbigast och nu när den tredje kom beslutat att gå över till KRAV. Claes såg möjligheter att komma närmare sina slutkonsumenter och då tjäna mera på den närhet och kvalitet som vår mjölkproduktion står för.

Sist ut i Kvånum var Arvid Holm, som också är medlem i distriktsstyrelsen Skara-

borg. Han bor utanför Skara och driver spannmålsproduktion, Köttproduktion och entreprenadverksamhet. Arvid är testare i LM² projektet och han informerade om de olika möjligheter som kommer.

I Skövde var Sofia Kämpe från Brevik först på banan. Hon jobbar på Agro Väst och är utbildad agronom. Driver tillsammans med sin make Gustav mjölkproduktion på Torpet i Brevik där man under året invigt en ny ladugård med tre robotar. Sofia betonade att svenska mjölkproduktionen har stor betydelse för samhället och att vi bidrar till naturvård, öppna landskap och att många arbetstillfällen skapas genom oss mjölkföretagare.

Nästa var Daniel Indebetou från Korsberga, Hjo. Han driver tillsammans med sin pappa och bror kycklingproduktion, spannmålsproduktion och pälsproduktion på sin gård Solberga utanför Korsberga. På gården investeras för närvarande en ny kycklinganläggning för produktion till Kronfågel.

Text: Carl-Johan Persson



NORDVÄSTRA SKÅNE



Blickar mot framtiden

En utblick i världen utanför och en glimt av framtiden bjöds på höstmötet i distrikt Nordvästra Skåne en regnig och blåsig novemberkväll. Det ägde rum på Hedegården i Tågarp och 120 personer kom för att umgås under trevliga former och kanske ta med sig lite matnyttig kunskap hem.

Gästföreläsarna från Skånegården fick inleda med att ge råd om hur man bäst förfar i samband med generationsskiftet. Ann Martinsson och Dag Magnusson från Skånegårdar förklarade lite av problematiken, hur skatten kan falla ut, hur äktenskapsförord påverkar och även hur valutamarknaden påverkar priserna i Sverige.

Gunilla Aschan från Lantmännens koncernstyrelse hakade på och vidgade bilden till hur det som sker i omvärlden hänger samman med utvecklingen på den lokala marknaden. Hon tog bland annat upp råvarupriserna och skisserade att mjölkpriserna sakta men säkert börjar vända uppåt i takt med att överskottet på mjölk börjar försvinna. Hon tog också upp den oro många känner inför presidentskiftet i USA och konstaterade att förändringarna på andra sidan Atlanten kan landa både på plus och minus för Sveriges del.

– Trump vill å ena sidan göra en infrastruktursatsning vilket kan stimulera ekonomin globalt, men å andra sidan vill han verka för minskad frihandel och det kommer att drabba den svenska ekonomin eftersom vi är så frihandelsberoende, menade Gunilla.

Hon avslutade sitt föredrag genom att kort berätta om läget i Lantmännen, om strategierna och att det senaste tertialresultatet var positivt i alla divisioner.

– Lantmännen står väl rustat inför en turbulent tid, det kommer vi ha stor nytta av framöver.

Peter Annas, chef för utsäde och handelsvaror, samt även styrgruppsordförande för LM², kom härnäst och berättade om den stora digitala satsningen i Lantmännen som står för dörren.

– Lantbruket står inför en stor förändring, när allt fler funktioner kommer att digitaliseras och allt fler digitala hjälpmedel kommer att stå till buds. Vi vill vara med på detta och vill förenkla vardagen för lantbrukarna, fastställd han.

Han presenterade sedan vad den digitala portalen LM² kommer att innefatta och gav några glimtar från tjänsterna som blir offentliga först i mars nästa år. Några deltagare i mötet undrade vad Lantmännen gör för att se till att tillgängligheten blir bättre än vad den är i dag.

– Serverkraften måste utökas. Ingen har tålamod att sitta och vänta!

– Det är sant. Det ligger verkligen överst på vår lista. Användarvänlighet är viktigare än att det är tjusigt, svarade Peter.

Kvällen avslutades därefter med rapport från områdets lantbrukssäljare.

