



**Sonat har
livsmedel
i bagaget**

Sidan 8–9



**Lönsamhet
med digitala
hjälpmedel**

Sidan 12–13



**Emelie
ger goda
ekoråd**

Sidan 16–18

Groddden

**Nr 3
Maj 2019**

En medlemstidning
från Lantmännen

www.lantmannen.com

**I Svalöv gror
precisionsodlingen**

Sidan 14–15

**Rapsbörsen
ligger vid Rhen**

Sidan 23



**Stämman med sikte på
världsklass**

Sidan 4–7



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

Charlotte Norman-Oredsson från distrikt Kristianstad-Blekinge debatterade på årets föreningsstämma. Bild: Johan Olsson

UPPLAGA

Grodden är Lantmännenkoncernens informationstidning till ägarna. Lantmännen medlemmar (ägare) får tidningen som medlemsförmån. Upplagan är cirka 38 000 exemplar. Tidningen utkommer med 6 nummer per år.
Tryckeri: V-Tab i Västerås

DISTRIBUTION

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

ADRESSÄNDRING

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

ANNONSBOKNING

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

ANNONSMATERIAL

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

ANNONSFORMAT (i mm) och priser

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

* +3 mm skärsmån vid utfallande

Moms tillkommer på samtliga priser.

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

PRELIMINÄR UTGIVNING 2019

(med reservation för ändringar)

Nr	Materialdag	Utgivning
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 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, Kungsörnen, 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

1,5 miljarder till medlemmarna på ett år

Den 8 maj höll Lantmännen sin årliga föreningsstämma. För mig är stämman både en högtidlig avslutning på det gamla året och ett avstamp för det nya – även om det redan gått fyra månader på 2019. Att 2018 var ett mycket utmanande år är vi alla överens om – både för lantbruket och för Lantmännen. Trots det, och samtidigt just därför, var det betydelsefullt att stämman beslutade om den högsta ordinarie utdelningen någonsin till medlemmarna. Att Lantmännen, samtidigt som man är en bra affärspartner, också kan leverera en betydande utdelning visar att vår affärsmodell verkligen fungerar och kan skapa betydande mervärden.

Det senaste året har ni som medlemmar i Lantmännen tagit del av 1,5 miljarder kronor, inklusive åtgärdspaketet som vi gick ut med i samband med förra årets torra. I takt med att Lantmännen har etablerat sig på en hög resultatnivå har vi kunnat prestera historiskt höga utdelningar de senaste två åren. Och summerar man utdelningarna sedan 2007 har Lantmännen delat ut drygt 4,7 miljarder kronor till medlemmarna.

Men nu är det full fart framåt! I linje med vår nya strategi Jord till Bord 2030 fortsätter vi att satsa på framtidens jordbruk och en hållbar livsmedelsproduktion, för att stärka svenskt lantbruk och våra medlemmars affärer. I samband med stämman fokuserade jag därför på att prata om satsningar för framtiden och nu vill jag gärna förmedla några av dessa här.

En viktig framtidsfråga är hur vi kan öka tillväxten för svenskt lantbruk och livsmedelsproduktion. Här är Lantmännen drivande i en rad projekt tillsammans med andra aktörer inom de gröna näringarna. Tillväxtbolaget har fått en nystart och kompletterar traditionella aktörer på kreditområdet. Inom digitalisering, AI och "big data" har vi börjat arbeta med något som vi kallar "Lantbrukets datasjö" för att samla information och data som genereras inom lantbruket – med målet att kunna utveckla lantbrukets lönsamhet och effektivitet. Här samarbetar vi bland annat tillsammans med LRF, Växa och Hushållningssällskapet för att få en bred förankring.

Inom växtförädlingsområdet har projekt Grogrund etablerats, med syfte att öka resurserna till växtförädlingen. Ett annat intressant exempel är exportsatsningen "Nordic Oats" där Lantmännen tillsammans med LRF och dess finska motsvarighet MTK är engagerade för att gemensamt vidareutveckla möjligheterna för export av havre.

Som ni förstår pågår ett intensivt arbete som inte alltid får de största rubrikerna, men som tillsammans på ett kraftfullt sätt kommer att skapa betydande förutsättningar för det svenska lantbrukets fortsatta tillväxt och lönsamhet. Jag är personligen mycket glad att vi inom Lantmännen har möjlighet att delta med vår kompetens och kunskap och framför allt vara en motor som ser till att saker verkligen drivs framåt och realiserar.

På stämman talade jag om klimatförändringarna som en av vår tids största utmaningar. Vid flera distriktsstämmor under våren kom frågor om vad Lantmännen gör för att påverka utvecklingen i en mer hållbar riktning. Jag vill gärna ge några exempel som jag tycker visar att vi arbetar med frågorna.

Sedan 2015 och fram till i dag har vi minskat våra totala CO₂-utsläpp med 26 procent, i Sverige är andelen förnybart bränsle 94 procent och vårt samarbete med Aga i Norrköping för att tillvarata koldioxid som blir grön kolsyre och återvinningsanläggning för brödrester i Kotka bidrar till en än mer hållbar produktion av etanol.

På lantbruksområdet har vi lanserat ett nytt sortiment

Vi ska vara ett lönsamt företag som stärker konkurrenskraften och lönsamheten på era gårdar inom både växtodling och animalieproduktion – med sikte på världsklass.

foder, som ger 30 procent lägre klimatpåverkan, inom spannmålsområdet ökar Thermosteed-behandlingen av utsäde och vårt odlingskoncept Klimat och Natur är väl etablerat.

Exemplen är bra, men vi kan ännu bättre! Jag är helt övertygad om att Lantmännen har mycket stora möjligheter att möta en fortsatt växande efterfråga på mer hållbara produkter och tjänster. För att möta förväntningar från både medlemmar, konsumenter och andra intressenter pågår nu ett omfattande arbete inom Lantmännen för att bygga kunskap och förståelse för de utmaningarna som en framtida konkurrenskraftig jordbruks- och livsmedelsproduktion står inför i ett klimatsmart, resurssnålt och hållbart samhälle. Allt med målet att identifiera affärsmöjligheter genom hela värdekedjan och kunna erbjuda allt mer hållbara lösningar från jord till bord.

Avslutningsvis vill jag gärna säga något om vår strategi Jord till Bord 2030. Lantmännens långsiktiga mål är att vara en ledande aktör i spannmålets värdekedja från jord till bord i norra Europa. Med en tydlig strategi, kunniga och engagerade medarbetare och en stabil ekonomi har vi alla förutsättningar att fortsätta att utvecklas starkt. Förvärven av både havreverksamheten i Kimstad och fodertillverkningsområdet inom Lantmännen Feed i Finland är exempel på viktiga investeringar – helt i linje med strategin. Utvecklingen inom Viking Malt är också värd att nämna – inte minst eftersom de fick pris som årets som Årets Livsmedelsexportör 2019 av Livsmedelsindustrierna nu i mitten av maj. Men vi stannar inte här, jag ser goda möjligheter till fortsatt lönsam tillväxt i alla affärer för att säkra en fortsatt positiv utveckling.

Ofta säger vi att Lantmännen är mer än ett vanligt företag och fundamentet för hela vår affär bygger på partnerskapet mellan er lantbrukare och Lantmännen. Vi ska vara ett lönsamt företag som stärker konkurrenskraften och lönsamheten på era gårdar inom både växtodling och animalieproduktion – med sikte på världsklass.

Jag önskar er alla en riktig fin svensk sommar – som bjuder på både värme och regn!

Per Olof Nyman
Vd och koncernchef





ThermoSeed invigd i Frankrike

Lantmännen Bioagri invigde i slutet av april sin första ThermoSeed-anläggning i Frankrike hos Terre De Linn.

Terre De Lin är Europas största lantbrukskooperativ för linfiberproduktion och Bioagri har vidareutvecklat sin fröbehandlingsteknik för att fungera för de små linfröna.

– Produktionen hos Terre de Lin "tjuvstartade" redan i november och 90 franska bönder har redan använt ThermoSeed behandlat utsäde,



BILDER: KENNETH ALNESS

berättar Bioagris vd Kenneth Alness.

Invigningen den 30 april besöktes av 170 gäster – kunder, lantbruksorganisationer, lantbrukare och andra intresserade.

Terre De Lin beskrev under högtidligheten bland annat den fem år långa utvärderingsprocessen, där såväl biologisk som kemisk behandling jämfördes, som gjordes innan de beslutade att investera i ThermoSeed.



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 Ägarrelationer som också kan ge dig mer information. Telefon 010-556 32 20.

Management för lantbruket

Managementprogrammet för de gröna näringarna anordnades förra året av Handelshögskolan i Stockholm.

Programmet blev succé och återkommer därför i höst med 14 juni som sista ansökningsdag. I Grodden nr 2 berättade Robert Kihlin från distrikt Dala-Aros om sina erfarenheter från programmet. Är du nyfiken kan du läsa mer på exeds.se/managementprogrammet-for-de-grona-naringarna

Lars-Gunnar Edh ny vd för Agroetanol

Lars-Gunnar Edh är ny vd på Agroetanol, med uppdraget att utveckla verksamheten och skapa en bredare och mer stabil affär.

Agroetanols verksamhet är en av de mest komplexa och riskexponerade affärerna inom Lantmännen. Lars-Gunnar Edh tillträdde som ny vd i mitten av maj

och hans uppgift är att ta Agro-etanol till nästa steg affären och att minska riskerna i verksamheten. I samband med att Lars-Gunnar tillträdde lämnade Jan Mauritzson, som varit vd på Agroetanol sedan 2017, Lantmännen för nya utmaningar utanför koncernen.

– Med sin industriella erfarenhet är jag säker på att Lars-Gunnar kommer att bidra till Agroetanols fortsatta utveckling med en stabil produktion och innovativa lösningar, säger Magnus Kagevik, chef för division Energi.

Lars-Gunnar är 50 år och kommer ursprungligen från

Landvetter. Han är civilingenjör inom maskinteknik från Chalmers och har mångårig erfarenhet från ledande befattningar i internationella koncerner, däribland Saab Automobil och GM.

Närmast kommer han från en vd-roll för Assa Abloy's verksamhet i Kina.



BILD: PERINILLA KARK

Handel med emissionsinsatser

Orderperiod Nr	Antal köp styck	Antal sälj styck	Transaktionspris procent	Omsatt volym styck
2019				
1	17	26	134	2 218 847
2	15	116	140	5 363 057
3	14	64	142	3 562 283
4	15	30	138	1 764 298

Kommande handelsdagar 2019:

27 maj, 17 juni, 15 juli, 19 augusti, 16 sept. 15 oktober, 4 nov. 25 nov. 9 december

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

Kontoöversikt och gällande räntesatser

Lantmännen Lantbruk/ Maskin S	Aktuella räntesatser april 2019
Kundreskontra	
Fakturor, dröjsmålsränta	efter förfallodag 11,80 %
Kundreskontra	
Finansieringstjänst	efter förfallodag 4,05 %
	efter nytt förfalldatum 11,80 %
Ränta vid förskotts betalning	0,00 %
Avräkningskonto fr o m 5 juni	tillgodo 0,00 %
Avräkningskonto	skuld 1,80 %
Avräkningskonto	spannmålsförskott 1,80 %
Avräkningar, disponibelt	endast medlemmar 0,70 %
Sparmedel	endast medlemmar 0,70 %

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



Styrelseordförande Per Lindahl.

BILDER: JOHAN OLSSON

Världsklass! Det var ordet för dagen på årets föreningsstämma. Men även fokus på hållbarhet, kvalitet och tillväxt i Norra Europa var ämnen på agendan när Lantmännens fullmäktige samlades till stämma och val av ny styrelse.

Styrelseordförande Per Lindahl inledde dagen med att sticka ut hakan: Lantmännen ska bli världens bästa kooperativa företag. För att lyckas med det måste svenskt lantbruk lyftas för att bli ett lantbruk i världsklass och Lantmännens verksamheter, oavsett område, måste samtidigt också vara av världsklass.

Med en produktion som utnyttjar alla möjligheter – ny digital teknik och precisionsodling, växtförädling, nya livsmedel, utveckling av nya foder och cirkulära flöden menade Per Lindahl att målet att nå världsklass är fullt realistiskt. Han nämnde också några av alla de initiativ inom lantbruks- och liv-

smedelssfären som just nu sker på nationell nivå med samarbeten mellan olika organisationer, som Lantmännen, LRF, Växa med flera.

Bas Norra Europa

Koncernchef Per Olof Nyman fyllde på bilden i sitt anförande. Han fokuserade på Lantmännens strategi Jord till Bord 2030 och poängterade att målet är att Lantmännen ska vara en ledande aktör i spannmålsvärdekedjan, vilket innebär både en växtodling och en animalieproduktion i världsklass.

