

# Groddden

EN ÄGARTIDNING FRÅN LANTMÄNNEN | LÄS MER PÅ WWW.LANTMANNEN.COM | NR 3 | MAJ | 2017

LEDAREN | SID 2

*Tack och  
Lycka till!*



# Per tar över efter Bengt-Olov

SIDAN 8-9



**Nätverk gör  
underverk i EU**

SIDAN 4-6

**Logga in på LM<sup>2</sup>!**

SIDAN 14-15

Stipendiaten  
som tänker i  
nya banor

12



En tät  
historia om  
säckar

18



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

Under föreningsstämman avtäckades Bengt-Olov Gunnarson efter fem år som ordförande av tillträdande ordförande Per Lindahl. Bild: Johan Olsson

## UPPLAGA

Grodden är Lantmännenkoncernens informationstidning till ägarna. Lantmännens medlemmar (ägare) får tidningen som medlemsförmån. Upplagan är cirka 38 000 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

## ANNONSBOOKNING

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
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 är ett lantbrukskooperativ och norra Europas ledande aktör inom lantbruk, maskin, bioenergi och livsmedel. Vi ägs av 25 000 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](http://lantmannen.se/omlantmannen)

## Signerat

# Vi kan vara stolta över Lantmännen

**D**en 4 maj fattade stämman beslut om den högsta utdelningen någonsin till Lantmännens ägare. Mer än en halv miljard går tillbaka till det svenska lantbruket, pengar som kan användas för att utveckla våra företag på den svenska landsbygden. För mig är den kooperativa idén, där vi som företagare gemensamt samverkar för att stärka vår position, våra företag och vår ekonomi, en väg till framgång. Jag avslutade mitt anförande på stämman med att konstatera att vi är fria företagare i samverkan.

Behovet av ett hållbart och långsiktigt näringsliv är i dag större än någonsin. Lantmännen har visat att ett kooperativt företag kan vara både professionellt, affärsmässigt och lönsamt. Vi har lyckats hantera en lönsam tillväxt, både organiskt och via förvärv. En stark ekonomi och strategiskt riktiga investeringar har sedan genererat resultat som givit möjlighet till både god utdelning och utrymme för nya investeringar. Lantmännen har samtidigt utvecklats i takt med tiden och nya förutsättningar. Handel med emissionsinsatser, förlagsandel och utveckling av ägarstyrningen är bara några exempel.

### Vad är det då som Lantmännen gör rätt?

Inledningsvis kan jag inte låta bli att nämna fusionen 2001. Det var tio föreningar med olika kultur, ekonomiska förutsättningar och delvis olika inriktning som samlades till ett företag. För att genomföra en av de största fusionerna någonsin i svenskt näringsliv krävdes starka ledare som kunde beskriva möjligheterna och förklara effekter av olika lösningar. Fusionen gav synergier och minskade kostnader som är grund för dagens starka Lantmännen. I dag är vi en koncern, "ett Lantmännen", med de fördelar och möjligheter som det ger. Personligen tror jag att det fortfarande finns stora synergier mellan våra olika affärer att hämta, från jord till bord. Att ännu mer distinkt arbeta som en koncern kommer också att påverka hur vi styr och leder Lantmännen, något som jag tycker ska diskuteras inom Ägardialogen.

**Den andra punkten** jag vill lyfta är ledarskapet och alla kunniga medarbetare. Jag möter så många engagerade personer, med en stark känsla och stolthet för vårt företag. Grodden som samlande symbol har betydelse väldigt mycket. Och som jag nämnde på stämman, vårt uppdrag är tydligt för alla och många värdesätter att arbeta för ett långsiktigt företag som har sunda värderingar och tydliga ägare – svenska bönder.

I tidigare sammanhang har jag beskrivit betydelsen av en tydlig strategi. Styrkan i att ha en strategi som är känd och kommunicerad bland både ägare och medarbetare är oerhört värdefull. När man vet vart man är på väg, och varför, blir beslut enklare att fatta och givetvis även enklare att förklara. Att Lantmännen ska vara en stark aktör i Östersjöområdet ger oss ett tydligt fokus. Förvärvet av Vaasan, K-maautalous och engagemanget i Viking Malt är några exempel. När marknaden fortsätter att konsolideras, oberoende av om det gäller lantbruk eller bagerier, ska vi vara aktiva och ta de möjligheter som ges till lönsam tillväxt inom våra satsningsområden. Att Europas näst största bageriföretag, Lantmännen Unibake, med 27 bagerier

”Behovet av ett hållbart och långsiktigt näringsliv är i dag större än någonsin. Lantmännen har visat att ett kooperativt företag kan vara både professionellt, affärsmässigt och lönsamt.

och försäljning i bland annat USA, Sydafrika och Australien, ägs av svenska lantbrukare är nog förvånande för många. För egen del oroas jag av spirande protektionism och ser nyttan av en handel mellan länder, internationalisering och ett ömsesidigt positivt beroende binder samman människor, både ekonomiskt och socialt. En annan bärande pelare i vår strategi är satsningarna på FoU. Vår forskning kan gynna konsumenten – men har också alla förutsättningar att öka värdet av det vi som lantbrukare producerar. Det kan vara spannmål till nya produkter hos Agroetanol, genombrott som durum- och bönpasta eller mer robusta havresorter, om vi nämner några lantbruksnära möjligheter.

**Avslutningsvis vill jag lyfta fram** styrkan av engagerade medlemmar och förtroendevalda. Långsiktiga ägare ger möjlighet till långsiktiga – och lönsamma – investeringar som ger möjligheter att fortsätta leverera utdelning och affärsnytta till oss lantbrukare. Målet är tydligt – stärkt konkurrenskraft och lönsamhet på ägarnas gårdar. Under året och in i 2018 kommer vår Ägardialog att ge möjligheter för dig som vill att lära känna Lantmännen bättre, eller ge din syn på den långsiktiga inriktningen. Jag hoppas verkligen att ni vill engagera er i Ägardialogen, som är både en temperaturmätare och ett utvecklingsprojekt.

Lantmännen är ett starkt företag, med tydliga ägare som fortsätter att göra skillnad för det svenska lantbruket. Vi ska vara stolta över Lantmännen!

Lycka till!

**Bengt-Olov Gunnarson**  
Tidigare ordförande



# Intensiv start på Ägardialogen

Diskussioner, funderingar och många nya insikter och inspel. Under två intensiva månader har Ägardialogen stött och blött frågor som rör Lantmännens strategi, finansiering och utdelning. Till hösten fortsätter arbetet.

Vid nio tillfällen har 15–20 distriktsstyrelseledamöter per gång samlats för genomgång och diskussion. Inför mötena har deltagarna fått inläsningsmaterial och frågor för att komma väl förberedda till mötena och på så

sätt få ut mer av diskussionen. Passet om om Lantmännens strategi har modererats av koncernstyrelsen.

Under mötena har man bland annat diskuterat Lantmännens sättningsområden och geogra-



Frågor om strategi, finansiering och utdelningspolicy har tagits upp under Ägardialogens första del.

BILD: CATHRINE HANNELL

fiskt fokus. Finansiering och utdelning har modererats av väl insatta personer från Lantmännen, bland andra Ulf Zenk, Ekonomi- och Finansdirektör. Under det passet har en film med Lantmännens treasurer, Peter Davidsson visats, som ett viktigt inspel. I rollen som treasurer har Peter ansvar för den samlade finansieringen av koncernen. Peter beskriver bland annat de möjligheter Lantmännen har till finansiering direkt

via olika låneinstitut, MTN-obligationen och det stora intresset som finns för Lantmännen bland utländska banker och institut, som är mer vana vid kooperativa företag.

### Policy och uppdrag

Under den del som behandlat utdelningspolicyn har bland annat diskuterats hur väl policyn matchar Lantmännen uppdrag – att bidra till lönsamheten på ägarnas gårdar och optimera avkastningen

på deras kapital i föreningen.

Nästa steg i Ägardialogen är möten i distriktsstyrelserna på temat ägarstyrning och lantbruknära verksamhet. Distrikten planerar också medlemsmöten med olika strategiska teman. Är du intresserad av att vara med? Kontakta din distriktsstyrelse och titta på distriktens möteskalender på [www.lantmannen.com](http://www.lantmannen.com).

Text: Anna Carlström

## Följ med på studieresa till Malawi

Ta chansen att studera svenskt biståndsarbete på nära håll. Följ med Lantmännen till Malawi!

Lantmännen stödjer via den svenska biståndsorganisationen We Effect lantbruket i Malawi – ett av världens fattigaste länder. I en serie artiklar i förra årets Grodden följde vi de projekt som Lantmännen engagerat sig i. Nu får två av Lantmännens ägare

chansen att åka på en studieresa tillsammans med We Effect till Malawi.

Under en vecka i oktober får gruppen följa arbetet med skolmatprojektet och We Effect på plats.

Resan avgår från Arlanda den 14 oktober till huvudstaden Lilongwe i Malawi och åter i Stockholm den 25 oktober.

Resenärerna bor på hotell/

lodge i Lilongwe och mindre orter i de distrikt We Effect arbetar i. Under studieresan kommer man att få träffa We Effects personal på huvudkontoret och rådgivare i fält, representanter från olika samarbetsorganisationer, till exempel motsvarigheten till Malawiska Lantmännen, lantbrukare samt mindre bondekooperativ.

Ansökan ska vara Lantmännen tillhanda senast den 1 juni 2017. För mer information läs på [lantmannen.com/malawi](http://lantmannen.com/malawi)



Under en vecka i oktober får gruppen följa arbetet med skolmatprojektet och We Effect på plats.

### Handel med emissionsinsatser

Orderperiod Nr	Antal köp styck	Antal sälj styck	Transaktionspris procent	Omsatt volym kronor
<b>2017</b>				
1	8	28	134	2 756 026
2	11	34	137	1 658 447
3	15	22	137	2 006 964
4	5	20	140	1 634 470
<b>2016</b>				
10	8	10	130	1 604 000
11	8			1 025 000

#### Kommande handelsdagar:

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](http://lantmannen.se/omlantmannen/Agare-och-medlem)

### Kontoöversikt och gällande räntesatser

Lantmännen Lantbruk/ Maskin SE		Aktuella räntesatser mars 2017
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](mailto:cf.ssc.kassatjanst@lantmannen.com)



# Thomas

*för kooperationens  
talan i Bryssel*

EU, det låter i många öron stort, avlägset och med en tydlig baston av byråkrati. Vad är möjligheten att påverka de beslut som tas där? Bryssel vimlar av lobbyorganisationer, som alla har som mål att påverka, men lantbrukslobbyn är den starkaste om man får tro Thomas Magnusson, mjölkbonde från Småland, mångårig ledamot i Lantmännens concernstyrelse och president (ordförande) i lobbyorganisationen för de europeiska kooperationerna – Cogeca.

Text: Helena Holmkrantz | Bild: Johan Olsson

Thomas Magnusson följer en stolt tradition och är den tredje i raden av Lantmännenmedlemmar som suttit på ordförandeposten, eller varit president som den internationella termen lyder, i Cogeca. Före honom har Hans Ramel och Olle Hakelius suttit på posten som samlar Europas alla lantbrukskooperationer i en organisation. Thomas grundläggande åsikt är att även om det tar tid och kraft, så går det utan tvivel att påverka besluten som tas i EU.

– Vi har många ingångar till EU-politiken. Vi träffar till exempel jordbruksministern för ordförandelandet varje månad och kan då lämna synpunkter och förslag samt få svar på frågor kring det som står på agendan. Vi har också nära kontakt med jordbrukskommissionären, Phil Hogan.

Spännvidden på de frågor som Cogeca arbetar med är stor. Den framtida jordbrukspolitiken och handelsavtalen finns hela tiden med på agendan. Men eftersom lobbyorganisationen ska representera alla typer av kooperativ verksamhet dyker det också upp specifika frågor som rör exempelvis risodlare i södra Spanien eller vinbönder i Italien. För Thomas och övriga i Cogeca gäller det att läsa in sig på nya ämnen genom de underlag som tjänstemännen berett.

#### Strategi för nya CAP

Bland Cogecas viktigaste uppgifter just nu är att arbeta fram en strategi för framtida CAP tillsammans med systerorganisationen Copa. De olika handelsavtalen är ofta avgörande för lönsamheten i livsmedelsindustri och lantbruk i det enskilda landet, därför följs de noga. Just nu är det ett handelsavtal om mjölk med Canada på gång. Ett annat viktigt avtal som är på väg att slutas är det mellan Japan och EU. Japan är en stor importör av bland annat fläskkött från EU, i synnerhet från Danmark och Spanien. Totalt är det 18 olika handelsavtal som är uppe till förhandling just nu.

– Vi träffade representanter för det japanska jordbruket förra sommaren och diskuterade med dem. Ett

avtal som det här är viktigt för det europeiska lantbruket som helhet. Om Danmark och Spanien inte får handla med sitt fläskkött kommer priserna att pressas någon annanstans i kedjan. Det är därför handelsavtal är så väsentliga. Men när man gör ett avtal om att sälja måste man naturligtvis också vara beredd på att ta in varor. Ett av de krav vi vill ställa är att de varor som kommer in i EU ska hålla samma kvalitet som våra motsvarande – exempelvis att importerat nötkött ska vara producerat utan antibiotika och hormoner.

#### Faktorer som påverkar

Två faktorer som ställer till det i den europeiska jordbrukspolitiken just nu är givetvis USAs nya regering och britternas utträde ur EU.

– Vi vill självklart ha ett avtal med USA, det gynnar vår ekonomi som helhet. Att Brexit kommer samtidigt är synnerligen olyckligt. Jag hyser en stark tro på EU och ett enat Europa, vi behöver varandra. Bönder är ju inte en isolerad enhet – går det bra för samhället, går det bra för bönderna, kommenterar Thomas.

I båda fallen, USA och Storbritannien, är det ungdomarna som står som de stora förlorarna, enligt Thomas sätt att se det. De brittiska ungdomarna röstade i hög grad för att landet skulle stanna kvar i EU. Det brittiska utträdet får också konsekvenser för exempelvis svenska skogsägare, eftersom flera svenska sågverk ofta har hälften av sin handel eller mer med just England. Storbritannien är också netobetalarare till EU, vilket efter utträdet kan medföra att det blir betydligt mindre pengar till EU:s jordbruksbudget. Det är viktigt att jordbruket i EU förblir konkurrenskraftigt även efter Brexit och bidrar till jobb och levande landsbygd.

Thomas är samtidigt inte okritisk till EU som det ser ut i dag:

– Det måste föras en diskussion om vilket EU vi vill ha i framtiden – ur bondens perspektiv är det, förutom övergripande frågor om fred och frihandel, viktigt att de regler som gäller är enkla och verklighets-

” Jag tror inte att man vinner något på att stå på gatan och hålla ut mjölk. Nej, ska man nå fram så är det fakta och seriositet som vinner. Och ett brett nätverk!

förankrade. Det här är frågor som måste tas på allvar.

