



Högsta
utdelningen
någonsin

Sidan 4



Unibake
gör succé
i Ryssland

Sidan 10



Kvinna
och bonde
i Kambodja

Sidan 24

Groddden

Nr 1
Februari 2019

En medlemstidning
från Lantmännen

www.lantmannen.com

Tema
Konsten att
förbereda
ett val
Sidan 18-21

Många källor
räddar utsädet

Sidan 8



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
Dags för vårbruk.
Foto: Märten Svensson

UPPLAGA
Grodden är Lantmännenkoncernens informationstidning till ägarna. Lantmännens medlemmar (ägare) får tidningen som medlemsförmån. Uppslagan 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
cf.ssc.kundregister@lantmannen.com
Övriga: Kontakta redaktören

ANNONSBOKNING
Mnemonicista
Kontaktperson: David Martinez-Lundström
E-post: david@mnemonicista.se
Tel: 0735-699 350

ANNONSMATERIAL
Tekniska upplysningar: Annonser ska levereras till Mnemonicista. som tryckfärdiga pdf-filer, bilder i 300 dpi. E-post: david@mnemonicista.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 2019
(med reservation för ändringar)

Nr	Materialdag	Utgivning
2	15/3	5/4
3	3/5	24/4
4	23/8	18/9
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 fem dagar före tryck



Lantmännen

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, har verksamheter i ett 20-tal länder och omsätter 45 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, Bonjour, Kungörnen, GoGreen, Gooh, FINN CRISP, Korvbrödsbagarn och Hatting. Vårt företag är grundat på kunskap och värderingar som har funnits i generationer hos våra ägare. Genom forskning, utveckling och verksamhet i hela värdekedjan tar vi tillsammans ansvar från jord till bord.
Läs gärna mer på www.lantmannen.com.



Signerat

Värdet av att ha en bred portfölj

I början av februari presenterades Lantmännens bokslutskommuniké för 2018 och rapporten präglas naturligtvis av den extrema sommaren. Lantmännens resultat för 2018, efter finansnetto och justerat för jämförelsestörande poster, uppgår till 1 387 MSEK, jämfört med 1 552 MSEK föregående år. Resultatet har påverkats av värmen, torkan och ett lägre etanolpris – men också av ett väldigt bra resultat i många av våra verksamheter.

Redan tidigt stod det klart att sommarens väder skulle få stora konsekvenser för både verksamheterna och resultatet. Torkan och värmen under våren och sommaren ledde till den minsta spannmålsskörden på många år och stora problem med tillgången på grovfoder. När vi summerar fjolåret ser vi tydligt effekterna i våra olika affärer, samtidigt som vi är väl medvetna om den svåra situation som många lantbrukare har när vi går in i 2019. Trots det eller kanske just därför, föreslår styrelsen den högsta ordinarie utdelningen någonsin till Lantmännens medlemmar. Den totala utdelningen föreslås till 619 MSEK, jämfört med föregående års ordinarie utdelning på 567 MSEK. Utdelningen bygger på att vi kan dra nytta av de alternativ och möjligheter som utdelningspolicyn ger, med grunden i vår starka balansräkning.

Som ni väl känner till gjorde Lantmännen under förra året flera insatser för att underlätta för medlemmarna – bland annat en extra utdelning, extra rabatt och tillägg samt förmånligare räntesatser på krediter. Under 2018 delade Lantmännen ut totalt 700 MSEK, inklusive den extra utdelningen. Nu i slutet av februari kommer den del av åtgärds paketet som beräknas på de fyra sista månaderna 2018 att bli tillgänglig. De åtgärder som Lantmännen genomfört under 2018 och den utdelning vi föreslår stämman i maj 2019 är betydande, men naturligtvis kan de aldrig fullt ut kompensera för sommarens effekter på växtodling och vallar. Där- emot vet vi att signalvärdet är viktigt – ett kooperativt företag ställer upp för medlemmarna i tuffa tider.

Divisionerna och affärerna inom Lantmännen har, beroende på sin inriktning, påverkats i olika grad av sommarens torka och värme. Inom Division Lantbruk har givetvis den låga skörden haft stor påverkan på resultatet, särskilt i spannmålsaffären. Divisionens övriga delar har utvecklats på ett bra sätt och delvis kompenserat tappet på spannmålsområdet. Inom foderområdet har utvecklingen varit mycket god, men vi är väl medvetna om många av de bakomliggande faktorerna. En annan division som haft ett utmanande år är division Energi. Lantmännen Agroetanol har påverkats negativt av ett lägre genomsnittligt etanolpris under året, och högre spannmålspriser mot slutet av året. Lantmännen Reppes verksamhet i Växjö har avvecklats på grund av lönsamhetsproblem, men vi ser samtidigt ökade affärsmöjligheter i den kvarvarande verksamheten i Lidköping och Lantmännen Aspen har fortsatt att utvecklas på ett bra sätt. I division Livsmedel fortsätter Lantmännen Cerealia sitt förbättringsarbete med målet att skapa stabilitet och högre effektivitet i affären samt en solid grund för tillväxt på längre sikt. Lantmännen Unibakes affärer fortsätter att utvecklas mycket bra och levererar sitt bästa resultat någonsin, med en total tillväxt om överstiger marknadens utveckling. Resultatet i affärsområde Swecon är också det högsta någonsin – för andra året i rad.

Om man jämför årets resultat med föregående år har jag redan i inledningen nämnt att det är lägre. Samtidigt kan man konstatera att differensen hade kunnat vara mycket

större – om vi inte haft möjligheten att kompensera den sämre utvecklingen i vissa delar av koncernen med rejält starka resultat i andra. Vår portfölj, med olika verksamheter och affärer som även har en regional spridning, skapar förutsättningar för att hålla resultatet uppe. Unibake och Swecon, tillsammans med Lantmännen Fastigheter, bidrar med mycket starka prestationer. Jag vet att vi vid möten och stämor beskriver styrkan med en korg av verksamheter som kan balansera och kompensera för utmaningar i olika affärer, men jag vill nämna det igen! Bageriverksamhet i Australien, försäljning av grävmaskiner i Tyskland eller alkylatbensin i Frankrike, ja, det kan vara svårt att se sambanden, men detta är just bredden som i år kompenserar för en nära på halverad svensk skörd och volatila etanolpriser. Nu ser vi värdet av en bred portfölj extra tydlig.

Under de senaste åren har Lantmännen haft en väldigt god utveckling och även om den utmanande situationen efter skörden 2018 leder till ett brott i den trenden, så är årets resultat starkt. På längre sikt har vi lika höga ambitioner som tidigare – och alla möjligheter att nå dem. Under året har vår långsiktiga inriktning uppdaterats, och den nya strategin går under namnet "Jord till Bord 2030". Det är en ambitiös plan som siktar på fortsatt lönsam tillväxt för alla våra affärer. Jag vet att många av er varit engagerade i Ågordialogen och deltagit i möten som ett led i att uppdatera strategin. Då vet ni också att den nya strategin – precis som den förra – sätter lantbruket i centrum.

Jag hoppas att vi har kunnat öka både intresset och nyfikenheten för Lantmännen genom att leverera ett bra resultat och föreslå den högsta utdelningen någonsin. Vid årets distriktsstämmor finns möjlighet att ställa frågor och få veta mer om Lantmännen. Samtidigt kommer Lantmännen att ta ytterligare steg i linje med vår strategi för att bli ett ännu bättre och mer lönsamt företag under de kommande åren – och på så sätt stärka vår position som de svenska lantbrukarnas bästa affärspartner.

Jag hoppas vi ses på distriktsstämmorna – varmt välkomna!

Per Olof Nyman
Vd och koncernchef





Miss inte årsbeskedet!

I slutet av januari fick du som medlem årsbesked 2018 i din brevlåda. Det är en sammanställning över dina affärer med Lantmännen under det gångna året och medräknat är även höstens extra utdelning via Lantmännenpaketet. Nu finns årsbeskedet också i digital form på LM²Ekonomi.

I årsbeskedet finns en ekonomisk sammanfattning av dina affärer med Lantmännen under 2018. Under punkten Omsättningsvärde redovisas din handel med Lantmännen för 2018. Under rubrikerna Återbäring, efterlikvid, insatsutdelning samt insatsemmission hittar du din del av Lantmännens utdelning fördelad på efterlikvid, återbäring, insatsutdelning och insatsemmission för 2017. Utdelningen gick in på ditt konto i våras efter beslut på föreningsstämman i maj 2018. Du kan också se hur dina inbetalda och emitterade in-

satser förändrats under året.

Om du har fått extra utdelning via Lantmännens åtgärds paket i september 2018 ingår det i sammanställningen i kolumnen Sparmedel och summeras under rubrikerna "Från återbäring efterlikvid och insatsutdelningen" samt "Moms på efterlikvid".

Nu kan du även hämta hem årsbeskedet digitalt via LM² Ekonomi. Här finns både årsbesked och medlemsbesked, det går bra att ladda ner dem digitalt eller skriva ut på papper. Om du som medlem ännu inte skaffat dig inloggning till

Nu kan du även hämta hem årsbeskedet digitalt via LM²

LM² och LM² Ekonomi börjar du med att skapa ett konto på <https://lantmannen.com/lm2>.

Om du loggar in på LM² med BankID när du LM² Ekonomi utan vidare inloggning, loggar du däremot in via användarnamn och lösenord måste du dock av säkerhetsskäl göra en särskild inloggning till LM²Ekonomi med BankID.

Information om den extra

utdelningen via åtgärds paketet skickades ut med post i september 2018. Om du behöver ett nytt gällande Lantmännenpaketet finns det att hämta från LM² Ekonomi.

Har du ytterligare frågor gällande ditt årsbesked eller åtgärds paketet är du välkommen att kontakta Ågarrelationer på telefon 010-556 32 20.



Meddela frivillig amortering före 31 mars

Som medlem kan man frivilligt låta mer än hälften av efterlikvid, återbäring och insatsutdelning gå som insatsbetalning. Detta måste då meddelas Lantmännen senast 31 mars.

Gör fyllnadsinbetalning före 30 juni

Medlemmar som inte uppfyller grundinsats eller sin beräknade insatsskyldighet kan göra detta genom kontant inbetalning senast 30 juni. Blanketter beställer du från avdelningen för Ågarrelationer som också kan ge dig mer information.

Telefon 010-556 32 20.

Snart finns årsredovisningen som ljudbok

Vill du veta mer om hur affärerna gick för Lantmännen 2018? Vill du hellre lyssna än läsa? Då ska du hålla utkik efter Lantmännens årsredovisning som ljudbok.

Direkt efter att Lantmännens bokslutskommuniké för 2018 blivit offentlig började arbetet med att läsa in årsredovisningen som ljudbok. Här kan du lyssna till kommentarer från Lantmännens koncernchef Per Olof Nyman och från Lantmännens styrelseordförande Per Lindahl. Nytt för i år är att divisionscheferna själva läser in texterna som gäller deras divisioner.

Lantmännens årsredovisning och hållbarhetsredovisning 2018, kommer du att hitta både



Styrelseordförande Per Lindahl i studion när han läser in delar av Lantmännens årsredovisning 2018.

som pdf-fil att ladda ner och som ljudbok under Finansiell information på www.lantmannen.com.

Årsrapporten kommer i brevlådan till dig som är medlem.

Dags att motionera

Det börjar dra ihop sig till distriktsstämmor. Landet runt planeras för regionala stämmor under två intensiva veckor i mars. Har du gått och tänkt på något du vill ta upp med Lantmännen? Då är det kanske läge att skriva en motion!

Ta vara på tillfället att utöva ditt inflytande i samband med distriktsstämmorna i mars. Alla medlemmar har rättighet att skriva motioner för att påverka utvecklingen i Lantmännen. För att bli en framgångsrik motionär kan det vara klokt att försöka få med dig fler medlemmar med samma åsikt. På så sätt blir det mer tyngd åt frågan och du har fler som argumenterar för motionen på stämman.

Här är några råd hur man skriver en bra motion.

- **Skriv kort.** En motion bör inte vara längre än en A4.
- **Skriv tydligt.** Gör ditt budskap så tydligt som möjligt. Enkla formuleringar minskar risken för missuppfattningar.
- **Motivera.** Beskriv varför stämman ska rösta för ditt förslag.
- **Lösning.** Beskriv hur du vill lösa problemet.
- **Kort rubrik.** Sätt en rubrik som sammanfattar vad din motion handlar om.
- **Förslag till beslut.** Avsluta din motion med en tydlig att-sats som stämman kan ställning till. Jag yrkar att...

Tänk på att motionen ska vara inlämnad till styrelsen i ditt distrikt senast en vecka före distriktsstämman. En mall för hur

din motion bör läggas upp finns på lantmannen.com/motionsskola

Vad händer när motionen är inlämnad?

Motionen behandlas av distriktsstämman. Om du vill yttra dig har du här möjligheten att ytterligare motivera din motion.

Distriktsstämman tar ställning till motionen med bifall eller avslag, men kan också välja att skicka motionen vidare till exempelvis en avdelning inom Lantmännen.

Om motionen gått vidare till föreningsstämman i maj kommer en fullmäktige från ditt distrikt att föredra din motion inför stämman. Stämman röstar om motionen och styrelsen återkopplar sedan till dig om vad som beslutats.

Text: Helena Holmkrantz

Handel med emissionsinsatser

Orderperiod Nr	Antal köp styck	Antal sälj styck	Transaktionspris procent	Omsatt volym kronor
2018				
8	18	39	132	2 824 249
9	13	19	134	1 270 795
10	15	29	133	2 843 995
11	8	17	135	1 130 435
2019				
1	17	26	134	2 218 847

Kommande handelsdagar 2019:

18 mars, 8 april, 27 maj, 17 juni, 15 juli

Kompletterande information, handelsregler och orderblankett för köp/sälj finns på Lantmännens hemsida lantmannen.com/emissionshandel

Kontoöversikt och gällande räntesatser

Lantmännen Lantbruk/ Maskin SE	Aktuella räntesatser februari 2019	
Kundreskontra		
Fakturor, dröjsmålsränta	efter förfallodag	11,70 %
Kundreskontra		
Finansieringstjänst	efter förfallodag	3,95 %
	efter nytt förfalldatum	11,70 %
Ränta vid förskotts betalning		0,00 %
Avräkningskonto	tillgodo	0,00 %
Avräkningskonto	skuld	1,70 %
Avräkningskonto	spannmålsförskott	1,70 %
Avräkningar, disponibelt	endast medlemmar	0,60 %
Sparmedel	endast medlemmar	0,60 %

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

Starkt resultat trots torkan

Torkan och det låga etanolpriset till trots blev Lantmännens resultat för 2018 bara något lägre än föregående års resultat. Nu föreslås den högsta ordinarie utdelningen i Lantmännens historia till föreningens medlemmar.



Lantmännens resultat för 2018, efter finansnetto och justerat för jämförelsestörande poster, uppgår till 1 387

MSEK, jämfört med förra årets resultat på 1 552 MSEK. Resultatnedgången förklaras i sin helhet av de låga skördarna till följd av torkan samt ett lägre etanolpris. Samtidigt presterar Swecon sitt bästa resultat någonsin och även livsmedelsdivisionen har höjt sitt resultat jämfört med föregående år.

– Den låga skörden har inneburit stora utmaningar för våra medlemmar och för flera av Lantmännens verksamheter – och konsekvenserna kommer att fortsätta påverka oss även under 2019. Lantmännen har haft en god utveckling under de senaste åren och även om 2018 är ett trendbrott på grund av torkan, så har vi fortsatt lika höga ambitioner som tidigare – och alla möjligheter att nå dem, säger Per Olof Nyman, Lantmännens vd och koncernchef.

Rekordutdelning

Styrelsen föreslår att återbäring och efterlikvid lämnas med 1,5 procent (2,5)

på handel med Lantmännen Lantbruk Sverige och att återbäring lämnas med 0,5 procent (0,5) på inköp från Lantmännen Maskin och Swecons svenska verksamheter. Totalt föreslås återbäring och efterlikvid med 156 MSEK (245). Utöver det föreslår styrelsen att insatsutdelning lämnas med 8 procent (9) på insatsernas nominella värde,

totalt 213 MSEK (222) samt insats-emission med 250 MSEK

(100). Total utdelning föreslås därmed uppgå till 619 MSEK, jämfört med föregående års ordinarie utdelning på 567 MSEK. Den föreslagna utdelningen är den högsta ordinarie utdelningen i Lantmännens historia.