– Vissa av våra affärer måste ha en större bas än Östersjöområdet för att kunna växa och vi har redan i dag affä-

rer på många håll i världen inom exempelvis Unibake, Aspen, i spannmåls-handeln och även i Cerealia genom Finn-Crisp, förklarade han och betonade att den uppdaterade strategin för Lantmännen tar fasta på Nordeuropa som hemvist, snarare än Östersjöområdet.

– Vårt mål är att bli Norra Europas ledande agribusinessföretag – vi behöver inte bli det största, men vi har målet att bli det bästa!

Per Olof Nyman förtydligade bilden av strategin genom att lägga till ytterligare hållpunkter, bland annat satsningar på cirkulär och åkermarksbaserat bioraffinaderi (Agroetanol och Reppe), kvarnföretag för nordisk råvara (Cerealia) och globalt ledande bageriföretag (Unibake, som ligger på 4-5:e plats i dag) med flera exempel.

Hållbarhet och klimat

Han lade stor tyngd vid klimattänkande och arbetet för hållbart lantbruk och hållbar livsmedelsproduktion:

– Om man tittar på koldioxidutsläpp som helhet går Sverige åt fel håll i dag.

Vi kan inte lita på att våra regeringar gör sitt jobb på det området, de sitter för kort tid vid makten. Därför har vi i företagen ett jättestort ansvar och möjligheter att påverka utvecklingen. Lantmännen har haft 26 procents minskning av våra totala koldioxidutsläpp sedan 2015, men vi kan göra mycket mer. Bland annat tittar vi på naturgasanvändningen i våra bagerier och arbetar med att göra våra foder mer klimatvänliga.

Han menade att svenskt lantbruk, som redan nu är bland de mest hållbara i världen, kan göra ännu mer för det framtida klimatet:

– Vi kan utnyttja både lantbruket och skogsbruket som kolsänka och vi kan bli ännu bättre på att använda förnybara bränslen.

Föredragen följdes av lite frågor och reflektioner från stämmodeltagarna. Bland annat poängterades svårigheten att få medlemmarna att hänga med i tillväxten som sker i Lantmännen, när den sker på marknader i andra länder. Per Lindahl gav svaret:

– Ja, det är alldeles rätt. Vi måste



Fr v koncernchef Per Olof Nyman, lantbrukschef Elisabeth Ringdahl och finanschef Ulf Zenk



Stefan Josefsson, distrikt Örebro-Värmland debatterade på stämman.

hänga med och vi måste lyfta svenska lantbruk till nästa nivå för att även Lantmännen ska kunna ta sig höja sig en nivå.

Kvalitetsresa

Lantbruksdivisionens chef, Elisabeth Ringdahl, höll även hon ett föredrag på temat kvalitet. Lantmännen Lantbruk befinner sig på en "kvalitetsresa", förklarade hon och betonade vikten av hålla en kvalitet på varor och tjänster som motsvarar kundens förväntningar.

– Besvikelsen över dålig kvalitet består längre än glädjen över lågt pris, var hennes tes och hon menade att detta gäller oavsett om det handlar om spannmål eller foder – kvaliteten ska vara hög och jämn!

Sist ut bland stämmans föredrags-hållare var chefen för energidivisionen, Magnus Kagevik. Han berättade övergripande om vad som är på gång i divisionen just nu, men gjorde också en djupdykning i det allra senaste tillskottet i Lantmännenfamiljen – Lant-

Vårt mål är att bli Norra Europas ledande agribusinessföretag

Per Olof Nyman, Koncernchef

männerna Oats. Företaget förvärvades i vintras och består av en havreverksamhet i Kimstad, granne med Lantmännens foderfabrik. I kvarnen tillverkas i dag specialprodukter av havre, lösliga havrefibrer och protein-tillskott samt betaglukan i flytande form. Lönsamheten har inte varit den bästa i kvarnen, men Magnus Kagevik menade att det finns gott om utvecklingsmöjligheter och synergier att hämta med exempelvis Reppe.

– Den största utmaningen den närmaste tiden blir att sälja de produkter som tillverkas, men sedan kommer vi att fortsätta utveckla nya spår i verksamheten, sammanfattade han.

Text: Helena Holmkrantz



Magnus Kagevik, chef för energidivisionen, berättade om vad som händer just nu i divisionen.



Danica Kragic Jensfelt var gästföreläsare.

Gästföredrag på stämman

Roboten påverkar vår vardag

Om artificiell intelligens, AI, och hur den kan komma att påverka våra vardagsliv framöver berättade årets gästföreläsare på föreningsstämman, Danica Kragic Jensfelt, forskare från KTH.

Robotar av olika slag har funnits ganska länge, åtminstone sedan 50-60-talet, beroende på vad man räknar som robot. De kom till för att förenkla mänskliga aktiviteter och förändrar våra liv på många sätt. Men det är inte så självklart att det är en bra lösning eller ens lönsamt att ersätta en människa med en robot.

AI-forskaren Danica Kragic Jensfelt, forskare på KTH, gav en översikt över vad som händer inom forskningen, vilka tillämpningar som är mest intressanta just nu och lite om de största utmaningarna i branschen.

Det är inte helt lätt att ersätta en människa med en maskin och det kanske allra svåraste att få till är finmotorik i kombination med beslutsfattande. En människa håller i en vass kniv, ett mjölkpaket eller en antik skål på helt olika sätt och hon har förmågan att anpassa sin rörelse efter vad det är hon ska lyfta eller flytta på genom en bedömning följt av ett beslut. Hur man får en robot att skilja på de olika föremålen och besluta vilket grepp som ska användas är något av det svåraste man kan ge sig på inom robotiken.

– Jag kan lugna de som är rädda för att robotar ska ta över, det finns inga robotar som helt kan ersätta en människa, kommenterade Danica.

Samtidigt finns det många områden där artificiell intelligens kan vara ett bra tillskott och en stor hjälp. Danica nämnde en rad områden där utvecklingen kommit långt:

Att automatisera de maskiner som redan finns – till exempel på åkern och i skogen – är ett arbete som pågår och kommit en bit på väg.

Drönare används ju redan för att samla in information på många områden och där fortsätter utvecklingen.

Att lyfta tunga objekt, som stora paket i butiker eller lager, är ett område där forskning pågår. Svårigheten här är framför allt att göra robotarna så starka och ändå lätta att de inte genom sin tyngd blir farliga för omgivningen. Det finns i dag inga riktigt billiga system som kan lasta ut och in från

lagerhyllor, men Danica visade exempel på försök att lära upp robotar att känna igen och sortera olika föremål för att sedan kunna flytta dem till rätt platser.

Autonoma bilar är ett välkänt, men omdiskuterat område, som egentligen kommit mycket långt. Svårigheten här är att trafikmiljön skulle bestå av en blandning av autonoma bilar och människor, som inte alltid betar sig rationellt.

– För att autonoma transporter ska få ett genombrott krävs ett politiskt beslut att bara tillåta autonoma bilar på våra gator, menade Danica.

Igenkänning av objekt och innehåll i bilder är även det ett forskningsintensivt område. Här finns många tillämpningar för framtiden och den forskningen har fått helt nya förutsättningar genom att en ny "industri" håller på att växa upp. Det finns numera företag där de anställda har som arbetsuppgift att märka upp olika bildelement, så kallad labelling. Det ökar datamängden drastiskt och därmed möjligheterna för nya tillämpningar. Ett exempel från lantbrukssektorn är fröanalyser genom bildigenkänning.

Inom hälsosektorn kan artificiell intelligens vara till stor hjälp på många sätt. Att kunna diagnosticera sjukdomar tidigare genom att exempelvis analysera rörelsemönster är ett område, ett annat är samverkan mellan människa och robot för att lära in de mest effektiva rörelserna – allt från att hjälpa en person bli en bättre golfspelare till kirurgisk finmotorik.

På frågan om hon är rädd för att AI skulle kunna missbrukas svarade Danica att det definitivt finns en risk. Eftersom data måste matas in i ett system av en människa och en annan person kommer att använda systemet kommer det alltid finnas risker.

– Det är svårt att förbjuda och lagstifta kring det. Om det finns en så kallad Open source på nätet, ska vi plocka bort nätet då? Jag tror ändå att man måste försöka formulera lagar som begränsar riskerna med AI, avslutade Danica.



Positivt gensvar för flera motioner



Ovanligt många motioner kom in till årets distriktsstämmor och totalt nio motioner och åtta svar behandlades under föreningsstämman. Flera fullmäktige menade att motionerna ger extra liv på stämman och ökar engagemang.

Många av styrelsens svar var positiva till intentionerna i motionerna och för-



Förre styrelseordförande Bengt-Olov Gunnarson var på plats.

slagen kommer att följas upp på olika nivåer inom Lantmännen. Sammantaget kan man säga att flera konstruktiva förslag fick en positiv behandling av styrelse och stämma – och på så sätt kan utveckla Lantmännen.

Stämmans första motion från distriktsstämman i Västerbotten föreslog att Lantmännen ska ta fram en Silvergrodd som kan delas ut på distriktsstämmor till personer som man vill uppmärksamma för ett gott arbete i distrikten. Styrelsen föreslog stämman att bevilja motionen och att förtroenderådet borde engageras för att utforma kriterier och arbetsformer för att dela ut en Silvergrodd. Efter att en fullmäktig argumenterat för avslag med motiveringen att detta inte var en prioriterad Lantmännenfråga, beslutade stämman i linje med styrelsens förslag.

I en motion till distriktsstämman i Kristianstad-Blekinge föreslogs att Lantmännen ska börja använda

utsädesenheter. Styrelsen svarade att man ser positivt på arbetet som genomförs kring möjligheten att på sikt erbjuda utsäde i enheter för fler grödor och beskrev att Lantmännen redan genomför provförsäljning i enheter som eventuellt kan leda till ett bredare erbjudande kommande år. Stämman beslutade i enlighet med styrelsens förslag att motionen skulle anses besvarad.

Leveransavtal

Även den tredje motionen, från Örebro-Värmland, om leveransavtal för spannmål fick ett positivt svar från styrelsen. Styrelsen instämde i att det behövs en tydligare avtalsgång med ömsesidig bekräftelse eller signering för att undvika eventuella tveksamheter



Christian Hidén, distrikt Örebro-Värmland.



Ulf Gundemark avtackades ur koncernstyrelsen med stående ovationer.

kring avtalen. Målet är att presentera en lösning redan under hösten. Stämman beslutade i enlighet med styrelsens förslag att motionen skulle anses besvarad.

Distriktsstyrelsen i Sörmland hade sänt in en motion om spannmålshandel och Lantmännens spannmålsenhet. Per Lindahl förde styrelsens talan och konstaterade att motionen spände över ett brett område, men att spannmålsodlingen i Sverige utifrån både naturgivna förutsättningar, stor kompetens inom såväl växtförädling som rådgivning och engagemang i hållbarhetsfrågor har alla förutsättningar att etablera sig som en produktion i världsklass. Han menade också att en rad specialsortiment lanserats för att ytterligare bidra till lönsamheten på

Nya ledamöter i styrelsen

Valen under årets föreningsstämma resulterade i två nya ledamöter i koncernstyrelsen och dessutom en ny förtroendevald revisor.

Per Wijkander är ny förtroendevald ledamot i koncernstyrelsen på ett år. Han har haft flera förtroendeuppdrag i Lantmännen de senaste åren, bland annat som ordförande i distrikt Uppland och som Lantmännens representant i HaGe Kiel.

Han är född 1977, utbildad agronom och har en gård i Upplands Bro med inriktning på växtodling, skogsbruk och vattenkraft. Parallellt med arbetet som lantbrukare är Per fastighetsmäklare.

Under föreningsstämman fick han möjlighet att presentera sig själv och berätta om sitt engagemang för svenskt lantbruk och för Lantmännen:

– Den viktigaste frågan för mig är medlemsnyttan. Det är den som gör Lantmännen relevant för oss som medlemmar, var hans programförklaring inför det nya uppdraget.

Den andra nyinvalda ledamoten är Johan Bygge. Han valdes in på två år som extern ledamot i koncernstyrelsen och har lång erfarenhet av företagsutveckling, strategiskt arbete och finansiering inom företagsvärlden. Han är född 1956 och bor för närvarande i Hong Kong, där han varit operativ chef för EQT. Johan Bygge planerar nu att flytta tillbaka till Sverige i sommar och därför passade uppdraget i Lantmännens sty-



Lantmännens nya styrelse fr v Per Wijkander (ny), Johan Mattsson, Henrik Wahlberg, Sonat Burman-Olsson, Ove Gustafsson, Johan Bygge (ny), Pär-Johan Lööf, Gunilla Aschan, Hans Wallemyr (v ordf), Per Lindahl (ordf) och Tommy Brunsärn. (Thomas Welander saknas på bilden).

relse honom bra, förklarade han under sin presentation för stämman.