#### Svenskt inflytande

Det finns ett par nyckelfrågor där Sverige legat på – och i hög grad fått förändringar till stånd. Thomas nämner med beundran i rösten Marit Paulsens arbete för djurväl-färden, där tongångarna i EU har förändrats överlag. Djurväl-färd är inte längre bara ett politiskt slagord, utan något som det faktiskt arbetas aktivt med i många länder. Andra frågor där Sverige varit tongivande är klimat och miljö, hållbarhet och kanske framför allt antibiotika-användning.

– Det är stora och viktiga frågor där vi gör allt vad vi kan för att påverka. Vi har ju kommit mycket långt i Sverige när det gäller användningen av antibiotika, men det finns fortfarande en hel del länder i Europa som hävdar att de inte kan producera kött utan att använda antibiotika. Min uppfattning är att om vi inte minskar användningen av antibiotika kommer vi att överstigligen problem med folkhälsan framöver. För mig är det en ödesfråga och jag är aktiv i den frågan så fort jag får möjlighet.

En annan fråga som fått allt större plats på agendan den senaste tiden kommer från de små kooperativen. Det handlar om vad som händer när bönder körs över och blir illa behandlade av livsmedelskedjorna. Frågan har tagits upp till en mer generell nivå om bondens roll och även kooperativens roll i värdekedjan.

– Vi skulle vilja lagstifta om ombudsmän för bönder och kooperativ, en in-

stans där man skulle kunna få hjälp att ta tag i lurendrejeri. Vi hoppas också att genom att vi driver frågan om rollen i värdekedjan ska de dominanta bolagen förstå att frågan är viktig, att vi inte kommer att släppa igenom vad som helst.

#### På vilket sätt gynnar ditt ordförandeskap i Cogeca Lantmännen?

– Jag tar alla tillfällen i akt att prata om Lantmännen. När diskussionen kommer in på ledarskap i kooperativen använder jag ofta Lantmännen som ett bra exempel. Phil Hogans besök i Sverige och Lantmännen på Viggeby gård i slutet av maj visar tydligt på att Lantmännen känt i EU, det är kanske också till viss del min förtjänst.

#### Vilka egenskaper krävs då för att nå fram i EU-politiken?

Thomas konstaterar att den som vill lyckas i EU-politiken måste vara seriös och strukturerad och framför allt ha en mycket god faktabas.

– Jag tror inte att man vinner något på att stå på gatan och hålla ut mjölk. Nej, ska man nå fram så är det fakta och seriositet som vinner. Och ett brett nätverk! Sverige är ett litet jordbruksland med förhållandevis liten produktion, men tack vare att vi har mycket kunnig och engagerad personal på LRF-kontoret i Bryssel är Sverige mycket respekterat.

#### Bra nätverk är nyckeln

Nätverk är en nyckel till mycket. Därför handlar mycket av lobbyarbetet om kaffepauser, luncher, middagar, kort sagt ▶

FORTSÄTTNING PÅ SIDAN 6

## Copa-Cogeca

Den första alleuropeiska intresseorganisationen för europeiska lantbrukare var COPA (Committee of Professional Agricultural Organisations) som bildades 1958. Ett år senare bildades även COGECA (General Committee for Agricultural Cooperation in the European Union) som samlade organ för

Europas lantbrukskooperationer och fiskekooperationer.

1962 lades de båda organisationernas sekretariat ihop och organisationerna har sedan dess förstärkt sitt samarbete undan för undan. Sekretariatet består i dag av ungefär 50 personer från olika länder. Bakgrunden till bildandet av de

båda organisationerna var de stora förändringar i samhället som tiden efter andra världskriget förde med sig. Det var omvälvande tider när både gamla ekonomiska och sociala värden förändrades och många insåg att det behövdes organisationer där böndernas och kooperativens intressen kunde representeras i EU. Cogecas viktigaste uppgifter är

att representera de europeiska kooperativen inom lantbruk, skogsbruk, fiskeri och livsmedel och försvara deras intressen inom EU. Cogeca fungerar som en lobbyorganisation för kooperativen, genom att vara medlemmarnas länk till EU.

Rent organisatoriskt består Cogecas högsta ledning av ett presidium, en styrelse (presi-

dency), en koordinationskommitté och ett stort antal arbetsgrupper. Presidiet väljer ordföranden (presidenten) och fyra vice-presidenter, alla på tre år. Tillsammans formar dessa fem personer styrelsen som samarbetar med motsvarande styrelseformation från Copa i koordinationskommittén.



FORTSÄTTNING FRÅN SIDAN 5

möten med människor på en informell nivå.

– Det verkliga påverkansarbetet görs kanske inte på mötena, utan i högre grad i de informella mötena med människor i olika ställningar. Att träffa folk över lunch, över middag. Jag brukar avsätta tre till fyra dagar varje månad till att vara i Bryssel. När jag åker ner för exempelvis presidemöten stannar jag alltid ett par extra dagar bara för att träffa folk. Sen kommer det ytterligare resor till. Exempelvis träffade jag representanter för franska kooperativer i samband med en stor lantbruksmessa i Paris.

#### Individen kan påverka

Thomas påpekar att även den enskilde lantbrukaren kan påverka. Kommissionen har exempelvis i vår lagt ut en så kallad Public Consultation på nätet, där man har samlat in åsikter om den framtida jordbrukspolitiken. Där har också miljöorganisationerna engagerat sig. De finns med över allt:

– De är oerhört bra på det. Den finns med, engagerar sig, syns. Därför blir de

” Den enskilde lantbrukaren kan påverka genom att gå ihop med andra lantbrukare som har samma åsikt, och ta kontakt med någon representant – parlamentariker eller i lobbyorganisationerna.

också i allt högre grad inbjudna i olika sammanhang.

Som enskild lantbrukare är det annars lätt att drunkna i de tusentals frågor som strömmar genom kommissionen. Men Thomas menar att det ändå finns sätt att påverka. Att gå ihop med andra lantbrukare som har samma åsikt, att ta kontakt med någon representant – parlamentariker eller i lobbyorganisationerna. Det finns möjligheter bara man tar hjälp. Thomas tar ett exempel:

– Jag fick en fråga från en medlem om äganderättsskyddet. Även om det inte var en fråga jag kunde ta upp i min roll, visste jag ju gången och kunde tipsa om vem

som kunde ta frågan vidare. Ofta handlar det om just det – att prata med någon som kan vägarna i Bryssel. Sen är det många gånger så att vi som är på plats kan passa på att ta upp frågor med lämpliga personer när vi ändå träffar dem. Man diskuterar då lite förutsättningslöst och ofta är det ett sätt att nå vidare. Man ska inte underskatta de informella kontakterna.

Det gäller dock att hålla isär frågorna – allt är inte en fråga för Bryssel. Thomas nämner å ena sidan vildsvinens härjningar i Småland och å andra sidan glyfosatanvändningen. Två frågor som båda engagerar lantbrukare, men bara den sistnämnda är något man kan ta upp på EU-nivå.



## Europas kooperativ

Europeiska kooperativer omsätter i dag 350 miljarder Euro och sysselsätter runt 660 000 personer. Hela 40 procent av livsmedelsproduktionen i Europa sker inom ramen för någon typ av kooperativt företag. De flesta och största kooperativen finns i norra Europa. Sverige, Danmark, Finland, Tyskland, Nederländerna, Irland och Frankrike är de länder som har mest kooperativ verksamhet. Det är också i norra Europa vi hittar de stora kooperativen som har verksamhet i hela värdekedjan från råvara till färdig produkt.

I södra delen av Europa har kooperativen en annan karaktär, ofta i form av "insamlingsföreningar". Exempelvis sker 70 procent av alla vinproduktioner i Italien i kooperativ form. Ofta på bynivå. I Spanien har kooperativen ofta samhällsuppgifter, som att sköta elförsörjning, vägar, skolor och så vidare.

Ägarstrukturen i kooperativen skiljer sig också mycket åt. Å ena sidan finns de nordiska kooperativen som Lantmännen och Arla som ägs till 100 procent av bönder, å andra sidan finns de tyska lantbrukskooperativen där bara en del av organisationen ägs av lantbrukare. Ta exempelvis Baywa, där 50 procent ägs av den tyska motsvarigheten till Landshypotek, medan andra halvan är aktieägd.



EN NISCHBYRÅ SPECIALISERAD INOM REKLAM, KOMMUNIKATION OCH FÖRSÄLJNING.

# VI HJÄLPER DIG ATT SYNAS PÅ RÄTT SÄTT!

Vår styrka ligger i förmågan att hjälpa våra kunder att nå ut till specifikt branschorganisationer och fackförbund, men även bistå organisationerna med försäljningsexpertis, detta kan ske genom:

- 1. Försäljning:** B2B, B2C, medieförsäljning, bokningsuppdrag, etc.
- 2. Reklam och produktion:** Annonser, bilagor, tidningar, mässor, events, etc.
- 3. Säljutbildning:** Individanpassad med 'hands-on approach'.
- 4. Medieupphandling:** Få hjälp med medievalen och/eller uppköpen. Få rätt media till lägst pris.

MNEMONISTA.SE  
DAVID@MNEMONISTA.SE  
0735 699 350

Vi samarbetar idag med Lantmännen, Fackförbundet ST, Geotec, Svensk Geoenergicentrum och Fritid & Park i Sverige, en av Sveriges största organisationer.

# Lantmännen satsar i finskt lantbruk

Lantmännen förvärvar en av de största aktörerna på den finska lantbruksmarknaden, K-maatalous. Satsningen är ett steg i strategin att bli ledande på östersjömarknaden.

K-maatalous är i dag en enhet inom Kesko Group och en av de största aktörerna på den finska lantbruksmarknaden med en omsättning på över 300 miljoner Euro, 45 anställda och 43 återförsäljare. Företaget har en stark position inom finskt lantbruk och verkar inom fyra affärsområden: växtodling, foder, spannmål samt tillbehör och reservdelar för lantbruksmaskiner. Bokstaven K i namnet står för Kesko, maatalous betyder lantbruk, så namnet översatt från finskan är helt enkelt Kesko lantbruk.

– Vi förvärvar K-maatalous för att växa och vidareutveckla vår position inom spannmålsvärdekedjan i Östersjöområdet. Förvärvet är en viktig del i genomförandet av Lantmännens östersjöstrategi och ger oss möjlighet till fortsatt utveckling och tillväxt i vårt östra grannland, säger Per Olof Nyman, vd och koncernchef på Lantmännen.

Bakom förvärvet ligger en lång process som nu gått i mål.

– Finland är intressant för oss. Vi har ju redan två verksamheter där, dels Vaasan, dels delägda Viking Malt. Nu vill vi växa i spannmålsvärdekedjan i Finland, konstaterar Peter Annas som det senaste året besökt företagets huvudkontor i Helsingfors otaliga gånger, träffat återförsäljare såväl som leverantörer:

– Nyheten om förvärvet har mottagits mycket väl av såväl personal och återförsäljare som leverantörer och har uppmärksamats på ett positivt sätt i finsk lantbrukspress.

K-maatalous arbetar genom återförsäljare som har 78 butiker över hela Finland med tyngdpunkt i de starka lantbruksområdena i södra och sydvästra delen av landet. Kunderna är framför allt lantbruksföretagare och maskinentreprenörer. Kedjan är näst störst på den finska lantbruksmarknaden, med ungefär 30 procents marknadsandel.

– Det är en stark spelare på den finska marknaden, med ett stort lokalt nätverk. Däremot har K-maatalous inte fungerat som fristående företag tidigare, utan har enbart varit en enhet i Kesko Group.



K-maatalous återförsäljare samlades för att träffa Lantmännens representanter.

Framöver kommer vi att fokusera på att bygga upp ett självständigt bolag samtidigt som vi kommer att utveckla verksamheten, förklarar Peter Annas.

För Lantmännens ägare ska verksamheten i Finland bidra till lönsamheten genom större inköpskraft och större spannmålsvolym i handeln, dessutom kan köpet bidra till konsolideringen av lantbruksmarknaden i Norden. Men Peter Annas menar att förvärvet även kan få betydelse för de finska lantbrukarna:

– De kommer att kunna få ta del av nya erbjudanden och vår kompetens inom allt från spannmålshandel och foder till vår växtförädling och FoU, säger han och fortsätter:

– Vi vill också skapa synergier. Det kan exempelvis ge oss bättre möjligheter att förse vår egen industri med havre under år

när don-halterna ställer till det för odlarna i Sverige. Det kan även vara en bra kanal för att föra ut Agrooils och Aspens produkter. Men framför allt handlar det om att ha större volymer i spannmålshandeln.

*Kommer organisationen att förändras i och med förvärvet?*

– Nej, vi har inga sådana planer alls. Det är en sund verksamhet som ska fortsätta som den är. Bolaget har en kompetent och kunnig ledning och dedikerad personal.

K-maatalous kommer att bli ett självständigt bolag inom division Lantbruk, där Peter Annas kommer att vara styrelseordförande. Transaktionen väntas genomföras senast under tredje kvartalet 2017 efter godkännande från berörda konkurrensmyndigheter.