– Lantmännen har under 2018 genomfört ett antal konkreta åtgärder för att underlätta för medlemmarna – bland annat extra utdelning, extra rabatt och tillägg samt förmånligare räntesatser på krediter. Samtidigt är den föreslagna utdelningen unikt hög tack vare att vi kan dra nytta av de alternativa och möjligheter som vår utdelningspolicy ger, ett år när olika verksamheter inom Lantmännen utvecklats olika starkt. På så sätt värnar vi både utvecklingen inom Lantmännen och ute på gårdarna, det är en av styrkorna med

Historiskt hög utdelning



att vara ett kooperativt företag, säger Per Lindahl, Lantmännens styrelseordförande.

Strategi framåt

Under året har Lantmännens långsiktiga strategi uppdaterats och under namnet "Jord till Bord 2030" har en ambitiös plan gjorts upp för fortsatt lönsam tillväxt för alla Lantmännens affärer. Torkan 2018 har fått effekter som påverkar många av Lantmännens verksamheter och det kommer att fortsätta märkas under 2019. Det har varit och kommer fortsätta vara en utmaning för Lantmännens lantbruksdivision att förse industriverksamheterna med svensk spannmål. Stigande råvarupriser till följd av sommarens torka på verkar Livsmedelsdivisionen. Även Lantmännen Maskin påverkas. Många lantbrukare upplever minskad lönsamhet och väntar därför med maskininvesteringar. Den svenska

traktormarknaden har fortsatt att minska under 2018 – vilket har lett till ytterligare ökad prispress på marknaden.

– Under 2019 kommer vi att behöva fortsätta agera kraftfullt och flexibelt för att möta de marknadsutmaningar vi ser framför oss på grund av 2018 års torka. Samtidigt kommer vi att ta ytterligare steg i linje med vår strategi för att bli ett ännu bättre och mer lönsamt företag under de kommande åren – och därmed stärka vår position som de svenska lantbrukarnas bästa affärspartner, säger Per Olof Nyman.

Lantmännens åtgärds paket

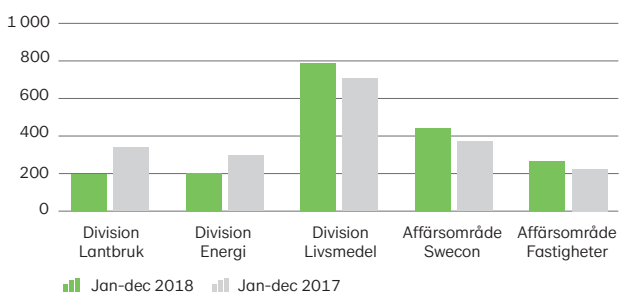
För att mildra torkans negativa ekonomiska effekter presenterade Lantmännen i augusti, med en komplettering i november, ett åtgärds paket till medlemmarna till ett totalt värde på cirka 220 MSEK.

Paketet omfattar bland annat:

- Extra vinstutdelning för 2017 beräknad som 2 procent på handel med Lantmännen Lantbruk Sverige januari – augusti 2018. Betalades ut i augusti.
- Extra rabatt, 2 procent på handel med Lantmännen Lantbruk Sverige september – december 2018. Tillgänglig i slutet av februari.
- Borttagande av avgiften på 10 öre per kilo vid återköp av Spannmålskontrakt.
- Sänkning av räntesatsen på finansieringstjänsten med 1,5 procent under perioden 1 september 2018 till 30 september 2019.

Rörelseresultat per segment, ackumulerat jan-dec

Justerat för jämförelsestörande poster, MSEK



Utdelning

MSEK	2018 ¹	2017
Återbäring och efterlikvid ²	156	245
Extra utdelning utbetald i september	–	133
Insatsutdelning	213	222
Insatsemision	250	100
Summa	619	700

Resultatet division för division

Siffrorna nedan avser rörelseresultat justerat för jämförelsestörande poster. Föregående års resultat anges inom parentes.

Division Lantbruk visar ett avsevärt lägre resultat än föregående år: 197 MSEK (337), vilket förklaras av årets låga spannmålsskörd. Torkan och värmeböljan under 2018 har starkt präglat det sista halvåret och kommer att ha en stor påverkan även under 2019. Efterfrågan

på foder har varit stor under och efter sommaren, till följd av torkan och bristen på grovfoder på gårdarna.

Division Energis resultat för 2018 är lägre än föregående år: 200 MSEK (296), vilket framförallt beror på ett genomsnittligt lägre etanolpris jämfört med 2017 och ett högre spannmålspris under slutet av året. Under året har Lantmännen Repes produktion av glukossirap i Växjö utvecklats på grund av lönsamhetsproblem.

Division Livsmedel visar ett resultat som är högre än föregående år: 787 MSEK (708). Lantmännen Cerealia har fortsatt sitt arbete med effektiviseringar och kostnadsanpassningar för att stärka affärsplattformen på samtliga marknader. Lantmännen Unibake har fortsatt att utvecklas positivt med god tillväxt i både försäljning och resultat.

Affärsområde Swecon visar ett betydligt högre resultat än föregående år: 440

MSEK (372). Försäljningen ligger kvar på rekordnivåer, och resultatet är för andra året i rad det högsta någonsin. Utvecklingen på Swecons marknader är fortsatt bra, och ökande maskinpopulationer driver också efterfrågan på eftermarknaden.

Affärsområde Fastigheter utvecklas enligt plan, med ett resultat exklusive fastighetsförsäljningar som är i nivå med föregående år: 213 MSEK (204).

Välkommen på Lantmännens distriktsstämmor 2019!



Stämman är till för dig som medlem och ger möjligheter att påverka Lantmännens utveckling och framtid! Du får höra om Lantmännens resultat och utdelning för 2018, viktiga händelser under året och om våra planer för framtiden. Du har möjlighet att träffa kollegor, diskutera och ställa frågor till din distriktsstyrelse, samt till koncernstyrelse och ledning.

Distrikt	Datum och tid	Plats
Södra Skåne	Måndag 11 mars kl 17.00	Scandic Star, Lund
NV Skåne	Torsdag 14 mars kl 17.00	Margretetorp, Hjärnarp
Kristianstad-Blekinge	Onsdag 13 mars kl 18.00	Bäckaskogs Slott, Fjälkinge
Halland	Tisdag 12 mars kl 17.30	Munkagårdsskolan, Tvååker
Kronoberg	Onsdag 13 mars kl 18.00	Hotell Rådmannen, Alvesta
Kalmar-Öland	Måndag 11 mars kl 18.00	Guldfågeln Arena, Kalmar
Höglandet	Torsdag 21 mars kl 18.00	Jönköping Hotell och Konferens, Jönköping
Västra Sverige	Onsdag 13 mars kl 14.00	Quality hotel, Vänersborg och Hotel Lassalyckan, Ulricehamn
Skaraborg	Tisdag 12 mars kl 18.00	Skara stadshotell, Rosers Salonger, Skara
Gotland	Onsdag 20 mars kl 18.00	Suderbys Herrgård, Visby
Östergötland	Tisdag 26 mars kl 18.00	Vreta Kluster, Vreta Kloster
Sörmland	Tisdag 19 mars kl 14.00	Öster-Malma, Nyköping
Uppland	Måndag 18 mars kl 17.00	Viktoria, Uppsala
Örebro-Värmland	Onsdag 13 mars kl 17.30	Mötesplats Alfred Nobel, Karlskoga
Dala-Aros	Tisdag 19 mars kl 12.00	Brunnby, Västerås
Gävleborg	Tisdag 12 mars kl 15.00	Scandic hotell, Bollnäs
Västernorrland	Onsdag 13 mars kl 10.00	Hotell Höga kusten Hornöberget, Sandöverken
Jämtland	Torsdag 14 mars kl 10.00	OSD, Östersund
Västerbotten	Onsdag 20 mars kl 10.00	Spiran konferens, Sikeå, Robertsfors
Norrbotten	Tisdag 19 mars kl 10.00	Hotell Nordkalotten, Luleå

Med reservation för ändringar.

Var med och påverka Lantmännens utveckling och framtid!

För mer information och anmälan, gå in på: lantmannen.com/distriktsstammor2019

Kvalitetsproblem i spannmål

Små fel blir kostsamma

Provtagning i silo.

”Liten tuva stjälper ofta stort lass”. I spannmålsaffären stämmer det gamla ordspråket rätt väl. Här är marginalerna små och kvalitetskraven stora. Ett litet fel kan bli mycket kostsamt. De senaste åren har kvalitetsproblemen ökat och Lantmännen kommer därför att utöka kontroller och analyser vid sina mottagningsplatser.



Mögelgifter, betade kärnor, rester av bekämpningsmedel i Krav-spannmål, främmande föremål, spannmål som

inte är sortren...

Det är exempel på problem som orsakar stora kostnader. Även enstaka leveranser kan kontaminera stora volymer, vilka riskerar att klassas ned trots noggranna analyser. I de leveranser som kommer in till spannmålmottagningarna kan det smyga in felaktiga kvaliteter som är ytterst svåra att upptäcka i mottagningskontrollen.

De senaste fem skördeåren har olika kvalitetsproblem, som är direkt kopplade till ett fåtal inleveranser av spannmål, belastat Lantmännen Lantbruk med i snitt nästan tio miljoner kronor per år. Utöver en ren ekonomisk skada riskeras även Lantmännens förtroende hos slutkunden.

– Det är en mycket liten andel av leveranserna som ställer till det. Till 99,9 procent är kvaliteten bra. Men den där 0,1 procentenheten som har en felaktig kvalitet är mycket kostsam, därför kommer vi att utöka provtagningarna och göra än fler analyser framöver, för-

klarar Johannes Åkerblom, som varit chef för Inköp av spannmål sedan 2014 och sett hur mycket som kan gå snett i spannmålsleveranserna.

Svårupptäckta problem

Den gemensamma nämnaren för den här typen av problem är att det nästan är omöjligt att upptäcka dem i en nor-

mal mottagningskontroll.

– Ofta handlar det om oavsiktliga misstag, men om ett parti med exempelvis svamptoxiner kommer in så smittar det resten av silon och orsakar stora problem. Då spelar det ingen roll om det är medvetet eller slarv.

Johannes poängterar vikten av att jaga den här typen av extrakostnader eftersom de drabbar hela kollektivet.

– Vi arbetar för att minska alla typer av kvalitetsbrister och kostnader som vi själva kan påverka. Genom projektet ”Rätt kapacitet”, som innebär att vi utökar tork och lagringskapaciteten, kommer våra interna kvalitetsrisker att minska. Med rätt dimensionerad mottagningskapacitet kan vi tora spannmålen snabbare. Just nu genomför vi ”Spannmålsskolan” som alla siloopera-

törer deltar i. Den omfattar utbildning i hantering, torkning, kylning, provtagning med mera vilket ska resultera i lägre kvalitetsbrister totalt. Vi arbetar i ett program som kallas Reload för att förbättra rutiner, kartlägga och åtgärda underhållsbehov i anläggning, allt för att förbättra och bibehålla våra kvaliteter på spannmål.

44 miljoner

– Sammantaget räknar vi med att vi tappat 44 miljoner kronor från skörd 2014 till skörd 2018 för den här typen av problem. Det här är något som branschen måste bli betydligt bättre på och vi kommer bland annat att utöka provtagning och analys av pesticidrester i Krav-spannmål.

Vad händer när analyserna visar att det finns exempelvis pesticidrester eller mögelgifter i en silo?

– Det första som händer är att behållaren spärras. Sedan gör vi en utredning för att spåra den felaktiga varan och var den kommer ifrån. För detta används de arkivprov som finns sparade. Om vi kan spåra vilken lantbrukare som orsakat skadan, håller vi denne ekonomiskt ansvarig för uppkommen skada.

I samband med spannmålsleveransen tas prover som delas upp i två delar, en för den avräkningsanalys som oftast görs ute på terminallaboratoriet och en del som arkiveras för att användas om det behöver göras en omanlys av något skäl.

– Arkivprovet är en säkerhet både för oss och för odlarna. Genom proven

Till 99,9 procent är kvaliteten bra. Men den där 0,1 procentenheten som har en felaktig kvalitet är mycket kostsam



Johannes Åkerblom, chef för Inköp av spannmål.



BILD: HELENA HOLMKRANTZ

Arkivprover tas rutinmässigt, som här på spannmålmottagningen i Malmö.

Arkivprover för säkerhets skull

Frostfritt, dammfritt och svalt är rätt förhållanden för ett arkivprov. Då kan det förvaras ett år och finnas till hands om en ny analys måste göras.

I hjärtat av spannmålmottagningen på Hullkajen i Malmö finns ett stort antal lådor, märkta med datum och klockslag. Varje plastpåse innehåller ungefär ett halvt kilo spannmål från en specifik inleverans, numret på leveransförsäkringen finns noterat på varje etikett. De ska vara lätta att hitta om något skulle inträffa som gör att det behöver göras en omkontroll av en leverans, antingen för att odlaren vill ha ett omprov eller för att Lantmännen behöver kontrollera leveranserna till en silo. Ungefär ett år får proverna ligga kvar i arkivet.



kan vi spåra var felet har uppstått även om en silo fyllts upp med leveranser från många lantbrukare.

Ett sandkorn i en sandlåda

Vissa felaktigheter är svåra att spåra. Till exempel är det lagstiftade gränsvärdet för det akutgiftiga Ochratoxinet bara tre mikrogram/kg. Omräknat i mer bildliga mått motsvarar det en spannmålskärna på en hel järnvägsvagn eller ett sandkorn i sju kg sand!

– Att hitta partier med inblandade sorter i maltkorn är också svårt och dessa utredningar måste göras med

elektroforesteknik på laboratorier. Dessa prover måste vi än så länge skicka till Tyskland och Danmark för analys. Men generellt kan man säga att tekniken utvecklas, laboratorierna blir bättre och bättre och därmed ökar också livsmedelssäkerheten.

Vad kan odlaren göra för att problemen inte ska uppstå?

– Det handlar om noggrannhet, noggrannhet och åter noggrannhet. Leverera rätt sort, den du anmält för leverans, använd certifierat utsäde, håll koll på lagret och hantera spannmålen rätt. Ta ut representativa prover på din vara om du levererar under lagerperioden och kontrollera varan okulärt innan eller i samband när du lastar. Om du upptäcker ett kvalitetsproblem med din vara, kontakta oss innan leverans så blir konsekvenserna betydligt mindre. Dessa kostnader påverkar resultatet negativt vilket i sin tur påverkar utdelningen till alla medlemmar negativt, sammanfattar Johannes.

Text: Helena Holmkrantz

5 kategorier

Vad är det för fel som kan uppstå och vad kan man göra åt det?

I huvudsak finns fem kategorier av problem.

Sortblandning

Maltkorn säljs sortrent till mälterierna. Är partiet inte sortrent, märks det först vid mältningsprocessen. Kostnaden uppkommer genom att det felaktiga maltkornet klassas ner till foderkorn. Drygt 15 000 ton har klassats ner på grund av sortrenhet från lantbrukare under perioden 2014-2018 till en kostnad på cirka fem miljoner kronor.

Främmande föremål

Ibland händer det att föremål som absolut inte får finnas i spannmålspartiet ändå hamnar där. Johannes nämner fynd av betat utsäde som råkat komma med i maltkornspartier och vid ett tillfälle hittade man ett råttgiftsblock i en leverans från lantbrukare. Det handlar som regel om rent slarv, men för Lantmännen har den här typen av problem kostat nära fem miljoner de senaste fem skördeåren. Partier med förbjudna föremål/innehåll riskerar att klassas ner till bränslekärna om det inte går att rensa bort.

Mögelgifter

Mögelgifter i spannmål är ett allvarligt problem och då handlar det inte om Don i havre, utan om toxin som bildas vid undermålig torkning och lagring. Ochratoxin A är ett stort problem när det uppstår, eftersom det är ytterst giftigt för människor. Det kan

förekomma i råg, havre och korn som kommer in under lagerperioden. Det krävs laboratorieanalyser för att hitta detta mögelgift vilket innebär att analysen inte går att utföra innan lossning av varan sker. Totalkostnaden är fyra miljoner de senaste fem skördeåren för nedklassning av vara.

