



**”Lantbruk är
den fräckaste
branschen”**

Sidan 8–9



**Ekologiska
strategier
i praktiken**

Sidan 14–15



**Peter vill se
unga krafter
i lantbruket**

Sidan 16–17

Groddden

Nr 5-6

December 2020

En medlemstidning
från Lantmännen

www.lantmannen.se

**Så funkar
spannmåls-
priserna**

Sidan 10

**Digital och
debattrik
extrastämman**

Sidan 4–5

Viken toppar avkastningen

Sidan 12–13



Utan sista förbrukningsdag!

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

Alexander Runesson och Ulrika Nilsson på Nötcenter Viken. Bild: Øyvind Lund

UPPLAGA

Grodden är Lantmännenkoncernens informationstidning till ägarna. Lantmännens medlemmar (ägare) får tidningen som medlemsförmån. Upplagan är cirka 32 000 exemplar. Tidningen utkommer med 6 nummer per år. Tryckeri: V-Tab i Landvetter

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

Mediavalet
Kontaktperson: David Martinez-Lundström
E-post: david@mediavalet.se
Tel: +46 735 699 350

ANNONSMATERIAL

Tekniska upplysningar: Annonser ska levereras till Mediavalet som tryckfärdiga pdf-filer, bilder i 300 dpi. E-post: david@mediavalet.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*)	250x300	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 2021

(med reservation för ändringar)

Nr	Utgivning	Materialdeadline
1	19/2	29/1
2	7/4	12/3
3	24/5	29/4
4	21/9	27/8
5-6	14/12	19/11



Lantmännen är ett lantbrukskooperativ och norra Europas ledande aktör inom lantbruk, maskin, bioenergi och livsmedel. Vi ägs av 20 000 svenska lantbrukare, har 10 000 anställda, har verksamheter i ett 20-tal länder och omsätter 50 miljarder SEK 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.se.

På den extra föreningsstämman beskrev jag Lantmännen som ett hållbart företag utan sista förbrukningsdag. Vill man vara lite tydligare handlar det om att vi har en kooperativ affärsmodell som bidrar till att utveckla både det svenska lantbruket och Lantmännen. Vi har en affärsidé som beskriver arbetet från jord till bord och en ägarstruktur där medlemskapet kan växlas över på nya företag som tar vid när någon slutar. Samtidigt har vi ett tydligt fokus på framtiden. För mej är det tidlösa och hållbara värden i en ganska rörig tid. Här vill jag berätta om några aktiviteter som visat att Lantmännen arbetar både hållbart och framtidsinriktat – med sikten inställt på ett livskraftigt lantbruk!

För ett år sedan lanserade Lantmännen en rapport som visade att vi kan arbeta både mer klimatsmart och öka skördarna – samtidigt. Målet är ett klimatneutralt jordbruk 2050 och nedräkningen har börjat.

På ett seminarium nyligen, som uppföljning på rapport-släppet, konstaterade vi att nu är det 29 skördar kvar. Som lantbrukare kan jag känna att perspektivet är långt – ja. Men inte väldigt långt. Man skulle kunna säga att det är ungefär fyra växtföljder bort och att ni som är nystartade i dag är definitivt med 2050! Ambitionen är hög, men om olika aktörer samverkar är det fullt möjligt! Det krävs fortsatt forskning, engagemang från politikerna, investeringar på gården och en insikt om att bra mat måste få kosta. Om var femte matkasse blir matsvinn är det inte någon omöjlighet att konsumenterna betalar lite mer – och slänger lite mindre. Hur många luncher har inte räddats av rester från kvällen innan?

En annan aktuell fråga är självförsörjning och livsmedels-säkerhet. Ämnet kan bli hur stort som helst och kanske är det därför frågan inte riktigt rotat sig. I en debattartikel i somras skrev jag tillsammans med Palle Borgström, LRFs ordförande, om betydelsen av att skydda strategiska livsmedelsanläggningar. Jag tror att alla vi som levererar spannmål har nåt exempel på en silo som försvunnit i stadsplaneringen eller att kommunen vill anlägga vattennära bostäder där vi har våra anläggningar.

Nyligen presenterades en rapport, framtagen på uppdrag av bland andra Lantmännen, som presenterar 40 förslag till åtgärder i livsmedelskedjan för att skapa en tryggare livsmedelsförsörjning. Åtgärder som direkt berör oss i jordbruket är bland annat vikten av att trygga tillgången på insatsvaror – men också att öka medvetenheten om industrins betydelse. Från spannmålsanläggningar till kvarnar och mejerier. Med Lantmännens verksamheter från jord till bord är vi direkt berörda, och har både erfarenhet och kompetens att bidra med för att säkra en framtida livsmedelsförsörjning.