Text och bild:

Helena Holmkrantz

UPPLAND



200 bönder i möte om spannmåls mottagningar

– Fler mottagningar och ökad tillgänglighet. Det är vad vi vill erbjuda lantbrukarna i Uppsalaområdet berättade Mikael Jeppsson, chef spannmålsenheten i Lantmännen Lantbruk vid ett möte vid kvarnen i Uppsala.

Över 200 lantbrukare hade kommit till mötet för att lyssna på hur Lantmännen ska ersätta den mottagning av spannmål som i dag ligger nere vid ån, i anslutning till kvarnen.

– Det är lätt att förstå att vi måste flytta vår spannmåls mottagning, konstaterade Per Wijkander, distriktsstyrelsens ordförande i Uppland i sitt inledningsanförande.

Per hänvisade till den omfattande nybyggnation av lägenheter som pågår i området, med vägarbeten och omledning av trafik, vilken på många sätt är direkt olämplig att kombinera med traktorekipage och lastbilstransporter.

Under mötet berättade företrädarna för Lantmännen att man nu planerar två spannmålsplattor och en lagrings- och torkanläggning i Hargshamn. Plattorna ger stor flexibilitet och ökad effektivitet för företrädarna för Lantmännen. Satsningen i Hargshamn ger stora möjligheter att exportera eller flytta spannmålen inom landet.

Deltagarna på mötet ställde många frågor om bland annat krav på väl fungerande logistik och risker med att lagra spannmål på platta kopplat till ofördelaktiga väderförhållanden. Man menade också att spannmålsanläggningar i anslutning till järnväg

skulle vara ett bra alternativ.

– Vi vill vara där spannmålen finns, menade Cathrine Wallin, regionchef för Lantmännen Lantbruk och informerade om tidsplanen.

Skörden 2017 kommer Lantmännen att ta emot spannmål som vanligt i Uppsala, till skörden 2018 är planen att de två nya plattorna och såväl som tork och utökad lagringskapacitet i Hargshamn ska vara färdigställda.

– Spannmålsodlingen i området kring Uppsala är viktig för Lantmännen och vi vill fortsätta att utveckla affärerna med de kunniga och engagerade lantbrukarna i regionen, avslutade Mikael Jeppsson.

Text: Anna Carlström

På gång

Distrikt Norrbotten
14 februari 2017
Studieras till Viken

Distriktsstämmor
Vecka 11-12 2017

Mer information om tid och plats i ditt distrikt på www.lantmannen.com



AXEL WALLE
Chef Inköp, planering och optimering, Lantmännen Lantbruk

NOVEMBER 2016

Är spannmålspriset högt eller lågt?

För Europas spannmålsproducenter var pris-utvecklingen på vetemarknaden i höstas inte någon upplyftande läsning. En stor global skörd pressade ner noteringen på MATIF-börsen under september månad. Även om priserna repat sig något sedan dess är det nog många odlare som vill se högre priser för att vara riktigt nöjda med sin kalkyl. Inför kommande skörd är det förmodligen inte alltför många europeiska odlare som utifrån aktuell prisbild planerar för någon större arealökning. På andra sidan Atlanten har vetepriset varit än mer pressat. En stor amerikansk veteskörd och problem att konkurrera på exportmarknaden pressade ner vetepriset på Chicagobörsen till som lägst 132 USD/t (1130 sek/t) under skörd. Även här är förmodligen incitamentet litet att öka produktionen av vete till kommande skörd.

Det har varit ett turbulent år på den globala politiska scenen. Kriget i Syrien är snart inne på sitt sjätte år, Storbritannien beslutade i juni att lämna den Europeiska Gemenskapen och i november vann lite oväntat den kontroversiella affärsmannen Donald Trump presidentvalet i USA. Parallellt med dessa händelser fortgår den frostiga relationen mellan västvärlden och Ryssland och terrorhotet från IS gör sig ständigt påmint. Under tider med osäkerhet har alltid trygga tillgångar gynnats så som guld och den amerikanska dollarn. Det är just valutamarknaden och kopplingen till priserna på våra jordbruksprodukter som jag tänkte vi skulle titta lite närmre på i denna krönika.