Stämman beslutade även om omval av Per Lindahl, Johan Mattsson, Gunilla Aschan, Henrik Wahlberg och Hans Wallemyr på två år.

Kvar i styrelsen med ett år kvar på sitt mandat är Ove Gustafsson, Johan Mattsson och externa ledamoten Sonat Burman-Olsson. I styrelsen finns också arbetstagarrepresentanterna Pär-Johan Lööf, Tommy

Brunsärn och Thomas Welander.

Direkt efter stämman konstituerade sig styrelsen. Per Lindahl fick förnyat förtroende som ordförande och Hans Wallemyr valdes om till vice ordförande. Lantmännen fick också en ny förtroendevald revisor i samband med stämman, eftersom mångåriga revisorn Anders Åbyhammar avböjt omval. Till ny revisor valdes Jimmy Grinsvall från distrikt Halland. Jimmy har under många år varit distriktsordförande Halland, men tar

sig nu an ett uppdrag som verksamhetsrevisor i stället. Övriga två revisorer, Maude Fyrenius, från Gotland, och Gustaf Jansson, från Enköping, valdes om.

Samtliga nio förtroendevalda i koncernvalberedningen valdes om på ytterligare ett år.

Även ordförande Thomas Magnusson och vice ordförande Joakim Borgs omvaldes att leda förtroenderådet.

medlemmarnas gårdar, och refererade bland annat till det nya förvärvet av en havrekvarn i Kimstad. Patrik Aulin, ordförande i Sörmland var nöjd med svaret. Stämman beslutade att en ökad kunskap om de förutsättningar som spannmålsenheten arbetar under skulle vara värdefullt att förmedla till både medlemmar och förtroendevalda, samt att motionen i övrigt skulle anses besvarad.

Tre motioner behandlade SLF, Stiftelsen Lantbruksforskning, och då främst önskemål om en ökad transparens kring finansieringen och verksamheten. Styrelsen hade ingen annan uppfattning utan menade att Lantmännen bör verka för en bättre transparens avseende såväl finansiering som verksamhet inom SLF och att man bör arbeta för en fortsatt långsiktig och



Henrik Malm, distrikt Södra Skåne.

stabil finansiering av fältförsöksverksamheten i Sverige, att SLFs verksamhet och finansiering presenteras i Grodden, samt att motionen i övrigt ska anses besvarad.

Stämman gick på styrelsens förslag.

I en motion från distriktsstämman i Uppland yrkar man på en utredning i frågan om att inköp från partneranläggningar till Lantmännen Maskin ska tillgodoräknas medlemmen som underlag för insatsgrundande omsättning. Här hade styrelsen en annan uppfattning även om man sympatiserade med intentionerna i motionen. Styrelsen menade att Lantmännen Maskin i dagsläget måste prioritera och fokusera resurserna på att genomföra de större projekt som pågår. Stämman följde styrelsens förslag och avslag motionen.

Samverkan

Stämmans mest emotionella inlägg kom från Christian Hidén, Örebro-Värmland, som yttrade sig om en motion från Kronoberg. I motionen yrkade man att distriktsstyrelsen i ett tidigt skede ska komma med i diskussionen om förändringar i verksamhet och organisation inom distriktet, samt betydelsen av att tillvarata lokala

förutsättningar i besluten. Christian hänvisade till att det tydligt står i olika styrdokument att Lantbruk, Maskin och medlemsorganisation ska samverka – men vad gör man när alla inte vill samverka? Ove Gustafsson, koncernstyrelsen, menade att det finns många goda exempel och konstaterade att samarbete och förtroende måste byggas successivt. Styrelsen svarade att Lantmännen Lantbruk, Lantmännen Maskin och medlemsorganisationen ska utveckla och befästa formerna för regional samverkan, samt att motionen i övrigt ska anses besvarad. Stämman gick på styrelsens förslag, men många nickade igenkännande till Christian Hidéns beskrivning, så frågorna kommer med stor sannolikhet att diskuteras vidare i många distrikt.



Stefan Andersson, distrikt Kronoberg.



Martin Hultman och Anders Karlsson från distrikt Höglandet.

Den avslutande motionen från Västra Sverige föreslog att det bör finnas möjligheten att ha distriktsstämma på flera ställen samtidigt, och även med möjlighet att rösta. Även till denna motion ställde sig styrelsen positiv och föreslog stämman att Lantmännen ska utreda formerna för distriktsstämorna med fokus på de möjligheter som olika digitala lösningar kan erbjuda. Stämman beslutade i enlighet med styrelsens förslag.

Text: Anna Carlström

GÖR ETT KLIPP!

MTD
10-15 CVT

Smart RF 130 HM Trädgårdstraktor

12796:- Rek. ca-pris 19592:-



Inkl. mulchkit
värde 552:-

Husqvarna

Automower 310
Robotgräsklippare

Inkl. garage
värde 1440:-



11680:-

Rek. ca-pris: 12720:-

STIGA

Multiclip PRO S AE

7196:-

Rek. ca-pris: 9192:-



Inkl. handskar
värde 156:-

SE WWW.HYLTE-LANTMAN.COM FÖR FLER PRODUKTER!

Genzo Vakuumpörpackare ProPack V4

2396:-

Vid köp av
3-pack 1866:-/st



Startpaket till Vakuumpörpackare

396:-

Inkl. keramiskt knivset
värde 796:-



1356:-

Rek. ca-pris: 1596:-

RYOBI

OPC1815 Multitorste

1439:-

WORK SHARP

Kniv- och verktygsslip
Ken Onion Edition



STIHL

Högtryckstvätt
RE 130 PLUS

2395:-

Rek. ca-pris: 3432:-



Inkl. plastvisir med hörsel-skydd värde 316:-

Kylrum Coolkit 17,5 m³ - 39,8 m³
Pris från

55200:-

NYHET

HYLTE
JAKT & LANTMAN

Alla priser är exklusive moms. Vi reserverar oss för tryckfel, slutförsäljning och eventuella prisjusteringar. Gäller så långt lagret räcker. Eventuell fraktkostnad tillkommer. Se resten av vårt breda sortiment på www.hylte-lantman.com.

0345-400 00
www.hylte-lantman.com
Hantverksgatan 15, 314 34 HYLTEBRUK

Branschen står inför ett skifte

– Jag älskar livsmedelsbranschen! När jag landade i branschen för tolv år sedan var det en ren förälskelse, säger Sonat Burman-Olsson, ledamot i Lantmännens koncernstyrelse.

I maj 2018 valdes hon in som extern ledamot i koncernstyrelsen. Med i bagaget har hon ett gediget kunnande om handeln och livsmedelsbranschen.

Sonat Burman-Olsson, ledamot i koncernstyrelsen



Det har skrivits spaltmeter i medierna om Sonat Burman-Olsson, framför allt om hennes sju år som vice vd och finanschef på ICA-gruppen och om hennes fyra år som vd och koncernchef för

Coop. I samband med dessa uppdrag har hon mött många journalister och givit många intervjuer. Många artiklar har haft en tendens att fokusera på hennes bakgrund – född i Turkiet, utbildad i Frankrike, varefter hon flyttade till Sverige. När Grodden träffar henne säger hon ifrån direkt. Hon har hunnit bli 61 år och lämnat den där tiden bakom sig. Hon vill att den här artikeln ska handla om nuet, var hon står i dag och vad hennes yrkesmässiga bakgrund tillför Lantmännens koncernstyrelse.

Hennes yrkeskarriär är kantad av uppdrag i ett antal stora bolag. I tillverkningsindustrin, bland annat Electrolux, och 12 år i livsmedelsbranschen, erfarenhet av internationella bolag och kunskap om Latinamerika, USA och andra områden.

Fokus på styrelseuppdrag

På Coop var hennes uppdrag tydligt: rädda kooperationen och bädda för framtiden. Arbetet ledde till att bolaget strukturerades om och delades. För Sonat blev det en naturlig vändpunkt. När hon lämnade Coop, lämnade hon också den operativa karriären och fokuserar i dag på arbete i ett antal bolagsstyrelser. Hon sitter i styrelsen för PostNord, Lindab och finska Neste.

– Jag hade haft många tunga och svåra jobb, hade hunnit fylla 60 och jag kände att jag ville använda mitt bagage till något annat. Jag slutade min operativa karriär på toppen, nu sitter jag i stället i styrelser, bevakar ägarintressen och stöttar ledningen med all den kunskap jag samlat på mig.

Hur känns det att släppa det operativa ansvaret och se andra utföra det du tidigare gjorde?

– Visst har jag fått andra erbjudanden om vd-poster, men jag är mätt och nöjd med det jag gjort, så nej, det kliar faktiskt inte i fingrarna efter att gå in och göra saker. Styrelserollen är något helt annat. Vi som är externa ledamöter i Lantmännen kan bidra med utblickar och insikter från andra världar, det är vår roll.

Sonat betonar att just hennes bakgrund gör henne medveten om hur viktigt det är med tydliga ansvarsområden. Styrelsen gör ett jobb, ledningen ett annat även om målet givetvis måste vara samma.

– Uppdelningen är väsentlig för företagets hälsa, samtidigt som det är viktigt att inget trillar mellan stolarna.

Du har gått från en kooperativ verksamhet till en annan. Vad ser du som största skillnaden på ett konsumentkooperativ som Coop och en bondekooperation som Lantmännen?

– Antagligen kommer någon att protestera nu, men jag tycker att Lantmännen mer liknar ICA Sverige än Coop. Skillnaden är att Coop är just en konsumentorganisation, men bakom både ICA och Lantmännen finns ett antal små företag – små handlare och små lantbruksföretag, som samsas i ett centralt bolag som finns till för att deras affärer ska gynnas och bli bättre.

Sonat förtydligar bilden: det handlar om två stora välmående företag vars vinst går tillbaka till medlemmarna/ägarna och på så sätt gynnar de små verksamheterna.

Medarbetarna är största tillgången

Hon tycker att både den kooperativa företagsformen och aktiebolaget har många fördelar och många utmaningar och vill inte hålla någon av formerna framför den andra. I båda fallen gäller det att styra rätt:

– I grunden finns människorna. Har du bra och kompetenta medarbetare som gör att saker och ting går framåt så blir resultatet bra. Konstigare än så är det inte.

Hennes reflektion är att det är engagemanget hos medlemmarna i kombination med duktiga medarbetare i koncernen som gör att det går bra för Lantmännens medlemmar.

– Det som slår mig efter alla möten inom Lantmännen, som jag hunnit med det här året, är att det är så god ton och så mycket ömsesidig respekt på mötena. Man utmanar varandra genom att ställa frågor – men har ett gemensamt mål. Det är ett varmt företag och när man kommer utifrån så blir man direkt inkluderad och välkomnad!

Beundrar småföretagarna

Under året har hon hunnit med ett antal medlemsmöten och är tydligt fascinerad av det hon lärt sig under mötena:

– Jag har suttit och lyssnat på hur de sköter sina

För framtiden blir det avgörande att man som producent är smidig och har radarögon för trender. Men också att vara långsiktig och ständigt på topp i sitt innovationsarbete.

egna företag. Jag kan inte så mycket om lantbruk och större delen av mitt yrkesverksamma liv har jag arbetat i stora bolag, men jag är full av beundran för hur småföretagare sköter sina verksamheter. De sliter för något de verkligen tror på.

Sonat valdes in i koncernstyrelsen under föreningsstämman 2018 och hade bara suttit med en månad när en torksommar av historiska mått blev ett faktum. Hon kastades rakt in i lantbrukets verklighet och det hann bli många krismöten under sommarens gång.

– Vi prövades verkligen som organisation. Jag är imponerad av hur snabbt Lantmännen kunde agera. Det visar verkligen att när man måste så håller man ihop och löser problemen.

Du hade kontakt med Lantmännen från "andra sidan" i ditt tidigare jobb, såg Lantmännen som leverantör. Vilken bild hade du av Lantmännen då?

– Lantmännen ses som en bra leverantör, svensk och trygg och ett företag som producerar mat på ett hållbart sätt. Den bilden ska man vara rädd om!

Sonat menar att företagskultur i sig är ett värde att värda, framför allt om man som Lantmännen har mycket verksamhet utanför landet.

– Lantmännen är ett stort företag med verksamhet i 22 länder. Det krävs att man överför sin företagskultur till alla delar. Min erfarenhet är att det lätt bildas subkulturer i verksamheter som ligger långt bort. Därför är det jätteviktigt att föra vidare värdegrunden. Strategier som samtidigt ser framåt och bygger på företagets grundvärderingar är ett sätt att tydliggöra vad man står för.

Erfarenheter från livsmedelsbranschen är givetvis en av de viktigaste bitarna som Sonat har med sig i bagaget till Lantmännen. Det är en bransch med hård konkurrens med många varumärken, men få kanaler. Dessutom har den som vill sälja sina premiumvaror i de stora livsmedelsbutikerna att tampas med handelns egna märkesvaror, EMV – alternativt välja att producera för EMV.