Den 12 november höll vi extrastämma – egentligen en fortsättning på vårens föreningsstämma – för att behandla de motioner som kommit in. I våras var vi tveksamma till hur vi skulle klara en motionsbehandling digitalt ur ett demokratiskt perspektiv. Nu i höst visste vi att både fullmäktige, styrelse och förtroendevalda skulle hantera det utan problem! Jag vill gärna säga det, pandemin har inneburit att vi missat mycket, men vi har samtidigt tagit enorma kliv framåt när det gäller digitalisering och möten på distans.

Ursäkta ett stickspår – men kanske kan det ökande användandet av olika digitala plattformar för möten och annat också bidra till digitaliseringen i våra egna verksamheter? Nu tillbaka till stämman. Fem motioner behandlades och jag kan konstatera att alla fem hade viktiga infallsvink-

Jag ser jag fram emot kloka, konstruktiva möten som ger möjlighet att utveckla ett Lantmännen som ännu bättre motsvarar de krav ni har på ett företag i världsklass!

lar och förslag som definitivt kommer tas tillvara i Lantmännens verksamhet. Styrelsen kopplade samman tre av motionerna med inriktning på ägarfrågor och stämman beslutade enligt styrelsens förslag att Lantmännen ska påbörja ett arbete tillsammans med förtroenderådet och distrikten kring strategi, utdelning och kapitalförsörjning. För mig och styrelsen handlar det om möjligheten att diskutera och förtydliga Lantmännens ägaruppdrag.

Jag återkommer ofta till just uppdraget – att bidra till lönsamheten på gården och att optimera avkastningen på medlemmarnas kapital i föreningen. Men jag tror att vi kan bli tydligare – hur kan Lantmännen bidra till att öka lönsamheten på gården? Nu ser jag fram emot att förtroendevalda och medlemmar både diskuterar och lär sig mer om hur olika delar av koncernen hänger ihop. För att komma framåt krävs att man bryter åsikter mot varandra och man behöver inte alltid vara överens. Därför ser jag fram emot kloka, konstruktiva möten som ger möjlighet att utveckla ett Lantmännen som ännu bättre motsvarar de krav ni har på ett företag i världsklass!

Med det vill jag tacka för i år. Jag vill tacka alla medlemmar, förtroendevalda och medarbetare. Tillsammans gör vi Lantmännen till ett företag i världsklass – utan sista förbrukningsdag.

*God Jul och Gott Nytt År till er alla!
Med tillägget att vi ser alldeles extra mycket fram emot ett bra 2021.*

Per Lindahl
styrelseordförande





Vägar mot ett klimatneutralt jordbruk

Över 400 deltagare samlades för Lantmännens livesända webinarium Framtidens jordbruk – 29 skördar kvar. Diskussionerna kretsade kring framsteg under året och möjligheterna framåt mot en mer hållbar livsmedelskedja.

I slutet av november anordnade Lantmännen ett webinarium på temat fossilfrihet med presentationer och samtal bland annat om hållbara odlingskoncept, fossilfria mineralgödsel och bränslen och andra spännande initiativ mot framtidens jordbruk.

Lantmännens styrelseordförande Per Lindahl inledde webinariet med att beskriva Lantmännens viktiga roll i omställningen.

– Vi har möjlighet att ta på oss ledartröjan och driva utvecklingen mot ett klimatneutralt jordbruk 2050.

Potentialerna finns att öka produktionen från de svenska åkrarna och minska påverkan på klimat och miljö – men det kommer att krävas mer samarbete genom värdekedjan och jordbrukets lönsamhet måste öka för att kunna säkerställa de nödvändiga investeringarna på gården.

– Det krävs ett tydligt genomförande av livsmedelsstrategin och ska vi lyckas nå ett klimatneutralt lantbruk måste mat få kosta lite mer än vad den gör i dag, poängterade Per Lindahl.

Förnybart och fossilfritt
Claes Johansson, hållbarhetschef på Lantmännen, sammanfattade rapportens fokusområden och året som gått sedan lansering i en systematisk



modell som kommit ur arbetet med Framtidens jordbruk – från kunskap till bevis till erbjudande på marknaden, och samverkan. Claes svarade även på frågor från publiken om att gå från linjärt till cirkulärt, växtförädlingens roll och andra miljö och klimatåtgärder som Lantmännen jobbar med.