Text: Helena Holmkrantz

 <p>Norwegian footwear since 1920 <b>VIKING</b> <b>NYHET!</b> <b>Trophy II</b> <b>636:-</b> (Ordpris: 959:-)</p>	<p><b>Genzo ORIGINAL 12 V</b> <b>Foderspridare</b> Spridaren drivs av ett uppladdningsbart 12 volt batteri. Köp till laddare och batteri! <b>396:-</b></p> 	<p><b>Husqvarna</b> <b>R 214T AWD</b> <b>R 214TC</b> <b>TS 238</b> <b>HOS OSS ALLTID RÄTT PRIS!</b></p> 	<p><b>M380 Elstängselaggregat</b> <b>Genzo ORIGINAL 3,8 J</b> Se hela vårt kompletta sortiment på hemsidan! Av högsta kvalitet! Tillverkat i Tyskland. 3 års garanti! <b>956:-</b> (Ordpris: 1596:-)</p> 
<p><b>MARVIL</b> <b>Vindhem Classic 3-växlad</b> <b>2396:-</b> (Ordpris: 3196:-) Vi BJUDER på hjälm, cykelkorg, reflexväst och godkänt lås värde 1495 kr!</p> 	<p><b>Husqvarna</b> <b>Dags att köpa en Robotgräsklippare?</b> <b>KOLLA MED OSS FÖRST!</b> <b>HOS OSS ALLTID RÄTT PRIS!</b></p> 	<p><b>Husqvarna</b> <b>LC 356 V</b> <b>LC 451 S</b> <b>FRAKTFRITT FRAKTFRITT</b></p> 	<p><b>MARVIL</b> <b>Antracitgrå eller röd</b> <b>Elcykel Vindhem 28"</b> <b>7 växlad 36V 10,4 Ah</b> <b>8396:-</b> (Ordpris: 11196:-) Vid köp av 2 st betalar Du endast 9995:-/st mixa färger som Du vill! Vi BJUDER på hjälm, cykelkorg, reflexväst och godkänt lås värde 1495 kr!</p> 
<p><b>Genzo ORIGINAL Forest Work</b> Huggarkänga med sågskyddsklass 2 med sågskydd och stålhätta <b>1996:-</b> (Ordpris: 2796:-)</p> 	<p><b>Scout Guard 550M-14SHD</b> Nordic inkl 3 månaders HylteSIM <b>1596:-</b> (Ordpris: 1928:-)</p> 	<p><b>Genzo</b> Svensktillverkat Hundfoder <b>Skonsam 23/12 15kg /säck</b> <b>Komplett 21/10</b> Från: <b>Extra Energi 26/16 151:-</b> Helpall om 24 säckar skickas FRAKTFRITT. Blanda sorter som Du vill</p>	<p><b>outdoor CLASSIC</b> <b>Neoprenstövle Lunnamossen</b> <b>280:-</b> (Mpris: 476:-) Tel:0345-40 000 www.hylte-lantman.com</p> 
<p><b>KNOCK-OUT PRISER!</b> <b>Genzo PROFSAFE</b> <b>Vapensköp</b> <b>S1500 Sido Super Kodlös</b> Inkl. sidoinredning och brandbox (Marknadspris: 7988:-) <b>4796:-</b></p> 	<p><b>HYLTE</b> JAKT &amp; LANTMAN</p>		

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

” Det är en oerhörd styrka för hela det svenska lantbruket att vi kan fördela resultatet från Lantmännen!



Lantmännen gör skillnad genom att skapa styrka i hela lantbruksaffären, var en av de ståndpunkter styrelseordförande Bengt-Olov Gunnarson tog upp i sitt inledningsanförande på årets föreningsstämma.

Årets föreningsstämma blev en lugn och glad tillställning, präglad av det gångna årets rekordresultat. Men stämman blev också markören för nya tider. Lantmännens styrelseordförande Bengt-Olov Gunnarson avtackades med stående ovationer efter sina fem år som ordförande. Nu tar Per Lindahl över rodret i Lantmännens koncernstyrelse.

Text: Helena Holmkrantz | Bild: Johan Olsson

## Stämman gick i dur

Bästa resultatet någonsin gav en historiskt hög utdelning, nöjda ägare och en mycket positiv stämning på 2017 års Föreningsstämma på Hilton Slussen.

Bengt-Olov Gunnarson hälsade välkommen till stämman för sista gången som styrelseordförande. I sitt anförande tryckte han på de faktorer som lagt grunden för det gångna årets fina resultat:

– Fusionen är förstås den första punkten, den är ju förutsättningen för att vi står här i dag. Men vi hade inte haft det resultat vi har i dag utan kunniga och kompetenta ledare och medarbetare. Vår strategi mot en internationalisering och en hemmamarknad runt hela Östersjön har också varit viktig, konstaterade han och fortsatte:

– Oerhört viktigt för framgång är också arbetet med att föra samman alla delar till att vara en koncern. Genom att driva verksamheten som en koncern får vi synergier. Spannmålsenheten är ett mycket bra exempel, där bland annat Lantbruk och Cerealia har stort utbyte av varandra.

Sista framgångsfaktorn Bengt-Olov valde att lyfta fram var Kooperationen, där han fastställde att engagerade förtroendevalda är en förutsättning för en framgångsrik Kooperation och påpekade att Lantmännen är ett bevis på Kooperation är en affärsidé som bär. Alla dessa faktorer har tillsammans resulterat i en historiskt hög utdelning till ägarerna:

– Det är en oerhörd styrka för hela det svenska lantbruket att vi kan fördela resultatet från Lantmännen!

Koncernchefen Per Olof Nyman konstaterade i sitt föredrag att det goda resultatet, tillsammans med insikterna från Ågardialogen, ger en bra bas för framtiden.

– Vi blickar framåt nu och kommer att lägga fast nästa steg i strategin under den närmaste tiden. Vi tittar på hur vi kan förbättra resultatet med den portfölj vi har utan att göra signifikanta köp och försäljningar. Och vi försöker förbereda oss så mycket som möjligt för vad som händer i den globala ekonomin, förklarade koncernchefen.

Framtiden och den oroliga politiska situationen i världen var också frågor som togs upp av flera förtroendevalda på stämman. Bland annat ville en av de fullmäktige veta hur Lantmännen ser på de isolationistiska tongångar som hörs på flera håll i världen, krafter som vill motverka den fria handeln.

– Jag är personligen bekymrad över de nationalistiska tongångarna som blivit allt vanligare i Europa, EU är ju inte bara ett handelsforum utan också ett fredsprojekt, menade Bengt-Olov Gunnarson och påpekade att det enda Lantmännen kan göra i dagsläget är att bevaka, parera och hantera det som händer.

Speciellt inbjudna till stämman var denna gång



Koncernchefen Per Olof Nyman konstaterade i sitt föredrag att det goda resultatet, tillsammans med insikterna från Ågardialogen, ger en bra bas för framtiden.

Werner Devinck, vd, och Carl-Peter Thorwid, Leadchef för färskröd, från Lantmännen Unibake. De berättade om verksamheten på Lantmännen Unibake, som i dag har 6 000 anställda och säljer bröd och bakverk i mer än 60 länder. Fokus i föredraget var den resa företaget gjort sedan 2012 och hur man ser på framtiden.

– Vi är i dag ett 1,1 miljarders företag, men har ambitionen att bli ett 2 miljarders-företag. Vi vill växa både organiskt och genom förvärv, förklarade Werner Devinck och konstaterade att Vaasans färskrödverksamhet är ett viktigt tillskott i Unibake.

Carl-Peter Thorwid uppehöll sig en del just vid färskrödsverksamheten och berättade bland annat att Lantmännen är tillbaka på färskrödsmarknaden i Sverige med rågbitar och rågbröd under varumärket Hatting. Rågbröden är bland de verkliga storsäljarna på brödmarknaden i Finland och de tar nu klivet över gränsen till Sverige.

Stämman avrundades under festliga former med flera avtackningar. Björn Wallin hade valt att avgå ur koncernstyrelsen med ett år kvar av sin mandattid och tackades för allt det arbete han lagt ner under de nio åren som styrelseledamot. Bengt-Olov Gunnarson firades av efter fem år som styrelseordförande och nästan 40 år som förtroendevald på olika positioner. Dessutom avtackades Cajsa Aaby-Ericsson, som varit ledamot i koncernvalberedningen och nu ersätts av Kristina Glantz Nilsson.

Under det konstituerande styrelsemötet efteråt utsågs Per Lindahl till ny styrelseordförande och Hans Wallemyr till vice ordförande. Nyvalda i styrelsen är Henrik Wahlberg från Övertorneå och Ove Gustafsson från Västra Tunhem i Västergötland. (Se även artikel härintill)



# Per Lindahl tar över rodret

– Lantmännen är en juvel som är väl värd att vårda!

Det säger Lantmännens nya styrelseordförande Per Lindahl. Han efterträder Bengt-Olov Gunnarson som avgick i samband med årets föreningsstämma.

Det blir stora förändringar i Lantmännens koncernstyrelse. Vid det konstituerande styrelsemötet efter föreningsstämman utsågs Per Lindahl till ny styrelseordförande och Hans Wallemyr, som varit ledamot i styrelsen sedan 2007, till vice ordförande.

Föreningsstämman beslutade om omval av följande ledamöter: Per Lindahl, Gunilla Aschan, Johan Mattsson och Hans Wallemyr. Beslut togs även om nyval av styrelseledamöterna Henrik Wahlberg och Ove Gustafsson (fyllnadsval på ett år efter Björn Wallin), enligt valberedningens förslag. Övriga medlemmar i styrelsen är Ulf Gunde-

mark, Pauline Lindwall och Thomas Magnusson, som alla valdes 2016.

Per Lindahl bor i Kristianstad och bedriver tillsammans med sin familj ett lantbruksföretag med inriktning på kycklinguppfödning, äggproduktion, spannmål och potatis. Han har varit ledamot i Lantmännens styrelse sedan 2011 och är även engagerad i Lantmännens forskningsstiftelse. Han har tidigare varit ordförande i bland annat Svensk Fågel och Hushållningssällskapet i Skåne och är ledamot av KSLA.

– Det finns många saker som är roliga att göra, men ordförande i Lantmännen – det kommer definitivt högst i prioritet av det jag vill göra här i livet. Jag vill kunna påverka och göra nytta, till fördel för alla lantbruksföretag och även för svenska konsumenter. Att få vara med och leda det arbetet är bland det bästa jag kan tänka mig, kommenterar Per Lindahl efter de första omtumlande dagarna som nyutträd ordförande.



Per Lindahl, Lantmännens nya styrelseordförande.

Det har hunnit bli många intervjuer med olika tidningar och många frågor och lyckönskningar från kolleger i branschen.

– Jag har tänkt en del på de som suttit före mig på ordförandeposten. Det är tunga namn, som haft mycket att säga till om i lantbruksbranschen. Det är en mycket speciell post och jag har kanske inte riktigt insett vad det kommer att innebära i praktiken ännu. Men jag ser

verkligen fram emot att axla manteln, säger Per som nu lämnar sin post som ordförande i Hushållningssällskapet för att skapa mer tid för Lantmännen.

Vad ser du som utmaningar för Lantmännen i framtiden?

– Jag tror vi går in i en framtid som är mer komplex än tidigare. Flödet av kunskap och information kommer att öka med digitaliseringen. Vi kommer att behöva använda den kraft som finns i digitaliseringen. Lantmännen är ett gammalt företag, men vi måste vara snabbfotade annars finns risken att vi blir omsprungna.

En annan del i komplexiteten som Per ser det är det nationella kontra det internationella.

– Vi måste arbeta på båda planen. Det är nödvändigt för oss att vara ett internationellt företag för att få lönsamhet, men vi måste samtidigt hantera att konsumenterna blir allt mer nationella i sina inköp. Balansgången är inte helt lätt, men den är intressant!

Till alla medägare i Lantmännen riktar Per budskapet att det är viktigt att inse betydelsen av att ha ett bondeägt företag:

– Lantmännen är en juvel som vi måste vårda!



Elisabeth Ringdahl, chef för Lantmännen Lantbruk.



Lantmännen delar ut 509 miljoner kronor till sina ägare, svenska lantbrukare. Det slogs fast på årets Föreningsstämma. Utdelningen är den största i koncernens historia.

Den rekordstora utdelningen är möjlig tack vare det goda resultat som Lantmännen levererade 2016 och visar att koncernen fortsät-

ter att utvecklas positivt och i linje med den lagda strategin.

Utdelningen bidrar även till en fortsatt positiv utveckling av det svenska lantbruket.

– Utdelningen är ett kvitto på att det med lönsamhet går att verka för ett livskraftigt lantbruk och en hållbar livsmedelskedja. Med

MSEK	2012	2013	2014	2015	2016
Återbäring och efterlikvid	120	129	135	188	232
Insatsutdelning	88	171	178	193	207
Insatsemission	80	-	150	50	70
<b>Totalt</b>	<b>288</b>	<b>300</b>	<b>463</b>	<b>431</b>	<b>509</b>
Insatsutdelning och insatsemission	9%	9%	17%	11%	12%
Utdelning och förlagsinsatser	6,5%	3,0%	9%	6,5%	7,25%

Årets utdelning till det svenska lantbruket är den största i Lantmännens historia.

starka rötter i det svenska lantbruket och en tydlig strategi framåt, har Lantmännen mycket goda förutsättningar att fortsätta utvecklas och leverera lönsam tillväxt i framtiden, säger Per Olof Nyman, Lantmännens vd och koncernchef.

Stämans beslut om utdelningen på 509 miljoner kronor till Lantmännens ägare är i enlighet med styrelsens förslag och genomfördes den 22 maj.



## Tre motioner till stämman

Föreningsstämman behandlade tre motioner, varav två snabbt klubbades och ansågs besvarade med styrelsens svar. En av motionerna handlade om att styrelsen borde se över ägarnas inflytande i dotterbolagen. Den ledde till dagens enda debatt, varpå motionen röstades igenom.

### MOTION | 1

#### Innehav av emissionsinsatser

I en motion från distrikt Nordvästra Skåne yrkades att det inrättas en löpande förteckning över koncernstyrelsens och koncernledningens innehav av emissionsinsatser och förlagsandelar där förändringar i innehav införs utan dröjsmål. Styrelsen svarade att en förteckning över innehaven av emissionsinsatser sedan årsskiftet publiceras på Lantmännens hemsida och uppdateras varje tertiäl. Förteckningen kommer att från och med årets första tertiälrapport dessutom att inkludera innehav av förlagsandelar.

Stämman ansåg att motionen kunde anses besvarad i och med detta svar.

### MOTION | 2

#### Ägarinflytande

I en motion från distrikt Södra Skåne föreslår man att koncernstyrelsen ska utreda hur ägarrepresentationen inom Lantmännen kan förändras för att öka ägarnas insyn och påverkansmöjligheter inom Lantmännens samtliga bolag och verksamhetsområden.

Koncernstyrelsen ansåg i sitt svar att frågan kunde tas upp inom ramen för den pågående Ägardialogen och att de synpunkter som kommer fram under Ägardialogen sedan skulle utgöra en grund för styrelsens fortsatta hantering av frågan.

Det uppstod en diskussion i frågan och flera av stämmodeltagarna kommenterade att frågan är så pass viktig att den borde tas separat och inte enbart ingå som en del i Ägardialogen.

Efter omröstning beslöt stämman bifalla motionen.

### MOTION | 3

#### Principer för utdelningspolicyn

I en motion från distrikt Västra Sverige yrkades att styrelsen skulle se över utdelningspolicyn så att en ökad del av föreningens utdelning baseras på nyttjandet av föreningens tjänster.

Styrelsen hänvisade även här till Ägardialogen, där ett av de fyra teman som diskuteras är "Lantmännens kapital och utdelning". I samband med dessa pass förs en diskussion om var pengarna genereras och hur väl dagens utdelningspolicy uppfyller Lantmännens uppdrag. Styrelsen ville därför inte föregripa diskussionen i Ägardialogen genom att ta upp ämnet separat.

Stämman beslöt att motionen skulle anses besvarad med detta svar.