– Jag tror att man hela tiden måste ha en dialog med sina leverantörer och kunder, att utnyttja styrkan

i varumärket. Det handlar inte bara om premiumvaror eller EMV, utan i högsta grad om att våga tänka nytt och hitta lösningar.

Grundfrågan är Hur?

Hon poängterar att en livsmedelsproducent givetvis alltid måste man fundera över vilka varor man kan nå lönsamhet med, men också hur. Nya produkter, kanske nya försäljningskanaler genom att välja digitala lösningar.

– Den digitala handeln utvecklas ju med enorm fart. Där tror jag att Lantmännen måste vara mycket mer med, säger Sonat och förtydligar att hon då inte tänker på IT-lösningar, utan att det framför allt handlar om hur man möter sina kunder och konsumenter.

Det blir allt viktigare att producenten gör sina varumärken starka, tillgängliga och lätta för konsumenten att hitta när han eller hon vill beställa sin varukorg online. Algoritmerna styr vilka varumärken som hamnar överst i en kategori, speciellt vid återkommande köp, och har du inte ett mycket starkt varumärke kan

du inte räkna med att kunden kommer att scrolla ner för att hitta just din produkt. Kunden kommer att välja den föreslagna produkten som hamnar överst.

– För framtiden blir det avgörande att man som producent är smidig och har radarögon för trender. Men också att vara långsiktig och ständigt på topp i sitt innovationsarbete, säger hon och betonar smidigheten – att snabbt kunna hänga på.

Hur tror du livsmedelsbranschen kommer att förändras framöver?

– Jag tror vi kommer att se mer konsumentledd produktion. Producenterna måste ta hänsyn till alla varianter – allergier, dieter, trender. Det blir allt vanligare att det inom en och samma familj lagas flera olika sorters mat till samma måltid, eftersom alla har olika preferenser.

Också handeln förändras. Allt fler handlar över nätet, allt fler köper färdiga måltider i stället för att laga själva.

– Vi står inför ett skifte i Sverige, liksom i många andra länder. Konsumenten lägger betydligt mer pengar på leverne i stället för prylar. Man går på restaurang, prioriterar upplevelsen i stället för "köpa-köpa".

Hur tycker du att Lantmännen ska förhålla sig till den förändringen?

– Vi känner redan nu trycket från konsumenterna. De kräver god mat till hög kvalitet och rimligt pris. Därför tror jag att Lantmännen måste driva frågan om råvaruproduktionen och livsmedlen på alla arenor – genom lobbying, genom att påverka politiker. Jag är övertygad om att svenskt lantbruk har en plats i det föränderliga samhället. Men det gäller att hitta nya sätt att tänka, hitta ny teknik och fortsätta lägga resurser på utveckling. Som det här med torkan – vad gör vi om det händer i år igen?

Och så budskapet till medlemmarna i Lantmännen: – Fortsätt engagera er i föreningen, tryck på så att det alltid finns kompetenta medarbetare och säkerställ att värdegrunden förs vidare!

Text: Helena Holmkrantz | Bild: Johan Olsson

Inköpschefens råd:

Fördela försäljningen!

Med skörden 2018 i färskt minne är det lätt att bli passiv och inte vilja sälja sin spannmål i förhand. Johannes Åkerblom, chef för inköp av spannmål på Lantmännen, råder alla odlare att göra upp en försäljningsstrategi inför skörd 2019.



Skörd 2018 blev ett år då många lantbrukare hamnade i ett läge med avtal som inte gick att uppfylla när avkastningen sviktade på grund av torkan.

Inför kommande skörd säljer en del odlare mindre eller avvaktar på grund av osäkerhet och förhoppningar om bra priser i höst.

– Det är ett svårt vägval mellan ytterligheterna att ha sålt mycket från början med risk för lägre priser längre fram.

Det är omöjligt att veta vad som är rätt eller fel, men jag tror att det man vinner allra mest på är att ha en väl avvägd försäljningsstrategi och sedan följa den.

En av anledningarna till att det är så viktigt att ha en lagd strategi är att spannmålspriserna rör sig så kraftigt upp och ner, drivet av väder. Störst risk löper man genom att sälja allt på ett sätt. För att minska risken kan det vara klokt att sälja delar av skörden vid olika

tillfällen och på olika sätt.

– Tänk igenom din situation och din ekonomi! Fundera över vad du har för produktionskostnad och vad du behöver för att nå lönsamhet i ditt företag, råder Johannes.

En försäljningsstrategi kan vara att fördela försäljningen i tid och kvantitet. Att exempelvis bestämma sig för att sälja en fjärdedel av skörden tidigt, en fjärdedel när sommaren närmar sig och en fjärdedel i samband med skörden.

En annan strategi kan vara att sälja vid förutbestämda prisnivåer – att tänka igenom till vilket pris man kan tänka sig att sälja och sedan följa med i marknadspriserna för att slå till när prisnivån är rätt.

Den som inte själv vill lägga tid på att följa marknaden kan sälja oprisat genom Lantmännens poolförsäljning och helt enkelt låta Lantmännen sköta marknadsbevakningen. Att teckna poolavtal går bra fram till 1 juni.

– Allt fler har sett fördelarna med att låta Lantmännen ha ansvar för bevakning och försäljning av en del av spannmålen. Poolavtal har visat sig vara ett konkurrenskraftigt sätt att sälja, oavsett om man gör det för att man inte vill lägga tid på att bevaka marknaden, eller bara vill komplettera sin handel med en del pool. För odlaren handlar det om att lägga en del av sina ägg i en korg som heter pool!

Hur säljs spannmålen i poolen?

– Vår säljstrategi är naturligtvis att få ut ett så högt pris som möjligt. Vår löpande analys av utbud och efterfrågan, väderpåverkan och bedömningar av utgående lager styr när och hur mycket vi väljer att sälja från pooltecknandet tills poolpriserna sätts. Resultat av poolpriset är resultatet av alla affärer som vi har gjort inom vår spannmålshandel. Vi säljer både fysiska varor till kunder som är beredda att köpa, men även finansiellt för att kunna sälja vid tidpunkter då kunderna avvaktar. Vi arbetar även med olika optionsstrategier för att kunna säkra vissa prisgolv men ändå vara med uppåt om priserna skulle stiga av något skäl, förklarar Johannes.

Han poängterar att man som odlare mycket väl själv kan säkra med finansiell spannmålshandel.

Text: Helena Holmkrantz

Poolavtal

För poolavtal bevakar Lantmännen spannmålsmarknaden dagligen och gör löpande försäljningar, med målet att nå ett så högt pris som möjligt. Poolpriset blir resultatet av den samlade handeln under hela perioden fram till dess att poolen avslutats. Det finns två poolavtal att välja på. Pool 1 innebär att du som odlare levererar din vara under skördeperioden, det vill säga mellan 1 juli och 14 oktober. I Pool 2 sker leveransen under lagerperioden, det vill säga mellan 15 oktober och 30 juni. Minst 70 procent av avtalad volym ska levereras på tecknade poolavtal. Sista dagen för att teckna poolavtal är 1 juni.

Finansiell spannmålshandel

Ett alternativ och komplement till den traditionella fysiska handeln med spannmål är att handla finansiellt, på en sorts spannmålsaktiemarknad. Med Lantmännens webbverktyg Finansiell Spannmålshandel kan man följa med på marknadens upp- och nergångar även efter det att den fysiska spannmålen har sålts. Här finns möjligheter att handla med vete och raps på två olika marknader, Matif (euronext) och CBOT (Chicago Board Of Trade). Det går bra att lägga köp- och säljkontrakt på så lite som 1 ton på Matif och 50 bushels (ca 1,36 ton) på CBOT. Detta för att det ska vara enkelt att komma in i handlandet och testa för att senare, när man känner sig bekväm, utöka antalet ton.

Om du är nyfiken på att prova finansiell spannmålshandel anmäl du ditt intresse till din säljare eller till lm2support@lantmannen.com. För att få handla finansiellt måste du först gå igenom en kort utbildning, dessutom görs en kreditprövning hos Lantmännen. Mer information finns under spannmålsmenyn på LM².

Utmaningar för att uppnå en lönsam spannmålsaffär

Lantmännens samlade mottagnings Sortiment för skörd 2020 blir något smalare än tidigare år. Målet är en mer lönsam spannmålsaffär som i sin tur ska leda till mer konkurrenskraftiga priser och därmed gynna lantbrukarna.

– För att vi ska ha en lönsam spannmålsaffär som skapar förutsättningar för konkurrenskraftiga inköpspriser till lantbrukarna måste vi komma till rätta med två utmaningar där sortimentet har en stor påverkan, säger Johannes Åkerblom, inköpschef spannmål på Lantmännen Lantbruk.

Spannmålslager

Spannmålsverksamheten binder mycket kapital, framför allt i form av spannmålslager. Värdet per ton är ett resultat av världsmarknadspriset.

– Vi kan inte göra något åt världsmarknadspriset och ser så klart gärna höga spannmålspriser. Däremot kan vi påverka antalet ton som ligger i lager och mixen av grödor.

Lösningen för minskad kapitalbindning i lager är snabbare utleveranser och

senare inleveranser. Men det finns begränsningar – allt kan inte säljas tidigt.

– Det som generellt går att sälja för tidigt leverans under skördeåret, är höstvetete (både fodervete och kvarnvetete). Grödor som malkorn och grynhavre har däremot ett sent utleveransmönster; gröningsvilan ska släppa i malkornet, grynhavren ska mogna för ökad skalbarhet och för både malkorn och grynhavre krävs rensning för att ta fram en leveransduglig vara, förklarar Johannes.

När det gäller inleveranser så handlar det om att köpa varor som man vet kommer att kunna säljas snabbt utan att bli liggande länge på lager. Ett exempel på detta är vårvete. Odlingen av vårvete i Sverige överstiger vida efterfrågan ett normalår och det vårvete som efterfrågas ska helst vara av N+ kvalitet (utan slam och stråförkortning) och odlas nära slutförbrukaren, det vill säga svenska kvarnar. Exporten av vårvete är däremot mycket blygsam, då den har svårt att konkurrera med andra varor med högre proteinhalter.

– Av detta skäl kommer vi att minska mottagningserbjudandet på just vår-

vete inför skörd 2020 och i vissa fall gå till att enbart köpa vårvete N+.

När det gäller malkorn och grynhavre är målet att stimulera sena inleveranser för att minska kostnaden för kapitalbindning. Till skörd 2020 kommer det därför att utgå 50 kr/ton extra utöver normal prisstaffling i lagringssättning för alla leveranser efter nyår 2020, det vill säga jan-mars 2021 och april-juni 2021. Detta gäller även Krav malkorn och Krav grynhavre.

Kvalitetsbrister

Som tidigare beskrivits här i Grodden (Grodden 1 och 2/2019) har Lantmännen Lantbruk förlorat stora summor på kvalitetsbrister bland annat kopplat till enskilda lantbrukares bristande inleveranser de senaste fem åren. För att komma till rätta med de problem som orsakas ute på mottagningarna genomförs just nu bland annat en vidareutbildning av alla silooperatörer. Den totala tork- och mottagningskapaciteten har setts över i projektet Rätt kapacitet för att minska interna kvalitetsrisker.

– Vi arbetar för att minska alla typer av kvalitetsbrister och kostnader som



Johannes Åkerblom, inköpschef spannmål på Lantmännen Lantbruk.

vi själva kan påverka, genom Rätt kapacitet, utbildningspaket och ett program som vi kallar Reload, där alla rutiner och underhållsbehov i anläggningarna ses över, säger Johannes och fortsätter:

– Men det finns fortfarande problem i inleveranserna och det är anledningen till att vi är tvungna att ändra vårt mottagningserbjudande på Krav-raps i skördeperioden. Vi kommer fortsätta köpa av Krav-raps under skörd 2020, men bara torkad vara och med en godkänd kemanalys på varan innan leverans.

Fotnot. Det samlade mottagningserbjudandet för skörd 2020 finns redan nu att läsa på LM²



Förmånlig finansiering – investera nu!

0,49% ränta i två år* Ny maskin till vårbruket? Erbjudandet gäller alla nya traktorer, maskiner och redskap, både lagermaskiner och nybeställningar, förutom tröskor och självgående exakthackar.

Unik finansiering – Fendt skördetröskor** Ny tröska till skörden 2019? Just nu erbjuder vi ränte- och amorteringsfritt t o m 2020-02-29, därefter räntefritt t o m 2020-08-31. Från 1 september 2020 och i max 9 år får du en ränterabatt på 0,30%. (Beräknat på Stibor april 2019, ger det en ränta på 1,99%). Erbjudandet gäller endast nya lagertröskor, inte Fendt Ideal.