Stinksot

Stinksot i vete ska normalt inte kunna passera mottagningskontrollen. Men det händer att det inte upptäcks vid mottagningen och då är risken stor att större partier blir kontaminerade och måste omklassas till bränslekärna. Sådana händelser har belastat Lantmännen resultat med ungefär fem miljoner de senaste fem åren.

Rester av pesticider och stråförkortningsmedel

Denna kategori är den mest kostsamma kvalitetsbristen och uppgår till 25 miljoner kronor för 2014-2018. Det handlar om glyfosat i konventionell spannmål och stråförkortningsmedel i premiumspannmål. Men det som orsakat absolut störst ekonomisk skada är pesticidrester i Krav-spannmål och Krav-raps. Kostnaden uppstår när ekovaran måste klassas ned till konventionell vara och premiumvaror klassas ned till standardvaror.

SMÖRJMEDEL FÖR EN NORDISK VINTER



Med våra smörjmedel i din maskin kan du känna dig trygg hela vintern. Produkterna håller mycket hög kvalitet så du kan arbeta i lugn och ro utan onödiga driftstörningar och få ut det bästa av din maskin.

Vi har tagit fram våra produkter tillsammans med maskintillverkarna och genom hårda tester så vi vet att våra produkter klarar miljökrav, den senaste tekniken och ett tufft nordiskt klimat.

www.agrol.se

SVÅRT ATT VÄLJA RÄTT SMÖRJMEDEL? RING AGROLS SMÖRJRÅD.



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

Bristen på vårutsäde anpassat för svenska förhållanden var akut efter det torra 2018. Men i mitten av januari kom det efterlängtade beskedet att EU godkänt Jordbruksverkets ansökan om att nyttja bruksodlingar av spannmål för att ta fram utsäde. Bakom ansökan ligger ett intensivt arbete där Lantmännen spelat en viktig roll. Nu fortsätter arbetet med att få tillräckligt med utsäde för kommande år.



BILD: KRISTOFER VANLING/HK BILD&TEXT

Snart dags för vårsådd. Lantmännen har fått använda många källor för att få ihop tillräckliga mängder utsäde inför våren.



Under förra årets historiskt svåra växtodlingsår drabbades även utsädesodlingarna av låga skördenivåer och många

lantbrukare riskerade att stå helt utan vårutsäde. Men en EU-dispens som ger tillåtelse att använda spannmål från besiktiga bruksodlingar till odlingsutsäde lättar mycket på trycket. En kompletterande dispens även för utsäde med lägre grobarhet har ytterligare underlättat situationen. Ytterligare en pusselbit kommer från ett av Lantmännens internationella bolag, Scandagra Baltikum.

Framför allt handlar pusselläggandet om att ge svenska odlare tillgång till utsäde av sorter som är anpassade för svenska förhållanden:

– Jag känner en stor lättnad över att EU slutligen har givit svenskt lantbruk rätt att använda utsäde av hög kvalitet från besiktiga bruksodlingar i stället för att importera sorter som inte är anpassade för svenska förhållanden eller efterfrågade av industrin. Detta innebär en helt klart bättre situation inför vårsådden, vilket givetvis är positivt för svenskt lantbruk. Vi vill rikta ett särskilt och stort tack till det konstruktiva samarbetet med Jordbruksverket i detta ärende, sade Lantmännens växtodlingschef Peter Annas direkt efter att EU-kommissionens beslut tillkännagavs i mitten av januari.

Bruksodling till utsäde

Dispensen berör ett stort antal bruksodlingar av spannmål i olika delar av landet som fältbesiktigats på samma vis som vanliga utsädesodlingar. Det utsäde Lantmännen får tillgång till tack

vare dispensen kommer skjutkraftstestas och hanteras enligt Lantmännens normala och noggranna rutiner så att utsädet ska hålla högsta möjliga kvalitet.

Idén att söka dispens för dessa odlingar kom från Gunnar Gillsjö som är ansvarig för utlägg av utsäde inom Lantmännen, han berättar:

– På Borgeby Fältdagar var vi mycket oroad över våra utsädesodlingar om torkan skulle hålla i sig. Redan på mäsans kunde jag tala med representanter från Jordbruksverket och sedan har vi fortsatt samarbetet ända fram tills de skickade in dispensansökan. Även andra utsädesproducenter i branschen har varit med i ansökan till EU. Många odlare och medarbetare både från Jordbruksverket och Lantmännen har lagt ner mycket tid på att få detta att gå i lås. Jag är väldigt glad över det positiva beskedet.

Grobarhet

Även om dispensen nu ger ett välkommet tillskott av utsäde finns det fortfarande brister. Lantmännen kompletterar med inköp från den internationella marknaden och väljer då ut sorter som är testade under svenska förhållanden. När det gäller korn och vårvete är tillgången god tack vare dispensen. Situationen för havre är knepigare.

– Volymerna finns, men inte kvaliteten. Dålig grobarhet gör att vi förlorat kvantiteter av havre. Visserligen har den beviljade dispensen för lägre grobarhet underlättat, men det saknas ändå en del utsäde av just de sorter som industrin vill ha, konstaterar Maria Norén, utsädeschef på Lantmännen.

Även när det gäller ärter och åkerböna har det varit svårigheter att täcka



Genom Scandagra har vi kunna få tillgång till egna sorter i stället för att tvingas köpa sorter som inte är anpassade för Sverige.

Maria Norén, utsädeschef, Lantmännen.

behovet. En del av lösningen på problemet kommer från Scandagra Baltikum, hälftenäkt av Lantmännen. De baltiska länderna fick lite bättre skörd än Sverige under det gångna året och där odlas en hel del nordiska sorter, bland annat Lantmännens egna sorter som havre Galant och ärtsorterna Ingrid och Clara.

– Vi har haft nytta av Baltikum för att fylla upp brister i ärter och havre. Genom Scandagra har vi kunnat få tillgång till egna sorter i stället för att tvingas köpa okända sorter som inte är

anpassade för Sverige, säger Maria.

Ett annat område där mängden är begränsad är ekologiskt utsäde och det gäller generellt för alla sorter och alla sädeslag.

– För det ekologiska utsädet finns inte samma möjligheter till import, eftersom många EU-länder inte har så stor tillgång på just ekologiskt godkänt utsäde. När det svenska EKO-utsädet tar slut kommer det i stället bli dispens att använda konventionellt utsäde. Än finns det inte några sådana dispenser men troligtvis kommer det bli aktuellt för några grödor längre fram i vår, hoppas Maria.

God tillgång på vallmofrö

Vad gäller tillgång på vallfrö så är läget gott trots förra sommarens torka. Lantmännen har aktivt valt att prioritera svensk marknad och tillfälligt minska på exporten. Intresset för svenskproducerat frö är fortfarande mycket starkt internationellt då svenska fröodlare är kända för att producera höga kvaliteter.

Hur planerar Lantmännen för framtiden?

– Vi har jobbat mycket för att säkerställa odlingarna för kommande år. Det är klart att torkan kommer att ha fortsätta påverka även under det kommande året. Inte så att odlarna kommer att sakna utsäde, men det kan innebära att kvantiteterna av olika sorter kan skilja sig lite mot vad vi skulle önska – lite mindre av en sort, lite mer av en annan, förklarar Maria.

Vad är ditt råd till odlarna?

– Se till att du har utsäde av bra kvalitet som ger dig bra förutsättningar för god skörd. *Text: Helena Holmkrantz*

Klimatet i fokus på Ekogalan 2019

Lantmännen var på plats under årets Ekogala 2019, en branschkonferens som samlar eko-aktörer "från mylla till hylla". Fjolårets torka och klimatförändringarna var närvarande i nästintill alla presentationer och diskussionen visade tydligt att både ekologiskt och konventionellt behövs för ett framtida hållbart jordbruk.



BILD: SVANTE PETTERSSON

Claes Johansson, Lantmännens hållbarhetschef.

Ökningen avstannade under fjolåret. Troligtvis på grund av värmen och torkan som satte starkt fokus på svensk livsmedelsproduktion i stort. Klimatet har framför allt seglat upp som en allt viktigare faktor i konsumentens matval.

Därmed inte sagt att eko-trenden vänder, tvärtom! Den svenska markna-

den växte med fyra procent under fjolåret och förväntas växa med en miljard kronor under kommande år. Prognosen för den globala efterfrågan bedöms till 5-10 procent och det finns goda möjligheter på exportmarknaden, inte minst för Lantmännen:

– Visserligen avtar tillväxten i Sverige för tillfället, men det finns andra marknader som växer i Europa. Lantmännen har muskler att i detta skede inte bara vara i Sverige, utan på exportmarknaden. Vi är där kunderna finns, oavsett vilket land vi pratar om, och Lantmännen kan göra skillnad för svenska eko-lantbrukare de kommande åren, sade Göran Karlsson, produktmarknadschef för ekologiskt på Lantmännen Lantbruk och en av talarna under dagen. *Text: Nicolina Braw*



Ekologiskt, svenskt, vegetariskt, närproducerat – flera olika hållbara val finns tillgängliga i dag och under 2018 var eko inte det självklara valet. Detta enligt arrangören Ekoweb, som i samband med galan den 31 januari också släppte sin ekomarknadsrapport för elfte året i rad. Rapporten visar att den kraftiga eko-

Läs Odlå i telefonen!



Odlå, Lantmännens odlingsstrategier i tryckt format kommer i år att publiceras i en interaktiv version som passar perfekt i smarta telefoner.

– Det är ett naturligt steg i vår digitaliseringsprocess menar växtodlingsrådgivare Erik Pettersson som är hu-

vudredaktör för Odlå 2019.

I dagsläget har många en vältummad Odlå i traktorn. Man slår upp tabeller för att ta reda på till exempel blandbarhet mellan olika växtskyddspreparat eller i vilken omfattning olika växtskydd är som effektivast.

Den interaktiva Odlå kommer att vara lika vältummad men ännu mer tillgänglig. Den ger också möjligheter som en pappersversion aldrig har, eftersom den kan uppdateras med ny information och råd som inte fanns vid publiceringen.

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

Husqvarna

545FX Skogsröjsåg Auto Tune

FRAKTFRITT

6320:- (Rek pris: 7120:-)

Inkl plastvisir med hörselskydd värde 476 kr medföljer till dessa röjsågar

Handske Technical Sågskydd

340:-

Handske Technical Light

220:-

545FX Röjsåg

FRAKTFRITT

4716:- (Rek pris: 6320:-)

545FXT Skogsröjsåg Auto Tune

FRAKTFRITT

7116:- (Rek pris: 7920:-)

545FXT Skogsröjsåg

FRAKTFRITT

5476:- (Rek pris: 7120:-)

STIHL

Motorsåg MS 201 C-M

4554:- (Rek pris: 6072:-)

Inkl elektrisk kedjeslip värde 556 kr

Arbetshandske MS Ergo

143:-

(Rek pris: 156:-)

Skyddsjacka X-Treem 20471

2556:- (Rek pris: 3000:-)

STIHL

Motorsåg MS 261 C-M

5154:- (Rek pris: 6792:-)

Sågskyddskänga Function

1116:- (Rek pris: 1279:-)

Husqvarna

Motorsåg 435 II

Inkl elektrisk kedjeslip värde 556:-

2300:- (Rek pris: 3360:-)

Faxes Elhydraulisk vedklyv 500

Detta är en mycket kraftfull och beprövad vedklyv med högsta säkerhet och användarvänlighet. Modellen klyver all slags ved upp till 500 mm.

9200:- (Rek pris: 10700:-)

NNZ Vedsäck 1500 liter

Med 4 stroppar och UV-beständighet

119:-/st

Blundstone 192

Inkl. skinn/läderolja värde 119:-

986:-

(Rek pris: 1199:-)

HYLTE
JAKT & LANTMAN

Priserna är exkl. moms. Vi reserverar oss för ev. slutförsäljning. www.hylte-lantman.com

Unibakes bullar gör succé

Från Kaliningrad till Vladivostok

Ryssland är en gigantisk marknad med enorm potential. Här bor 143 miljoner människor av 160 nationaliteter. Möjligheterna här är något som Lantmännen insett sedan länge och Unibake går i spetsen för en rysk bageriverksamhet som går som tåget. I Ryssland är wienerbröd, hotdog-baguetter och hamburgerbröd från Lantmännen premiumvaror som säljs från Kaliningrad till Vladivostok.



Många svenska företag har gett sig in på den ryska marknaden som frestar med lockande möjligheter till helt nya kundunderlag när den svenska marknaden är överhettad. I Ryssland finns konsumenter som är nyfikna på nya produkter och som ofta har råd att lägga pengar på premiumvaror. Här finns dessutom en marknad med plats för fler produkter. Med rätt vara är alltså vinstutsikterna goda. Samtidigt är det också en marknad med stora risker, politiskt så väl som ekonomiskt. De senaste åren har vinsterna övervägt, men vägen dit har varit krokig.

– Eftersom lönsam tillväxt är ett av

Unibakes främsta mål är nyckeln att vara närvarande och investera i de snabbt växande marknaderna. Ryssland är ett utmärkt exempel på det. Det är fantastiskt att den ryska organisationen inte bara når upp till förväntningarna utan överträffar dem. Vi är redan ett år före våra ursprungliga ambitioner. De potentiella riskerna hanteras noggrant och vi förväntar oss att Ryssland ska kunna fortsätta vara en väsentlig drivkraft på vår tillväxtresa.

Så förhoppningsfullt uttalar sig Lantmännens Unibakes vd, Werner Devinck, om Unibakes ryska verksamhet. Att det finns potential i Ryssland är uppenbart. Ekaterina Zaplatina är vd för Unibake Ryssland och Ilya Suturin är

försäljningschef. Det är två stolta representanter för verksamheten som Grodden möter under deras besök i Malmö:

– Vår verksamhet bidrog 2018 med fyra procent av Unibakes försäljning, 15 procent av vinsten och 26 procent av den totala tillväxten i Unibake. Vårt mål är att fördubbla omsättningen till 2021 och sälja 600 miljoner bröd och bullar till den ryska marknaden med god vinst, säger Ekaterina och Ilya kaxigt när vi träffas.

Blygsam start

De har anledning att vara stolta över en verksamhet som gjort en fantastisk resa. Den började blygsamt 2004 i hyrda lokaler i Yegorievsk med två re-

noverade linjer för hamburgerbröd och hotdogbröd. Sedan dess har produktionen och försäljning ökat konstant. 2012 gick det inte att utöka mer och man var tvungen att fatta ett beslut – köpa hela byggnaden, bygga nytt eller hitta nya större lokaler. Markägaren ville först inte sälja, men en annan byggnad gick att förvärva, även om den inte riktigt var vad Unibake behövde för att växa.

Samtidigt fick den ryska politiken konsekvenser för verksamheten. När den ryska regimen 2014 beslutade om importstopp av livsmedel påverkades Unibakes ryska verksamhet genom att flera av kunderna fick problem:

– Våra råvaror är lokala, vilket gjorde att vi inte påverkades direkt. Men importförbudet gav upphov till problem för många av våra affärskunder, som importerar råvaror som kött, fisk, grönsaker, frukt, ost och andra mejerivaror. Bland de som drabbades var några av våra största kunder, förklarar Ekaterina.

Med otillräckliga lokaler, produktionslinjer som behövde renoveras och dessutom flera utländska snabbmats-

Vi har haft en lång resa, men har vänt utvecklingen mycket snabbare än vi förväntat oss.

Ekaterina Zaplatina, vd Unibake Ryssland





Ekaterina Zaplatina och Ilya Suturin är försäljningschef för Unibake Ryssland.

kedjor i kundkretsen stod verksamheten inför en stor utmaning.

– Det var en svår situation, men det var samtidigt en möjlighet. Den som kunde hitta rätt råvaror hade också goda chanser att vinna på en turbulent marknad. På så sätt var det intressanta tider.

Den stora vändpunkten

För Unibake Ryssland kom den verkliga vändpunkten 2016 i form av nya lokaler. Man förvärvade inte bara tomten med de befintliga lokalerna, utan också en nyinstallerad linje för snabbmatsbullar. Förvärvet skapade dessutom förutsättningarna för att bygga ett nytt efterlängtat fryslager, som snart är färdigbyggt.