BILD: KRISTOFER VAMLING/HK BILD&TEXT

# Klöverfrö ger klöver

I bästa fall blir man rikt belönad. I sämsta fall går hela skörden – och nästan två års arbete – förlorad. Så ser verkligheten för svenska klöverfröodlare. På Hjularöds gods i Skåne försöker driftledare Henrik Negendanck, i samarbete med Lantmännen, göra sitt yttersta för att optimera avkastningen.

Text och foto: Lars Bårtås

Vårvärmen har anlänt och klövervallen på Hjularöd har börjat grönska. I mitten av juli kommer här surra av humlor och bin då rödklövern står i full blom.

– En rik blomning, med många humlor och bin som pollinerar klöverblommorna, är grunden för en bra fröskörd, säger Henrik Negendanck, driftledare på Hjularöds gods.

Henrik Negendanck tog sin lantmästarexamen 2012 och övertog driftansvaret på Hjularöd hösten 2014, efter sin pappa

Christian som arbetade här under många år. Godsets ägare, Hans Bergengren, kände att Henrik var den rätte att driva gården vidare.

– Jag har fått helt fria händer att utveckla gårdens verksamhet, vilket känns väldigt roligt. Dessutom får jag fortfarande bra stöd av min pappa, som numera arbetar på ett annat skånskt gods.

Redan när Henrik tillträdde sin tjänst hade han ett bestämt mål. Han ville stärka växtodlingen och implementera nya vall-

grödor, som komplement till gårdens produktion av spannmål och raps.

– Vallfröodling gynnar markstrukturen och växtföljden och på så vis också spannmålsavkastningen. Samtidigt är fröodling i sig en intressant utmaning, då varje gröda har unika egenskaper som man måste lära sig att hantera.

## Fröodling på kontrakt

Henrik valde i tidigt skede att anlita Lantmännen för att kunna utveckla sin fröod-

ling. I dag levererar han både spannmålsutsäde och vallfröer på kontrakt åt företaget.

– Priset spelar naturligtvis alltid en roll när man tecknar odlingskontrakt. Men framför allt är det viktigt att ha tillgång till bra rådgivning och en personlig kontakt som man kan bolla idéer med, säger Henrik.

Lantmännens utsädesamordnare och vallfröexpert Magnus Karlsson är en av dem som Henrik har flitigast kontakt med. Förutom rådgivning via telefon gör Magnus fältbesök på gården.

– Henrik tillhör de unga, vetgiriga fröodlare som är öppna för att testa nya vallfröarter. Vi har ett givande och ömsesidigt kunskapsutbyte, säger Magnus.

Hjularöd lämpar sig utmärkt för växtodlingsexperiment, konstaterar han. God-



Henrik Negendanck satsar på klöverfrö.

## Klöverfröodling

- I Sverige odlas i dag olika typer av röd- och vitklöver: diploida och tetraploida sorter av både medelsen och sen typ.
- Klöver har ett insåningsår med start i april, följt av ett fröskördeår som avslutas i augusti-september.
- Efter timotej är klöver den vanligaste frögrödan i Sverige. I dag odlas cirka 15 000 hektar frön, varav 5000 hektar baseras på ekologisk produktion.
- Avkastningen ligger i genomsnitt kring 300 kilo per hektar, men kan variera mycket beroende på odlingsteknik, markförutsättningar och klimatförhållanden.
- Prisnivån för klöverfrön ligger för närvarande kring 25–30 kr/kilot.
- Omkostnaden för klöverodling är relativt låg. I regel behövs inga specialmaskiner, men en frötork underlättar torkningsprocessen.
- Klöverodling kräver noggrann hantering av utsädet för att minimera ogrässpädning. Uppskikt krävs också över plantor och blommor som kan drabbas av skadegörare, till exempel klöverspetsvivel vars larver skadar fröanlagen.



Lantmännens säljare Magnus Karlsson och driftledaren på Hjuläröds gods, Henrik Negenandck.

set rymmer 580 hektar odlingsmark, fördelat på många små fält i bruten terräng.

– De många skiftena gör det lätt att ”stoppa in en ny gröda” på ett begränsat område. Samtidigt sörjer terrängen med buskvegetation, vattendrag och skogsmark för ett rikt insektsliv som gynnar odlingarna.

Henrik har nyligen introducerat rörfen, hundäxing och lusern i vallsortimentet. Men han har också förstärkt satsningen på rödklöver som nu utgör 45 hektar.

– De senaste två åren har skörden legat kring närmare 400 kilo klöverfrön per hektar. Det är en bra avkastning, men det går säkert att förbättra ytterligare lite grann, säger Henrik.

#### Tur och fingertoppskänsla

För att lyckas som klöverodlare krävs kunskap, fingertoppskänsla och en hel del tur. Klöver brukar sås in i vårstråsäd under våren och först nästföljande år, i augusti-september, är det tid för skörd.

– Jag brukar prova olika etableringstekniker för att sedan kunna jämföra och se vad som funkar bäst. I år har jag till exempel valt att ha lägre utsädesmängder och färre rader på vissa fält, för att få bättre plantor. Jag har också minimerat användningen av insekticider eftersom jag märkt att det gör mer skada än nytta i klöverodlingen, säger Henrik.

För att säkerställa bra blomning och pollinering under fröskördeåret har Henrik sått in stråk av honungsört och även kompletterat den naturliga faunan med bisamhällen. Han har också provat olika former näringstillförsel. Det behövs inte nödvändigtvis i en klöverodling, då klöver själv tar upp kväve. Men enligt Magnus Karlsson kan vissa jordar behöva tillskott av näring, till exempel bor som stimulerar klöverblommans nektar.

– Man bör göra en ordentlig markkartering för att bedöma näringsstatusen. Men generellt brukar det ofta löna sig att bladgödsla under våren med en cocktail av mikro- och makronäringsämnen.

Klövergrödan avdödas i regel en vecka innan skörd. Sedan får man hoppas att vädrets makter inte ställer till det.

– Regn i samband med skörden är klöverodlarens mardröm. Blir det mycket blöta kan allt gå förlorat, säger Magnus.

Men utmaningarna slutar inte där. När klöver är tröskad ska råvaran snabbt luftas och kylas för att sedan torkas. Efter tio

dagars torkning bör vattenhalten i fröna ha sjunkit till under 12 procent, då är de i lagringsdugligt skick.

– Använder man tillsatsvärme får man se upp så att fröna inte bränns. Överstiger temperaturen 40-45 grader så försvinner grobarheten och då blir fröna odugliga.

I en av maskinhallarna har Henrik Negenandck anlagt en frötork med luftkanaler ingjutna i betonggolvet. Frötorken är uppdelad i två torkverk så att man kan skörda och torka två grödor samtidigt utan att riskera att de blandas.

– Med frötorken kan vi rationalisera torkningen, minska arbetsbelastningen och förlänga skördesäsongen. Det har varit en jättebra investering som inte heller blev så dyr, eftersom vi gjort mycket av arbetet själva.

#### Efterfrågan ökar

I Sverige har marknaden för vallfröer har varit relativt konstant de senaste åren. Den inhemska marknaden lär knappast växa, menar Magnus Karlsson, men däremot ser han en ökad efterfrågan utomlands.

– Det öppnar nya möjligheter för svenska fröodlare. Samtidigt måste vara medveten om att marknaden snabbt kan svänga för olika grödor och kunna anpassa sin odling efter det.

För Henrik Negenandck är anpassning inga problem.

– Jag är ständigt beredd att testa nytt, det är en del av nöjet med fröodling, säger han.

#### Hjuläröds gods

Hjuläröds Gods, som ligger i Harlösa i Skåne, har anor sedan medeltiden. I godset ingår Hjuläröds slott som ägs av familjen Bergengren i tredje generation. På gården bedrivs lantbruk med konventionell produktion av brödspannmål (vår- och höstvet, korn, majs och råg), oljevaxter (vår- och höstraps) och gräsfröer (rödklöver, hundäxing, rörfen och lusern). Godset har även skogsbruk och arrenderar ut stall för smågrisproduktion. Tre anställda arbetar i dag på godset inklusive driftsledare Henrik Negenandck.



INFINITO®

3 gånger  
mitt i  
programmet

Infinito  
5 års  
erfarenhet  
och  
trygghet

Läs mer på

[www.cropscience.bayer.se](http://www.cropscience.bayer.se)

Kontakta din rådgivare eller besök [www.cropscience.bayer.se](http://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.



En nytänkande och ifrågasättande ung växtodlare. Så beskrivs Johan Christensson i Bovallstrand av juryn som utsett honom till en av 2017 års Groddenstipendiater. I praktiken betyder det att han gärna provar sig fram för att bruka jorden med högsta möjliga precision, pressar egen rapsolja för både konsumtion och fossilfritt bränsle till gården, och menar att vår slentrianmässiga användning av plog och harv troligen inte är så hållbar.

Text: Katarina Averås | Foto: Øyvind Lund

Johan Christensson är född och uppvuxen här på Klevs gård, liksom hans farfar och far. Av fyra syskon är han den enda i familjens yngsta generation som vill satsa helhjärtat på lantbruket. I dag är han driftsledare för gårdens växtodling och driver företaget tillsammans med pappa Häkan Christensson och farbror Paul Christensson.

Han kan känna igen sin egen drivkraft i de avgörande beslut som under nästan hundra år utvecklats på gården. Från 59 hektar 1921 när farfars far köpte, till dagens cirka 900 hektar ägd och arrenderad odlingsmark, betesmark, skog och impediment, de karaktäristiska bohusslänska klipporna och bergen.

– Min farfar fick tidigt ta över ansvaret och gjorde det fast besluten på att lyckas, berättar han. På den tiden tvingades många gårdar i bygden att avveckla sin verksamhet och unga som han själv flyttade in till Uddevalla för att istället ta jobb i varvsindustrin.

– Men farfar gjorde tvärt om, köpte flera av de små gårdarna och satsade för framtiden. Han hade varit ute i landet och fått med sig nya intryck hem. Där andra såg bekymmer såg han i stället potential.

### Roligt odla raps

Johan Christensson intresserade sig tidigt för just växtodling. Höstraps har blivit något av hans specialintresse.

– Det är roligt att odla raps och det har på senare år kommit flera bra sorter.

Med höga ambitioner om att driva ett hållbart jordbruk har han bland annat funderat mycket på vad han själv kan göra för att slippa dyra och onödiga lastbilstransporter av raps till Karlshamn.

– Så för två år sedan började vi själva pressa rapsolja. Vi säljer den under eget varumärke i vår lilla gårdsbutik och möter också viss efterfrågan från restaurangbranschen. Dessutom har vi ersatt dieselolja med rapsolja som bränsle för att torka spannmål. Förra året var vår spannmålstorkning helt fossilfri!

– Det är egentligen för fin olja för att elda med, samtidigt som det skär lite i hjärtat så känns det bra att kunna växla över till egenproducerat förnyelsebart bränsle.

Han har en förhoppning om att lära svenskarna att uppskatta rapsolja och göra den lika efterfrågad som olivolja från Medelhavsländerna. Egenskaperna och sammansättningen är minst lika hälsosamma.

– Våra flaskor innehåller rapsolja av sorten Avatar, en höstraps från Lantmännen. Den har en trevlig mjuk smak. Varje sort har sina egna speciella smaktoner.

### Gårdsbutik med olja och ägg

Gårdsbutiken är bemannad med en digi-



Grodden  
STIPENDIAT  
2017

tal betalkortsterminal och öppen från tidigt på morgonen till sent på kvällen. På cirka två kvadratmeter ryms en kund i taget. I hyllorna finns förutom rapsolja även ägg och linfrö från egen produktion samt honung från en granngård.

– Det finns ett stort värde med gårdsbutiken, även om den är liten. Allt fler vill köpa direkt från producenten utan mellanhänder. Och det ger oss en viktig lokal identitet. Denna gren är något vi gärna vill ägna mer tid åt framöver.

Johan Christensson ser stora möjlighe-

ter att utveckla gårdens växtodling.

– I den här bygden har det saknats framtidstro när det gäller både spannmåls- och oljeväxtodling. Odlingsmark ligger i träda, lönsamheten har inte velat infinna sig. Markunderhållet i Bohuslän är generellt eftersatt.

– Precisionsodling är ingen nyhet, men jag menar att vi ännu inte har sett de stora möjligheterna med att anpassa vår odling efter de unika förutsättningar som finns på varje åker – och även på olika delar inom samma fält. Tekniken finns och nu ser vi även utvecklingen av självkörande

# Nytänkaren

*Johan har många idéer om växtodling och framtiden*

maskiner som kan jobba dygnet runt.

Han satsar stenhårt på att öka odlingsstatusen på marken. Det handlar bland annat om täckdikning samt att gräva ordentliga ramdiken runt fälten.

– På andra håll i Sverige har man svårt att förstå vårt problem med vatten. Men när det regnar i Bohuslän rinner oerhörda mängder vatten från klippor och berg rakt ner på fälten. Dessutom har vi med våra tunga maskiner de senaste 50 åren packat ihop lagren av lera så att vattnet har svårt att hitta sina vägar vidare.

– Det handlar också om att genom matematiska modeller räkna ut exakt var vi ska sprida gödsel. På markkarteringskartorna är det tydligt att man förr i tiden gödslade mer nära ladugården än längre bort. Med hjälp av GPS kan vi i dag sprida gödseln exakt där den behövs.

Inspiration och kunskap hittar han bland annat i sina nätverk av kollegor, studiekompisar från Alnarp, på studieresor i Sverige och internationellt, via växtodlingsrådgivare och forum på internet.

– Lantbrukssverige är litet, det finns alltid någon som känner någon som vet. Vi är alla mer kollegor än konkurrenter.

#### Framtidsgruppen

Ett av de nyare nätverken för Johan Christensson är Lantmännens Framtidsgrupp – en satsning i syfte att engagera fler unga lantbrukare i föreningen. 55 personer från hela landet har haft en rad träffar, både i sin egen region och alla tillsammans.

– Det har varit mycket inspirerande och har gett oss en chans att berätta hur vi ser på framtiden ur olika perspektiv. Alla våra inspel samlades i ett dokument som jag hoppas hittar vidare till dem det berör.



– En synpunkt som kom fram är att vi som är yngre gärna vill modernisera Lantmännens arbetssätt och rutiner för möten och stämmor. Genom att införa digitala verktyg och kommunicera via sociala medier skulle vi ha lättare att anpassa ett engagemang i Lantmännen med övriga livet.

Framtidsgruppen har nu en egen sida på Facebook.

– Inläggen är väldigt blandade och skildrar vardagen för lantbrukare från norr till söder. Det är tydligt hur olika förutsättningar vi har, med väder och vind, vatten och torka, glesbygd och mer befolkade regioner.

” Det finns ett stort värde med gårdsbutiken. Allt fler vill köpa direkt från producenten utan mellanhänder.