*Erbjudandet gäller vid tecknande av avbetalningskontrakt hos Lantmännen Finans på minst 2 år. Lägsta kreditbelopp 100.000kr. 20% kontant/inbyte. Momslån återbetalas månad 3 och till ordinarie avtalsränta. Rörlig ränta. Inga avgifter tillkommer.

**Erbjudandet gäller vid tecknande av avbetalningskontrakt hos Lantmännen Finans. Minsta avtalstid 2 år och max 10 år. Endast månads- eller kvartalsbetalning. 20% kontant/inbyte. Momslån återbetalas månad 3 och till ordinarie ränta. Rörlig ränta och inga avgifter tillkommer.

Vi reserverar oss för eventuella tryckfel.



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





I över hundra år har lantbrukarna på gården Stubbe utanför Skara strävat efter att för varje år som går förbättra resultat och arbetsvillkor. I anteckningsböcker och på lösa lappar har de noterat vad de gjort och hur det blev, funderat och förfinat strategierna inför nästa odlingsäsong.

Utvecklingspotentialen har dock aldrig varit tydligare än den är för fjärde generationen, Arvid Holm. Sedan han tog över familjeföretaget har han successivt investerat i digitala verktyg som hjälper honom med allt från insamling och analys av data, till automatisering och precisionsodling.

Bättre lönsamhet i det digitala lantbruket



Anna Hermansson från Dataväxt och Arvid Holm, Stubbe.



Det är en av de tidiga vårdagar då kalla vindar över Skaraborgsslätten fortfarande vinner över solens värmande strålar.

Arvid Holm visar in i ett av gårdens vindskyddade lägen och Anna Hermansson, tekniker och marknadsförare, från Dataväxt AB ansluter.

– Kortfattat kan man säga att våra produkter och tjänster ger bättre kontroll och förenklar både arbetsuppgifter och utvecklingsprocess för kunderna, konstaterar hon. Gårdarna har blivit större, arealerna växer och variationerna ökar när fält slås ihop. Det går inte längre att hålla all data i huvudet.

– Att driva ett lönsamt lantbruk är komplext och vi vet att hälften av företagarna oroar sig för ekonomin, fortsätter Anna Hermansson. Det är så många faktorer som påverkar resultatet. Digitala verktyg genererar tydliga beslutsunderlag för strategin framåt.

– Våra kunder vittnar om att de själva har tagit kontroll över driften, de har lyckats identifiera flaskhalsarna och lägger grunden för hållbar lönsamhet.

Autostyrning

Just nu pågår värsådd av havre på "fältet mellan vägarna", som Arvid Holm och hans familj vardagligt kallar den bit odlingsmark som ramas in av gamla och nya länsväg 184 mellan Skara och Lidköping. Det är ungefär tio år sedan generationsväxlingen men i traktorn sitter denna förmiddag pappa Per-Åke Holm.

– Det är fantastiskt att på nära håll få följa hur ny teknik underlättar arbetet för oss lantbrukare, säger han, och passar på att hylla möjligheten med autostyrning av maskinerna via GPS. Det är så otroligt bekvämt.

– Den första anläggningen för autostyrning satsade vi på 2011, inflikar Arvid Holm. Nu har vi ytterligare två. Vi har fått bättre arbetsmiljö och bli



” Traktorn går alltid rakt och varken överlappar eller lämnar mistor där ogräs kan få fäste. Autostyrning är beroendeframkallande!

Arvid Holm, Stubbe gård

” Sverige är ett innovationsland – det märks även inom lantbruket

Anna Hermansson, Dataväxt

inte lika trötta trots långa dagar på fälten. Traktorn går alltid rakt och varken överlappar eller lämnar mistor där ogräs kan få fäste. Autostyrning är beroendeframkallande!

Dataväxt i mobilen

Sedan tar han upp sin smarta telefon ur fickan, klickar på den gröna ikonen för appen Dataväxt mobil och demonstrerar hur data från de senaste dagarnas arbete på gården har registrerats. Händene Entreprenad och Lantbruk AB har gransamverkan med tre gårdar och utför även entreprenader åt andra.

– Alla tjänster och data finns här i mobilen, visar Arvid Holm. Appen synkar med växtodlingsprogrammet som även finns i datorn och via Logmaster får jag koll på exakt var, när och för vad varje maskin har använts.

– Vi dokumenterade naturligtvis även tidigare – med papper och penna – men nu vet jag att vi får med alla körningar och uppgifter. Det ger kompletta faktureringsunderlag och vi får betalat för allt nedlagt arbete.

– Investeringen i Logmaster betalade sig redan första året och sedan dess tjänar vi pengar på den, fortsätter han. Det blir enklare att planera bort både flask-

halsar och väntetider. Målet är att maskinerna ska vara igång så mycket som möjligt.

Flexibilitet är nödvändigt

Dataväxt märker ett stort intresse för sina tjänster och produkter. Teknik och praktik går hand i hand. Alla har en smart telefon. Lantbruksföretagare är den största kundgruppen.

– Vi är en del i näringskedjan som strävar efter att lantbruket ska behålla sin ställning som en stark basnäring, säger Anna Hermansson. Varje gård har dock sina egna utmaningar och möjligheter vilket förutsätter flexibla lösningar. Vi vill vara ett bollplank för att i nästa steg matcha behoven med digitala verktyg. Med bättre kontroll kommer tryggheten. Ordning och reda är positivt för ekonomin.

Arvid Holm driver i dag sitt företag med framtidstro. Han är nyfiken på att lära sig ännu mer om precisionsodling med hjälp av digitala hjälpmedel. Anna Hermansson nickar igenkännande.

– Sverige är ett innovationsland – det märks även inom lantbruket, konstaterar hon.

Text: **Katarina Averås**
Foto: **Øyvind Lund**



Egna behov födde Dataväxts affärsidé

Dataväxt är ett teknik- och kunskapsbaserat företag som startade 1996 med en programvara för dokumentation i växtodlingen. Affärsidén föddes när grundaren och lantbrukaren Torbjörn Djupmarker på Hedäkers säteri i Grästorp själv ville få bättre kontroll på och följa upp verksamheten för att kunna fatta klokare beslut. De växtodlingsprogram han fann på marknaden var utvecklade för rådgivarna och han sökte verktyg anpassade för sina egna behov som lantbrukare.

2006 fick Dataväxt den svenska agenturen för Trimble Agriculture som några år tidigare introducerat utrustning för guidning och autostyrning via GPS. Tillsammans gjorde GPS-tekniken och Dataväxts programvaror det möjligt att arbeta med både dokumentation och med maskinstyrning via digitala verktyg.

2016 inleddes ett strategiskt samarbete mellan Dataväxt och Lantmännen, som nu också är företagets huvudägare. Hösten 2018 anslöt sig även norska Felleskjøpet Agri. Syftet är att stärka lantbrukets konkurrenskraft genom att tre starka och trovärdiga aktörer – tillsammans – driver digital utveckling. Samarbetet gör det även enklare att utbyta befintliga digitala tjänster och verktyg mellan varandra, vilket ger svenska och norska lantbrukare tillgång till ett bredare utbud anpassade till olika behov.

• **Antal medarbetare:** totalt cirka 40 varav en i Norge, två i Finland och sex montörer som utgår från olika platser runt om i Sverige.

• **Omsättning (2018):** 67,8 mkr
Webbplats: www.datavaxt.se



Precisionsodling på riktigt



Genom filmer och sociala medier, men även träffar i fält, satsar Lantmännen brett på att göra precisionsodlingen mer lättillgänglig och enkel att tillämpa. Följ Projekt Svalöv och dess inspirerande filmer på nätet. Enkelt, tydligt och avdramatiserat. Här får alla möjligheter att kommunicera med experterna.



Precisionsodling är ett välkänt begrepp för svenska lantbrukare. Det handlar om att anpassa insatserna efter variationerna inom fältet för att optimera odlingen – ett självklart mål för den ambitiösa växtodlaren. Men för att nå

dit krävs det en hel del digital teknik, anpassning av maskiner, markkartor med mera. Och här kanske det stannar för en del. Det blir en barriär, en känsla av att det är komplicerat, tar tid och helt enkelt känns jobbigt och knepigt. Men så behöver det inte vara längre, för under 2019 är Projekt Svalöv i full gång!

Vad är då det? Jo, rent konkret ett projekt som går igenom precisionsodlingens samtliga moment från planering till analys och uppföljning efter skörd. Projektet är ett skifte på 33 hektar malkorn, där man använder all befintlig teknik för att maximera skörden och klara kvaliteten.

Följ resan på nätet

Projektet satsar hårt på öppen bred dialog och kommunikation mellan lantbrukare, rådgivare och branschen. Allt är tillgängligt för alla på ett enkelt sätt tack vare allt det som internet erbjuder. Johan Wågstam, precisionsodlingsexpert på Lantmännen, berättar:

– Genom Projekt Svalöv vill vi i sociala medier som Facebook, Instagram,

YouTube, tack vare filmer och konkreta berättelser levandegöra hur det går till att komma igång med precisionsodling.

Han uppmanar alla intresserade att följa precisionsodlings-resan på nätet där det är fritt fram för alla att kommentera och ställa frågor kring vad man ser och vad man undrar över. Och svaren kommer snabbt från expertisen.

Det är enklare nu

Projekt Svalöv genomförs på Svalövs-gården där Carl-Fredrik Norling är driftledare:

– Det här är precis vad jag har väntat på. Jättekul projekt! Man är ju lite av en vanemänniska och gör som man brukar, men jag har länge tyckt att detta med precisionsodling låter intressant



Här ska det precisionsodlas! Stor entusiasm och högsta kompetens i Lantmännen-gänget som driver Projekt Svalöv. Fr. v. Sara Baudoin, digital marknadskommunikatör, Camilla Persson, växtodlingsexpert; Carl-Fredrik Norling, driftsledare Svalövs-gården och Johan Wågstam, precisionsodlingsexpert. Här inför sådd av precisionsodlat maltkorn på Svalövsgården.

och inte riktigt haft alla verktygen på plats.

Men tack vare Projekt Svalöv är Svalövsgården nu i gång och har i skrivande stund fosforgödslat och sått maltkorn med anpassade givor utifrån en styrfil baserad på en aktuell markkarta. Längre fram under säsongen så kommer kvävegödslingen anpassas utifrån biomassan.

Det är i dag inga problem med att samla in data – massor av data. Och visst pratas det mycket om precisionsodling, men när det kommer till hur vi ska använda data på bästa sätt – där finns det behov av utveckling och information. Det menar Camilla Persson, växtodlingsrådgivare på Lantmännen. Hon brinner för Projekt Svalöv och har

mött många lantbrukare och deras tankar kring precisionsodling:

– Det verkar som de flesta har bra teknisk nivå på maskinerna och bra datorvana, men bromsklossen är ofta att hantera styrfilen, USB-minnet, som fångar upp informationen som sedan ska överföras och få maskinen att göra som man vill.

Tekniken har funnits länge, men nu är det mycket enklare. Det är skillnaden mot innan – nu är det mycket mer användarvänligt, betonar Camilla.

Samarbete är viktigt

Upprinnelsen till Projekt Svalöv är Lantmännens kompetenscenter för precisionsodling i Skurup vars verksamhet pågick sedan slutet av 2017.



Projekt Svalöv

Vad?

Projekt Svalöv är en satsning som går igenom precisionsodlingens samtliga steg från planering till analys och uppföljning efter skörd på ett skifte med maltkorn i Svalöv.

Syfte?

Att genom filmer och berättelser i praktiken avdramatisera tekniken och genomförande av precisionsodling. Bredda kunskapen om precisionsodling och förenkla kontakten mellan experter och lantbrukare. Visa att samarbete mellan teknik och växtodling och klassisk växtodlingskunskap inte är så komplicerad utan full möjlig för den breda lantbrukarkåren.

Var?

Lantmännens gård Svalövsgården i västra Skåne

Så här följer du Projekt Svalöv:

Instagram: Sök på "Projekt Svalöv" eller använd adressen "@projekt_svalöv"

Facebook: "@projektsvalöv och @lantmannenmaskinlantbruk"

<https://www.facebook.com/lantmannenmaskinlantbruk>

Hemsida: <http://www.lantmannenmaskin.se>

YouTube: Sök på "projekt svalöv".

Gänget bakom Projekt Svalöv:

Johan Wågstam,

precisionsodlingsodlingsexpert

Camilla Persson, växtodlingsrådgivare

Carl-Fredrik Norling, driftsledare Svalövsgården

Sara Baudoin,

Digital Marknadskommunikatör

” Det här är ett av de mest inspirerande initiativen vi gjort för att föra ut ett viktigt budskap på bred front

Sara Baudoin, Lantmännen Maskin



Lantbrukare kan komma dit och få svar på sina funderingar kring precisionsodling av Lantmännens experter. Men teknik och teori är en sak, verkligheten hemma på gården är annan.