– Över en natt blev vi plötsligt en stor verksamhet med tre produktionslinjer och egna lokaler. Det kräver så klart förändrade arbetssätt, men ger oss också fantastiska möjligheter.

2017 kunde man summera en försäljningsökning med hela 25 procent och 2018 var ökningen hela 30 procent.

– Vi har haft en lång resa, men har vänt utvecklingen mycket snabbare än vi förväntat oss. Under de svåra tiderna fokuserade vi på att underhålla våra affärer, nu är det dags att förändra vårt arbetssätt. Vi behöver bli ännu snabbare och effektivare än vi är i dag och vi behöver nå ut till nya kunder. Dessutom behöver vi nya vägar för att kunna nå ut. Nya ambitioner betyder behov av

nya strukturer, understryker Ekaterina.

Hon konstaterar att det är en stor fördel att ha Unibakes stora globala organisation i ryggen. Att kunna hämta erfarenheter och lösningar från andra delar av verksamheten är framgångsfaktor. Ilya kompletterar bilden:

– Efter hand som kunderna blir mer och mer professionella behöver även vi höja kvaliteten. Vi vill skapa långsiktighet genom att skapa gemensam affärsplanering med viktiga nyckelkunder, tjäna pengar på digitala möjligheter och utforska nya försäljningskanaler som detaljhandel. Samtidigt vill vi behålla den starka positionen i våra klassiska produktkategorier.

Enorm tillväxt

I strategin för framtiden finns två viktiga "pelare". Den första är snabbmatsrestauranger och bensinstationer. Den andra pelaren omfattar hotell, restauranger och caféer, kunder som kan vara lite svåra att nå i hela det geografiska området och kräver bra kanaler för kommunikation och försäljning. Därför satsar man bland annat på att utveckla digitala kanaler.

Unibake Rysslands mål är att fylla kundens behov. Trots den svåra ekonomiska situationen har premiumsortimentet blivit den största drivkraften. Snabbmatsmarknaden växer lavinartat i Ryssland. De tre stora aktörerna – Burger King, McDonalds och KFC – växer med bortåt 10-15 procent per år.

Unibake Ryssland bidrog 2018 med fyra procent av Lantmännen Unibakes försäljning, 15 procent av vinsten och 26 procent av den totala tillväxten.

2018 har tillväxten för hamburgerbröd, Unibake Rysslands viktigaste produktkategori, varit hela 33 procent.

En del i strategin för att nå framgångar på den ryska marknaden handlar om digitalisering. Om kunden finns på internet, ska även Unibake finnas där. Genom att samarbeta med kända kokar lyfts produkterna. Unibake ska bli ett välkänt namn bland slutkunderna. Det här är ett område där det pågår ett intensivt arbete:

– Vi behöver gå igenom en transformation, från att vara ett företag som säljer produkter, till ett företag som säljer lösningar. Vi vill kunna säga: så här ser trenderna och utmaningarna ut och här kommer vi med lösningen. Det är ett sätt att förvandla utmaningar till affärsidéer, säger Ilya.

Inhemsk råvara

En annan nyckel till den ryska marknaden är inhemska råvaror. I Ryssland är trenden att vilja veta varifrån ingredienserna kommer om möjligt ännu tydligare än i Skandinavien. McDonalds ryska reklam lovar till exempel 70 procent inhemska råvaror. Däremot har hälsotrenden inte nått så långt på andra sidan Östersjön.

Den ryska marknaden är långt ifrån enhetlig. I St Petersburg säljer wienerbröd (tillverkas i Danmark och Belgien) bra, medan den kaukasiska regionen enbart är intresserad av snabbmatsbröd. Även priselasticiteten är stor. Det som i Moskva betraktas som lågpris, är en lyxvara i Novosibirsk. De geografiska avstånden är samtidigt nästan ofattbart stora. Det tar tio dagar för en vara tillverkad utanför Moskva att nå Kazakstan med lastbil och det tar en hel månad för varan att nå Vladivostok per tåg.

Möjligheter och risker

Att arbeta på den ryska marknaden är att hantera både möjligheter och risker.

– Hoten finns alltid där. Den ryska ekonomin är inte stabil och den politiska situationen är inte helt lätt att hantera. Vi måste vara medvetna om och hantera riskerna. Men Ryssland behöver utländska investeringar och generellt ses de utländska företagen med positiva ögon. Vi har bra resultat nu, men för att försäkra oss om fortsatta bra resultat behöver vi snabba på effektiviseringen och ständigt hålla ögonen öppna för nya trender och därmed nya möjligheter på marknaden, sammanfattar Ekaterina och Ilya.

Text: Helena Holmkrantz

EU-projekt för effektivare spannmålstorkning

Lantmännen har de senaste tre åren deltagit i EU-projektet SCOOPE som har som mål att förbättra energieffektiviteten i kooperativa företag inom den europeiska livsmedelssektorn.

Med ekonomiskt stöd från EU har Lantmännen analyserat spannmålstorkarna i landet för att undersöka hur de kan effektiviseras.

Projektet har resulterat i ett antal investeringsprojekt som ökar torkkapaciteten och leder till sänkta kostnader. Energianvändningen bedöms minska med tre procent. Den största nyttan är dock ökad kunskap om torkprocessen och parallellt med projektet har personalen vidareutbildats.



Swecon på plats under Rally Sweden

Rally Sweden körs varje år under fyra februaridagar i de värmändska skogarna. VM-rallyet lockar runt 200 000 besökare och det tv-sända arrangementet har internationella tittarsiffror som pendlar runt 100 miljoner personer. I år är Swecon och Volvo Construction Equipment huvudsponsor.

Tillsammans med elever på Södra Vikens gymnasieskola har Swecon och Volvo CE de senaste åren jobbat hårt med att skapa och utveckla 'Sweden Rock to Road Arena' i Torsby.

– Genom samarbetet med Volvo CE är vi med och utvecklar besöksupplevelsen, inte bara kring vår arena 'Swecon Road to Rock Arena' i Torsby, utan genom hela rallyt. Här kommer man mycket nära både våra stora anläggningsmaskiner och WRC-bilarna, endast ett stenkast från serviceplatsen i Torsby, säger Fredrik Rigö, chef marknadskommunikation på Swecon.

Emma fick Lantmännens uppsatsstipendium

Emma Hellstedt fick 2018 års uppsatsstipendium av Lantmännen och UL-tuna studentkår. Strax före jul kunde Lantmännens strategichef, Patrik Myrelid, dela ut det årliga stipendiet i samband med examensbalen på SLU. Hon fick priset för sitt kandidatarbete om precisionsodling av vall. Fokus ligger på möjligheten att använda optiska sensorer för att precisera kvävegivan till klövergräs- och gräsvall.

Juryen konstaterade i sin motivering bland annat:

"Ökad kunskap om precisionsodling i vallodling kan bidra till konkurrenskraftig svensk livsmedelsproduktion".

Satsning på fler och bättre funktioner



Utvecklingen av LM² fortsätter. Under året kommer förbättrad användarvänlighet vara högt i fokus. Som användare kan du se fram emot nya digitala tjänster men också förbättringar av befintliga.



Mer än ett år har gått sedan Carin Ritter, ansvarig för LM²-projektet på Lantmännen kunde presentera de första delarna av den nya webbportalen LM² på distriktsstyrelsekonferensen i november 2017. Nu har portalen nära 10 000 aktiva användare, men utvecklingsarbetet fortsätter.

bland annat enkelt kunna signera affärsavtal digitalt med BankID i LM². En annan viktig del är personifiering av startsidan så att den är anpassad utifrån vilken produktionsgren användaren har.

Digital Silo

Utvecklingen av nya tjänster fortsätter under året. Digital Silo är ett exempel som ger användaren en snabb överblick av innehållet i sina silor. Pilottesterna av Digital Silo startade i oktober och Carin berättar om processen.

– Vi involverade fyra pilotanvändare i

ett ganska tidigt skede i utvecklingen. Detta för att kunna utveckla och testa tjänsten tillsammans med referenskunderna och därmed säkerställa rätt funktionalitet och kvalitet från början. Vi kommer inom kort att involvera fler piloter och även driva den fortsatta utvecklingen av Digital Silo i samarbete med vårt nya finska bolag Lantmännen Feed som redan har en liknande tjänst.

Något datum för bred lansering är inte satt ännu utan tjänsten kommer att lanseras när den anses hålla tillräckligt hög kvalitet.

Samarbeten

En viktig del i den fortsatta utvecklingen av LM² är digitala samarbeten med utvalda aktörer. Integrationen mellan LM² och Dataväxt är redan påbörjad i form av gemensam inloggning och möjlighet att kunna hämta data från Dataväxt till LM².

– Just integrationen mellan LM² och Dataväxt är något som efterfrågats av våra användare och därför är det extra roligt att vi inom kort kommer kunna

presentera nya kartor i LM², som hämtas från Dataväxt och som ger användaren en bra överblick över sina odlingar.

En annan viktig samarbetspartner är norska Felleskjøpet där ambitionen med samarbetet som initierades i september 2018, är att utveckla nya digitala tjänster som kommer till direkt nytta för lantbrukaren. Lantmännen Feed ligger i framkant avseende digitala foder-tjänster och tillsammans görs nu en genomlysning av möjligheterna till att dra nytta av varandras digitala kunskaper och tjänster.

Tvärgrupp av medlemmar

En viktig partner i utvecklingen av LM² är Lantmännens digitala tvärgrupp. Gruppen består av förtroendevalda lantbrukare från olika delar av landet och med olika produktionsinriktningar.

– En bra dialog med den digitala tvärgruppen hjälper oss att lägga fokus på rätt saker. Medlemmarna i tvärgruppen ger oss konkreta tips på vad som bör förbättras eller utvecklas, avslutar Carin. *Text: Therese Pettersson*



LM² har nu nära 10 000 aktiva användare och det är dessa befintliga användare som kommer att ligga i fokus när en förbättrad användarupplevelse står på schemat. Carin Ritter, ansvarig för LM² på Lantmännen, berättar vad förbättrad användarvänlighet innebär.

– LM² innehåller i dag många digitala tjänster, men som användare är du kanske inte intresserad av alla och vilka du använder mest kan också bero på säsong. En redan genomförd förbättring är favoritfunktionen där man som användare kan markera sina favoriter och därmed nå dem direkt när man loggat in, berättar Carin och fortsätter:

– Framöver kommer vi bland annat att jobba med att förbättra befintliga tjänster, såsom Min Spannmålsaffär, men också ny funktionalitet för att

Swecon snart redo att öppna digitala portalen

Lantmännen satsar brett på digitalisering just nu. Efter intensivt pilottestande är nu även mySwecon inom kort tillgängligt för samtliga kunder.



Webbportalen mySwecon lanserades på Svenska Maskinmässan i juni 2018, men då hade redan en arbetsgrupp,

bestående av ett antal entreprenörer, jobbat tillsammans med Swecon i ett år med att utforma tjänsten.

– Det får inte vara för krångligt. Det ska vara enkelt och hanterbart, jag tycker att Swecon kommit långt med den testversion som vi kör med, säger Per Björklund, operativt ansvarig för maskiner och inköp på Bellmans Åkeri & Entreprenad i Stockholm.

Bellmans är en av fyra kunder som

sedan i höstas testat mySwecon, innan den släpps fritt till alla Swecons kunder. I dagsläget kan användarna se alla maskiners positioner, drifttimmar, bränsleförbrukning samt kan boka service online.

– Jag är mycket positiv till mySwecon, det gör maskinägandet betydligt lättare, säger Per Björklund, Och han ser redan nya möjligheter.

– Tillsammans med Swecon och Volvo CE undersöker vi om mySwecon kan utvecklas för att göra maskinägandet ännu enklare och mer lönsamt.

Per Björklund är mycket nöjd med testversionen av mySwecon, särskilt möjligheten att boka service.

– Jag var först av testkunderna att boka en service via mySwecon. Efter en halvtimme fick jag bekräftelse från Swecon i Spånga, så det fungerar perfekt.



Per Björklund på Bellmans Åkeri & Entreprenad tillhör testkunderna för mySwecon.



Bogballe M35W Base
Lantmännen Edition

145.000:-



Valtra demotraktorer 2018
**Förmånliga priser
och snabb leverans**



Attraktiva priser på
Fendt skördetröskor



KUHN Lexis, 3000 l, 24 m ramp
Lantmännen Edition

379.000:-



Betalningsfritt till september 2019

Är det dags för dig att investera i en ny maskin eller ett nytt redskap? Just nu erbjuder vi extra förmånlig finansiering med ränte- och amorteringsfri kredit fram till september 2019. Erbjudandet gäller t o m 28 februari vid köp av nya och begagnade traktorer, skördetröskor och redskap – både lagermaskiner och nybeställning. Kontakta din säljare för mer information.
(Lägsta kreditbelopp 100.000 kronor)



Snöredskap för varje behov

Vi erbjuder bland annat snöslungor, vik- och diagonalplogar, väghyvlar och sopmaskiner.



KUHN pressar
**Just nu till
pressade priser**



Slitdelskampanj

Köp dina slitdelar senast den 28 februari – betala inte förrän 31 mars 2019. Eller använd Agrolkortet Företag/Kredit och skjut upp betalningen 3 månader. Bra erbjudanden i butik och e-handel.



Friskvårdsservice till förmånliga villkor

Lämna din skördetröska, hack, press eller slätterkross för service till förmånliga villkor under lågsäsong, så är den startklar i god tid inför kommande säsong.

Rusta för ett gott maskinår

Det är vinter i hela vårt avlånga land men innan vi vet ordet av är våren här. Vi står laddade med en massa fina erbjudanden och extra förmånlig finansiering. Nytt eller begagnat – nu är det rätt tillfälle att investera! Förbered dig inför kommande säsong genom att se över ditt behov av slitdelar. Passa även på att lämna in dina skördemaskiner för friskvårdsservice. Välkommen att kontakta oss redan idag!


Priser exkl moms. För mer detaljerad information se vår hemsida. Vi reserverar oss för eventuella tryckfel.



Följ oss på
sociala medier

Tel 0771-38 64 00 | www.lantmannenmaskin.se





Jag har hittat andra ställen som jag trivts på, men ju mer jag har varit borta härifrån desto mer har jag insett att det är här jag vill vara.

Johan - nordligaste spannmålsodlaren

Johan Liljebäck utanför Överkalix är tillsammans med sin familj Sveriges, kanske världens, nordligaste spannmålsodlare. Långa ljusa sommarnätter, lättbrukade jordar, en rejäl portion engagemang och egna idéer är en del av vägen mot en fortsatt framtidstro som lantbrukare här.



Efter 2018 års sommar kan vi konstatera att utmaningarna för lantbrukare i allmänhet och spannmålsodlare synnerhet är stora från norr till söder, på olika sätt. De nordligaste länen hade en av modern tids mest snörika vintrar 2018, med ladugårdar som rasade in av snötyngder och enorma snömängder att snöröja. Detta följt av en rekordvarm och lång sommar, dock inte lika förödande som för kollegorna i söder.

Andra faktorer som spelar väldigt stor roll för att kunna existera som lantbrukare i nordligaste norr, är en levande landsbygd, med infrastruktur och service som gör att nästa generation lantbrukare kan och vill leva och verka här. Med förskola och skola inom räckhåll, farbara vägar som mjölkbilarna tar sig fram på, ett nätverk av lantbrukare att samarbeta med och priser som gör det ekonomiskt möjligt att livnära sig på lantbruket.

Johan Liljebäck utanför Överkalix tillhör den yngre generationen lantbrukare som engagerar sig för att kunna påverka. Han sitter i styrelsen för Norrmejerier och är även förtroendevald i Lantmännens distriktsstyrelse i Norrbotten.

– Jag ser föreningen som en förlängd arm av mitt företag. Det känns bra att handla av Lantmännen, om de tjänar bra går det ju tillbaka till oss, säger han.

Fjärde generationen

Gården som Johan driver tillsammans med sina föräldrar köpte hans pappa då 1970-talet av sin far.

– Jag är uppvuxen på gården och man kan säga att jag har ärvt mitt intresse för jordbruk och mjölkproduktion. När jag växte upp var det mjölkkor överallt här. Som barn trodde man nästan att alla hade kor. Vi var sex familjer som var bönder som umgicks och alla kompisar hade kor. Nu blir gårdarna färre medan de som är kvar blir större, konstaterar Johan.