#### Klevs lantbruk HB

- Bovallstrand, Bohuslän
- Största gårdarna: Klev, Röe, Hogsäm och Skärnhem
- Ägare: Håkan Christensson, Paul Christensson
- Verksamhet: Växtodling, äggproduktion, slaktsvinsproduktion, skogsbruk, entreprenadverksamhet, gårdsbutik samt förädling av egen impedimentmark till tomtmark.
- Dotterbolag: Röe Gård Butik & Café AB med butik, restaurang samt "Bo på lantgård"
- Arealer: Odlingssmark 450 ha, betesmark 36 ha, skog 215 ha, impediment 180 ha
- Antal medarbetare: 5 personer
- Omsättning/år: ca 14 mkr

#### Johan Christensson

- Växtodlare i fjärde generationen lantbrukare på Klevs gård
- 36 år
- Gift med Ann Mårtensson, sonen Arne 5 månader
- Förtroendeuppdrag: Ordförande i Västra Sveriges frö- och oljeväxtodlare samt styrelseledamot i Västra Sveriges arendators förening
- Aktuell: Deltagare i Lantmännens Framtidsgrupp samt Groddenstipendiat 2017

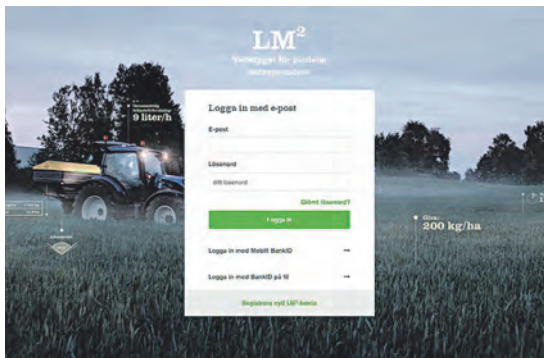
## Så här använder du LM<sup>2</sup>

Efter ett år av utveckling, testning, pilotstudier och uppdateringar kan du nu logga in på LM<sup>2</sup>. Här nedan ser du hur du loggar in. Du behöver lite tålamod första gången, gå iväg och ta en kopp kaffe när du kommit till steg 5. Då hinner Lantmännen koppla ihop ditt kundnummer med ditt enskilda bolags data i verktyget. Har du aktiebolag får du vänta lite längre, upp till en arbetsdag. Sedan är det bara att gå in och klicka dig runt och göra personliga inställningar. Missa inte att se filmen som tar med dig på en rundtur, den ligger till höger på startsidan.

## LM<sup>2</sup> steg för steg:

1

Skriv in adressen <https://lm2.lantmannen.com> i din webbläsare och klicka på länken för att registrera nytt LM<sup>2</sup>-konto.



<https://lm2.lantmannen.com>

2

Skriv in kundnummer och organisationsnummer (format: 650101-1234) och klicka på Nästa.



3

Logga in med mobilt BankID eller BankID på fil.

4

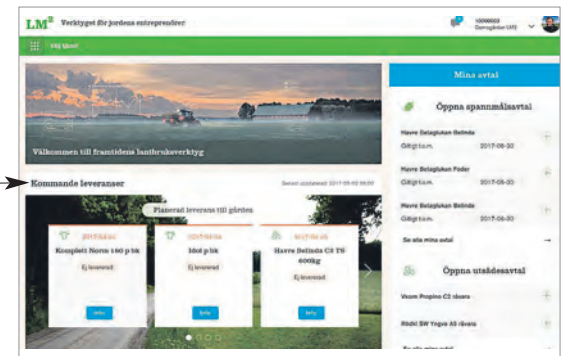
Fyll i uppgifter om din användare (mobilnummerformat: +4671234567) och klicka på Nästa.

5

Ett tillfälligt lösenord skickas till din e-postadress, vänta 15 minuter innan du klickar på länken.

6

Klicka på länken och logga in <https://lm2.lantmannen.com>



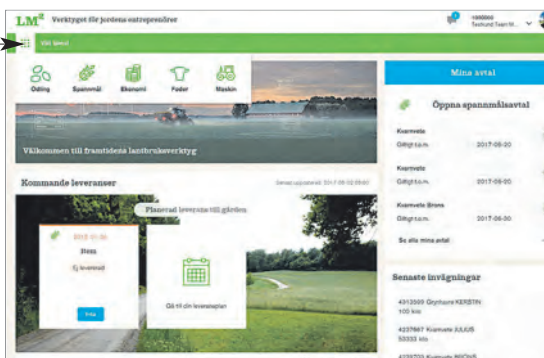
<https://lm2.lantmannen.com>



På Startsidan ser du vilka leveranser som är på väg till och från gården, nyheter från Lantmännen, dina spannmålsavtal samt dina invägningar.

7

När du klickar här så hittar du länkar till övriga flikar: Odling, Spannmål, Ekonomi, Foder och Maskin.



8

Gör följande inställningar:  
Byt lösenord under: Mitt konto – Min profil – Ändra lösenord  
Välj hur du vill bli aviserad under: Meddelande (pratbubbelikonen) – Meddelandeinställningar.

9

Nu är du klar att börja använda LM<sup>2</sup>. Behöver du hjälp eller har frågor i samband med registreringen är du välkommen att kontakta Nätsupporten på 0771-111 222, knappval 4.

# Äntligen är LM<sup>2</sup> här!

Det har tagit ett år av intensivt arbete, men nu är LM<sup>2</sup> äntligen här. Under maj månad lanseras verktyget. För alla användare av Mina sidor är det nu dags att släppa det gamla och logga in på nya LM<sup>2</sup>. Grodden berättar här hur du går till väga.

Text: Camilla Calmsund

Nu i maj lanseras Lantmännens nya digitala portal, LM<sup>2</sup>, som samlar alla digitala funktioner under en inloggning. Det kostar inget att använda LM<sup>2</sup> och tanken är att portalen efter hand helt ska ersätta Mina sidor.

Lanseringen i maj är bara början på en lång process där allt fler möjligheter ska inlemmas i verktyget:

– Lanseringen till samtliga lantbrukare lägger basen för LM<sup>2</sup> – men det är bara början. Vi kommer lägga till fler funktioner efterhand under 2017, men också under flera år framöver. I grunden finns fem delar: Odling, Spannmål, Foder, Maskin och Ekonomi. Men inom dessa delar

kommer nya funktioner att läggas till efterhand. Från start finns till exempel Finansiell spannmålshandel men under året kommer även funktioner för spannmålsbalansen och integrationen med verktygen från Dataväxt att läggas till. Det finns en ambitionslista med 16 punkter som vi kommer att arbeta med under 2017, förklarar projektledaren för LM<sup>2</sup>, Henrik Bjurman.

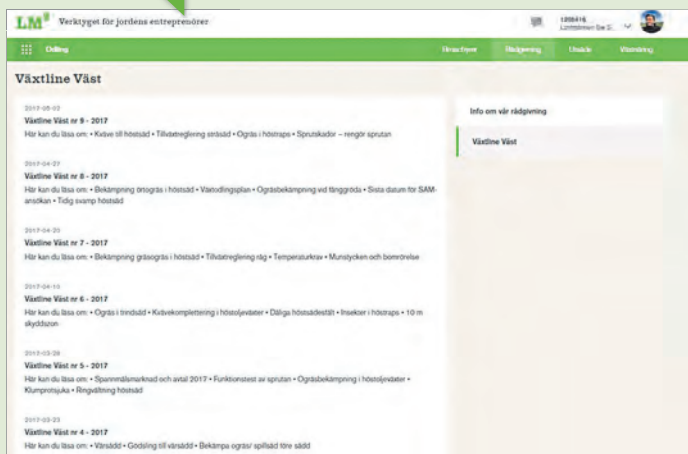
LM<sup>2</sup> kommer i juni att vara huvudtema i Lantmännens monter på Borgeby fältdagar. Erik Pettersson, som är produktchef för LM<sup>2</sup> kommer att vara på plats i montern och tillsammans med sina kollegor visa runt i portalen, hjälpa till med att

skapa konton och ge tips om hur var och en kan använda verktyget. LM<sup>2</sup> kommer också vara tema i montern på Brunnsby Lantbrukardagar i juli.

– Vi vill få så många som möjligt att gå över från Mina sidor till LM<sup>2</sup>. Vi kommer att ha medarbetare och surfplattor på plats så att våra kunder själva kan prova och använda verktyget. Planen är att vi bland annat även ska kunna visa hur vi vill integrera Dataväxts verktyg i LM<sup>2</sup> samt verktyget för att visa spannmålsbalans. DataVäxt kommer att delta på Borgeby tillsammans med oss. Det här blir en given succé!

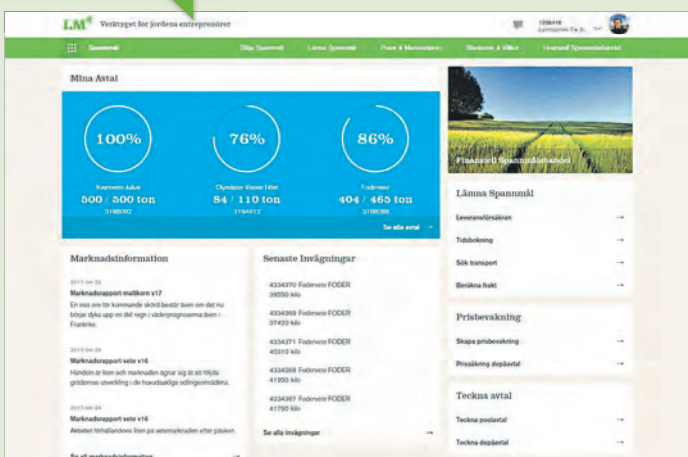
Prenumererar du på växtodlingsbrev?

Gå in på fliken odling och läs dem direkt.



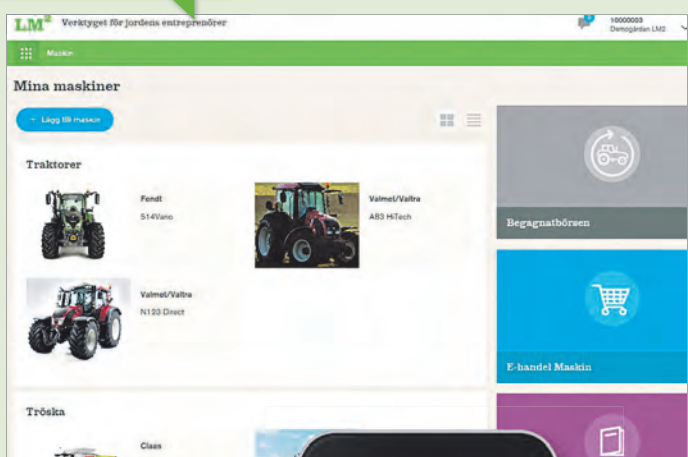
Vill du testa Finansiell spannmålshandel?

Gå in på fliken Spannmål och läs om hur du gör.

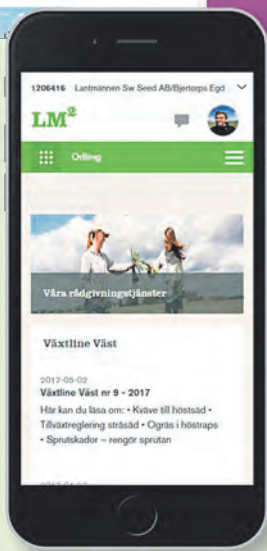


Är alla dina maskiner med på fliken Maskin?

Annars är det enkelt att lägga till fler maskiner.



LM<sup>2</sup> är anpassad för att användas i dator, surfplatta och mobil.



## Lännäs firar 100 år

1917 grundades växtförädlingsstationen i Lännäs, då under namnet Västernorrlands-filialen. I år firar stationen 100 år i lantbrukets tjänst. Den 23 augusti kommer detta att firas först på Hotell Hallstaberget inne i Sollefteå och sedan på växtförädlingsstationen. Programmet är spännande och innehåller bland annat anföranden av landsbygdsminister Sven-Erik Bucht och representanter från Lantmännens nyligen förvärvade finska bolag K-maatalous. Resultaten från ett mycket intressant 60-årigt växtföljdsförsök kommer också att redovisas av forskare på SLU.

Om man kör väg 335 från Sollefteå mot Örnsköldsvik på norra sidan om

Ångermanälven når man stationen efter 20 kilometer. Lännäs är den nordligast belägna förädlingsstationen, inte bara i Sverige utan även om man jämför med Finland och Norge.

Lars Gradin som är kornförädlare på Lännäs växtförädlingsstation säger så här om aktiviteterna på eftermiddagen:

– Vi kommer att genomföra fältvandringar och presentera nya sorter av olika växtslag. Vi planerar även att visa upp historiska sorter, och förhoppningsvis ska förädlingsframstegen synas väl. Jag vill inte avslöja alla aktiviteterna här och nu men det kommer att bli ett trevligt arrangemang.



## Claes bland tio i topp

Lantmännens hållbarhetschef Claes Johansson hamnar på topp tio-listan när Aktuell Hållbarhet utnämner Sveriges 101 mäktigaste personer inom hållbarhet.

2017 års lista över de "101 mäktigaste i hållbarhetsverige" innefattar politiker, näringslivet, forskare och lobbyister som jobbar hårt för hållbar utveckling i Sverige. Lantmännens hållbarhetschef Claes Johansson tar sig i år in på plats nummer tio för sitt arbete mot en mer hållbar livsmedelsproduktion.

Det är tidningen Aktuell Hållbarhet som har väljer ut de personer som driver hållbar utveckling i Sverige. Claes väljs in med motiveringen: "Som hållbarhetschef för Lantmännen främjar Claes Johansson samarbete inom branschen. Med uthållighet och idériedom visar han vägen mot en mer hållbar livsmedelsproduktion. 2015 startade han upp initiativet Hållbar livsmedelskedja tillsammans med ICA."

**POTATIS EMBALLAGE**

**NY HEMSIDA!**

**FOTE GÅRDENS EMBALLAGE LIDKÖPING**

Tel 0510-500 29  
070-545 00 29  
Fax 0510-500 04  
leif@fotegarden.se  
[www.fotegarden.se](http://www.fotegarden.se)

### Ny förening sprider kunskap om Kooperation

Med Svensk Kooperation ska den kooperativa företagsformen få sin egen lobbyorganisation. Svensk Kooperation har till syfte är att sprida kunskap och att bidra till att modernisera bilden av kooperativt företagande.

En ny viktig opinionsbildare för den kooperativa företagsformen grundades i början av maj. Svensk Kooperation är ett historiskt samarbete mellan kooperativa företag inom både producent- och konsumentled och bildar nu en ekonomisk förening. Initiativtagare är LRF, KF, HSB, och Arbetsgivarföreningen KFO.

De 100 största kooperativa företagen i Sverige omsätter 400 miljarder årligen och har cirka 100 000 anställda. De utgör en viktig del av näringslivet i Sverige. Trots detta finns det fortfarande en överraskande omodern syn på den kooperativa företagsmodellen. Svensk Kooperation vill bidra till att ändra denna bild.