– Vi ville göra något annorlunda. Vi ville verkligen testa tankarna och frågeställningarna i praktiken ur flera synvinklar. Och det är resan som är det viktiga. Hur tänker man, hur kommer man igång, vad är rimligt? Och efterhand, vad gick riktigt bra? Eller kanske ännu viktigare – vad misslyckades vi med, säger Johan Wågstam.

Resan, berättelsen och kommunikationen – samarbetet – är grundpelarna i Projekt Svalöv. Lantmännen Lantbruk och Lantmännen Maskin är nu en enhet under samma tak vilket passar

som hand i handske för precisionsodling som just är en mix av maskinteknik och växtodlingskunskap. Sara Baudoin är digital marknadskommunikatör på Lantmännen Maskin och expert på kommunikation och sociala medier.

– Det här är ett av de mest inspirerande initiativen vi gjort för att föra ut ett viktigt budskap på bred front. Vi kan på ett enkelt sätt komma närmare de vi vill nå – ända in i vardagsrummet, betonar Sara.

Att avdramatisera och bjuda in till dialog är ledord. Och inte minst att det ska vara kul. Så leta upp Projekt Svalöv på nätet, kolla in de häftiga filmerna, ställ frågor och ta chansen att på ett enkelt sätt ta dig an precisionsodling i praktiken. *Text och bild: Hans Jonsson*

– Det odlas 500 000 hektar ekologiskt i Sverige i dag och 100 000 hektar till är på gång in. Samtidigt styrs vi av den nationella livsmedelsstrategin som siktar mot 30 procent ekologisk areal mot dagens 18 procent. Många skiftar alltså över till ekologiskt och behöver mycket råd framför allt i början, säger Emelie Ekholm, ekorådgivare på Lantmännens Växtråd.

Grodden följde med Emelie till ett par odlare i Enköpingstrakten och mötte entusiasm, nyfikenhet på nya sätt att tänka och mycket reflektioner kring odlandet.

Texter och bilder: Helena Holmkrantz

Emelie ger råd året runt



Emelie Ekholms vardag består så här års i att åka runt till odlarna, följa med ut i fält för att titta på grödor och vara

bollplank när det gäller strategier för odlingen. Under vintern handlar hennes arbete mer om dokumentation, rådgivning kring management och prioriteringar.

Eftersom Emelie driver en egen gård är hon väl medveten om alla de svårigheter som en odlare ställs inför. Prioritering är en av de saker hon trycker på:

– Listan på vad som ska göras i odlingen är ofta så lång att man inte hinner så mycket av det man planerat och vädret ställer alltid till det på något sätt. Jag får ofta stötta upp med att lägga en plan och en prioriteringsordning för vad som är viktigast att hinna med under odlingssäsongen. Att ha en plan är a och o. Att dessutom ha en plan för vad som är allra viktigast att hinna med är ännu viktigare. Det är så lätt att sabotera för sig själv genom att inte hinna med, menar hon.

Emelie är mark/växtagronom i grunden och började som rådgivare på Lantmännens Växtråd 2014, till en början inom konventionell odling, men har övergått allt mer till ekologisk rådgivning. Ekorådgivning var dock inget nytt för Emelie, som kom till Lantmännen från ett jobb som just ekorådgivare i Västergötland. I hennes arbete ingår att hjälpa ekoodlare med råd och dokumentation, men också att vara support för säljorganisationen och utbilda säljare i ekologisk odling. Dessutom skriver hon från och med i år särskilda informationsblad, ekobrev, om vad som är aktuellt inom ekoodlingen. Hon har fullt upp året runt och konstaterar att ekorådgivning verkligen är efterfrågat



Emelie Ekholm är ekorådgivare hos Växtråd på Lantmännen Lantbruk. Under odlingssäsongen blir det många mil i bil mellan gårdarna. Datorn är alltid med för att hon ska kunna kolla upp de frågor som odlarna vill ha hjälp med.

bland odlarna och dessutom ett roligt jobb med många utmaningar.

– De lantbrukare som satsar på ekologiskt är ofta sådana som gillar att vrida och vända på fakta. Det är mycket mer av en utmaning, inga enkla svar och mer samspel med odlarna jämfört med vanlig rådgivning där det ibland går slentrian i arbetet.

Olika förutsättningar

Alla odlare har olika förutsättningar. En del gör allt själva, andra lejer in vissa tjänster. En del har torkanläggning, andra har det inte. Vilka grödor som är lämpligast att satsa på och hur de ska

skötas beror på vilka omständigheter man arbetar under. Det handlar i grunden om management och det är där Emelies kunskap och erfarenhet kommer in i bilden. Hennes råd handlar helt ofta om vad som är bäst management utifrån den enskilda odlarens förutsättningar.

Planerna läggs i juli

Hennes arbetsår skiljer sig en del från det som rådgivarna inom konventionell odling har. Inom konventionellt toppar fältrådgivningen i juni, sedan händer inte så mycket under sommaren. Det är då Emelie har som mest att göra med att

besöka odlare i fält, studera ogräs och föreslå åtgärder och hjälpa odlarna att lägga planer för nästa år.

– Det är i juli planerna läggs, våren är bara finlir, säger hon med ett skratt och konstaterar att ogräs är en av de allra hetaste frågorna inom ekoodling:

– Jag har en ogrässkola i mina ekobrev. Många lantbrukare har inte koll på biologin för alla olika ogräs och vet därmed inte vilken strategi som ger det mest lönsamma resultatet. Ta åkermolke till exempel – det går inte att bekämpa den i november, den har gått i ide då. Den måste tas under växtsäsongen för att man ska få resultat.

” Att ha en plan är a och o. Att dessutom ha en plan för vad som är allra viktigast att hinna med är ännu viktigare.

– Emelie Ekholm, ekorådgivare

Ekoodling

– en rolig utmaning



Emelie Ekholm är ekorådgivare hos Växtråd på Lantmännen Lantbruk. Så är års tillbringar hon mycket tid ute i fält hos odlarna för att diskutera problem och strategier. Här träffar hon Victor Wässman i Tillinge utanför Enköping.

Victor Wässman i Tillinge utanför Enköping håller som bäst på att ta över lantbruksdriften på gården efter sin pappa. Här odlas ekologiskt och konventionellt sida vid sida och att fortsätta med eko är inget han tvekar om. Victors mål är att bli riktigt duktig på odling och han ser ekoodling som en utmaning som ger honom bredare kunskap än vad bara konventionellt skulle göra.

Gården i Tillinge är ett bra exempel på hur ekologiskt och konventionellt inte behöver konkurrera utan bara är två spår i lantbruket. Odlingen på gården lades delvis om till ekologisk redan 1999. I dag odlas 200 hektar ekologiskt, med glutenfri havre som enda spannmålsgröda, och 270 hektar konventionellt. Dessutom har gården grisproduktion med 380 suggor, som ger gödsel till den ekologiska odlingen.

– Det ena utesluter inte det andra. Jag tror att vi alltid kommer att ha båda odlingssätten här, säger Victor. Till års-

skiftet tar han över efter sin pappa Roger, som kommer att fortsätta äga gården, men som kommer att koncentrera sig på skogen och renovering och uthyrning av hus medan Victor tar över jordbruket.

– Det är ett stort steg att ta över hela driften, både djur och odling, och det tar lite tid att landa i allt.

Uppföljning och strategi

Victor arbetar mycket med strategier i sin odling. För att nyttja markerna och maskinerna optimalt körs samtliga redskap med fasta körspår på 8 meter. Trösken är det enda som i dag inte är optimerat för den bredden. Han jobbar mycket med GPS, dokumenterar och sparar alla data. Allt följs upp och antecknas – ”jag har 322 anteckningar i telefonen just nu” – och målet är att utvecklas som odlare. Han är ambitiös och vill lära sig mer om mellangrödor, satsa på fånggrödor och plöja mindre. Målsättningen är att i framtiden enbart

bearbeta jorden på våren innan sådd. Jorden är en resurs att värda och han följer med intresse forskningen inom mark och odling:

– Det är så mycket som är outforskat! Om man vill framåt inom ekologiskt måste man testa och testa igen, fastställer han och betonar att för honom är det viktigt att det är roligt att odla och vässa kunskaperna.

Odlingssäkerhet

– Jag tror på bredd och odlingssäkerhet, alltså en differentierad växtföljd. Eko ger mig ett bredare tanke- och större möjligheter att klura på vad som ger bäst resultat, vilket jag även kan dra nytta av i den konventionella odlingen. Fast skillnaden mellan

konventionellt och eko är kanske mindre för oss än för många andra.

Vi sprutar de konventionella värdgrödorna mindre eftersom vi radhackar.

Blommande kantzoner är en av satsningarna på gården och ett av skälen är att gården har sin egen biologiska raritet: häckande ortolansparv, ett av få ställen i landet där den lilla sparven trivs. Sådant måste så klart värnas.

Kantzoner är också ett sätt att optimera för effektivare radhackning.

– Jag laborerar lite med olika växter i kantzoner. Men jag skulle över huvud taget vilja bredda odlingen lite, prova nytt, säger Victor och nämner gråärt och ekologiskt gräsfrö som två idéer.



Victor Wässman, Tillinge.



Det är så mycket som är outforskat! Om man vill framåt inom ekologiskt måste man testa och testa igen.

Victor Wässman i Tillinge

” Nätverket är jätteviktigt. Vi hjälps åt när det behövs och delar erfarenheter.

Bengt Eriksson



Det är bara tredje året med ekoraps för Bengt Eriksson på Täby gård. Efter vintern och torkan är det lite glest på åkern. Emelie Ekholm räknar till 8 plantor per kvadratmeter.

”Emelie är mitt bollplank”



Bengt Eriksson är tredje generationen på Täby gård. Hans farfar kom dit på 30-talet och började odla spannmål. Att gården ställdes om till ekodling strax före millennieskiftet beror på mäsarna.

– Här fanns en konventionell spannmålsodling utan dynga från 1947 och framåt. För varje år som gick sjönk skördarna. Dessutom upptäckte vi att fiskmäsarna var borta när vi plöjde. Vi insåg att vi var tvungna att göra något för att vända trenden. I slutet av 90-talet bestämde vi oss för att prova ekologiskt och efter första ekovalen återkom mäsarna. Den upplevelsen glömmer jag aldrig, då förstod hur viktigt det är att ta hand om sin jord på bästa sätt.

Efter den upplevelsen ställdes odlingen på gården om till ekologisk och i dag är det spannmål, åkerbönor, raps och grön gödslingvall som odlas.

Fältvandring

Vi vandrar runt bland fälten och konstaterar att vintern och torkan varit tuff mot både rapsen och vallen. Bengts rådgivare är Emelie Ekholm från Växt-råd på Lantmännen Lantbruk och under vandringen hinner hon titta på sådjudet, bestånden av höstraps och hur det går med vallodlingen.

– Vallen är jätteviktig, den är ekodlingens motor, säger Emelie.

Hon kommer på besök till Täby gård lite då och då, när Bengt har något han vill diskutera och bolla med en rådgivare.

– Emelie är mitt bollplank. Jag vet oftast hur jag ska göra, men det är så värdefullt att ha någon att diskutera med. Som ekobonde är man ju egentligen fruktansvärt okunnig. Det är till exempel bara tredje året jag odlar raps, säger han och berättar om en oväntad vändning i rapsodlingen förra året:

– I fjol togs hundra procent av rapsblommorna av rapsbaggen. Jag var beredd att ge upp, men Emelie sa åt mig att ha lite is i magen – den kan blomma om. Och det gjorde den. Sen var det bara att vänta. I november skördade jag – 450 kg/hektar, inte så mycket att skryta med kanske (året dessförinnan fick jag 3 700 kg/hektar!), men alternativet hade ju varit att plöja ner allt och börja om. Det var helt klart Emelies förtjänst att jag gjorde så, ensam tror jag inte att jag hade vågat ta det beslutet.

Dessutom finns en rad grannar att diskutera med. I trakten kring Enköping finns ett antal ekogårdar och samarbetet mellan gårdarna gör det lättare för alla att få ihop pusslet med alla arbetsuppgifter.

– Nätverket är jätteviktigt. Vi hjälps åt när det behövs och delar erfarenheter -

alla gör misstag någon gång och det är onödigt att andra gör om det. Alla har lika svårt att hitta anställda, vi konkurrerar ju med storstäderna i närheten om löner och jobb.

Ogödslad ruta

För att lära sig mer om grundföretsättningarna för odlingen på jordarna har Bengt på Emelies inrådan lagt in ogödslade rutor på ett par ställen. Här kan han jämföra och utvärdera vad jorden ger.