I närområdet finns även hans morbror Gunnar Liljebäck kvar med sitt lantbruk.

– Vi diskuterar vem som egentligen är nordligast, han eller vi, skrattar Johan.

– Det är en stor fördel att kunna samarbeta och hjälpas åt och kunna investera i stora och effektiva maskiner. Vi odlar en del spannmål tillsammans och vår gemensamma areal blir väl drygt 250 ha.

Föräldrarna jobbar fortfarande kvar i företaget. Mamma Karin har ansvar för ekonomi, kalvar och kalvhälsa. Johan och pappa Bert ansvarar för mjölk, utfodring och dagligt underhåll. På gården har de även en anställd, Lars, som snart har jobbat ett år i verksamheten. Att hitta och behålla bra personal i ett

län där gruvan skriker efter personal och erbjuder ingångslöner långt över en lantbrukares mest fantasifulla budget när, är ytterligare en utmaning.

Kunnig partner

Johans sambo Hulda Wirsén jobbar utanför gården. Men som växtodlingsrådgivare på Hushållningssällskapet Norrbotten-Västerbotten, utbildad agronom och ledamot i LRF Norrbottens regionsstyrelse, är hon ändå mycket insatt och delaktig på gården. Och en bra sparringpartner och inspiratör i diskussioner på odlingsidan.

– Partnern är ju den man bollar alla sina tankar med, säger de.

Växtodling

Tillsammans har de en hel del idéer och experimenterar med olika typer av odling. Företaget har 140 hektar växtodling varav cirka 90 hektar är vall (inklusive bete). Cirka 50 hektar är spannmål, främst vårkorn. Av det tröskas cirka 35 hektar och 15 hektar skördas som grönfoder.

– Höstveten av en ny sort, Ceylon, som är extremt vinterhärdig, överlevde och tröskades på gården för första gången i höstas. Vårkornssorter som vi odlade under 2018 var 6-radiga sorten Judit som är vanlig här uppe och 2-radigt Anneli som också är en av Lantmännens nya sorter, berättar Johan.

Eftersom odlingen är så extremt långt norrut är också odlingsåsongens längd begränsad. Därför måste det tidigaste och vinterhärdigaste sortmaterialet användas.

– Förädlingsstationen i Lännäs är en mycket viktig faktor i det långsiktiga förädlingsarbetet och för växtodlingen i norr. Även finska och norska sorter odlas i norra Sverige. I övrigt är utbudet relativt begränsat för tröskspannmål, säger Hulda.

Vägval

Johan Liljebäck valde att ta över föräldragården togs efter några år på annat håll. Han hade hunnit utbilda sig till lantmästare med inriktning mot mjölk



Johan Liljebäck och sambon Hulda Wirsén.

och ekonomi, och ytterligare utbildning i ekonomi, ledarskap och arbetsmiljö.

Föräldrarna stod i ett vägval mellan att lägga ner eller bygga ut.

– Jag har hittat andra ställen som jag trivs på, men ju mer jag har varit borta härifrån desto mer har jag insett att det är här jag vill vara, säger Johan.

2010 togs beslutet att bygga ut från 30 till 80 kor.

– Nu har vi 90 och har fyllt upp alla djurplatser. Därför förbereder vi för att bygga ut till 140-150 kor, säger Johan.

Avel

Ungefär 100 kalvar per år föds upp på gården, och tjurkalvarna säljs till tjuruppfödning. Även på avelssidan har Johan mycket tankar och intresse för att se vilken typ av tjurar som han vill avla på för att få friska djur med hög avkastning.

– Vi har avelsmål med både utseende och mjölk. Vi har idag en mjölkavkastning på 12 000 ECM/ko/år, som är bra för att vara SRB, säger Johan.

Gården har investerat i lösdrift och mjölkrobot.

– Det blev ett riktigt lyft och mycket mer lättskött och är också väldigt bra ur hälsoaspekt. Djuren går som de vill, vilar när de vill och kliar sig när de vill.

Framtid

Inför framtiden finns även orosmoln, inte minst inom politiken som villkor och påverkar lantbrukarnas villkor både regionalt och på riksplaneln.

Det som driver Johan och Hulda att våga satsa och kämpa är framförallt ett brinnande intresse för det de gör. Att bo på gården och kunna jobba nära familjen. Att deras två små döttrar på fyra och 2,5 år får växa upp i en miljö nära djur och natur med mysiga morgnar i ladugården som en naturlig del av vardagen, och att ha ett rikt liv med livskvalitet.

– Sen vill man ju också lyckas och prestera bra, det är klart att man drivs av det, säger Johan.

Text: Anna Bergström
Bild: Gunnar Svedenbäck



Mellangröda

– en huvudgröda

Att skapa en god markstruktur och bevara kvävet i fält, det är något som mellangrödorna är väldigt bra på. Finns det behov av att reducera förekomsten av nematoder finns det flera bra sorter att välja mellan.



Betydelsen av god bördighet och frisk jord kan inte nog överskattas. Det är grunden för ett stabilt bra resultat i växtodlingen. En annan viktig faktor är kvävehushållningen. Även här handlar det om ekonomi, men även om att värna miljön och spara energi.

Bra på flera sätt

En gemensam faktor för dessa tre önskvärda egenskaper skrivs: Mellangröda. Under sin korta växttid mellan två skördade grödor fixar den att sanera mot sjukdomar, luckra jorden och effektivt ta hand om kvävet! Och mer därtill.

– Mellangrödor får igång markens mikroflora som blir mer mångsidig än när spannmål odlas år efter år. Växtföljden får sig en riktig skjuts!

Det menar Camilla Persson, odlingsexpert på Lantmännen Lantbruk, som entusiastisk förespråkar mellangrödor som ett positivt inslag på de svenska

åkrarna. Mellangrödor är stort utomlands, till exempel i Tyskland, och ökar nu även i Sverige. Hösten 2018 såddes det fler hektar mellangrödor i Sverige än normalt. Den extremt tidiga skörden öppnade upp för en tidig mellangrödesådd och därmed chans till en bra utveckling. Och det blev helt perfekt:

– Oljerättikan fick lång tid på sig att växa och gynnades av allt restkväve som fanns kvar i backen efter den svaga skörden 2018. Mellangrödor inom ramen för EU:s stödprogram omgärdas av en hel del regler vad gäller sådd och brytning. Det är en del av förgröningsstödet och måste då etableras innan den 31 augusti och brytas tidigast den 1 november. Men det går givetvis att odla mellangrödor utan stöd, helt fritt. Många lantbrukare börjar dock med mellangrödor inom ramen för något stödprogram.

– Jag vet många lantbrukare som tycker att stödreglerna gör det lite omständligt. Men efter att ha märkt alla po-



Annika Nilsson, produktchef frö vid Lantmännen Lantbruk, förevisar ett exemplar av Stinger, en exceptionellt bra strukturförbättrande oljerättika. I bakgrunden en flock får som tyckte oljerättika var smakligt och bröt odlingen effektivt och bra.

sitiva effekter när det gått några år så fortsätter de utan stöd och är då mer fria att välja lämpligaste fält och växttid beroende på årsmånen, berättar Camilla.

gröda när man etablerar oljerättikan, betonar Camilla.

Fyra bra sorter

Lantmännen marknadsför fyra sorter oljerättika: Defender, Comet, Stinger och Siletta Nova. Defender är snabbväxande och har bred och mycket bra nematodsanerande effekt. Är det specifikt betcystnematoden man vill komma åt då är Comet helt outstanding. Vill man däremot få bästa strukturförbättrande effekt då är Stinger exceptionellt bra. Till exempel på sönderkörda väntegar, packningsskadade fält eller delar av fält.

2018 var förutsättningarna för en mellangröda ovanligt bra. Men Camilla ser det inte som en tillfällig effekt:

– Jag är övertygad om att mellangrödan kommer att öka framöver när fler och fler ser fördelarna i övriga grödor i växtföljden och den positiva effekt den har på markens bördighet.

Resistens mot klumprotsjuka

Lantmännen har ett starkt sortiment mellangrödor, fånggrödor och blandningar att så in kantzoner med. Man väljer givetvis sorter och arter utifrån sina egna förutsättningar. Vad gäller mellangrödor är oljerättika ett starkt alternativ. Här finns det fyra sorter att välja mellan. De har olika egenskaper men viktigast är att samtliga är resistenta mot klumprotsjuka. Det förs en diskussion om att trots resistensen hos oljerättikan, kan spillrapsplanter föröka klumprotsjuka vid odling av mellangrödor.

– Vi är medvetna om det, men en bra etablerad oljerättika konkurrerar väldigt bra med rapsen, samtidigt som det bör ha gått några år från senaste raps-



Camilla Persson, odlingsexpert på Lantmännen Lantbruk.

BILD: EMELE EKHOLM

Text: Hans Jonsson, Cumulus Information | Foto: Camilla Persson

Oljerättikans effekt att reducera nematoder

Sort/Nematod	Betcyst	Stubbtrot	Stjälk	Rotgall	Rotsår	Strukturförbättring*
Defender	X	X	Hindrar förökn.	X	X	2
Comet	X	X				2
Siletta Nova		X				2
Stinger						3
Effekt i grödor	Sockerbeter	Potatis Raps Spannmål Grönsaker	Sockerbeter Grönsaker	Potatis Grönsaker	Stråsäd Baljväxter	

*Graderat från 1-3 där 3 är bäst





Ascra[®]
Xpro

Stefan Hansson, Bayer

Välj en trygg och välprövad svampstrategi

Ascra Xpro ger mycket god effekt på de viktigaste svampsjukdomarna i stråsäd.

Läs mer på www.cropscience.bayer.se

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





Till distriktsstämmorna i mars, som här i Dala-Aros förra året, ska valberedningen ha gjort sitt jobb för att hitta nya ledamöter.

Uppdrag distriktsvalberedning

Med stora öron och känsliga fingertoppar

Texter: Helena Holmkrantz

Valberedningen är nyckeln till en väl fungerande styrelse. Det är en sanning som hörs allt oftare. Det är dags för valberedningar i svenska organisationer att kliva fram ur skuggan och bevisa hur viktigt deras arbete är för föreningar och Kooperationer.

I Lantmännens medlemsorganisation finns det valberedningar på två nivåer. Koncernvalberedningen bestående av nio förtroendevalda från hela landet har det grannliga arbetet att hitta kandidater till koncernstyrelsen. Distriktsvalberedningarna är tjugo till antalet, en för varje distrikt. De har till uppgift att hitta medlemmar som kan väljas in som förtroendevalda i distrikten.

I det här reportaget är det distriktsvalberedningarna som står i fokus. Grodden har pratat med fyra sammankallande i valberedningar runt om i landet för att höra hur de tänker om sitt uppdrag.

Söker medlemmar som vågar sticka ut

Bättre inflytande och kortare väg till styrelsen, det ökar intresset för att engagera sig som förtroendevald. Nisse i Toarp har mer än 20 år som valberedare bakom sig och konstaterar att det finns mycket som blivit bättre med åren.

Nils-Erik Nilsson, eller Nisse i Toarp som han är mer känd som, var förtroendevald valberedare redan på Skånska Lantmännens tid, på 90-talet. Han är sammankallande i valberedningen i distrikt Södra Skåne och med åren har han byggt upp ett mycket stort kontaktnät, det viktigaste redskapet för en valberedare.

Mycket har hunnit förändras under åren som Nisse suttit i valberedningen för Lantmännen. Inte minst inställningen till uppdraget som förtroendevald har förändrats:

– Förr var det en livsuppgift att bli förtroendevald, man stannade kvar även om man inte tillförde så mycket. Det fanns rätt mycket stolvärmare i styrelser förr i världen och det var svårare att lyfta ut någon än att hitta någon ny att välja in, säger Nisse med ett skratt.

Han konstaterar att en av de stora fördelarna i dagens Lantmännen är den korta vägen mellan medlemmarna och koncernstyrelsen, att distriktsstyrelsen har betydligt mer inflytande i dag jämfört med hur det var förr.

– De förtroendevalda lär känna både

koncernstyrelsen och tjänstemännen bättre numera och de har lättare att framföra sina åsikter, till exempel via Ägardialogen. Sådant gör det mer intressant att bli förtroendevald.

Att få fatt i medlemmar som kan tänka sig att engagera sig är därför både lättare och svårare. Å ena sidan ökar Lantmännens goda resultat intresset för medlemsorganisationen, å andra sidan är det svårare att få fatt i yngre medlemmar som känner att de har tid att engagera sig.

– De yngre prioriterar annorlunda nuförtiden så det är svårare att få dem att engagera sig, men om man rör sig mycket bland folk är det egentligen ganska lätt att hitta intresserade. Vi har varit lite bortskämda här i söder, har hittat engagerade medlemmar och fått ihop en riktigt bra styrelse.

Distriktsvalberedningen i Södra Skåne har som många andra valberedningar en "bank" av intressanta namn att söka bland när det behövs nya förslag till styrelsen.

Vad söker ni för typ av människor?

– Vi letar ofta efter personer som vågar sticka ut, de som vågar säga sin mening och som är pålästa. Den sociala förmågan är också oerhört viktig för att personen ska fungera i gruppen. Man ska våga ställa frågor, våga vara sig själv – och våga göra bort sig, då kommer man långt!

Vem som föreslås i slutändan beror

givetvis på vilken profil som behövs för ögonblicket till styrelsen. Olika personer tillför olika kvaliteter och det finns mycket att tänka på som valberedare: produktionsinriktning, kön, ålder, var i distriktet personen bor. Allt finns med när olika profiler vägs mot varandra, men Nisse betonar att kunskapen är viktigare än alla andra kriterier i urvalet.

– Urvalsprocessen är inte lätt, men man får en viss magkänsla för om folk passar in eller inte. En bra styrelse består av en bra mix, gärna folk med lite olika bakgrund och åldrar. Minst två

” Urvalsprocessen är inte lätt, men man får en viss magkänsla för om folk passar in eller inte.

Nils-Erik Nilsson, distrikt Södra Skåne

kvinnor, eftersom gruppen fungerar bättre om det är både kvinnor och män, däremot tittar vi inte så mycket på procentandelen mellan könen. Man ska inte heller stirra sig blind på var folk bor. Kunskapskriteriet är överordnat fördelningen som jag ser det.

Viktigt att förbereda kandidaten

Han betonar också att man som valberedare måste vara noggrann med att förbereda de som ska väljas in så att de förstår vad det är de ger sig in i.

– De måste veta vad det innebär att sitta i en distriktsstyrelse, att det är ar-

bete som måste få ta tid och att det är ett komplext företag. De behöver inte kunna så mycket om Lantmännen, det finns utmärkta utbildningar för det. Men det är viktigt att ha förståelse för distriktsstyrelsearbetet och vilja att utföra det.

Följer ni upp hur styrelsen arbetar?

– Ja, dels gör vi årliga intervjuer med alla styrelseledamöter i slutet av året, dels kan vi bjuda in oss på olika möten och får då en chans att se hur gruppen agerar. Styrelseprotokollen är också viktiga instrument för att se vad styrel-

sen behandlat och för att kunna se att man faktiskt utför det som beslutats.

Du är en av Lantmännens mest långvariga valberedare. Vad är det som får dig att stanna kvar?

– Jag tycker det är roligt att träffa folk och det är kul med utmaningar. Jag har sagt att jag kan sitta kvar tills vi hittar en bra ersättare. Det är utmärkt med nytt folk, med nya kontaktnät, i en valberedningsgrupp, men jag tror också att det behövs kontinuitet i det här uppdraget för att kunna göra ett riktigt bra jobb.

Valberedningen är viktigaste funktionen

– Valberedningen är den viktigaste funktionen i en förening! Vi formar ju Lantmännen för framtiden och måste alltid ligga två-tre år framåt i tiden i vårt tänkande. Men den makt vi i har måste förvaltas med öppenhet och ödmjukhet.

Hasse Eriksson, sammankallande i valberedningen i Dala-Aros, sticker ut hakan direkt när Grodden ringer upp. Distrikt Dala-Aros slogs för några år sedan samman av två distrikt, Dalarna och Västmanland, och den processen blev tuff för alla. Lika väl som valberedningen är den som föreslår tillsättningar, är det också den som föreslår vem som ska avsättas.