Fossilfri mineralgödsel

Lantmännen har också inlett nya spännande samarbeten kring fossilfri mineralgödsel och förnybart RME-bränsle i tanken på gården – allt för att minska den fossila påverkan från livsmedelsproduktionen. David Varverud från Energifabriken och Hans Larsson från Yara Sverige berättade mer om samarbetet. Fredrik Sund-



Traktorer som rullar på RME-bränsle är en av vägar till ett klimatneutralt jordbruk. Lantmännen har under året långtidstestat RME-traktorer i bland annat Linköping med gott resultat.

blad från Fossilfritt Kött Gotland deltog också i webinariet och beskrev pilotprojektet som också det syftar till att uppnå en fossilfri livsmedelskedja.

Karolina Valdemarsson, vd Lantmännen Cerealia Sverige, berättade mer om Lantmännens odlingsprogram Klimat & Natur och hur programmet utvecklas över tid tillsammans med kunder och konsumenter. Företagen måste våga gå före och erbjuda hållbara lösningar, för att driva på efterfrågan hos konsument. Det finns ett tydligt intresse och betalningsvilja, visar Lantmännen Cerealias undersökningar.

– Konsumenter är väldigt medvetna om jordbrukets roll och positiva till att

Konsumenter är väldigt medvetna om jordbrukets roll och positiva till att bidra till jordbrukets omställning.

bidra till jordbrukets omställning.

Fossiloberoende

Helena Jonsson, regeringens utredare för ett fossiloberoende lantbruk, deltog via länk och beskrev utredningens delar och förslag för att stärka konkurrenskraften och stödja utvecklingen mot fossilfrihet. Utredningen ska presenteras 28 februari 2021.

Jenny Näslund, energiexpert på LRF, berättade om lantbrukets egna färdplan inom ramen för Fossilfritt Sverige. Hon menade att de knappa lönsamhetsmarginerna för den enskilda lantbrukaren är ett stort hinder i omställningen och efter-

lyste mer konkurrensneutrala styrmedel så att svenska lantbrukare kan konkurrera på en internationell marknad.

Teori prövas i praktiken

Avslutningsvis beskrev Claes Johansson nästa steg, bland annat med stort fokus på Lantmännens framtidsgård Bjertorp, där teori ska prövas i praktiken med målsättning att kunna ta fram lösningar och erbjudanden till marknaden. Samarbeten inom och utanför branschen och dialog med kunder och konsumenter fortlöper för att säkerställa att hela branschen är med på resan mot klimatneutralitet.

Text: Nicolina Braw

Handel med emissionsinsatser

Orderperiod Nr	Antal köp styck	Antal sälj styck	Transaktionspris procent	Omsatt volym styck
2020				
7	18	58	125	3 180 500
8	20	34	125	2 418 941
9	15	51	127	2 621 558
10	25	112	126	4 647 862
11	21	44	128	2 771 397
12	22	60	130	4 669 500

Kommande handelsdagar 2020: 14/12. Handelsperioder 2021 hittar du i Grodden Special ekonomi sidan 2 samt på lantmannen.se/emissionshandel

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

Kontoöversikt och gällande räntesatser

Lantmännen Lantbruk/ Maskin SE	Aktuella räntesatser 1 december 2020
Kundreskontra	
Fakturor, dröjsmålsränta	efter förfallodag 11,80 %
Kundreskontra	
Finansieringstjänst	efter förfallodag 5,55 %
	efter nytt förfalldatum 11,80 %
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

Livliga diskussioner om fem motioner

Föreningens extrastämman den 12 november blev precis som vårens föreningsstämma – en lyckad hybridstämma med digitala förtecken.



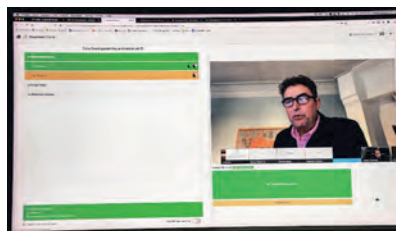
Den ordinarie föreningsstämman i maj fick på grund av pandemin också genomföras med en webbbläsning. Stämman valde då att hänskjuta de fem inkomna motionerna till en extrastämman under hösten. Förhoppningen var att smittorisken skulle ha gått ner så pass att extrastämman skulle kunna genomföras på plats i Stockholm. Så blev det nu inte, utan extrastämman fick även

den utformas digitalt. Presidiet och styrelseordförande fanns på plats i Stockholm medan de övriga mer än 100 fullmäktige satt vid sina datorer utspridda över landet från Skåne till Norrbotten. Med ett effektivt webbverktyg kunde alla både följa dragingarna och dessutom debattera och rösta.