LRF:s vd Anders Källström är styrelseordförande för Svensk Kooperation och konstaterar att kunskapen om den kooperativa företagsformen är låg:

– Kooperativa företag är globalt sett mycket vanligt förekommande. Sverige sticker däremot ut genom att ha en jämförelsevis låg andel kooperativa företag. Vi anser att det finns en stor okunskap om företagsformen i Sverige och det vill vi ändra på, säger Anders Källström.

Lantmännen koncernchef Per Olof Nyman är ledamot i Svensk Kooperations styrelse och ser bildandet som positivt för svenskt lantbruk:

– Kooperationen är en hållbar och långsiktig företagsform som har alla förutsättningar att skapa lönsamma företag. Det är inte minst Lantmännen ett bevis på, säger Per Olof Nyman.

### Baka lärkrutan!

För att uppmärksamma och sprida kunskap om den hotade sänglärkan har Lantmännen startat en baktävling – baka din egen "Lärkruta"! Självklart ska bakverket innehålla Kungörens Vänligare Vetemjöl, men i övrigt är det bara fantasin som sätter gränser för hur morgondagens hållbara fikabröd ser ut!

Baka och fota ditt bidrag senast 1 juni! Vinnaren av tävlingen belönas med en korg fylld med bra mat från Lantmännen samt ett presentkort hos Bagaren & Kocken (värde 3 000 kr ink moms) – och såklart med äran att ha bidragit till ännu ett härligt bakverk på det svenska fikabordet!

Läs mer på [lantmannen.com/bra-mat/tavling-larkrutan](http://lantmannen.com/bra-mat/tavling-larkrutan)



### LANTMÄNNEN FASTIGHETER

## Med uppdrag att förvalta, underhålla och utveckla

**Lantmännen är inte bara lantbruk, livsmedel och maskiner utan även en av Sveriges största fastighetsägare. Totalt äger Lantmännen 1,2 miljoner kvadratmeter spridda över 80 svenska kommuner.**

Sedan årsskiftet är Joachim Haas ny vd för Lantmännen Fastigheter och hans uppgift är att fortsätta att framgångsrikt förvalta och utveckla verksamheten. Hur passar då Lantmännen Fastigheter in i koncernen? Vad som kan ses som udda till en början, blir ganska självklart när nyttillträdde vd:n Joachim Haas berättar om affärsverksamheten.

– Vår huvuduppgift är att vara en servicepartner till våra interna hyresgäster, det vill säga bolagen inom koncernen, säger Joachim.

Fastigheters huvudsakliga uppgift är helt enkelt att förse Lantmännens verksamhetsområden med de olika lokaler som behövs, som fastigheter för lantbruks-

verksamheten, produktionslokaler, lager-, logistik- och kontorsfastigheter. Men på senare år har verksamheten expanderat och utvecklats även till andra marknader.

– 2007 insåg man att vi hade en hel del lokaler som kunde nyttjas av företag även utanför koncernen. Då började vi vända oss mot externa hyresgäster för att få ytterligare intäkter. Lantmännen Fastigheter bolagiserades och samtidigt knöt man en större expertis till bolaget som samlades under ett och samma tak, berättar Joachim, som innan han blev vd var fastighetschef inom Lantmännen Fastigheter.

Utöver förvaltning av totalt 150 fastigheter sysslar bolaget också med utveckling av byggnader. Det handlar om att hitta alternativa användningsområden för olika

lokaler som Lantmännen inte har användning för. I Tygelsjö utanför Malmö ska till exempel en silo rivas och på platsen byggs äldreboende och butikslokal.

– Historiskt har vi varit bra på att utveckla våra affärer, vi är duktiga på att hitta nya användningsområden för olika fastigheter. I dag är hälften av våra hyresgäster externa, säger Joachim.

Under 2017 har Fastigheter flera projekt på gång. Utöver projektet i Tygelsjö vill de bland annat utveckla Malmö hamn där ett tidigare lager ska bli kontor och bostadsbyggrätter. De säljs till annan entreprenör eftersom Lantmännen Fastigheter inte själva arbetar med bostäder

– Vi har mycket på gång och det här är ett lagarbete. Det är viktigt att alla trivs och drar åt samma håll. Jag är som mest nöjd när jag känner att medarbetare som jobbar omkring mig är nöjda och att de känner att de utvecklas och har utmaningar som de också klarar av, säger Joachim.

Text: Henrik Emilson

Lantmännen Fastigheter har ett 30-tal anställda och förvaltningskontor i Stockholm, Malmö, Örebro och Norrköping. Bolaget består av tre affärsområden: förvaltning av lokaler, utveckling av befintliga fastigheter som får en ny funktion och försäljning av fastigheter som inte passar in geografiskt eller strategiskt. Bolaget är i dag verksamt i 80 kommuner.



Joachim Haas  
ny vd för  
Lantmännen  
Fastigheter.

**Lantmännen Fastigheter arbetar med fyra olika typer av byggnader:**

- Fastigheter och lokaler för Lantmännens interna verksamhet
- Livsmedelsfastigheter
- Fastighetsutveckling: hitta nya användningsområden för befintliga byggnader
- Samhällsfastigheter, som äldreboenden och skolor.



# A

**VALTRA**

## Din arbetsmaskin

Nyhet!  
A-serien 75-130 hk



**MACHINE  
OF THE YEAR 2017**



### En helt ny traktor

Ny kompakt AGCO Power-motor, ny ramkonstruktion, nytt smart modulsystem med tre olika chassistorlekar. Ny fabriksmonterad frontlastare med nya parallellstag och nytt redskapsfäste. Helt ny, tyst och rymlig hytt med utmärkt sikt och den bästa mekaniska transmissionen i den här traktorklassen. Nya Valtra A är en helt ny traktor, gjord för tufft arbete.

**Ps.** Valtra-finesser som hög markfrigång och skräddarsydd tillverkning ändrar vi däremot aldrig.

Läs mer på [www.lantmannenmaskin.se/ValtraA4](http://www.lantmannenmaskin.se/ValtraA4)

**YOUR  
WORKING  
MACHINE**

LH1705



Tel 0771-38 64 00, [www.lantmannenmaskin.se](http://www.lantmannenmaskin.se)

  
**Lantmännen  
Maskin**



# En tät affär

*Sluten säck öppnar för nya möjligheter*

En säck är inte bara en säck. Den har sin vikt, utseende, text, känsla, fyllnadsgrad och innehåll utifrån ett omfattande samarbete mellan många olika aktörer. Lantmännen satsar mycket seriöst på denna verksamhet till småskalig produktion. Bland annat genom en helt ny säckningsteknik i Falkenberg som startades hösten 2016.

Text och foto: Hans Jonsson, Cumulus Information

Hösten 2016 staplades de första nya säckarna från Lantmännen i foderfabriken i Falkenberg. Tätta, tilltalande, hanterliga bra säckar på alla sätt och vis. Föregångarna – de traditionella säckarna – hade varit dammiga, lite jobbigt småtunga att hantera. Vi pratar här säckar till mindre producenter, konsumenter med kanske några höns, någon häst eller i vilket fall som helst inga stora volymer per kund. Här göra sig varken bulk eller lastbil besvär.

## Marknadsdriven utveckling

Det intressanta med detta ”säckprojekt” är att det är marknadsdrivet.

– Visst var produktionskedjan i Falkenberg till åren kommen och i behov av nyinvestering, men det var signalerna från marknaden som initierade projektet, berättar Lars Hermansson, marknadschef för Lantmännen Lantbruk.

Och någon gång måste man ju uppdatera teknik och produktion, och nu var rätta läget! Arbetet med att utveckla de nya säckarna, med den nyaste tekniken är ett samarbete mellan flera olika verksamhetsområden inom Lantmännen.

KRAFFT, Sveriges ledande hästfodertillverkare har varit drivande, men även inom Lantmännen Lantbruk har engagemanget och signalerna varit tydliga.

Joel Brodde, trainee vid Lantmännen

gjorde en omfattande kartläggning av marknaden för hobbyhöns.

– Vi såg tydligt att denna redan stora marknad ökar, berättar han.

Undersökningarna visade även att det inte är priset per säck som är den stora grejen för dessa konsumenter utan snarare faktorer som livskvalitet och miljö. Det ska vara en tilltalande produkt, bra producerad och enkel att hantera.

## Ny produktionskedja

Innan vi hälsar på hos en av återförsäljarna, Harplinge Lantmän, så gör vi ett nedslag i foderfabriken i Falkenberg. Anders Hansson är driftchef som tillsammans med operatören Bengt-Arne Johansson jobbar kontinuerligt för att plocka ut det mesta och bästa av processen. Den gamla anläggningen var fyrkantig och statisk utan några större möjligheter för anpassning.

– Med den nya säckningsmaskinen kan vi påverka en mängd faktorer som vikt, fyllnadsgrad, säckstorlek och mycket annat, berättar Anders entusiastiskt.

Det ger unika möjligheter att anpassa och variera efter kundernas önskemål och behov. Bengt-Arne har jobbat på olika positioner i fabriken i 25 år och har sett det mesta inom branschen och ser mycket positivt på nyheter och teknikutveckling.

– Att säckarna nu är tättslutande är helt



Morgan Karlsson, företagschef på Harplinge Lantmän.



” Att säckarna nu är tättslutande är helt underbart, det är mycket mindre buller och inte minst mindre dammigt



Driftchef Anders Hansson och operatören Bengt-Arne Johansson arbetar för att optimera processen på foderfabriken i Falkenberg.

underbart, det är mycket mindre buller och inte minst mindre dammigt, menar Bengt-Arne.

De gamla så kallade ventil säckarna hade nackdelen att mer eller mindre ”puffa ut” lite av innehållet vid hantering. Inte mycket men tillräckligt för att damma ner vid transport inne i en bil eller vid lagring i utrymmen som man vill hålla rent i. Det vill säga vardagen för hemmaproducenter. Tack vare att säckarna nu klistras ihop så är dessa nackdelar ett minne blott.

#### Kundens behov styr

För det är ju till syvende och sist det som allting handlar om: produkten måste vara anpassad efter kundens behov. På Harplinge Lantmän lever man i daglig kontakt med konsumenter och får en väldigt bra känsla för vad som efterfrågas och gemene man tycker och tänker kring det man köper. Morgan Karlson är en synnerligen

dynamisk och entusiastisk företagschef i Harplinge och han välkomnar Lantmännens säsatsning:

– Jag ser Lantmännens nya säckar som ett paradigmskifte!

Och med det menar han att det inte bara är ett tekniskskifte, utan att hela konceptet öppnar för många nya möjligheter.

– Kundsegmenttänkandet är mycket viktigt för oss och utvecklingen är ett bra avstamp för ännu mer kundanpassade produkter.

Enligt Morgan Karlsson handlar det om att göra säckarna intressanta, tilltalande, men även informativa.

– De måste vara säljande!

Målgruppen för Harplinge Lantmän är inte så mycket lantbruken, utan snarare de glada amatörerna, entusiasterna med kanske 3–5 höns i trädgården för att få lite ägg till husbehov och att man verkligen gillar att ta hand om sina djur.

– Att då gå ner i säckvikt och slippa

damp puffandet i bilarna är verkligen positivt påpekar Morgan.

Trenden med höns till husbehov är tydlig och har pågått en hel del år. Den kommer som så mycket annat söderifrån i Europa det är mycket vanligt med några kacklande kompisar som levererar trivsel och ägg.

#### Strategiska lägen

Åter till fabriken i Falkenberg där produktionen nu är intrimmad. Processen går för fullt och avslutas med en införskaffad pallningsrobot med mycket hög effektivitet. Läget vid Falkenbergs hamn har flera fördelar. KRAFFT hästfoder har nämligen en mycket ambitiös satsning för att ta marknadsandelar i bland annat Tyskland och Frankrike. En identisk säckningsanläggning finns i Västerås i anslutning till lagercentralen vilket även det är ett strategiskt bra läge för en effektiv hantering.



### Utveckling av täta säckar – några nedslag i processen

- Marknadsdrivet projekt.
- Marknaden för foder till mindre producenter och hobbyodlare ökar.
- KRAFFT till hästar är stort, men även foder till värphöns ökar i omfattning.
- Lättare, tilltalande informativa och rena säckar efterfrågas.
- En gammal tillverkningskedja med ventil säckar behövde förnyas.
- Hösten 2016 kom en ny produktion med limmade säckar igång i Falkenberg. Säckningsmaskinen går att anpassa efter ett stort antal behov såsom storlek på säck, vikt, fyllnadsgrad med mera.
- Säckarna har tagits emot väl ute i försäljningsorganisationen framför allt för att de är täta.
- Utvecklingsarbetet fortsätter med oförminskad intensitet med nya produkter, mindre säckar och fortsatt anpassning till olika kundsegment och behov.



## Två intensiva dagar för årets stipendiater

Årets groddenstipendiater träffades nyligen under två fullmatade dagar i Stockholm. Första dagen ägnades åt Lantmännen som koncern och handelspartner, och andra dagen var vikt för Föreningsstämman. Styrelseordförande Bengt-Olov Gunnarson inledde den första dagen med att berätta om grunden för Lantmännen, hur företaget är uppbyggt samt hur medlemskap och utdelning fungerar

– Jag vill uppmana er att titta på ert medlemsbesked och insatskonto när ni kommer hem. Kapitalet växer snabbt utan att man tänker på det.

Koncernchef Per Olof Nyman fortsatte med att presentera Lantmännens olika bolag och verksamheter.

Under eftermiddagen fick stipendiaterna sedan möjlighet att lyssna på korta dragningar och ställa frågor om Lantmännens strategi inför framtiden, forskning och utveckling, Lantmännens hållbarhetsarbete samt som avslutning goda och nyttiga frukosttips från Cerealia.

### Årets groddenstipendiater

Jim Nilsson, Höganäs  
André Ottosson, Sölvesborg  
Per och Mats Olsson, Mörbylånga  
Johan Christensson, Bovalstrand  
Daniel & Minire Hildebrandt, Vikbolandet  
Johan Tell, Varnhem  
Familjen Johansson, Vittinge  
Anders Bengtsson, Sunne  
Familjen Edström-Nygård, Flarken  
Erik Svensson, Trångsviken



Groddenstipendiaterna fick diplom och minnesgåva av avgående ordförande Bengt-Olov Gunnarson under föreningsstämman.

Kvällen fortsatte med mingel och diskussion med Lantbrukschefen Elisabeth Ringdahl.

Före stämman fick stipendiaterna möjlighet att träffa Jonas Arvidsson, vd för Lantmännen Maskin, som bland annat beskrev

hur man utvecklar eftermarknaden för att på bästa sätt kunna förse kunderna med ett brett utbud av reservdelar.