– Det var väl en del som inte var särskilt glada i oss när vi gjorde den där sammanslagningen. Det var ju vi i valberedningen som fick stå för yxan. Kanske har vi gjort fel ibland, men vi har alltid en tydlig målbild och nu tycker jag att vi hittat en extremt bra

blandning av folk till distriktsstyrelsen.

För valberedningen i Dala-Aros är inte namnbanken så viktig. Det är viktigare att se från gång till gång vilka erfarenheter och kunskaper som behövs till styrelsen just nu. Han menar att valberedningen bör känna till vart företaget är på väg för att kunna hitta rätt representanter för medlemmarna.

– Ett levande dokument är bättre än en namnbank. De som är aktuella ett år, är kanske inte alls intresserade längre två år senare. Alla vi som sitter i valberedningen har stora kontaktnät och det är det vi utnyttjar.

När sammanslagningen gjordes skapade valberedningen en modell som man fortsätter jobba med. Man utgick från Lantmännens kärntressen och såg till att de fanns representerade i styrelsen – spannmål, mjölk, kött och så vidare. Den geografiska fördelningen är något som ständigt tas upp till diskussion i Dala-Aros. Det är ett stort distrikt som sträcker sig diagonalt över landet och intressena skiljer sig åt



” Vi har stora öron, stora ögon och känsliga fingertoppar när det gäller lagbyggnad!

Hans Eriksson, distrikt Dala-Aros

i de olika delarna av distriktet.

– Teoretiskt ska det ju inte spela någon roll var styrelseledamöterna är från, men i praktiken är det något annat. De som bor i ytterkanterna känner inte alltid förtroende för de som bor centralt och vice versa. Vi måste helt enkelt ta hänsyn till geografien, både se till att ledamöterna är spridda över hela distriktet och dessutom måste mötena hållas på olika platser så att alla får vara med någon gång, konstaterar Hasse.

Han upplever inte att det är särskilt svårt att få folk att engagera sig i Lantmännen just nu. Det är medvind och intresset är stort i branschen. Däremot efterlyser han fler sätt att engagera sig. Han skulle gärna se fler tvärgrupper och skulle vilja att valberedningarna kunde få vara mer delaktiga i att hitta folk som passar i dessa.

– Vi har kanske inte detaljkunskapen inom alla ämnesområden, men vi har stora öron, stora ögon och känsliga fingertoppar när det gäller lagbyggnad!



Östergötland

Uppdrag året runt!

Valberedare, det är man inte bara den där korta perioden när nya namn ska föreslås, nej, en bra valberedare har öronen öppna hela året!

Thomas Gunnarsson är sammankallande i Distrikt Östergötlands valberedning. Han samlat på sig erfarenhet i valberedningen under 12-13 år och har ständigt sitt uppdrag med sig i bakhuvudet.

– Vi letar folk på många olika fronter och försöker hitta de där slumrande förmågorna som är på väg uppåt, med hjälp av egna kontakter eller andras. Det kan till exempel vara lantbrukare i LRF-sfären eller folk som Lantmännens säljare kommit i kontakt med. Vi tittar ofta på andra organisationer, inte så att vi tänker "stjäla" någon, utan det kan snarare handla om någon som är på väg att sluta och är redo att gå vidare till nya uppdrag.

Vad är det för egenskaper ni letar efter?
– Det är bra att ha representanter från olika produktionsgrenar i styrelsen, lite olika kompetenser. Det är till exempel bra om det hela tiden finns någon i styrelsen med god förståelse för ekonomi, någon som kan tränga in i en årsredovisning och ställa frågor av ekonomisk karaktär, säger Thomas och fortsätter:
– Sedan är det viktigt att du som styrelseledamot har förmåga att ta till dig ny kunskap. Den som föreslås behöver ju egentligen inte ha någon längre ut-

bildning bakom sig, men förmågan att ta till sig information måste finnas.

Är det lätt att få folk att tacka ja till styrelseuppdragen?

– Nja, det är väl ingen som hoppar på uppdraget direkt, men hittills har det sällan varit någon som sagt nej. Det är viktigt att vi som valberedare presenterar uppdraget som något positivt, men också att vi gör det på ett ärligt sätt. Vi behöver vara tydliga i hur mycket tid det tar att sitta i en distriktsstyrelse och vad uppgiften går ut på. Men vi ska så klart också berätta hur mycket man som ledamot faktiskt kan få ut av uppdraget. Utmaningen, chansen att påverka, personlig utveckling och så vidare.

Thomas menar att det faktiskt är betydligt lättare att hitta folk till en distriktsstyrelse i Lantmännen än det är att hitta någon som vill ställa upp i en styrelse i en idrottsförening. Kanske just därför att man i Lantmännen har möjlighet att påverka och dessutom får göra det tillsammans med andra som har samma lantbruksintresse.

Alla profiler i "Skafferiet"

Östergötlands valberedning har, som de flesta andra, en namnbank. Här kallas den för "skafferiet". I den ska finnas tips på personer med olika profiler, unga, gamla, olika typer av verksamheter, män och kvinnor. Att hitta kvinnor som vill ställa upp i styrelsen kan ibland vara en svår nöt, även om man just i Östergötland lyckats bra – två kvinnor har



” Det är bra att ha representanter från olika produktionsgrenar i styrelsen, lite olika kompetenser. Thomas Gunnarsson, distrikt Östergötland

de senaste åren gått från distriktsstyrelsen till koncernstyrelsen. Gunilla Aschan som för närvarande är ledamot i koncernstyrelsen är en av dessa.

– Henne ringde vi och fick med idistriktsstyrelsen en gång i tiden. Men det kan vara svårt att hitta kvinnor som har tid och möjlighet, de som finns är rätt eftertraktade eftersom alla föreningar vill ha en balans mellan kvinnor och män i styrelsen. Det är definitivt viktigt att lyfta frågan om kvinnligt och manligt, men det får aldrig bli en inkvoterings. De som väljs in i en styrelse måste känna att de väljs för sina egenskaper, inte för att de råkar vara kvinnor.

Samma sak när det gäller åldersför-

delning – det är viktigt att ha hela spannet i en styrelse, men samtidigt säger egentligen inte åldern något om hur man är i sinnet.

– Erfarenhet och ungdomlig entusiasm, det är en bra kombination!

Thomas betonar också att utformningen av valberedningsgruppen är lika viktig som hur styrelsen ser ut. Den som sitter i valberedningen måste också ha god kunskap och vara påläst om företaget, annars blir det svårt att "prata för varan". Brett kontaktnät är naturligtvis viktigt och att vara aktiv på de många naturliga mötesplatser som finns i området för att träffa folk som kan bli presumtiva styrelseledamöter.

Gävleborg

Utnyttja internutbildningarna

Att geografin har betydelse kan Karin Schönning, sammankallande i valberedningen i distrikt Gävleborg skriva under på.

I glesbefolkade områden är det viktigare än på andra håll att man har koll på olika delar av distriktet. Karin och hennes kolleger bor på olika håll i distriktet och hjälps åt att försöka täcka upp området för att hitta lämpliga kandidater till styrelsen.

– De växer inte på träd, så mycket kan jag ju säga. De som är engagerade har ofta flera engagemang och välfyllda kalendrar. Det vi letar efter är aktiva lantbrukare som har tid och lust att engagera sig i kooperativet. Nyfikenhet är en jätteviktig egenskap!

Hon menar att de som kommer ifråga för styrelsen egentligen inte behöver ha

” Kandidater växer inte på träd. De som är engagerade har ofta flera engagemang och välfyllda kalendrar. Karin Schönning, distrikt Gävleborg

så stor kunskap om Lantmännen från början, det får man på vägen. Den som ställer upp har sedan stora chanser till personlig utveckling.

– Som förtroendevald har du alla möjligheter att utbilda dig. Det finns jättebra internutbildningar, där du får träffa folk från hela landet och utbyta erfarenheter med kolleger. Samtidigt har du goda möjligheter att påverka utvecklingen i Lantmännen – det är raka vägar till koncernstyrelsen och bolagsledningen. Det man ska vara medveten om är det tar tid, styrelsemöten och centrala möten kräver sin tid, men ger också mycket tillbaka till individen, sammanfattar Karin.



Ur Arbetsordning för Lantmännens distriktsvalberedningar

- Huvuduppgiften är att föreslå ledamöter samt ordförande till distriktsstyrelsen och fullmäktige till föreningsstämman. Detta utgör grunden för den demokratiska processen inom Lantmännen.
- Distriktsvalberedningen väljs enligt stadgarna på den årliga distriktsstämman.
- Distriktsvalberedningens uppgift är också att hålla sig väl insatt i Lantmännens mål och strategier.



Valberedningen – nyckeln till demokrati

Ibland leder en sak till en annan. Det känner ni säkert igen. I mitt fall var det ett projekt om styrstrukturerna i Lantmännen, Arla och Södra som ledde till att mitt fokus flyttades till valberedningarnas roll i kooperativa företag.

Att använda valberedningar ses i vissa länder som odemokratiskt – man menar att dessa "riggar" ett förslag till styrelse, utan att föreningens medlemmar har en chans att påverka vilka som föreslås till styrelseposter. Detta har man bland annat hävdat inom Arla, vilket lett till att endast den svenska delen av Arla har fortsatt att använda valberedningar efter fusionen med MDFoods år 2000.

En central fråga då det gäller valberedningar i kooperativa företag är, förstås, om dessa är ett verktyg som passar bra för att säkerställa de kooperativa principerna "demokratisk styrning" och "en medlem – en röst". Det är ju, trots allt, så att ett kooperativt företag ska styras av sina medlemmar, via ett demokratiskt styrsystem där alla medlemmar har en röst – oavsett "storlek". Valberedningar finns i allt från börsnoterade aktieföretag till föreningen som vurmär för knypplingens fortsatta existens här i Sverige och vår övergripande syn på valberedningar är okomplicerad och positiv: Man uppskattar att det finns ett förslag till styrelse då man kommer till årsstämman, samtidigt som man vet att det är OK att föreslå ytterligare styrelsekandidater under stämman.

Under sommaren 2016 och våren 2017 genomförde jag en rad intervjuer med förtroendevalda på distrikts-/regional nivå i Lantmännen, Arla och Södra, samt intervjuer med vd, ordförande, medlemschef och två styrelsemedlemmar i koncernstyrelserna. Det framkom många intressanta resultat, till exempel:

- Styrsystemet måste anpassas till rådande omvärldssituation.
- Inom det kooperativa företaget är det viktigt att man har en fri och öppen dialog mellan medlemmarna och de förtroendevalda – både på distrikts-/regional nivå och på koncernnivå.
- I de tre studerade kooperativa företagen definierades företagens storlek och komplexitet, distrikts-/regionsstorleken, samt den i medlemskåren avtagande kunskapen om kooperativa företag som avgörande faktorer för om vi fortfarande kommer att ha kooperativa företag i framtiden.

Förutom dessa resultat konstaterades att det är en stor skillnad mellan att vara förtroendevald på distrikts- och koncernnivå: Den förstnämnda rollen fokuserar på dialog – framför allt mellan medlemmar och koncernstyrelse, vilket leder till att man som förtroendevald på denna nivå i hög grad utgör en "länk" mellan medlemmarna och koncernstyrelsen. Den senare rollen fokuserar både på medlemsdialogen och att driva affärsverksamheten – i samarbete med vd. Detta leder till slutsatsen att det ställs olika krav på förtroendevalda på distrikts- respektive koncernnivå. Om man tar denna slutsats ett steg till så blir det uppenbart att fokus för valberedningarna på dessa två nivåer måste skilja sig åt: dialogkapacitet för den förstnämnda och en blandning av dialogkapacitet och affärsmässighet för den andra.

Då projektet som baserades på intervjuer under 2016 och 2017 redovisats (i december 2017), ledde mitt nyväckta intresse för valberedningarnas roll i kooperativa företag till en enkätstudie bland samtliga Lantmännens representanter i distriktsvalberedningarna. Studiens fokus var relationen mellan distriktsstämman och distriktsvalberedningen, processen att ta fram distriktsstyrelser, samt utbildning, utvärdering och synpunkter rörande förbättringar för Lantmännens distriktsvalberedningar.

De huvudsakliga resultaten av den genomförda enkätstudien, vilken uppvisade en svarsfrekvens på 74 procent, är:

- Det är svårt att finna kandidater som är villiga att lägga tillräckligt med tid på att genomföra ett väl genomarbetat valberedningsarbete. Särskilt svårt är det att finna kvinnliga valberedningsledamöter. Två

” Det skulle ge stora positiva konsekvenser att distriktsvalberedningarna kan delta vid respektive distriktsstyrelses möte, samt att de kan ha en dialog med koncernvalberedningen.

huvudsakliga förklaringar som ges för detta problem är att många medlemmar "är mitt uppe i uppbyggnadsprocesser" hemma på gården, samt att allt färre medlemmar känner till vad som utmärker ett kooperativt företag, varför de inte "vågar" ställa upp vare sig i en valberedning eller i en distriktsstyrelse.

- Då det gäller valberedningarnas arbetssätt säger man att man tar stor hänsyn till geografisk fördelning och kandidaternas produktionsinriktning, men även kön, kandidatens "fas i företagandet", samt ålder är centrala. Förutom dessa karaktäristiska framhålls "intresse i och engagemang för kooperativt företagande" och att kandidaterna måste ta rollen som förebild, i termer av utbildning, intresse för kooperativa företag, gott renommé, samt förtroende bland medlemmarna. Dessutom nämns vikten av "kort startsträcka" av flera av distriktsvalberedningsledamöterna, det vill säga att de som utses till valberedningarna inte behöver "läras upp".
- De som satt i Lantmännens distriktsvalberedningar 2018 anser att den utbildning som erbjuds fungerar bra. Samtidigt för man fram att "ingenting är så bra att det inte går att förbättra" och nämner i detta sammanhang att mer dialog med såväl distriktsstyrelserna som koncernvalberedningen och koncernstyrelsen skulle kunna leda till en tydligare bild av distriktsstyrelsernas roll. Det skulle kunna ge stora positiva konsekvenser att distriktsvalberedningarna kan delta vid respektive distriktsstyrelses möte samt att de kan ha en dialog med koncernvalberedningen.

Med utgångspunkt i det jag lärt mig rörande valberedningars roll i kooperativa företag, drar jag slutsatsen att valberedningarnas roll i kooperativa företag är jätteviktig: I de kooperativa företagen, vilka bygger på medlemsstyrning och att varje medlem har en röst, är det helt avgörande vilka som föreslås att sitta i distriktsstyrelserna, där fokus är på medlemsdialog, och i koncernstyrelsen, där fokus ligger på medlemsdialog och att fatta beslut som baseras på företagsekonomisk sund bas. Det är avgörande för hur bra styrelserna på olika nivåer fungerar att respektive valberedningstyp söker efter styrelsekandidater med "passande" egenskaper för de olika nivåerna.

Även i Arla har man insett vikten av att "scanna" medlemskåren efter passande potentiella kandidater till förtroendeuppdrag på olika nivåer: Efter en diskussion som varade 1½ år fattade Arlas styrelse i oktober 2016 beslutet att skapa så kallade "Learning and Development Committees", vilka kommer att arbeta med frågor som svenska valberedningar hanterar, det vill säga att identifiera potentiella förtroendevalda, utvärderas dessas kompetenser, samt sätta in insatser som förbereder dem för ett framtida förtroendeuppdrag. Detta torde väl ändå peka på hur viktiga valberedningar är – kanske särskilt i stora kooperativa företag?



Karin Hakelius

Universitetslektor vid Institutionen för ekonomi, SLU

Under de senaste tre åren har Karin Hakelius gjort två studier av medlemsdemokrati och ägarstyrning inom svensk lantbrukskooperation. Hon presenterade resultatet av den första studien under Lantmännens distriktsstyrelsekonferens 2017 (Grodden 5/2017)



Två dagar med retorik

Under två dagar fick några förtroendevalda från Lantmännen och LRF möjligheten att helt ägna sig åt retorik och kommunikation.

Utbildningen varvade teoretiska pass med praktiska övningar under ledning av Mikael Möller som är lärare, föreläsare och talsskrivare.

Huvudsakligen ägnades de två tillfällena (ett i oktober och ett i januari) åt retorik och vi fick lära oss kommunicera budskap mot olika målgrupper.