För att förbereda besluten ordnades i början av november två så kallade motionstorg. Det var två träffar över webben där de förtroendevalda i mindre grupper kunde argumentera och ta upp olika aspekter av de fem motionerna.

I samband med motionstorgen öppnade man även för tilläggsyrkanden till motionerna och två sådana hade kommit in till extrastämman.

Motion 1 hade rubriken Ägardirektiv – Lantmännen 20Framåt och kom från distrikt Södra Skåne. Motionärerna vill se en fortsättning på Ägardialogen, som



Christian Hidén, distrikt Örebro-Värmland debatterade motionerna och lade in ytterligare yrkanden.

ägde rum 2017, och yrkade på starten av ett nytt ägardirektiv. Till denna motion fördes även två tilläggsyrkanden från Östergötland och Södra Skåne. Styrelsens svar var att avslå motionen, men föreslår ett beslut om att ägarutskottet tillsammans med förtroenderådet ska utforma ett diskussions- och utbildningsmaterial med utgångspunkt i Lantmännens strategi Jord till bord 2030.

Styrelsens svar delades efter ett

motyrkande från Södra Skåne upp i två delar. Efter omröstning biföll stämman styrelsens förslag.

Motion 2 och 3 hade likartade inriktning, utdelningspolicy och investeringar, varför de behandlades under samma punkt med ett sammantaget svar från styrelsen.

Motion 2 kom från distrikt Nordvästra Skåne och yrkade på att Lantmännens investeringar ska göras i lantbruksnära verksamhet även om den inte avkastar i samma nivå som investeringar i industriverksamheten, dessutom ville motionärerna se en ändrad utdelningspolicy med 60 procents utdelning i stället för dagens 40 procent på resultatet från industriverksamheten, samt att andelen individuellt kapital skulle ökas från 17 till 20 procent.

Motion 3 från Örebro-Värmland ville



Ännu en digital stämman

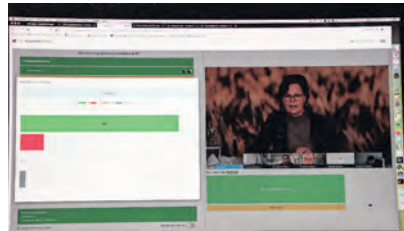
Presidiet och styrelseordföranden var de enda fysiskt närvarande under extrastämman. Övriga deltagare anslöt digitalt. Fr v Tove Cederborg, Åsa Odell och Dag Rogne i presidiet samt t h styrelseordförande Per Lindahl.

BILD: THERESE SCHWARZ



Bakom kulisserna övervakade ett antal tekniker extrastämman och såg till att alla deltagare kunde höras, synas och rösta.

BILD: THERESE SCHWARZ



Presidiets ordförande Åsa Odell övervakar omröstningen i en av motionerna.

se en förändring i fördelningen av vinsten så att hälften skulle gå till återinvestering och hälften delas ut till medlemmar. Även här lades ett tilläggsyrkande från Södra Skåne till. I sitt svar föreslog styrelsen avslag och hänvisade i stället till svaret på motion ett om en fortsatt aktiv diskussion om ägarfrågor och Lantmännens framtid. Hans Wallemyr som representerade styrelsen i frågan påpekade också att utdelningspolicyn

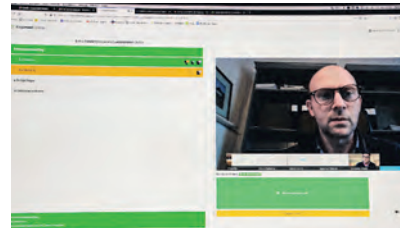
rent juridiskt inte kan ändras av stämman, en ändring måste föreslås av styrelsen och för att sedan tas eller avslås av stämman. Stämman gick på styrelsens linje och beslutade enligt förslaget.

Motion 4 kom från Örebro-Värmland och behandlade Lantmännens bonus-system med rörlig lön till viss personal. Motionären yrkade att bonussystemen skulle ses över och föreslog att de till exempel skulle kunna vägas mot föreningens betalningsförmåga gentemot Matif-börsen.

Styrelsen föreslog avslag på motionen. Den betonar i sitt svar vikten av att bonussystem och incitamentprogram ger positiva effekter för såväl deltagare som medlemmar, men menar att förslaget i den form som motionären föreslagit inte fungerar så bra i rådande system, utan skulle bli för krångligt. I svaret skriver styrelsen att man "ser

motionen som ett inlägg för att fortsatt utveckla programmen till nytta för samtliga intressenter".