– Vi samlar in uppgifter och noterar inför nästa år, förklarar Emelie och betonar vikten av att dokumentera.

– Ja, det är märkligt. Man tror att man ska komma ihåg allt, men sen kommer nästa år och då minns man inte utan gör allt på slentrian – som vanligt – om man inte har antecknat något. På det här sättet lär jag mig alltid nåt nytt och kan vidareutveckla odlandet, kommenterar Bengt.

Mångsysslare

Bengt har valt många ben att stå på i sitt

företagande. Han odlar ekologisk spannmål, åkerbönor, höstraps och vall, men har dessutom lammproduktion med ett 40-tal tackor och 13 baggar på gården. Mycket av det han odlar går därför till foder till djuren. Utöver själva lantbruket har han entreprenadverksamhet

med snöröjning och sandning på vintern, en liten byggfirma med en anställd, sex hyresfastigheter som ska skötas om och som om inte det vore nog arbetar han dessutom periodvis som lässmed.

– Det är alltid nåt på gång och det finns många fördelar med det. Man fördelar ekonomin på många verksamheter, det är ju bra ett sånt år som det senaste. Men framför allt är det roligt att träffa folk och komma ut och se nåt annat än den egna gården. Det tror jag många skulle behöva, menar Bengt.

Han beskriver sig själv som en typisk ”jobbarkille”:

– Jag gillar inte pappersjobb och tänker nästan aldrig på pengar, även om jag nog kan vara rätt ekonomisk när jag funderar på förbättringar och förändringar. *Text och bild: Helena Holmkrantz*



Bengt Eriksson, ekodlare.

DELBETALA RÄNTEFRITT MED DITT AGROLKORT HOS LANTMÄNNEN MASKIN



Borgeby
fältDagar

26 - 27 juni 2019

Träffa oss i Lantmännens
monter på Borgeby fältdagar

5% rabatt på valfri modell av Tractorbumper!

Med påkörningsskydd i frontlyften minimeras skadorna vid eventuell frontalkrock. Vi har flera olika varianter, besök våra Lantmännen Maskin butiker eller vår e-handel för mer info.

Tractorbumper Safety 800

*Frontvikt med belysning och märkning.
Vikt 800kg. Låsbart förvaringsfack. LED
belysning. Reflexer. Breddmärke enligt
lagstiftning. Pulverlackerad AGCO
(mörkgrå).
Artikelnr 4807675*



KONTANTPRIS

34.431 kr
(inkl. moms)

27.545 kr exkl moms

*Delbetala räntefritt i 12 månader med Agrolkortet Kredit.
Rabatten gäller endast i butik 20 maj – 27 juni 2019.*

Månadskostnad
2.898 KR*



Du kan alltid slutbetala hela beloppet
i förtid - utan extra kostnad.

* I månadsbeloppet ingår administrationsavgift på f n 29 kr. Uppläggningsavgift på f n 195 kr debiteras på första avin. Den totala kreditkostnaden blir 543 kronor. Den effektiva räntan är 2,55 %.



Grupper på tvären

skapar engagemang på bredden!

Arbetet med tvärgrupper drogs igång under 2015 och har blivit en väl etablerad satsning. Sedan dess har flera grupper startats, lagts vilande eller avslutats helt efter fullföljt uppdrag. Just nu pågår arbetet i fyra tvärgrupper.

Syftet med tvärgrupperna är att ta tillvara på viktig kunskap och erfarenhet från medlemmarna i olika frågor. Grupperna bidrar med erfarenheter, synpunkter och inspel till affären, verksamheten och styrelsen. Målet är att anpassa grupperna och arbetet till aktuella och framtida behov, och att hela tiden utveckla arbetsformerna.

Deltagarna kommer i första hand från distriktsstyrelserna, men även andra personer kan ges möjlighet att delta. Ambitionen är att sprida uppdragen i distrikten och över landet, men kompetens och engagemang är alltid viktigast.

Tvärgrupperna har verkligen utvecklats på ett bra sätt. De fyller luckor där det finns ett behov av att koppla samman affären med erfarenheter och inspel från medlemmarna. Att vara med i en tvärgrupp är också ett sätt att bredda sin kunskap om Lantmännen,

säger medlemschef Anna Carlström och konstaterar att formatet är flexibelt både när det gäller vilka frågor som tas upp och hur länge en grupp existerar.

– Vi kan göra grupper av såväl medlemsrelaterade frågor, som lantbruksnära frågor. Det ger oss stora möjligheter. Vissa grupper har ett längre uppdrag, andra avslutas efter bara några enstaka möten. Det är viktigt att avsluta när uppdraget fullföljt. Känslan av att komma i mål och sätta punkt är värdefull!

Förslag på ämnen och områden för tvärgrupperna kommer från olika håll i organisationen.

– Extra roligt är det när vi inom medlemsorganisationen blir kontaktade direkt av affären med ett uppdrag till en tvärgrupp, eller när styrelsen önskar en grupp för en specifik fråga som till exempel emissionshandeln.

Text: Cathrine Hannell



Tvärgrupp Utbildning har slutfört sitt uppdrag och är nu vilande.

I dagsläget är det fyra tvärgrupper som är aktiva:

Tvärgrupp 3F

3F står för Future Fit Farming och är namnet på ett projekt om hållbara lösningar från jord till bord inom Lantmännen.

Projektet syftar till att bygga kunskap och förståelse för utmaningarna för ett framtida konkurrenskraftigt jordbruks- och livsmedelsproduktion i ett klimatsmart, resurssnålt och hållbart samhälle. Att därigenom bidra till lönsamheten på våra ägares gårdar och optimera avkastningen på deras kapital i Lantmännen.

Tvärgrupp digital kommunikation

Tvärgruppen har varit aktiv sedan 2015. Målsättningen är att gruppen ska bidra med

att tydliggör lantbrukarnas/medlemmarnas behov av digitala tjänster/kommunikation på kort och lång sikt.

Gruppen har varit referens för flera av Lantmännens stora digitala satsningar, som LM² och LM² Ekonomi samt Lantmännens webbsidor.

Tvärgrupp Foder

Fokus för arbetet med tvärgruppen är att utveckla den "Bästa foderaffären" för våra lantbrukare.

Utifrån denna målsättning diskuterar tvärgruppen bland annat foderutveckling, anläggningar, kvalitet, resultat, framtid/marknad, och digitalisering.

Tvärgrupp Spannmål

Tvärgruppen arbetade inledningsvis med projektet "Rätt kapacitet" och spannmålsstruktur Norr Mälaren och Skåne, men har därefter även varit delaktiga i andra spannmålsfrågor som finansiell spannmålshandel, kommunikation med mera.

Övriga tvärgrupper som varit aktiva under den senaste tiden, men som nu är vilande eller avslutade är tvärgrupp utsäde, utbildning, stadgar samt emissionshandel. En genomgång av grupperna pågår just nu för att vända uppdraget, eller delvis ändra inriktning för vissa grupper.

På Lantmännens hemsida finns information om vem som deltar i vilken grupp.



Digitalt, eko och maskiner i montrarna på Borgeby

Så här såg det ut i Lantmännens monter på Borgeby förra året.

Snart är det dags för årets Borgeby Fältdagar med tema vatten. Den 26-27 juni träffas alla med lantbruk som främsta intresse och sysselsättning. Upplev nya maskiner, intressanta utställare och ta en fika i solen.

I Lantbruksdivisionens monter samlas Lantbruk och Maskin. Här träffar du också medlemsavdelningen samt förtroendevalda från skånedistriktet.

Fokus i år ligger på digitala nyheter. Besökarna bjuds på en demo av den högaktuella e-handeln och nya interaktiva Odlar. LM² Ekonomi kommer att finnas på plats och hjälpa till med in-

loggningar och funktioner. I precisionsodlingstältet fyller medarbetare från både Lantbruk och Maskin på besökarnas kunskaper i precisionsodling. Dessutom ordnas ett ekotorg där maskiner, sorter och kompetens kretsar kring eko. Som alltid bjuder Lantmännen på kanelbullar, kaffe och saft till fikasugna.

Swecon är på plats i sin egen monter och presenterar bland annat Volvo L60H, en maskin som sköter gårdens tyngsta uppgifter, som att köra balar, röja snö och flytta lastpallar.

Text och bild: Helena Holmkrantz



Swecon satsar på att synas

Swecon har en intensiv sommar framför sig. Det blir en lång rad evenemang där de gula maskinerna kommer att finnas på plats, från rockfestivalen Sweden Rock i Blekinge till maskinmässan Load up North i Umeå.

Här hittar du Swecon i sommar:

- 5-8 juni Sweden Rock Festival, Norge
- 26-27 juni Borgeby Fältdagar, Bjärred
- 3-4 juli Brunnby Lantbruksdagar, Västerås
- 5-7 juli Sweden World RX of Sweden, Höljes
- 19 juli SM Traktor Pulling, Gotland
- 16-17 augusti Mittia mässan, tillsammans med Volvo Lastvagnar, Ljusdal
- 29-31 augusti Load Up North, Umeå

Precisionsodling på Bjertorp

Precisionsodling är temat för årets Bjertorpsdag, den 11 juni. Med utgångspunkt i temat får besökarna lära sig om hur digitala redskap kan användas i fält. Det blir maskinvisning med sådd, gödnings-spridning och växtskydd. Aktuella sorter, så väl höst- och vårsäd som oljevaxter visas i fält. Kaffe serveras under dagen och lunch serveras ute i fält.





Grupparbete på nyvaldautbildningen. Fr v Therese Tarler, Anna Nilsson, Johan Bjurevall och Nina Nilsson.

Nyvalda fick bra start

Vid årets distriktsstämmor valdes femton nya ledamöter in i distriktsstyrelserna och en handfull i distriktsvalberedningarna.

Dessa inbjöds till två utbildningsdagar på Lantmännen i Stockholm för att få en bra start på sitt uppdrag.

Under de båda dagarna fick de bland annat träffa ordförande Per Lindahl och lära sig mer om Lantmännen som

företag, samt om att äga Lantmännen. Dessutom fanns goda möjligheter till diskussioner och erfarenhetsutbyte.

Övrigt som stod på agendan var förväntningar och arbetssätt för distriktsstyrelser, Lantmännens hållbarhetsarbete, Forskning och utveckling, samt praktiska tips om vilka verktyg man har att tillgå för sitt uppdrag.

Dag två ägnades åt kommunikationsövningar och hur man når ut med sitt budskap på bästa sätt genom storytelling, att skapa en berättelse som stödjer budskapet man vill nå ut med.

Efteråt fick gruppen utvärdera dagarna och de positiva kommentarerna var många.

Text: Cathrine Hannell
Bild: Helena Holmkrantz

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

Gula maskiner tar plats i Norrland

Den 29-31 augusti är det dags för Load Up North igen, norra Sveriges största branschmassa inom maskin. Den här gången är mässan i Umeå och Swecon är självklart på plats.

– Load Up North är vår absolut bästa kanal för människor och företag i Norrland. Vi har varit med förr och det är en mäsja med hög kvalitet, säger Marie Stenlund, ansvarig för utställningar och events inom Swecon.

I år beräknas den bli ännu större än förra året, med 200 utställare och cirka 7 000 besökare.

Många vill bli Lantmännen-ambassadör

I höst går startskottet för Lantmännens ambassadörsprogram. Det är ett utbildningsprogram som ska öka engagemanget för Lantmännen och möjlighet att vara med om att utveckla framtidens Lantmännen. Under våren har nomineringarna till det första ambassadörsprogrammet kommit in. Intresset har varit stort och det är många som själva ansökt, medan andra har nominerats av distrikten och säljorganisationen.

Nu har nästa fas påbörjats. I slutet av maj sammanträder Ågarutskottet och kommer då att utse deltagarna till det första programmet. Alla som ansökt och eller blivit nominerade kommer att bli kontaktade inom kort. Programmet startar senare i höst och innehåller totalt tre utbildningstillfällen.

På gång

Högländet

26 juni Bussresa till Borgeby

31 augusti Sommarmöte hos familjen Sand, Rickelstorp, Eksjö

Dala-Aros

19 juni Medlemsträff med fokus på vallodling och bevattning hos Ångeby gård

Sörmland

17 juni Sommarträff med

fältvandring. Plats meddelas senare

Östergötland

18 juni Fältvandring på Kölbäck

Gotland

19 juni Fältvandring på Hallfreda

Blekinge-Kristianstad, Kalmar-Öland, Kronoberg, Högländet

8-9 november Lantmännendagar på Ronneby Brunn

Sommarens mässor:

6-8 juni Skogselmia
11 juni Bjertorpsdagen med fokus precisionsodling
19 juni Slätte ekodag
26-27 juni Borgeby
3-4 juli Brunnby
14 augusti Lännsdagen

HÅLLBART LANTBRUK MED AGROLS MILJÖSERIE



Agrol har ett brett sortiment av högkvalitativa smörjmedel som är förnybara, biologiskt nedbrytbara och miljögodkända för alla typer av miljöer. Med våra miljöprodukter där prestanda och miljöhänsyn går hand i hand blir lantbruket hållbart för människa, maskin och miljö.

www.agrol.se





Första lasset ut på den nya anläggningen i Hargshamn.