Ökande arealer i Ryssland
På andra håll i världen ser bilden annorlunda ut. Den ukrainska valutan Hryvnia har sedan november 2013 tappat i värde mot dollarn med över 200 procent. Den ryska Rubeln är i dag värd ungefär hälften så mycket mot dollarn jämfört med december 2013. Då spannmål noteras i dollar på den globala exportmarknaden innebär detta att priserna i dessa länder har stigit motsvarande, allt annat lika. Om vi tittar på utvecklingen av dessa länders veteproduktion kan vi konstatera att årets skörd i Ryssland är 38 procent större jämfört med skörd 2013, motsvarande ökning i Ukraina är 23 procent. Nu ska vi komma ihåg att odlingsnettot inte får hela den här effekten då priser på insatsvarorna, som noteras i dollar, även de stiger i inhemska valuta, men så

länge nettot är positivt så innebär det ett ökat slutresultat. Att vi i dag står med rekordstora lager av vete i världen kan alltså delvis förklaras med den ökade skillnaden i värde mellan den amerikanska dollarn och de före detta Sovjetstaternas valutor. I dag står Ryssland och Ukraina för nästan 15 procent av världens produktion av vete och inför nästa år ser arealen i Ryssland ut att öka med fem procent. Det finns framöver potential att öka ytterligare i dessa länder.

Valutaeffekten på soja

På marknaden för oljeväxter kan vi se ett liknande mönster. I dag produceras ungefär hälften av världens soja i Brasilien och Argentina. Den brasilianska valutan (Real) noterades vid slutet av 2013 till 2,30 mot dollarn. I dag är kursen 3,42 och som lägst stod Realen i 4,20 under september 2015. Den brasilianska sojao odlaren hade alltså i dag fått 50 procent mer betalt i lokal valuta med samma världsmarknadspris i dollar. I Argentina är utvecklingen än mer extrem. En argentinsk Peso handlades slutet av 2013 till 6,10 mot dollarn. I dag står kursen i 15,53. En del av förklaringen till Pesons kraftiga fall är att man i slutet av 2015 valde att släppa kopplingen mot dollarn.

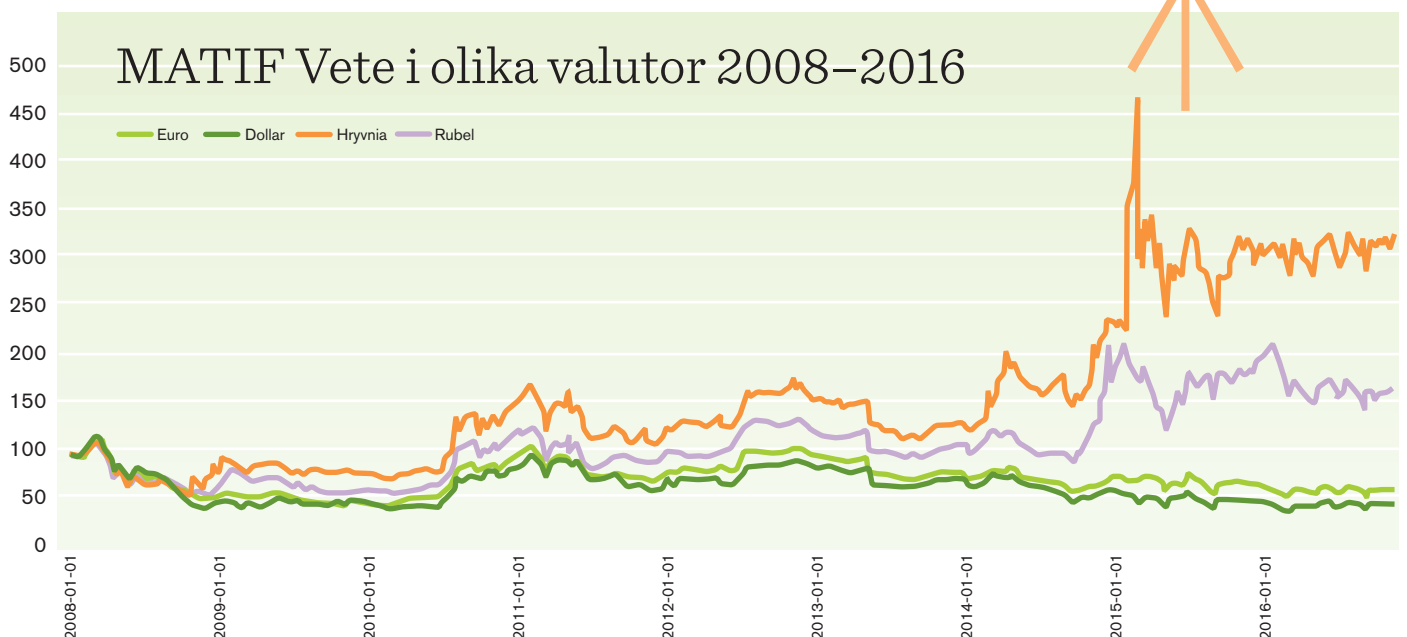
Vi ska komma ihåg att valutaeffekter också kan ha inverkan på konsumtionen även om denna är betydligt mindre elastisk. Kina har länge varit världens största importör av soja. Sedan början av 2014 har den kinesiska valutan Yuan försvagats med cirka 15 procent mot dollarn. Än så länge ser vi inga tendenser på avtagande importsiffror till Kina, men skulle utvecklingen fortsätta kan så bli fallet. Mer troligt är att vi kommer se en minskad import