Efter en längre diskussion med många inlägg från olika håll i landet lade Örebro-Värmland ett nytt yrkande om att stämman skulle ge styrelsen i uppdrag att ta fram en parameter som mäter föreningens betalningsförmåga till medlemmarna. Diskussionen slutade med två omröstningar. I båda fallen gick majoriteten av stämman på



Johan Hoolmé, distrikt Södra Skåne, i diskussionstagen.

styrelsens linje och avlog därmed både motionen och tilläggsyrkandet.

Motion 5 berörde spannmålspriset. Motionären från Örebro-Värmland ville att Lantmännen skulle ange det venska bruttopriset på spannmål och på avräkningen redovisa tillägg, avdrag och kostnader. I sitt svar anförde styrelsen bland annat att en sådan öppen redovisning av kalkylen skulle motverka Lantmännens konkurrenskraft, det skulle också riskera öka kostnaderna, vilket i sin tur skulle drabba spannmålspriset. Styrelsen yrkade på avslag, men upplyste samtidigt att man gett Lantmännen Lantbruk i uppdrag att ta fram ett informationsmaterial som bättre förklarar hur prissättningen fungerar. Stämman röstade för styrelsens förslag.

Text: Helena Holmkrantz

Föreningens extrastämma inleddes av styrelseordförande Per Lindahl som reflekterade över det halvår som förflutit sedan föreningsstämman.



– Vår syn på världen har omvärderats och många har insett hur viktiga lantbruket och maten är i ett kritiskt läge. Människor har prioriterat livsmedel, vilket har syns på butikshyllorna.

Han poängterade att Lantmännen tar ett stort ansvar för svenskt lantbruk och för svensk livsmedelsförsörjning, men efterlyste samtidigt ett större ansvarstagande även från politikernas sida.

– Det saknas en strategi för att bevara den samhällsviktiga livsmedelsindustrin och lantbruket i Sverige. Det är oerhört viktigt att det steget tas på politisk nivå.

Han ville också se ett större fokus på hållbar mat och lyfte fram att konsumenterna i dag betalar väsentligt mycket mindre för en matkasse i dag jämfört med på 50-talet.

– Vi behöver vara beredda att betala någon krona mer för vår matkasse.

Maten är så billig i dag att var femte matkasse faktiskt kastas. Om konsumenterna skulle betala så lite som 50 öre mer för brödlimpan skulle vi kunna använda fossilfri gödsel på våra åkrar. Det skulle ha enormt stor betydelse för hållbarheten och klimatet, men också för bonden och livsmedelsindustrin.

Koncernchef Per Olof Nyman var nästa

Om konsumenterna skulle betala så lite som 50 öre mer för brödlimpan skulle vi kunna använda fossilfri gödsel på våra åkrar.

Styrelseordförande Per Lindahl

talare och gick igenom resultatet från årets åtta första månader. Mycket har givetvis kretsat kring covidpandemin.

– Vi beräknar att pandemin har påverkat vårt resultat med runt 275 miljoner kronor. Det handlar framför allt om foodservice, i synnerhet Unibake har drabbats hårt av minskad efterfrågan från storkonsumtion, hotell och restaurang, men även Cerealia har tappat inom foodservice.

Förbereda för "post-corona"

Trots det står Lantmännen stabilt och har en stark finansiell ställning.

– Vi har byggt en kraftfull struktur för att hantera corona-effekten. Vår affärsportfölj är välbalanserad och det har hjälpt oss i den här situationen genom att en del affärer har kunna kompensera för vad andra har tappat.

Per Olof Nyman konstaterade vidare



Koncernchef Per Olof Nyman

Våra prioriteringar kvarstår – att skydda medarbetarna och affären och samtidigt ta vårt ansvar för samhällets livsmedelsförsörjning.

att det är oerhört svårt att sja om det kommande året. Att påverkan från pandemin kommer att fortsätta är klart, men hur länge och hur stark påverkan kommer att bli är det ingen som vågar gissa än.

Förutsättningarna för livet "post-corona" består av flera faktorer. Den växande urbana medelklassen globalt innebär att man kan tro på en ökad handel och en ökad export. Konsumenttrender som hälsa, ursprung och hållbarhet kommer troligen bara att bli starkare. Han tog också upp tron på en fortsatt tillväxt för både animalie- och växtproteinbaserade livsmedel, samt förutsådde fortsatt fokus på digitalisering och hållbarhet.