BILD: JOHAN OLISSON



Christer Söderberg, vd på Swecon (t v) och Robert Carlsson, projektledare, testar den nya portalen mySwecon.

Nya mottagningen äntligen klar

Närmare 500 personer hade samlats i Hargshamn, norr om Uppsala för att inviga Lantmännens nya spannmålsanläggning. Invigningstalen hölls av Upplands landshövding Göran Enander och kommunalrådet, tillika ordföranden i Hargshamn AB, Göran Spangenberg. Båda talade om de gröna näringarnas betydelse och vikten av gott samarbete med näringslivet.

Lantmännens vd Per Olof Nyman hälsade sedan välkommen och betonade anläggningens betydelse för lantbruket och växtodlingen i Mälardalen.

– Tack vare anläggningen här i Hargshamn har vi möjlighet att hantera stora volymer av spannmål effektivt,

något som skapar goda förutsättningar för en lönsammare spannmålsodling och en starkare spannmålsaffär över tid.

Per Lindahl, Lantmännens ordförande betonade samarbetet mellan alla aktörer och inte minst distriktsstyrelsens arbete. Han förklarade anläggningen för invigd och de fyra talarna klippte därefter ett grönt band, innan man gemensamt skottade att antal symboliska skyfflar korn i skopan på en stor Volvo-hjullastare.

Anläggningen, med lagerhall, spannmålsplatta, tork och tippgröp är mycket flexibel och har kapacitet att ta emot upp till 150 000 ton per skördeår, i undantagsfall även mer.



Per Olof Nyman, Lars Ånöstam och Per Lindahl.

Lagringskapaciteten i lagerhallen är cirka 25 000 ton. Hamnen i Hargshamn har möjligheter att lasta stora fartyg och kommer därmed att bli en av Lantmännens viktigaste exporthamnar.

Text: Anna Carlström

Swecons portal klar för start

Nu lanseras mySwecon på bred front, en digital tjänst där kunden bland annat kan boka service och se omedelbar information om maskinens drifttimmar, bränsleförbrukning och position.

För snart ett år sedan, i samband med Svenska Maskinmässan, presenterades en tidig version av mySwecon. Därefter har tjänsten utvecklats i samarbete med ett växande antal testkunder och nu är det dags för lansering.

– Tjänsten kan användas av alla maskinägare, enda förutsättningen är att kunden har ett kundnummer hos Swecon, säger Robert Carlsson, projektledare på Swecon.

Via sajten myswecon.swecon.se kan kunden snabbt registrera sig med sitt kundnummer och verifiera med sitt bankID. Kunden får sedan tillgång till en rad viktig data om sin maskin, på sin dator eller i telefonen.

Robert betonar att mySwecon, även om det nu är en fullt fungerande tjänst, kommer att fortsätta att utvecklas med ny funktionalitet. Tjänsten kommer att lanseras på Swecons marknader, både i Sverige och i Tyskland, samt på sikt även i Baltikum.

Dags att tävla – mest fett vinner!

För fyra år sedan tävlades det i höstraps och precis som en äkta Olympiad är det nu dags igen. Tävlningen "Rapsmästaren 2020" startar hösten 2019 med målgång vid skörd 2020. Arrangör är Södra Sveriges frö- och oljeväxtodlare med Albin Gunnarson, SFO, som tävlingsledare. Tävlningen är en maxskördetävling. Vinnare blir det lag som uppnår högst råfettskörd.

– Visst är det en maxskördetävling, men

erfarenheten från förra tävlingen för fyra år sedan var att det var lagen som balanserade insatser som blev mest framgångsrika, menar Nils-Gustav Nilsson, ordförande i arrangerande SFO.

Tävlingen genomförs hos Ebbe Persson på Egonsborg, norr om Trelleborg. Fyra lag från Lantmännen har antagit utmaningen. Grodden kommer naturligtvis följa lagen och tävlingen. Text: Hans Jonsson



Ekologisk odling bygger på management och tajming.

Prenumerera på våra ekologiska Växtodlingsbrev!

Du får ca 20 brev per år med innehåll om bland annat odlingskalkyler, ogrässtrategier och vad som är på gång just nu.

Kontakta Emelie Ekholm 010-5561985 eller vaxtrad@lantmannen.com



VäxtRåd EKO

Per-Anders är årets rådgivare

Lantmännens odlingsrådgivare på vall, Per-Anders Andersson, utsågs nyligen till Årets rådgivare. Det är Branschrådet för lantbrukets rådgivningsföretag i samarbete med tidningen ATL som utser årets bästa rådgivarinsats. Priset kommer att delas ut på Brunnby Lantbrukardagar i sommar.

– Jag har lång erfarenhet av rådgivning och tycker det är väldigt givande att se mina kunder lyckas, det ger mig energi. Sedan jag började på Lantmännen för två år sedan har jag fått kollegor i hela kedjan från förädling till försäljning och det nätverket höjer min kunskap och tillsammans utvecklar vi hela



BILD: HELENA HOLMKRANTZ

Per-Anders Andersson är vinnare av Årets rådgivarinsats 2019. Här under en visning på Lännsdagarna.

kedjan. Jag känner att våra kunder får ännu mer valuta för sin insats när vi tänker nytt, kommenterar Per-Anders.



Priset på rapsmjöl styrs från Rhen

Tre fabriker i Rhen-området i Tyskland styr priset på rapsmjöl i hela Europa. Hur kommer det sig? Och hur påverkar det oss i Sverige?

Det huvudsakliga användningsområdet för rapsfrö är så kallad "crush", det vill säga att rapsfröna krossas och blir till olja och mjöl. Varje år krossas cirka 24 miljoner ton rapsfrö i EU och cirka 40 procent av dem krossas i Tyskland. Allra störst koncentration av fabriker som krossar rapsfrö finns i området "Lower Rhine", alltså nedre delen av Rhenfloden som är belägen vid den tyska gränsen mot Nederländerna.

På grund av den stora koncentrationen av fabriker som krossar rapsfrö i Lower Rhine-området så har det utvecklats en marknad för pappershandel av rapsmjöl där. Att det är en pappershandel innebär att många som köper och säljer vara på Lower Rhine inte har för avsikt att ta leverans eller leverera någon fysisk vara. I stället används marknaden som ett sätt att hantera prisrisker. Det fungerar ungefär som att handla på en börs, men i stället för att handlas elektroniskt så handlas kontrakten på denna marknad via mäklare som ringer runt till olika företag som är verksamma inom rapsmjölshandeln. Det kan vara fodertillverkare, fabriker som krossar rapsfrö eller traders.

Leveranspunkterna för Lower Rhine-marknaden är tre olika fabriker som krossar rapsfrö. Två i Neuss och en i Spyck. Priserna som handlas där avgör dock priserna på en stor del av det rapsmjöl som handlas i hela EU. Lantmännen importerar rapsmjöl från fabriker som är belägna runt Östersjön. De priser vi betalar anges emellertid som en "premie" över eller under Lower Rhine. Det som händer där har därför stor betydelse även för oss.

Vad avgör priset på rapsmjöl på Lower Rhine-marknaden?

Den främsta faktorn som påverkar priset på rapsmjöl är priset på sojammjöl. När man tillverkar foder behöver man ha ett visst proteininnehåll i det. Detta får man främst genom att använda sojammjöl och rapsmjöl. Det är dock möjligt att i viss mån växla mellan dessa proteinkällor beroende av vilken av dem som är billigast för stunden. Priset på rapsmjöl följer därför priset på sojammjöl i stor utsträckning.

Det pris på sojammjöl som man oftast jämför priset på rapsmjöl med är sojammjöl med lågt protein (44 procent) i Hamburg. När man tittar på en karta är det lätt att förstå varför. Mitt emellan Lower Rhine och Hamburg ligger området Oldenburg där det finns en mycket hög koncentration av fodertillverkare. Dessa tillverkare kan enkelt växla mellan att använda sojammjöl eller rapsmjöl.

Andra faktorer som påverkar priset på rapsmjöl är marknaderna för rapsolja och spannmål samt utbud och efterfrågan på rapsfrö. Om det är lönsamt att krossa rapsmjöl för att sälja rapsolja kommer det att krossas mer rapsfrö, och utbudet av rapsmjöl ökar med sjunkande priser som följd. När det gäller spannmål kan fodertillverkare justera andelen spannmål och proteiner i recepten. Om priset på spannmål sjunker så utökas därför andelen spannmål i recepten och efterfrågan på proteiner minskar. Detta leder i sin tur till sjunkande priser på proteiner. Utbud och efterfrågan på rapsfrö brukar mätas genom "Stocks to Use" eller utgående lager i förhållande till konsumtionen. Om de utgående lagren är små kommer det bli svårare att få tag på rapsfrö vilket leder till stigande priser för rapsmjöl.

” Det finns en del som talar för lägre priser på rapsmjöl, men vi måste även ta hänsyn till världspolitiken.

Hur ser prognosen ut framöver?

Om vi tittar på hur det ser ut i dag utifrån dessa faktorer så finns det väldigt stora lager av soja i världen och priserna på sojammjöl kan komma att förbli låga eller till och med sjunka ytterligare. Stigande priser på fossil olja och ökande efterfrågan på biodiesel samtidigt som import till EU av biodiesel från Argentina åter begränsas borde kunna stärka priserna på rapsolja. Får vi inga stora väderproblem kan vi nog även se fram emot sjunkande spannmålspriser. När det kommer till Stocks to Use för rapsfrö i världen så finns det fortfarande

mycket osäkerhet då det är långt kvar till skördarna är bärgade runt om i världen. Som det ser ut nu så kommer Australien och Ukraina få en större skörd medan EU och Kanada kommer få mindre. Sammantaget antas utgående lager vara i nivå med föregående år.

Det finns alltså en del som talar för lägre priser på rapsmjöl, men vi måste även ta hänsyn till världspolitiken.

Det som det talas mest om på rapsmjölsmarknaden för tillfället är konflikten mellan Kina, som är världens största importör av rapsfrö och Kanada, som är världens största exportör av rapsfrö. Kanada har arresterat en person med koppling till det kinesiska telekombolaget Huawei på begäran av USA. Med anledning av detta har Kina slutat köpa rapsfrö från tre av de fyra största aktörerna i Kanada. Detta leder till två saker, dels att Kina kommer köpa mer från Australien och Ukraina som vanligtvis är stora ursprungsländer för import till EU och dels att kanadensiska rapsfrön blir väldigt billiga. Vanligtvis importeras inte så mycket kanadensiska rapsfrön till EU eftersom de inte är GMO-fria. I Spanien, Portugal, Storbritannien, Irland och Frankrike finns dock inte krav på GMO-frihet i lika stor utsträckning. I dessa länder kan man därför komma att använda mycket kanadensiska rapsfrön.

Frågan blir då om detta kommer leda till högre eller lägre priser på GMO-fritt rapsmjöl. Blir det brist på GMO-fria rapsfrön att importera från Australien och Ukraina eller blir det mindre efterfrågan på GMO-fritt rapsmjöl när flera länder går över till mjöl gjort på kanadensiska frön?

Detta är inte en helt enkel fråga att svara på, men det kommer att göra det ännu viktigare än vanligt hur rapsskörden i EU blir eftersom detta för en stor betydelse för tillgången på GMO-fria rapsfrön. Efter ogynnsamma förhållanden för rapssådd förra hösten så är arealen den lägsta på 13 år.

I skrivande stund ser dock möjligheterna goda ut till en bra avkastning. Det enda vi vet med säkerhet är att priserna kommer att styras av såväl väder som politik.



David Udén,
inköpschef, Lantmännens
foderenhet



DITT HÖSTVETE FÖRTJÄNAR EN RIVSTART

VÄLJ ETT UTSÄDE BETAT MED
VIBRANCE™ GOLD

MARKNADENS BREDASTE BETNINGSMEDEL

SNABB UPPKOMST OCH STARK ETABLERING
LÄGGER GRUNDEN FÖR HÖG SKÖRD

NY VERKNINGSMEKANISM FÖR STARKARE
SJUKDOMSKONTROLL

FRÅGA
DIN SÄLJARE PÅ
LANTMÄNNEN!

ROOTING
POWER™



 **Vibrance® Gold**

syngenta®

Syngenta Nordics A/S, Strandlodsvej 44, DK-2300 Köpenhamn S, Danmark.
Använd växtskyddsmedel med försiktighet.
Läs alltid etikett och produktinformation före användning.
Observera alla varningsfraser och symboler.