Därefter vad det dags för höjdpunkten på stipendiaternas program – att få vara med på Lantmännens föreningsstämma. I sam-

band med stämman fick gruppen extra uppmärksamhet genom utdelning av diplom och minnesgåva på scenen.

Text: Cathrine Hannell

## 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](http://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



## På gång

### Skaraborg

29 maj

Fältvandring hos Henrik Agell, Thamstorps Egendom, Gråstorp tillsammans med Lantmännen Lantbruk kl 18

### Kalmar-Öland

Vecka 24

"Torslunda fältdag" – en samlingsplats för aktuella odlingsfrågor i området. (Exakt datum kommer inom kort).

### Dala-Aros

Vecka 27

Fältvandring hos Per Olov Kull i Yttre Svärdsjö med tema oljeväxter. Mer info kommer senare.

1 juni

Hösträpsfältvandring hos Karl Fernholm och Petter Ström i Löt, kl 17.

8 juni

Fältdemo och gårdsbesök hos Bo Staaf, Klockaretorget, Vårsås kl 18.

19 juni

Fältvandring och ladugårdsvisning hos Claes Johansson, Mårene Mjök AB, Skånings-Åsaka, Skara kl 18.

### Östergötland

13 juni

Fältvandring på Kölbäck kl 17

### Sörmland

19 juni

Sommarträff vid Ericbergs slott kl 17

### Borgeby fältdagar

28-29 juni

Lantmännen är medarrangör och finns på plats med tre montrar och demofält. Ett stort antal distrikt anordnar bussresor till Borgeby fältdagar, håll utkik efter information på distriktssidorna på [www.lantmannen.com](http://www.lantmannen.com)

### Gotland

14 juni

Fältvandring med fokus på durumveteodling

### Örebro-Värmland

21 juni

Sommarträff med Lantmännen hos Anders Bengtsson, årets stipendiat, Stöpafor's Lantbruk, Stöpafor's, Sunne.

### Kronoberg

4 juli

Fältvandring hos Anders Edberg

8 augusti

Fältvandring hos Andreas Johansson, Veka

### Dala-Aros

11 juli

Traditionell fältvandring i Orsa

### Brunnby lantbrukardagar

5-6 juli

Brunnby lantbrukardagar på Brunnby Gärd, Västerås. Lantmännen är medarrangör och finns på plats med monter.

### Västerbotten

Fältvandring i vall före första skörd. Planerad start kl 19 på följande platser:

30/5 Patrik Edström, Medle Skellefteå, 31/5 Morlunda gård, Överklinten, 5/6 Elias Alfredsson, Näsland, Bjurholm, 7/6 Nalbys lantbruk, Lövänger

23/8

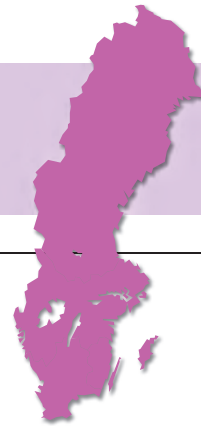
Lännäs 100 år, föredrag och fältvandring.

### Gävleborg, Västernorrland, Västerbotten, Jämtland och Norrbotten

22/8

Medlemsresa till Lännäs.

För mer information om de olika evenemangen följ distriktssidorna på [www.lantmannen.com](http://www.lantmannen.com)



## En bra start för nyvalda

Under årets distriktsstämmor valdes hela 17 nya förtroendevalda in i distriktsstyrelserna och i det nybildade distriktet Kalmar-Öland har en helt ny styrelse på fem personer valts. För att få en bra start på sitt uppdrag i distriktet erbjuds alla nyvalda en tvådagars utbildning i Stockholm.

Under utbildningsdagarna i april-maj fick de den första dagen träffa ordförande Bengt-Olov Gunnarson och lära sig mer om Lantmännen som företag, samt om ägande och utdelning. Dessutom stod Lantmännens strategiarbete, forskning och utveckling samt hållbarhetsarbete på agendan.

Under kvällen fick gruppmedlemmarna sedan lära känna varandra bättre under avslappnade former.

Dag två ägnades åt genomgång av arbets sätt för distriktsstyrelser och praktiska tips och hjälpmedel för uppdraget. Dessutom fick gruppen en drillning i retorik och kommunikation av Mikael Möller, MiM.

Kommentarerna efter de två dagarna var överlag positiva:

– Att få förklarat för sig hur stort Lantmännen är, hur den demokratiska processen ser ut, hur det är uppbyggt och framtida



strategier var väldigt nyttigt för mig som nyvald, kommenterade en av deltagarna.

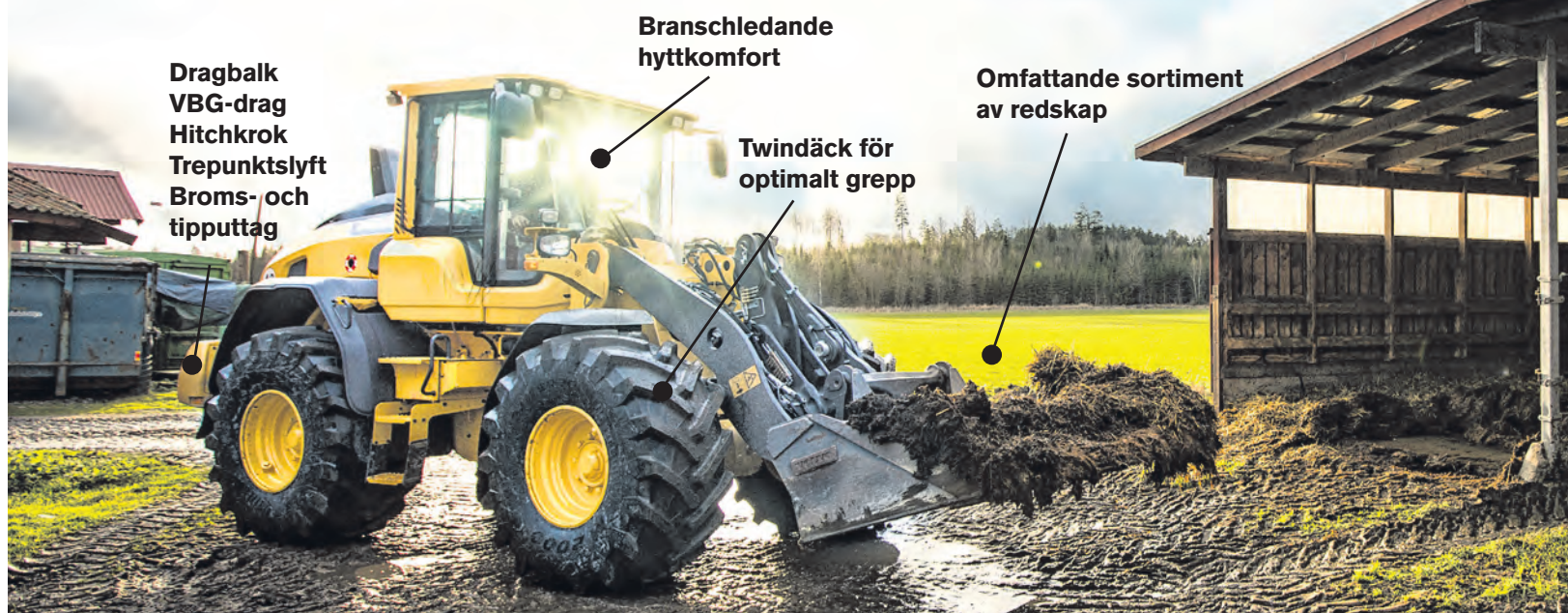
Det är viktigt att snabbt komma igång med sitt uppdrag på rätt sätt. Därför erbjuds även de tre nyvalda ordföranden samt några vice ordförande en utbildningsdag i samband med stämman.

Michael Hübsch, erfaren ordförande i distrikt Östergötland, gav gruppen många handfasta tips om hur man planerar för distriktsstyrelsemöten och aktiviteter i distriktet, samt hur man genomför ett effektivt styrelsemöte. Övrigt som togs upp under dagen var arbetsordningar för distriktsstyrelser och för förtroenderåd, samt praktiska tips om dokumenthantering och webbsidor.

Text och bild: Cathrine Hannel



## VOLVO FÖDDES I LANTBRUKET 1832. VI FINNS DÄR ÄN IDAG.



Dragbalk  
VBG-drag  
Hitchkrok  
Trepunktslyft  
Broms- och  
tippstag

Branschledande  
hyttkomfort

Twindäck för  
optimalt grepp

Omfattande sortiment  
av redskap

Volvos lantbruksmaskiner har burit olika färger genom åren. De har varit både gröna och röda - men nu är de gula! Swecon har maskiner med rätt redskap, som ser till att få jobbet gjort för dig som jobbar med lantbruk. Lägg till att vi har partikelfilter på de större hjullastarna som eliminerar det cancerframkallande sotet i miljön. Dessutom supportar vi dig med service och reservdelar på 41 orter i landet. [www.swecon.se/lantbruk](http://www.swecon.se/lantbruk)

**SWECON**

Auktoriserad återförsäljare av Volvo Construction Equipment  
Swecon Anläggningsmaskiner AB  
Växel: 010 - 556 08 50  
[www.swecon.se](http://www.swecon.se)

Volvo Construction Equipment





**BEATRICE RAMNERÖ**  
Strategianalytiker,  
Lanmännen

MAJ 2017

# Visst finns det en marknad för svekologiskt!

**S**

vekologiskt är ett ord som börjar dyka upp allt mer och står för livsmedel som både är svenska och ekologiska. Att det börjar dyka upp allt mer är inte konstigt eftersom efterfrågan på svenska livsmedel och ekologiska livsmedel är två av de starkaste trenderna bland svenska konsumenter. Ekoweb, som gör oberoende analyser av den ekologiska marknaden, har gjort bedömningen att dessa två trender dessutom förstärker varandra. Så att konsumenterna nu i allt större utsträckning efterfrågar mat som är **både** svenskt och ekologiskt är inte förvånande.

*Den allt större efterfrågan på svenskproducerade livsmedel och även ekologiska livsmedel talar för att den svekologiska trenden är här för att stanna? Om efterfrågan skulle minska i Sverige är export en viktig väg för att nå de marknader i närliggande länder som fortfarande långt ifrån är mättade.*

## Vi äter mer svenskt och ekologiskt

Efterfrågan på svekologisk mat ser ut att öka ytterligare. I en nyligen publicerad studie<sup>[1]</sup> uppger två av fem svenska konsumenter att de upplever att de har ökat sin konsumtion av ekologisk mat under det senaste året (jämfört med tre procent som upplever att de har minskat sin konsumtion av ekologiskt). Lika stor andel av konsumenterna upplever att de har ökat sin konsumtion av svenskproducerade livsmedel under det senaste året.

Att en så stor del av konsumenterna upplever att de ökat sin konsumtion av ekologiska livsmedel syns också på den relativt höga tillväxttakten för ekologiska livsmedel. Under 2016 växte den ekologiska livsmedelsmarknaden i Sverige med 18 procent<sup>[2]</sup>. Vilket är en märkbart lägre takt än rekordåren 2014 och 2015, som visade en tillväxttakt på närmare 40 procent, men det är fortfarande en mycket stark tillväxt. Som jämförelse kan sägas att den totala svenska livsmedelsmarknaden växte med knappt två procent under samma tid. På den svenska ekomarknaden är mejeri fortfarande den stora motorn. Det är dryckesmjölk som dominerar kategorin men den största procentuella försäljningsökningen ses på hårdost-sidan, som ökat med över 50 procent (dock från en mycket blygsam nivå).

Att försäljningen inte ökat mer på mejerisidan förklaras med en brist på svensk ekologisk råvara. Där kan vi nu se att produktionen svarar upp på marknadssignalen genom en fördubbling av antalet kor i karens jämfört med året innan<sup>[3]</sup>.

## Ökade volymer driver marknadstillväxt

Att en livsmedelsmarknad växer beror antingen på ökade priser på livsmedel eller på en större volym sålda varor. Större delen av tillväxten på den ekologiska marknaden bedöms bero på det senare alternativet, en ökad volymförsäljning av eko snarare än på ökade priser. Ekoweb framhåller att en av anledningarna till att ekomarknaden vuxit långsammare det senaste året jämfört med 2014-2015 är att det främst har lanserats produkter inom dagligvaruhandelns egna märkesvarusortiment

(EMV). De produkterna uppskattas ha ett genomsnittspris som är 10 procent lägre än andra produkter som inte är EMV, vilket bidrar till en inbromsning av tillväxttakten på marknaden. Priserna på ekologiskt har legat relativt still trots en upplevd brist inom vissa segment och enligt Ekoweb är det den ökande andelen EMV som är den främsta faktorn som håller nere priserna. Samtliga kedjor inom detaljhandeln uppger att de har ökat sina marknadsandelar med EMV inom deras ekoförsäljning under 2016.

## Export är viktigt för ekomarknaden

Export av ekologiska livsmedel är viktigt för att kunna parera prissvängningar. Eftersom den ekologiska marknaden fortfarande är relativt liten blir den naturligt känsligare för prissvängningar och av den anledningen är det viktigt att jobba med riskspridning – därför är det viktigt att det finns en stark livsmedelsexport.

Den svenska marknaden är inte tillräckligt stor utan det är viktigt att titta på andra närliggande marknader för att kunna göra en bedömning om hur stor potentialen i ekomarknaden är.

Globalt växer ekomarknaden nu med runt 10 procent per år och tillväxten bedöms fortsätta i den storleksordningen. Ekomarknadens storlek har fördubblats mellan 2000 och 2015 och vi ser att konsumenter spenderar allt mer pengar på ekologisk mat. Mellan 2006 och 2015 fördubblades konsumtionen av ekologisk mat per capita. I Sveriges närområde har vi flera marknader som är intressanta ur ekosynpunkt. Inte minst har vi den danska marknaden som är den enda marknaden i världen som har en högre ekoandel än Sverige.

Den danska marknaden värderas till tio miljarder SEK och växte under 2016 med en lika hög tillväxttakt som den svenska ekomarknaden. En annan marknad i närområdet om är intressant är den tyska, den största ekomarknaden i Europa som värderas till 85 mil-

jarder SEK. I Tyskland finns det även tydliga politiska ambitioner som driver på marknadstillväxten ytterligare. Även den amerikanska marknaden kan räknas som en närliggande marknad till Sverige eftersom vi bedriver mycket handel med USA. USA har idag den absolut största ekomarknaden i världen (390 miljarder SEK) vilken växte under förra året med 11 procent.