– Det finns många frågetecken för framtiden. Kanske kommer vi att se ett trendskifte där vi fortsätter att äta mer hemma och mindre på restaurang. Hur

politik och ekonomi kommer att utvecklas beror bland annat på vad som händer efter det amerikanska valet. Hittills har vi sett ökande protektionistiska tendenser, men det återstår att se om det fortsätter. Däremot tror jag att vi kommer att se större fokus på försörjningsfrågan, vilket gynnar lantbruket och livsmedelsproduktionen.

Han sammanfattade att Lantmännen med sin starka finansiella position och ett starkt ledarskap har goda förutsättningar att snabbt komma tillbaka efter pandemin.

– Våra prioriteringar kvarstår – att skydda medarbetarna och affären och samtidigt ta vårt ansvar för samhällets livsmedelsförsörjning. När pandemin har klingat av måste vi vara först på bollen för att vinna ytterligare marknadsandelar. Vi måste vara innovativa och hitta annorlunda lösningar.



Lantbrukets framtid



– Det här är en konferens för att lägga 2020 bakom oss och satsa på år 2021, sade styrelseordförande Per Lindahl

i sin inledning av konferensen. Han fortsatte med att konstatera att när pandemin ebbat ut kan livet återgå, men inte till det normala utan till det nya normala.

– Vi ska ta vara på att intresset för livsmedel och livsmedelsförsörjning ökat. Vi vill fortsätta driva på innovationsarbetet för att ta fram nya produkter inom alla de områden där vi är verksamma. Vi kan samtidigt inte förvänta oss att sättet att göra affärer ska vara detsamma som före pandemin.

Kanske måste vi hitta nya sätt att sälja bröd och andra produkter. Det nya året kommer också bli fyllt av framtidsdiskussioner genom det diskussions- och utbildningsmaterial med fokus på ekonomi och strategi som den extra föreningsstämman beslutade om.

Mot två miljarder

Under resten av dagen fick deltagarna sedan glimtar av hur framtiden kan komma att te sig. Koncernchef Per Olof Nyman drog upp linjerna för hur Lantmännen ska nå målet att etablera sig på en resultatnivå över två miljarder kronor före skatt. Han tryckte på vikten av att utnyttja de tillgångar som redan finns i koncernen maximalt och skapa volym genom att möjligheterna verkligen används och konstaterade att det finns ett antal punkter på vägen till två-miljardersmålet:

– Den geografiska tillväxten betyder mycket för vår utdelning till medlemmarna redan i dag. Vi behöver våra affärer utanför Sverige och det finns oändliga möjligheter att växa, men vi ska göra det med eftertanke och klokhet. Vi ska givetvis samtidigt söka efter tillväxtpotentialer inom Sverige, inte minst för att öka lönsamheten på gårdarna.

Lantmännens näringspolitiska chef, Alarik Sandrup, tog över ordet efter koncernchefen och berättade om vad som händer i lantbrukspolitiken i EU. Green Deal är ett stort paket för EU som innebär ökade klimatambitioner, vilket kan få stor betydelse för svenskt lantbruk. Man vill halvera mängden växtskydd och antibiotika i lantbruket och dessutom minska mängden mineralgödsel med 20 procent.

Som så mycket annat detta märkliga år fick årets distriktsstyrelsekonferens genomföras digitalt. Men deltagarna bjöds ändå på ett välmatat program med allt från forskning och lägesrapporter från Lantbruk och Maskin till utblickar i CAP-debatterna EU och en överblick över Lantmännens strategier framåt.

– Det kan bli en kostsam historia för lantbruket, fastställde han och konstaterade vikten av att förhålla sig konstruktivt till de nya regler som kommer med nya CAP, samt göra det till en affärsmöjlighet.

På gång inom forskningen

Efter dessa inledande föredrag följde en lägesrapport från koncernens avdelning för forskning och utveckling med Peter Annas i spetsen. Han gav en kort överblick över de många satsningar som görs just nu, i många fall i samarbete med forskningsinstitut som Rise och flera olika universitet och högskolor.

Därefter gjordes nedslag i några aktuella projektområden. Peter Annas tog upp exemplet biokol. Lantmännen Agrovärme har utvecklat en process för produktion av biokol för jordförbättring och är nu på god väg med tillverkningsprocessen (läs mer i Grodden 3/2020).

Jakob Lindblad fokuserade på satsningen på svenskodlade linser, ett projekt som Grodden berättade om i septembernumret. För 2021 handlar det om ytterligare uppskalning av odlingen, från 40 hektar i år till 130 hektar nästa år och dessutom premiär för linserna i butik.