Något som också berör oss som är förtroendevalda är ju mötesteknik, där Mikael pekade på att det finns tre grundförutsättningar för ett bra möte: ramar, kommunikation och samarbete samt att ta och följa upp beslut. En annan viktig sak att tänka på är ansvar – alla deltagare har ansvar för mötetets resultat.

Den mindre angenäma övningen var betygssättningen, där deltagarna talar inför en avigt inställd publik, som tur är var det inte "skarpt läge" och en del skratt blev det trots nervositeten.

Som alltid är det givande att träffa nya kontakter och diskutera erfarenheter och idéer. Hanna Österberg, organisationsutvecklare på LRF har lotsade oss genom dagarna och svarade på alla tänkbara aktuella LRF-frågor för oss nyfikna.

Tror många skulle ha glädje och nytta att få lyssna och arbeta tillsammans med Mikael Möller och hoppas det ges fler tillfällen till detta. *Text: Nina Svensson*

Varm träff i kylslaget Staffanstorp

Maskinnyheter, gofika och lantbrukssnack kolleger emellan är något som kan värma den frusnaste en råkall dag i januari.

När Lantmännens lantbruksdivision samlade krafterna i Staffanstorp och ordnade maskinvisning i dagarna två, 25 och 26 januari, kom lantbrukare från hela Skåne,



Under två dagar i januari hölls maskinvisning i Staffanstorp.

ja ända från norra Halland, för ett besök på minimässan.

Magnus, Ulf och Fredrik från Sveberga Lantbruks AB utanför Höganäs hade trotsat snöroken och besökte maskinvisningen för första gången:

– Det är absolut värt resan. Vi har inte letat efter något speciellt, utan vill mest se oss omkring och träffa kolleger. Utbytet med andra lantbrukare är nästan det man ser fram emot mest, konstaterade de tre som inledde besöket med kaffe och morotskaka innan de såg sig omkring bland maskiner och redskap.

Mitt bland maskinerna i den stora hallen hade ett "torg" byggts upp med servering, sittplatser och här fanns även möjlighet att träffa de förtroendevalda från distrikt Södra Skåne. I serveringen var det en jämn ström av besökare. Lantbrukssäljarna Maria Lund-



Caroline Mattsson, säljare i Alstad, försåg besökarna med kaffe och morotskaka.

kvist från Eslöv och Caroline Mattsson från Alstad skar upp morotskaka och såg till att kaffet aldrig sinade. Många ville värma sig med en kopp kaffe.

– Det har kommit folk i jämn takt hela dagen, men jag tror att en del tvekar att åka hit på grund av vädret, menade Maria Lundkvist och konstaterade att morotskakan från Bonjour (Lantmännen Unibake) var ett mycket populärt inslag.

Text och bild: Helena Holmkrantz

Dragoon vinnare i Röbbäcksdalen

Under hösten avgjordes ett antal spannmålsodlartävlingar i landet. Torkan ställde till det i Maltkornsmästaren i Östergötland och ingen vinnare utsågs, men i norr blev resultatet desto bättre när det tävlades i konsten att odla vårkorn i SLUs kornodlingstävling i Röbbäcksdalen utanför Umeå.

Här ställde Lantmännen upp med fyra lag med sorterna Dragoon, Anneli och Vilde. Resultatet blev utmärkt och Lantmännens fyra lag toppade listan över högst avkastning. Lantmännens vårkornsort Dragoon visade sig vara en riktig vinnare. Totalvinnare med högst avkastning (8 389 kg/ha) och högst nettointäkt

(8 531 kr/ha) blev Lantmännens Lag 4 som satsat på sorten Dragoon.

För totalen räknades kostnader för utsäde, gödsel och övriga insatsmedel in, jämte kostnader för extra körningar.

Alla tävlingsfält kunde skördas 16 augusti, utom Dragoon, som var lite senare och skördades 23 augusti.

Vi växer och söker fler Franchisetagare!

Vill du bli en del av vår framgångsrika franchisekedja?

För mer information besök www.husse.se eller maila till Carina Johnsson, Sverigechef Franchise, carina@husse.se




Den Som väntar på något gott!

10% rabatt* på hela vårt sortiment!
Använd kampanjkoden: HUND2017

Hemleverans av kvalitetsfoder till hund och katt.

*Minimiorder 300 kr.
Kampanjkoden gäller vid två separata inköpstillfällen



husse.

husse.se | info@husse.se | 020-466 466

Östergötland

Spannmålsträff med finbesök

I mitten av januari, mitt emellan skörd och kommande vårsädd, hade vi östgötabönder förmånen att få finbesök av Mikael Jeppson. Samlingslokalen på Vreta Kluster var fullsatt av spannmålsodlare. Fredrik Isaksson, säljare i Skänninge hälsade alla välkomna. Undertecknad, distriktets ordförande, fortsatte med att berätta om strategiarbetet med Jord till Bord 2030, förändringar inom Maskin samt de senast slutförda förvärven i Finland och Australien.

Mikael Jeppson höll som vanligt en väldigt bra presentation, med både tillbakablickar på det gångna torkåret och dess konsekvenser med spannmålskontrakten, och framtidsspaning inför skörd 2019.

Det var aktiva åhörare som hade många frågor, vilket medförde att kvällen förmodligen blev väldigt sen för Mikael som skulle



köra hela vägen hem till Trelleborg.

Efter kaffepausen föredrog Johan Lagerholm från Växtråd lönsamhetskalkyler för olika grödor. Kvällen avslutades med en lokal genomgång om spannmålsmarknad, utsädestillgång och dispenser samt nyheter på växtskyddsfronten av de lokala säljarna Per Erlandsson, Thobias Nyström och regionchef Anders Krafft.

Text: Michael Hübsch

Skaraborg

Blick mot framtiden

Den 22 november genomförde distrikt Skaraborg två höstmöten på Knistad Herrgård Skövde och Lumber & Karle i Kvänum med totalt 160 deltagare. Programmet bestod av att psykolog Håkan Andersson på ett mycket inspirerande sätt förklarade för oss närvarande vikten av att se framåt och trots sommarens svårigheter med torka och dålig skörd finna att framtiden ser mycket positiv ut. Samtliga närvarande upplevde att det var en happening att lyssna på honom och hans erfarenhet i sitt yrke.

Från Swecon deltog vd Håkan Pettersson som på ett mycket trevligt och inspirerande sätt drog företagets historia som blivit till

alla framgångar på dagens marknad. Samarbetet med Volvo har givit en mycket fin goodwill för Lantmännen och samtidigt har vi fått ett bra tillskott både med resultat och utdelning till oss lantbrukare.

Därefter informerade Bengt Karlsson från Lantbruk kring utbudet inför våren, olika möjligheter till nya avtal inför spannmåls-skörden och mycket mera.

Sista talaren var Thomas Strömberg från Maskin som gick igenom både nya inomgårdsmaskiner och maskiner till sädd och skörd. *Text och bild: Carl Johan Persson*



Kooperativ spaning – vart är vi på väg?

Finns det en levande kooperativ idédebatt, och i så fall, var förs den? Svaret på frågan är ja – debatten finns, men man får leta lite!

Medlemschef Anna Carlström har varit på två kooperativa seminarier i Sånge-Säby och Amsterdam.

I början av året hölls LRFs kooperativa forum på Sånge-Säby. Det är en mötesplats för dialog och erfarenhetsutbyte mellan företrädare för de kooperativa företagen och LRF. Årets upplaga präglades av mycket diskussioner kring

frågor som kommunikation av den kooperativa modellen, riskbedömningar i olika slags företag, samarbete mellan de kooperativa företagen och finansieringsfrågor.



gor om upplägget och hur man har kontroll på eventuell konkurrens om liknande uppbygg som kan vara av intresse hos andra aktörer.

Privatlånen till husägare har varit framgångsrika, mycket tack vare att de nya kunderna tilltalas av en bank som är långsiktig och ägs av svenska bönder. Låntagarna får inte vara medlemmar, men kan stärka banken och därmed öka medlemsnyttan. Detta ledde till diskussioner om vilka som kan få vara medlemmar i ett kooperativt företag och vad som kan öka medlemsnyttan.

Ska drivas professionellt

Lantmännen representerades bland annat av Henrik Wahlberg som satte fokus på betydelsen av att kooperativa företag drivs affärsmässigt och professionellt. Som exempel nämndes handeln med emissionsinsatser som utvecklats bra över tid och där en hög premie visar att de som köper insatsemissioner sätter stor tilltro till Lantmännens utveckling.

Sammanfattningsvis kan man säga att dagarna präglades av diskussioner om vikten av att kombinera styrkan i det kooperativa företagandet med affärsmässighet. Det diskuterades även om kommunikation av den kooperativa modellen som ett mervärde.

Europeiska perspektiv

I Amsterdam arrangerades en kooperativ konferens om ägarstyrning och medlemsengagemang i december. På konferensen deltog såväl producent- som konsumentkooperativa företag. Att göra direkta jämförelser är vanskligt, både när det gäller storlek på företag och inriktning, men målbilden är tydlig – alla önskar öka medlemsengagemang, transparens och lojalitet. Ett belgiskt



Anna Carlström.

mejeriföretag beskrev ingående hur man systematiskt och med bibehållet förtroende kunde byta styrelse och ändra inriktning på företaget. Nyckelfaktorer var en kombination av omvärldsbevakning och ledande förtroendevalda med en tydlig vision. I en annan fallstudie beskrev ett holländskt trädgårdskooperativ hur man genomförde en nöjd-medlems-mätning och sedan nyttjade resultatet för att utveckla verksamheten.

Nyckeltal

Som svensk deltagare vid seminariet var det intressant att se vilka olika medel man har till buds och hur vi inom Lantmännen skulle kunna dra nytta av olika erfarenheter. Samtidigt kan man konstatera att vårt arbete med både styrning och engagemang ligger långt framme.

Ett av de nyckeltal som definitivt skulle kunna förbättras inom Lantmännen är andelen medlemmar som besöker distriktsstämmorna. Här kan den finska konsumentkooperativa S-gruppen kanske ge idéer. Man lottar helt enkelt ut bilar och årskonsumtion av vissa livsmedel till dem som kommer på deras regionmöten. Jag tror inte på mutor – men jag tror på vikten av att våga tänka nytt.

Text: Anna Carlström

Här kommer några inspel från dagarna:

Vad är rätt soliditet?

Seminarieret inleddes med en presentation av kooperativa finansieringsmodeller. I en workshop diskuterades soliditeten inom olika kooperativ i de gröna näringarna för att överväga hur hög, eller låg soliditet som är önskvärd inom olika typer av företag. Diskuterades bland annat riskexponering och konjunkturkänslighet.

Finsk borsmodell i Sverige?

Den frågan diskuterades intensivt efter att Kjell-Göran Paxal, styrelseledamot i slakterikoncernen Atria, berättade att de har tagit in kapital från börsen och samtidigt bibehållit

bondestyrningen med 90 procent. Enligt Kjell-Göran Paxal byggde mycket av marknadens förtroende på en väl genomförd börsintroduktion. Bland lantbrukarna och aktieägarna såg man en stabil utdelning som en fördel. Här kan man konstatera att HKScan har en ägarmodell som är snarlik Atrias.

Skogsobligationer och huslån

Landshypotek presenterade två nyare satsningar som de menade varit lyckade: Gröna skogsobligationer och privatlån till husägare. De gröna obligationerna, med basen i det svenska skogsbruket, har varit internationellt framgångsrik. Samtidigt ställdes frå-



Är du en fena på fröodling?

Visste du att Lantmännen är världens största exportör av ekologiskt frö?

Vi söker fler duktiga vallfröodlare, både inom ekologisk och konventionell produktion. Känner du dig manad? Tala med din säljare på Lantmännen!

 Lantmännen

I ett We Effect-projekt som stöttats av Lantmännen har 15 000 barn i Mangochi i Malawi fått skolmat, producerad av traktens bönder. Finansieringen av skolmatsprojektet är nu avslutad, men arbetet för att hjälpa världens fattiga bönder fortsätter.

I en ny insats ska nu We Effect, med stöd från Lantmännen, hjälpa kambodjanska kooperativ att öka sina skördar och få bättre tillgång till marknader där priset är högre. 30 byar i Kampong Thom att nås av projektet, som framför allt kommer att fokusera på kvinnliga bönder.

Kvinna och bonde i Kambodja



Sam vågar tänka framåt

Sam Hort bär glasögon, för 40 år sedan hade hon troligtvis blivit avrättad om någon såg det. I dag kämpar hon i stället mot brist på jobb och fördomar om vad kvinnor inte kan.



Under Röda khmerernas vansinnesregim miste mellan en och tre miljoner människor livet i Kambodja. De dog av sjukdomar eller avrättades, ibland för att de hade glasögon. För att de såg smarta ut. För att de kunde utgöra ett

hot mot utopin om en kommunistisk idealstat.

Landets blodiga historia har starkt begränsat den ekonomiska utvecklingen i Kambodja och är i dag ett av de fattigaste länderna i Asien. Tre miljoner människor i Kambodja lever i extrem fattigdom, på under 1,9 dollar om dagen. 90 procent av dem lever på landsbygden.

För kvinnor på landsbygden är utmaningarna som störst. De har sämst tillgång till utbildning, får minst betalt och blir sällan ledare. Sam Hort har struntat i sina dåliga odds, hon är både ledare för en spara- och lånagrupp och en av styrelsemedlemmarna i kooperativet.

Att kvinnor kan ta plats och arbeta på samma villkor som män är inte bara en rättighet, det är också dyrt att låta bli. Bristande jämställdhet gör att samhäl-

let går miste om miljardbelopp. 80 miljarder dollar varje år, bara i Asien och Stilla havs-området, enligt en färsk rapport från Världsbanken.

– Många män tror att kvinnor är svaga, att de inte kan göra männens jobb eller klara av att utbilda sig.

Sam Hort är själv ett levande bevis på att normerna håller på att ändras. I We Effects program i Sydostasien, där Kambodja ingår, ökade antalet kvinnliga ledare från 134 till 720 under 2017.

– Män kan laga mat och kvinnor kan plöja och köra traktor, om de får utbildning. Om det fanns fler traktorer skulle fler kvinnor köra dom.

Sam Hort sätter fingret på en avgörande faktor. Arbetstillfällena på landsbygden i Kambodja är få. I synnerhet för unga kvinnor. De flyr till fabriker i

stället, i städerna eller utomlands. Hon vet vad hon pratar om:

– Min dotter var tvungen att flytta till Thailand, det fanns inga jobb här. Om vi kan skapa jobb möjligheter här i kooperativet skulle färre behöva flytta och lämna sina familjer.

Kooperativet står inför stora utmaningar, men de har många planer för framtiden. I dag säljer kooperativets medlemmar ris tillsammans, det ger bättre pris

– Om tre år ska vi ha vårt egen kontor, en egen kvarn så vi kan göra rismjöl och en affär. Och så ska vi ha ett bra kontrakt med en uppköpare av kycklingar och grönsaker. Vi vet hur man odlar ris och grönsaker men behöver komma åt marknaden.

Text och foto: Marcus Lundstedt



Män kan laga mat och kvinnor kan plöja och köra traktor, om de får utbildning.

Sam Hort, bonde i Kambodja



Swisha din gåva!

Det kostar 50 kronor (7 dollar) för en kvinna i Kambodja att gå en utbildning för att kunna vara med i en spara- och lånagrupp. Vill du också bidra? Swisha gärna till Lantmännens konto hos We Effect, 123 074 51 90. Tack!

Kvinnor i Kambodja

We Effect hjälper, i samarbete med den kambodjanska samarbetsorganisationen FNN, kooperativ att öka sina skördar och få bättre tillgång till marknader där priset är högre. Totalt kommer 9 000 människor i 30 byar i Kampong Thom att nås av projektet, hälften är kvinnor och flickor. Projektet fokuserar särskilt på att stödja kvinnor som Sam Hort, att kunna göra samma uppgifter som män i kooperativen. Att bli ledare eller att köra traktor och skördetröska.

We Effect arbetar för att fler kvinnor ska kliva fram i Kambodja. I de organisationer som We Effect stödjer i landet är andelen kvinnliga ledare väsentligt högre. En klar majoritet av de 160 spara- och lånagrupper som We Effect stödjer leds i dag av kvinnor. Bara 13 procent av kvinnorna läser vidare efter grundskolan, motsvarande siffra för männen är 26 procent.