## Produktionen hänger inte med

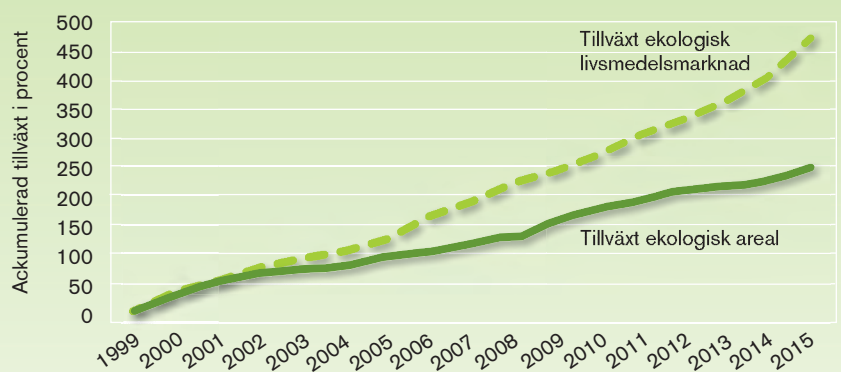
Vi är nu i en situation med en dynamisk marknadstillväxt samtidigt som utvecklingen av den ekologiska produktionen släpar efter. Trenden att marknaden växer snabbare än den ekologiska odlingsarealen har varit kännbar under ett par års tid och visar att produktionen inte håller jämna steg med den ökade efterfrågan.

Enligt IFOAM<sup>[4]</sup> ökade importen av ekologiskt till EU med nästan 20 procent under 2015 och även antalet företag som förädlar ekologiska livsmedel ökade kraftigt. Samtidigt ökade bara andelen ekologiska lantbruk med tre procent. Fler och fler importörer satsar på den ekologiska marknaden eftersom det finns ett utrymme när producenterna inte håller samma tempo.

Så – är den svekologiska trenden här för att stanna? Den allt större efterfrågan på svenskproducerade livsmedel och även ekologiska livsmedel talar för det. Om efterfrågan skulle minska i Sverige är export en viktig väg för att nå de marknader i närliggande länder som fortfarande långt ifrån är mättade.

Svekologiskt kan alltså vara en intressant affärsmöjlighet för svenska lantbruksföretag, men det är självklart upp till varje enskild lantbrukare att göra valet av produktionsinriktning. Finns det praktiska förutsättningarna att ställa om till ekologiskt kan det vara en möjlighet att räkna på om en omställning leder till ökad lönsamhet i det egna företaget.

## Ekologisk areal och livsmedelsmarknad i Europa



[1] Food & Health 2017, YouGov

[2] Ekologisk livsmedelsmarknad 2016, Ekoweb

[3] KRAV Marknadsrapport 2017

[4] IFOAM är det internationella organet för ekologisk odling (Federation of Organic Agriculture Movements)



**PER GERMUNDSSON**  
Produktmarknadschef  
Korn & vete

MAJ 2017

## Vetemarknaden går mot bättre balans

# I

**Ryssland och Ukraina** har förutsättningarna för kommande skörd hittills varit ganska bra. Marknaden fokuserar bland annat på kvarvarande kvantiteter av gammal skörd.

En allt starkare rysk rubel har resulterat i låga priser för ryska lantbrukare som valt att avvakta med försäljning i det längsta i hopp om att priserna ska vända uppåt och frågan är om man kommer att hinna få ut all spannmål av skörd 2016 innan tröskningen av skörd 2017 sätter igång. Ryssland och Ukraina har normalt varit aggressiva säljare av vete i början av skördeåret. De senaste åren har handlare och lantbrukare visserligen investerat i ökad lagring, men det finns inte kapacitet att överlagra större kvantiteter av gammal skörd.

I EU har förutsättningarna hittills varit bra för kommande skörd, även om det tidvis funnits en viss oro för brist på regn i delar av Frankrike och Tyskland. Liksom i Skandinavien har temperaturerna på många håll varit ovanligt låga. Marknaden oroar sig främst över natufrostens effekt på höstmalkornet medan oron för effekterna på höstvetet antas vara liten. Om det finns en viss oro för vilka effekter en torr och kall vår fått i delar av England, Frankrike och Tyskland verkar Rumänien och Bulgarien få en bättre skörd.

### Minsta höstveteearealen på 100 år!

USA har den minsta höstveteearealen sen 1909 vilket naturligtvis påverkar produktionsförmågan. Låga priser på Chicago-börsen i kombination med stark dollar har resulterat i låga priser på vete med minskad areal som följd.

Under vintern har Argentina bärgat en bra veteskörd. Den nya regeringen i Argentina har tagit bort en del regleringar vilket bland annat möjliggör veteexport i högre utsträckning än tidigare. De minskade regleringarna i kombination med den goda skörden har gjort att Argentina i helt annan utsträckning än tidigare är att räkna med på världsmarknaden. Periodvis har det under vintern skeppats vete från Argentina till Algeriet och därmed utgör Argentina en direkt konkurrent för säljare av vete från EU.

Australien har bärgat en bra veteskörd under vintern och exporten begränsas snarare av logistikkapaciteten än de tillgängliga kvantiteterna.

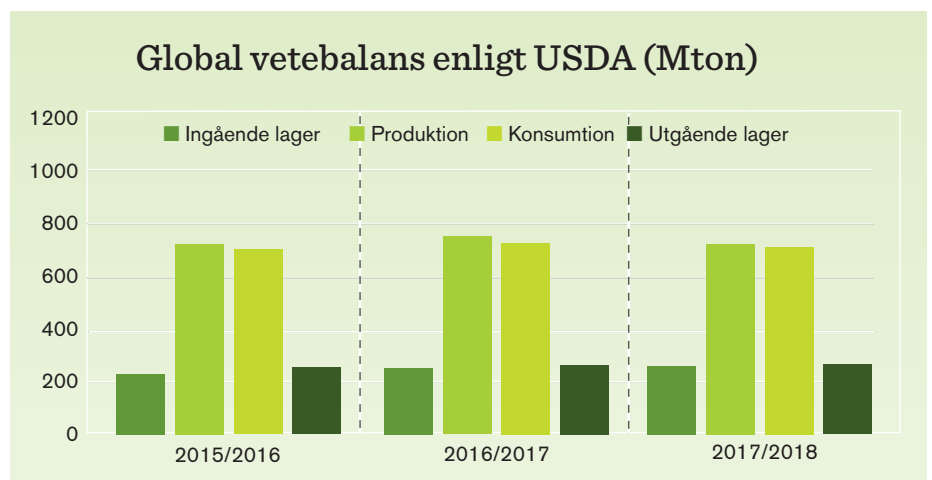
### Amerikansk prognos

I maj presenterade det amerikanska jordbruksdepartementet, USDA, sin första prognos för skörd 2017/2018 som spår minskad odling av vete, men ökad sojaodling.

Den globala veteproduktionen i världen minskar visserligen 2017/2018 jämfört med föregående år. Men en veteproduktion på 738 Mton är fortfarande den nästa största produktionen någonsin av vete i världen.

Den globala konsumtionen justeras ner

*Skördeåret 2016/2017 börjar så smått läggas till handlingarna och marknaden fokuserar i allt högre grad på kommande skörd. Hittills har det inte funnits några riktigt stora problem med kommande skörd hos de huvudsakliga exportörerna.*



något jämfört med föregående år och då främst beroende på minskad förbrukning till foder medan förbrukningen av vete till livsmedel förväntas öka något.

Trots en minskad produktion 2017/2018 än 2016/2017 förväntas de utgående lagren av vete öka för att vid utgången av skördeåret 2017/2018 uppgå till 258 Mton.

### Soja och majs

Fundamenta för just vete ser alltså ganska bearish ut (bearish = en uppfattning att priserna kommer att gå ner), men kan snabbt ändras om det visar sig att det blir problem i något eller några av de stora odlingsområdena. Men vete kommer knappast kunna leva sitt eget liv utan är, som alltid, kopplade till vad som händer med soja och majs. Många lantbrukare i USA minskar sin majsareal för att istället satsa på den lönsammare sojan. Den globala konsumtionen av soja fortsätter öka vilket gör att det krävs bra avkastning även om arealen ökar för att produktionen ska hålla jämna steg med konsumtionen.

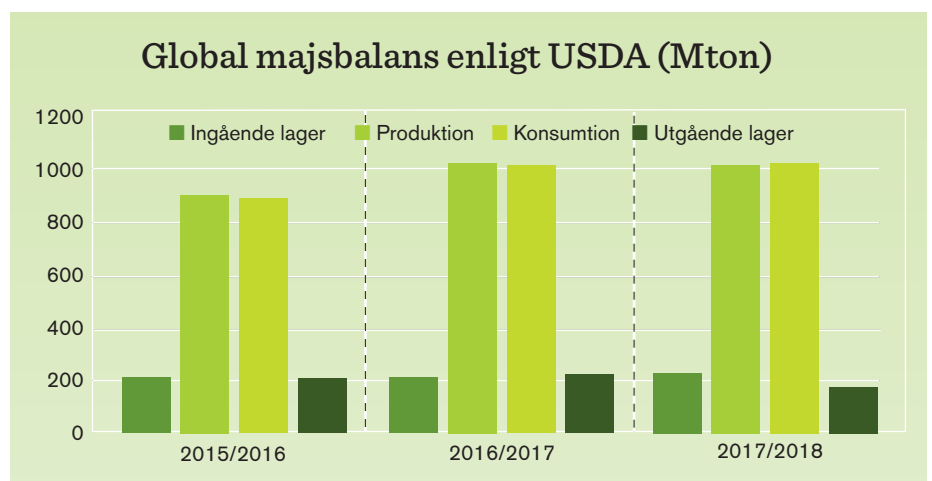
Med minskad areal minskar tillgången på råvara för foder och etanol i USA. Marknaden

kommer som alltid att följa sådden och väderleken under sommaren fram till skörd. Sämre tillgång på majs kommer göra vete mer intressant till foder. Även om det just nu ser ut som om att vetesituationen är ganska komfortabel kan detta snabbt förändras om majsen i USA drabbas av problem.

### Sammanfattning

Sammanfattningsvis räknar marknaden just nu med en ganska komfortabel global situation när det gäller vete kommande skördeår. Balanserna för soja- och majs är mer ansträngda. När det gäller sojan bidrar fortsatt konsumtionsökning och det faktum att få tror att fjolårets rekordskördar kommer kunna upprepas till att de utgående lagren av soja förväntas minska något. Men som det ser ut just nu är det majsen som har den mest ansträngda balansen.

Även om det ser ut att finnas gott om vete i världen kommande år talar mindre majsareal, förhållandevis låga prisnivåer och lång tid kvar till skörd med osäker väderlek för att vi, temporärt eller varaktigt, kan få se högre priser på vete de kommande månaderna.



# ALLT FÖR DITT JAKT- & FISKEINTRESSE

SNABBA LEVERANSER SEDAN 2006

**NYHET**



**BARA ETT FÅTAL KVAR**  
men vi har massor  
av andra bössor

**13.490:-**

470:-/m i 36 månader Ord. 17 490:-  
Total summa av betalningar är 16 946,64 kr och den effektiva räntan är 17,16%. Årsränta 9,99%, uppläggningsavgift 299 kr och administrativ avgift 29 kr/mån.

**TIKKA T3X WILD BOAR LIMITED EDITION .308WIN**

- Kombination av Tikka T3x Lite och Tikka T3x Compact Tactical Rifle.
- Oranget pistolgrepp och framstock 2 st 10-skotts magasin.
- Du får även 5 paket Sako Wild Boar Hunting 11,7g ammo med specialdesignad ask.
- Mycket begränsad upplaga!



**NYHET**

**RACERBACK Vapenfodral Blace Action**

**395:-**

Ord. 595:-

Rymmer sedvanliga gevär med sitt inermått på ca 120 cm, STORA sikten är inga problem alls.



**KAMPANJ**  
**695:-**  
Ord. 1 195:-

**GYTTORP Eftersökskit G3**

Komplett eftersökskit med lampa på 800 lumen och 3 färgfilter, laddare och pipfäste

**NYHET**  
**RACERBACK Bowie Exclusive**

"That's not a knife. THIS is a knife."  
Kanske inte så praktisk men väldans snygg. Denna 39 cm långa skönhet har ett rejält blad på hela 22 cm.



**KAMPANJ**  
**495:-**  
Ord. 1 195:-



**SUCCÉ**  
**Fodra mindre locka mer**

Med lockmedel och foderförbättrare får du grisarna att stanna kvar längre och inte minst återkomma till åteln. Vi har hela Smälls sortiment i våra butiker. Välkommen in så berättar vi mer.

Smäll Kaliber 500 ml

**3 för 300:-**

Ord. 389:-



**NYHET**  
**ARACEAE Attract 600ml**

En lättflytande jaktkåra med en smart förpackning. Med pensel i locket slipper du kladd.

**139:-**



**KAMPANJ**  
**499:-**  
Ord. 699:-

**BERKLEY Fireflex**

En serie fina haspelspön som är överraskande lågt prissatta. High Moduluskolfiber i klingorna, handtag med kombination av EVA och kork, samt tåliga LT-spöringar som klarar superlinor och nylon lika bra.



**KAMPANJ**  
**595:-**  
Ord. 995:-

**FLY FISCHERMAN Sjösländan FC**

Flaggskeppet från FlyFisherman! Rullen har en stabil broms framtill, snabbstopp, 6 kullager och perfekt linupplägning. Finns i två storlekar.



**KAMPANJ**  
**199:-**  
Ord. 249:-

**SPIDERWIRE 0,17 Stealth Smooth Braid 8**

Ett mycket bra val för haspelfiske av alla slag, där pålitligheten och direktkontakten är av yttersta vikt.



**MYRAN Wipp 15 g Intropris special**

Den välkända klassikern ingår vid köp av ett komplett haspelsset med spö + rulle + lina

**0:-**



**STRIKE PRO Guppie 13,5 cm**

6 färger finns i två modeller. Jerkbaitfavoriten från TrueGlide's nu äntligen i Sverige.

**199:-**  
Ord. 219:-



SWEDTEAM

**KAMPANJ**  
**SWEDTEAM Lynx**

En bekväm fritidsbyxa med mycket stretch och två stora benfickor. Finns i tre färger

**795:-**  
Ord. 895:-



**2-pack PIG SHAD Jr 20 cm Egna färger**

Favoriten när du är ute efter de stora gäddorna. Här i våra fyra egenutvecklade färger.

**99:-**  
Ord. 129:-

Våra butiker:



Intropris Eksjö  
Järnvägsg. 10  
Vard 10-18. lö 10-15  
☎ 0381-69 52 05

Intropris Ronneby  
Karlskronagatan 18  
Vard 10-18. lö 10-14  
☎ 0457 - 218 90

Intropris Vimmerby  
Fiskaregatan. 1  
Vard 10-18. lö 10-14  
☎ 0492-209 54



Besök vår webbshop  
[www.intropris.se](http://www.intropris.se)