Pär-Johan Lööf rapporterade sedan om hur man arbetar med prognoser för att förutsätta proteinhalt i vete och malkorn. Tanken är att man med olika system ska kunna förvarna om det behövs kompletterande gödsling och ge en föräning om vilka proteinkvaliteter som är att vänta. Slutligen tog Jakob Söderström upp historien om C-Grain, ett bildanalyssystem av spannmål som kom från forskning, gick via innovation och utveckling till affär. I år användes instrumentet för att analysera havreskörden på laboratoriet i Svalöv. Efter hand kommer även andra spannmålssorter att komma till.

Lantbruksdivisionen

Sista delen av konferensen ägnades åt lantbruksdivisionen. Lantmännen Maskins vd Leif Thorwaldsson rapporterade om de förändringar som sker inom Maskin för att få bättre lönsamhet i affären. Divisionschef Elisabeth Ringdahl gav en strategisk utblick och tog även upp utvecklingen i det finska bolaget Lantmännen Agro, där man nu integrerat Lantmännen Feed och Lantmännen Agro OY i ett bolag.

– Vår strategi framåt i Finland är att växa! Vi har etablerat en bra position och med bas i vårt nybildade bolag finns goda möjligheter att stärka våra marknadsandelar på den finska marknaden, menade Elisabeth.

Hon konstaterade att i Sverige är kommunernas stadsplanering kontra Lantmännens stadsnära anläggningar det kanske största orosmomentet för framtiden. Det är också en fråga som Lantmännen har svårt att påverka, men lika fullt måste hantera på ett klokt sätt.

Spannmålsenshetens chef Mikael Jeppsson följde upp denna fråga med att berätta om planerna framåt för spannmålsomfattningen.

– Vi står inför situationen att färre lantbrukare levererar spannmål under kortare tid.

Målet är att mer spannmål i framtiden ska levereras direkt till slutdestinationer som kvarnar, etanolfabriker och hamnar för att frigöra kapacitet för gårdshämtningen. Men förändringen måste få ta tid och han underströk att även odlarna måste tjäna på att de levererar direkt till industrin.

Sist ut var växtodlingschefen Johannes Åkerblom och foderchefen Kristina Gustafsson som gav en lägesrapport från sina horisonter. Passet avslutade med frågor från deltagarna, varefter Per Lindahl återtog ordet och avrundade konferensen med en öppen fråga:

– Vi har flyttat oss från om och när till hur vi ska använda digitaliseringen på bästa sätt. Kommer 2021 vara året då vi verkligen inser fördelarna med digitaliseringen?

Text: Helena Holmkrantz



Några av föredragshållarna på distriktsstyrelsekonferensen. Översta raden fr v: Kristina Gustafsson, Jakob Söderström, Leif Thorwaldsson. Nedre raden fr v: Mikael Jeppsson, Alarik Sandrup, Elisabeth Ringdahl.

Hjälp till att stoppa hungern

Coronakrisen drabbar alla – men de som saknar reserver drabbas hårdast. I krisens spår riskerar 130 miljoner människor att drabbas av hungersnöd. Lantmännen stöttar We Effects kampanj Hela Sverige mot hungerpandemin som ska hjälpa världens bönder att fortsätta producera mat.

Stängda marknader, förbud mot att jobba på åkrar och uteblivna skördar är några av de konsekvenser som restriktionerna mot smittspridningen i världen får. Priserna på basfödan majs har mångdubbplats i flera länder. Kaffefabriker i Kenya stänger och colombianska bönder har utgångsförbud och kan inte ta hand om sin skörd.

We Effect vill med sitt upprop mana till samarbete och bidrag för att stötta medmänniskor i de fattiga områdena i världen.



Så här kan du bidra

Skänk 40 kr för en höna, 50 kr för morotsfrön, 90 kr för en säck potatis eller ett valfritt belopp genom att scanna in den här swish-koden som är Lantmännens konto hos We Effect

Jesper Broberg blir ny medlemschef

Anna Carlström lämnar över som medlemschef till Jesper Broberg.

Jesper kommer närmast från en roll som förbundsdirektör på Hushållningssällskapet. Anna träder in i en ny roll som senior rådgivare inom funktionen Ägarrelationer.

Funktionen Ägarrelationer ansvarar för arbetet med ägarstyrning och medlemskommunikation i Lantmännen. Under Anna Carlströms tid som medlemschef har avdelningen bland annat etablerat och utvecklat väl fungerande arbetsformer och forum för ägardialog och medlemsengagemang. Anna, som är utbildad agronom med mångårig kunskap om lantbruks- och ägarfrågor, har arbetat på Lantmännen i 14 år och innehaft rollen som medlemschef i 12 år.