Kambodja är en demokrati men har letts av samma parti och ledare sedan början av nittiotalet. Regeringen har inför 2018 års val tystat flera oberoende medier samt fängslat en oppositionsledare. Regeringen har sagt sig vilja satsa mer på jämställdhet i Kambodja. De har aviserat att minst var femte befattning inom den lokala och regionala administrationen ska innehas av en kvinna. I dag är andelen långt lägre än så.



FOTO: OLA RICHARDSSON

George Mwale framför sin oxkärra.

Kunskaperna måste leva vidare

Skolmatsprojektet i Malawi är avslutat, men We Effects arbete i området fortsätter. Ett viktigt sätt att få biståndet hållbart är att kunskaperna stannar kvar i lokalsamhället – och sprids vidare.

I en by strax utanför staden är George Mwale en kunskapsbank när det gäller effektivt jordbruk.

– Jag ser det som en självklarhet att föra vidare det jag själv har fått lära mig.

George är nu en så kallad Lead Farmer och har hittills utbildat 375 bönder i grannskapet i hur de kan få ut mer av sin mark, på ett hållbart sätt. 300 kvinnor och 75 män har fått kunskap och inspiration av George.

Han är stolt över vad han har åstadkommit, det erkänner han. Och faktiskt en aning kaxig. Han har haft råd att köpa nötkreatur och en oxkärra, och på sidan av kärran har han skrivit Mchedwanazo Izi – ungefär "Varför väntar ni på att göra saker?".

Han skrattar när han berättar.

– Det gäller att retas lite. Det funkar faktiskt!

En av de viktigare saker han har lärt sig är ha bra koll på sin produktion, på marknaden och vilka marginaler han har på respektive gröda. Han har sina räkenskaper i huvudet och rabblar snabbt vad han säljer och vad han tjänar på det.

– 15 säckar bondböner ger 115 000 kwacha, 165 påsar jordnötter ger 576 kwacha... Just nu i alla fall, det gäller att försöka sälja när priset är som bäst.

Pengarna återinvesterar han och hustrun Eneless i sin gård. De gnabbas lite om vem det egentligen är som bestämmer var investeringarna ska göras, men behoven är fortfarande stora. Utöver mat och skolvärdigheter för yngste sonen Manase, 4 år, är det kostnader för gödning, utsäde, fler djur...

– Dessutom gäller det att göra allt på ett ansvarsfullt sätt, så att vi är rädda om våra naturresurser. Det är kanske det viktigaste jag lär ut till andra också.



Familjen Mwale består av George Mwale, Eneless Mwale och sonen Manase, 4 år.

– Varför väntar ni på att göra saker?!"

Han skrattar när han berättar.

– Det gäller att retas lite. Det funkar faktiskt!

En av de viktigare saker han har lärt sig är ha bra koll på sin produktion, på marknaden och vilka marginaler han har på respektive gröda. Han har sina räkenskaper i huvudet och rabblar snabbt vad han säljer och vad han tjänar på det.

– 15 säckar bondböner ger 115 000 kwacha, 165 påsar jordnötter ger 576 kwacha... Just nu i alla fall, det gäller att försöka sälja när priset är som bäst.

Pengarna återinvesterar han och hustrun Eneless i sin gård. De gnabbas lite om vem det egentligen är som bestämmer var investeringarna ska göras, men behoven är fortfarande stora. Utöver mat och skolvärdigheter för yngste sonen Manase, 4 år, är det kostnader för gödning, utsäde, fler djur...

– Dessutom gäller det att göra allt på ett ansvarsfullt sätt, så att vi är rädda om våra naturresurser. Det är kanske det viktigaste jag lär ut till andra också.

Text: Ola Richardsson

We Effect i Malawi och Kambodja

We Effect är en svensk biståndsorganisation som bedriver långsiktiga biståndsprojekt i 24 länder och fyra världsdelar med ledstjärnan hjälp till självhjälp. We Effect arbetar med landsbygdsutveckling tillsammans med ett antal lokala partners. Man organiserar exempelvis utbildning i uthålliga odlingsmetoder, men stöttar även bildandet av kooperativ och kvinnorättsorganisationer. We Effect samarbetar även med Vi-skogen.

Lantmännen har samarbetat med We Effect sedan 2003. Utöver det årliga organisatoriska bidraget har Lantmännen de senaste åren stöttat skolmatsprojektet i Mangochi i södra Malawi. Hösten 2017 fick dessutom två medlemmar och två anställda från Lantmännen möjlighet att åka till Malawi för att se arbetet på plats. Grodden har rapporterat ett flertal gånger från arbetet i Malawi, senast i nr 5-6 2017 och nr 1 2018.

Samarbetet går nu vidare med nya projekt i Kambodja.



Etanolarena ska lyfta hållbara transporter

Nylanserade Etanolarena Östergötland ger privata och offentliga aktörer chansen att visa upp produktion och användning av drivmedelsetanol i godstransporter. Lantmännen Agroetanol ingår i klustret och i november invigdes världens första ED95-lastbil på etanolanläggningen i Norrköping.



Världens första lastbil med en 13-liters etanolmotor invigdes på Lantmännen Agroetanols anläggning i Norrköping strax före jul. Motorn, som är på 410 hästkrafter, drivs med etanolbränslet ED95. Den här typen av lastbil är ett viktigt steg för att minska godstransporternas fossilberoende och utsläpp, och kommer att ha stor betydelse för det framtida klimatarbetet. Lantmännen Agroetanol ingår i den nyetablerade Etanolarena Östergötland och levererar svenskproducerat drivmedel med upp till 90 procent växthusgasreduktion, som kommer att användas i Scantias ED95-lastbilar. De kommer gå i daglig drift hos transportföretag i regionen och tankas på redan befintliga och för arenan nybyggda tankstationer.

– Med Etanolarena Östergötland på-



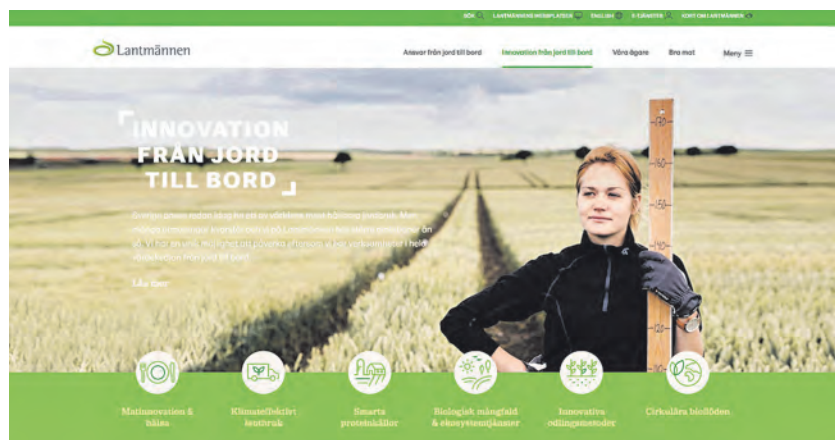
– Nu kan vi visa att ED95 fungerar i alla typer av tyngre transporter, konstaterade Jan Mauritzson (mitten) under invigningen av världens första ED95-lastbil.

skyndar vi omställningen till förnybara drivmedel. Lantmännen Agroetanols bioraffinaderi och Händelö Eco Industrial Park blir en central del i denna världsutställning. Nu kan vi visa att ED95 fungerar i alla typer av tyngre transporter, och att växthusgasutsläppen från godstransporter effektivt kan



minskas på ett hållbart sätt med lokalproducerat drivmedel. Vi räknar med ett stort intresse från svenska åkare och transportköpare, säger Jan Mauritzson, vd för Agroetanol.

Hållbara godstransporter står i fokus i Etanolarena Östergötland. Strax före jul invigdes världens första ED95-lastbil på Lantmännen Agroetanols anläggning i Norrköping.



Nu får Lantmännens innovationer en egen sida på Lantmännen.com

På de nya sidorna – Innovation från Jord till Bord – finns en rad exempel på Lantmännens omfattande innovationsarbete. Läs till exempel om den biologiska utsädesbehandlingen ThermoSeed, foder med 30 procents lägre klimatpåverkan, hållbara biodrivmedel, gotländskt durumvete och öländska bönor samt forskning om broccoligröddar, som visat sig kunna sänka blodsockernivåerna. Och mycket mer. De nya sidorna skapar ett sammanhang för alla enskilda initiativ och ger dem större kraft. Det stärker bilden av

Innovationer får en egen sida

Lantmännen som ett innovativt företag.

Innovation från Jord till Bord-sidorna riktar sig i första hand till en intresserad allmänhet och ska ge en överblick över Lantmännens innovationsarbete genom hela värdekedjan. Sidorna kommer att vara levande och fyllas på löpande med aktuella och spännande forskningsprojekt.

Här finns de nya sidorna: <https://lantmannen.com/forskning-och-innovation/innovation-fran-jord-till-bord>

Lantmännen på första plats i ny hållbarhetsstudie

Under 2018 prisades Lantmännen som ett av Sveriges mest hållbara varumärken i Sustainable Brand Index – både av svenska konsumenter och av företagskunder. Nu rankas Lantmännen som nummer ett i en ny studie från Inter Business Initiatives.

Inter Business Index 2019 är en hållbarhetsundersökning, där Sveriges 50 största företag har rankats utifrån hållbarhetsperspektiv och företags förmåga att nyttja det för att driva holistiskt värdeskapande över hela verksamheten. I slutet av januari tillkännagavs resultatet av undersökningen med Lantmännen på första plats.

Hållbarhet och affärer

– Utmärkelsen visar att vi kommit långt i vårt arbete med att koppla ihop hållbarhet med affären, vilket är avgörande för att vi ska kunna skapa värde. Och att det arbetet når fram och uppskattas av våra kunder och konsumenter har vi också fått bekräftat av tidigare studier, säger Claes



Claes Johansson t v tog emot utmärkelsen under Inter Business Initiatives seminarium den 29 januari.

Johansson, hållbarhetschef på Lantmännen.

I undersökningen har företagen rankats utifrån fyra perspektiv:

Syfte – ett tydligt syfte kopplat till affärstrategin.

Empati – förmåga att förstå alla intressenter i värdekedjan.

Systemstrategi – förmågan att förstå sin egen plats, kontext, möjligheter och ansvar i både lokala och globala system.

Transformation – innovation, lärande och kreativitet i en föränderlig värld.



Frågor som är viktiga för Lantmännen och lantbruket under senare år klättrat upp på den svenska politiska agendan. Det är glädjande och delvis ett resultat av Lantmännens arbete med att lyfta fram sin verksamhet och det svenska lantbruket.

I skrivande stund har helt nyligen den uppmärksammade politiska överenskommelsen mellan Socialdemokraterna, Miljöpartiet, Liberalerna och Centerpartiet slutits. Den innehåller en rad frågor som berör Lantmännen och det svenska lantbruket, men en stor del av överenskommelsen går ut på att tillsätta en mängd utredningar, varför det i nuläget är svårt att analysera eller kommentera det hela.

Man kan dock konstatera att frågor som är viktiga för Lantmännen och lantbruket under senare år klättrat upp på den svenska politiska agendan, vilket, oavsett den politiska överenskommelsen, är glädjande och delvis ett resultat av Lantmännens arbete med att lyfta fram sin verksamhet och det svenska lantbruket. Till detta kommer givetvis externa faktorer såsom uppmärksamheten kring torkan 2018 och hur känslig vår livsmedelsförsörjning är, kris- och beredskapsfrågan i en allt oroligare omvärld samt ett allt starkare fokus på klimat- och energifrågorna, det vill säga frågor där Lantmännen och lantbruket är nyckelspelare vad gäller att hitta hållbara och fungerande lösningar.

En ny regering tillsattes i januari, där flertalet av ministrarna består av kända ansikten, fast det har skett en del omfördelningar av ministerposterna och ansvarsområdena. De ministrar som är relevanta för Lantmännen har vi sedan tidigare konstruktiva kontakter med, men när det gäller den viktiga posten som landsbygdsminister så har en riksdagsledamot som inte tidigare varit minister tillträtt, nämligen halländskan Jennie Nilsson.

Lantmännen kommer givetvis att ha ett möte med den nya landsbygdsministern och då informera om Lantmännens verksamhet samt lyfta viktiga näringspolitiska frågor, allt för att grunda för ett framtida konstruktivt samarbete.

Framgångar för Lantmännen

Sedan arbetet med en svensk livsmedelsstrategi inleddes har Lantmännen tagit en ledande roll för att skapa Sweden Food Arena – Forskning och innovation för en livsmedelssektor i världsklass – och under våren 2018 lanserades arenan tillsammans med representanter för regeringen, Riksdagen och Tillväxtverket. Initiativet har tagits på grund av att investeringar i forskning och innovation (FoI) i den svenska livsmedelskedjan ligger långt under nivån i andra länder och under andra jämförbara sektorer i Sverige.

I en internationell innovationsranking hamnar till exempel Sverige på första plats vad gäller satsningar på FoI rent generellt, men inom livsmedelsfokuserad FoI hamnar Sverige endast på fjortonde plats, vilket inte är acceptabelt. Lantmännen har därför tagit en mycket pådrivande roll i arbetet med att skapa Sweden Food Arena, inte minst med vice vd Per Arfvidsson som drivande kraft och ordförande i styrelsen för arenan, som samlar cirka 60 företag och organisationer från jordbruks- och livsmedelssektorn.

Lantmännen har under flera år verkat för att Sverige ska införa kli-

Lantmännen och andra aktörer lyckades i slutänden få till ett direktiv som var fullt acceptabelt och som utgör grunden för EUs politik för bioenergi under det kommande decenniet.

matinriktade styrmedel för biodrivmedel, alltså samma system som i Tyskland, vilket gör att Lantmännen Agroetanol får en merbetaling för sin etanol med hög klimatnytta på den tyska marknaden. Vårt påverkansarbete ledde slutligen till att så kallad reduktionsplikt för drivmedel infördes i Sverige i juli 2018. Införandet var en framgång som dels gynnar Agroetanol, men också andra svenska biodrivmedel, som kan skapa affärsmöjligheter för Lantmännen och våra ägare.

EU-kommissionen lade i november 2016 fram sitt förslag till förnybartdirektiv (Renewable Energy Directive, RED) som bland annat ville minska användning av grödbaserade biodrivmedel och att biodrivmedelsproducenter, till exempel Agroetanol, inte skulle få tillgodoräkna sig klimatnyttan av sin koldioxidfångst. Lantmännen bedrev ett intensivt påverkansarbete i Bryssel fram till att RED slutligen antogs i december 2018.

Extra vikt lades vid frågan om att få tillgodoräkna sig klimatnyttan av koldioxidfångsten, där Lantmännen lyckades få till ett positivt beslut. Trots ett initialt mycket dåligt direktivförslag lyckades Lantmännen och andra aktörer i slutänden få till ett direktiv som var fullt acceptabelt och som utgör grunden för EUs politik för bioenergi under det kommande decenniet.

Intensivt 2019

Under 2019 kommer ovanstående frågor att följas upp och till detta kommer att bevakas och delta i de för oss relevanta frågorna som ska utredas enligt den politiska överenskommelsen som nämdes inledningsvis. Livsmedelsstrategin kommer också att vara i fokus, där konkreta beslut och åtgärder som gynnar lönsamhet, konkurrenskraft, produktion och export är prioritet för Lantmännen.

Det kommer att bli en mycket intensiv period, men med alla de mer värden som Lantmännen och våra medlemmar står för och levererar, så finns förutsättningarna för ett fortsatt framgångsrikt samarbete med regeringen och våra folkvalda politiker i Riksdagen.



Alarik Sandrup
Näringspolitisk chef
på Lantmännen



Vill du få bonus?
–Teckna poolavtal nu!

5 100
1

Poolavtal är ett effektivt sätt att **sprida riskerna** i din spannmålsaffär, även för dig som är aktiv och själv prissäkrar stora delar av din skörd. Poolavtal kan tecknas fram till 1 juni. Väljer du att teckna ditt poolavtal senast 31 mars **erhåller du en bonus** på 30 kronor per ton. Prata med din säljare eller ring kundtjänst!



Glöm inte att samtidigt teckna torkavtal!

Avtalet kan tecknas fram till 1 juni och innebär en fast torkningskostnad på 99 kr/ton.