av spannmål till de stora importländerna i Mellanöstern och Nordafrika som drabbats hårt av oroligheterna i regionen och ett fallande oljepris.

Den svenska kronan har klarat sig förhållandevis väl jämfört med extremexemplen ovan. Vi kan ändå konstatera att kronans svaga utveckling under året gynnat spannmålspriset i Sverige. I början av maj kostade en Euro runt 9,20 kr. I dag handlas den till runt 9,80 kr. Med ett vetepris på 165 EUR/t innebär detta en valutaeffekt på ca 100 kr/t under denna period. Om vi gör samma jämförelse för sojamjölet (som noteras i USD) blir valutaeffekten nästan 500 kr/t under perioden.

En svag svenska valuta gynnar även vår animalieproduktion i förlängningen. Även om råvarorna i fodret blir dyrare höjs priserna på importerade livsmedelsprodukter, vilket höjer prisnivån generellt i landet på svenska livsmedel.

Hade vi ställt frågan om vetepriset är högt eller lågt till en amerikansk och en ukrainsk odlare i dag hade vi alltså förmodligen fått två helt olika svar. Förutsättningarna kan variera kraftigt och så också incitamenten att öka respektive minska produktionen framöver.





PER GERMUNDSSON
Produktmarknadschef
Korn & vete

NOVEMBER 2016

Osäker tillgång på malkorn i EU

E

Mälterier och bryggerier på olika håll i EU har de senaste månaderna jobbat med att kartlägga vilka möjligheter man har att använda årets malkornsskörd. Varje skörd är unik och för mälterierna lämnar malkornsskörden 2016 en del övrigt att önska.

Europas största malkornsproducent är Frankrike och där odlas såväl höst- som vårmalkorn. Skörden av höstmalkorn blev en stor besvikelse både jämfört mot normalt och föregående år. Utöver låg avkastning oroar sig marknaden över kvaliteten och då främst förekomst av fusarium och färgade kärnor vilket tros leda till problem med överskumning (gushing). Såväl kvantitet som kvalitet i vårmalkornet visade sig vara bättre än höstmalkornet.

Även om det importeras mycket malkorn till Tyskland så odlas det också en hel del vårmalkorn i de centrala och södra delarna. På det stora hela är den tyska malkornskvaliteten mycket varierande med stora skillnader mellan olika områden vilket också påverkar handelsflödena inom de olika områdena.

Även i England odlas både höst- och vårmalkorn och precis som i Frankrike lämnar skörden av höstmalkorn en del i övrigt att önska när det gäller såväl avkastningsnivå som rymdvikter. Skörden av vårmalkorn är överlag bättre och får nog anses vara en av de bästa såväl kvalitets- som kvantitetsmässigt i hela EU även om det förekommer en del problem med skalskador på en del håll.

Skörden i Skandinavien är också varierande. Fjollårets problem med låga proteinhalter är ett minne blott och i stället ligger proteinhalterna åt det högre hållet.

Kvaliteten avgör

Sammantaget kan man konstatera att skördarna i de huvudsakliga produktionsområdena såväl kvantitets- som kvalitetsmässigt är mindre än föregående år. Hur stor kvantitet som finns tillgänglig i EU beror på i vilken utsträckning mälterierna kan använda varor som vid en första anblick inte håller fullgod kvalitet och mälterierna har ägnat mycket tid under hösten till att kartlägga den europeiska skörden. Med hittillsvarande stora prisskillnad mellan malt- och foderkorn finns det i många fall ett ekonomiskt incitament att använda malkorn som vid en första anblick inte har optimal kvalitet vad gäller protein medan det i stort sett är omöjligt att hitta köpare som accepterar avvikelser vad gäller exempelvis skalskador eller grobarhet.

Andra områden väger upp skörden i EU

Trots en sämre malkornsskörd än förväntat har priserna på malkorn i EU inte rört sig särskilt mycket under hösten. En av förklaringarna är att EU varit konkurrenskraftigt på världsmarknaden för malkorn. På den priskänsliga asiatiska marknaden är det normalt främst det franska höstmalkornet som konkurrerar med malkornet från Australien som ofta är både billigare och av sämre kvalitet än det europeiska.



” Trots en sämre malkornsskörd än förväntat har priserna på malkorn i EU inte rört sig särskilt mycket under hösten.

När det gäller resterande huvudsakliga produktionsområden i världen kan man konstatera att Ryssland har haft en del kvalitetsproblem och förväntas ha ett importbehov av cirka 100 kton malkorn till St Petersburgsområdet. Den ryska rubeln gör importen dyr och köparna avvaktar i det längsta i hopp om att valutanska vara mer fördelaktig vid någon tidpunkt innan man behöver malkornet.

I Canada har skörden dragit ut på tiden, vilket inneburit en något ökad oro för att en del av skörden ska bli kvar på falten eller inte klara kvalitetskraven för malkorn. Nordamerika ser ändå inte ut att ha samma behov av import från EU som föregående år.

Även i Argentina är skörden något fördröjd. En del malkornsområden drabbades av frost innan skörd men det har hittills inte haft någon påverkan på kvaliteten. Skördarna i Brasilien och Uruguay ser ut att bli bättre än normalt och därmed minskar behovet av den argentinska skörden på den sydamerikanska marknaden. Men med en stor del av skörden kvar på falten finns det alltid risk att frost eller regn kan påverka de tillgängliga kvantiteterna.

Liksom i Argentina är skörden i Australien igång efter viss fördröjning i början. Skörden

förefaller bli något mer utdragen än normalt. Australien förväntas som vanligt exportera till Asien men aktiviteten har än så länge varit förhållandevis måttlig då många köpare främst Kina har stora lager av malkorn.

Vad påverkar priserna framöver?

Marknadsutvecklingen framöver beror av:

1. Kartläggningen av kvalitet i EU där det efterhand kommer att bli allt tydligare vilka kvantiteter av olika kvalitet som finns tillgängliga samt vilka möjligheter mälterierna har att använda dessa kvaliteter.
2. Skördeutfallet i Argentina och Australien som hittills förlöper förhållandevis problemfritt men där problem med frost eller mycket regn snabbt kan reducera skörden.
3. Förutsättningarna för kommande skörd i EU. Med mindre utgående lager skördeåret 2016/2017 i EU är marknaden beroende av en någorlunda normal skörd kommande år. Dåliga förutsättningar kommer att innebära ökad oro och högre priser på malkorn.

DU KAN BIDRA TILL FLER LYCKLIGA SLUT.

Med ditt stöd kan fler människor ta klivet ur fattigdom för gott. Precis som familjen Sictimbale i Zambia gjort. De är ett levande exempel på att det finns hopp för alla som lider av hungersnöd och orättvisor. Genom hjälp till självhjälp ser vi till att människor i världens fattigaste länder får mat på bordet. Bli en del av vi-effekten och stöd något av våra **251 projekt i kampen mot fattigdom**. Världen behöver fler lyckliga slut.

Sms:a **WEEFFECT50** till **72900** så bidrar du med 50 kronor.



**WE
EFFECT**
TILLSAMMANS MOT FATTIGDOM