Anna har under de senaste åren själv tagit initiativ till en överlämning till en ny medlemschef, med avsikt att få in nya perspektiv och för att driva utvecklingen av avdelningen för ägarrelationer framåt. Tillsammans med Lantmännens styrelseordförande, koncernchef och vd samt ekonomi- och finansdirektör har beslutet tagits att genomföra skiftet nu.

Jesper Broberg tillträder som medlemschef under våren, senast den 1 juni 2021. Jesper är 51 år och utbildad agro-



Jesper Broberg tillträder som medlemschef under våren.

nom med ekonomisk inriktning från SLU. Han har många års erfarenhet som kontorschef, regionchef och affärsutvecklingschef på LRF Konsult. Sedan 2012 har Jesper arbetat inom Hushållningssällskapet, där han i dag är förbundsdirektör. Jesper har även flera förtroendeuppdrag inom de gröna näringarna – bland annat inom SLU och Nationella dialoggruppen för regeringens livsmedelsstrategi.

– Jag är imponerad av Lantmännens arbete kring betydelsen av svenskt lantbruk och utvecklingen av frågor som rör lantbruk och livsmedelsförsörjning. Jag ser verkligen fram emot att kunna bidra med mina erfarenheter från tidigare jobb tillsammans med nya kollegor och i ett nytt sammanhang, säger Jesper Broberg.

40 förslag för trygghet i kristid

Lantmännen och LRF har tagit initiativet till en rapport om hur den svenska livsmedelsförsörjningen ska kunna tryggas även under allvarliga kriser.

Rapporten innehåller 40 förslag kopplade till den svenska livsmedelsvärdekedjan för att skapa en tryggare livsmedelsförsörjning.

LRF och Lantmännen har gett uppdraget till företaget 4C Strategies att ta fram en sammanställning som pekar ut vad som behövs för att säkerställa en trygg livsmedelsförsörjning. Resultatet är en rapport som innehåller en analys samt 40 förslag till åtgärder som behövs för att skapa en robust livsmedelsvärdekedja. Rapporten föreslår bland annat att regeringen ska tillsätta en kommitté som undersöker samhällets sårbarhet på livsmedelsområdet. Man vill se en kartläggning av vilka verksamheter inom primärproduktion, förädling, distribution och lagerhållning som är kritiska för försörjningsbehovet. Samt forum för regelbundet informationsutbyte mellan totalförsvaret och livsmedelsvärdekedjan.

– Livsmedelsindustrin i Sverige har genomgått en betydande strukturomvandling och det finns nu endast några få större anläggningar kvar i landet. Vi ser ett stort behov av att i närtid skydda strategiskt viktiga livsmedelsanläggningar mot bland annat expansion av bostadsområden, kommenterade Per Arvidsson, vice vd på Lantmännen, i samband med presentationen av rapporten.

Tänk på säkerheten i skogen!



Husqvarna



Functional Skyddsstövel

556:-
Rek. ca-pris 639:-



Lumberjack Huggarstövel

476:-
Ord. pris 556:-

STIHL



Function Universal Skyddsbyxa

712:-
Rek. ca-pris 796:-

Genzo ORIGINAL

Elyggspruta

Elyggspruta med membranpump på 10 liter med 18V Li-Ion batteri.

1116:-
Ord. pris 1356:-

Vid köp av 2-pack: **998:-/st**



Nyhet!



Sprutrör, Komplet LH-rör Proffs

1959:-

Viltskydd:

Trico, 10 liter **1356:-**

Cervaroll, 8 liter **687:-**

HaTe 2,5 liter **948:-**

Husqvarna

Paket



560XPG Kampanj-paket

6396:-
Rek. ca-pris 9602:-

Storsäljare!

Huggarpaket med byxor, stövlar, hjälm mm

Innehåller:
Stihl Function Universal skogshjälm
Stihl Function Universal Skyddsbyxa
Stihl Comfort Skyddsstövel
Genzo Fällkil
Försvarets första förband

1596:-
Rek. ca-pris 2618:-



Öppettider i butiken:

Måndag-fredag: 9-18 · Lördag: 9-13 · Dygnet runt på webben!

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

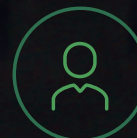
HYLTE
JAKT & LANTMAN



Jan Ehrensvärd,
ledamot i koncernstyrelsen

Lantbruket är en framtidsbransch!

Vägen till jordbruket har varit ganska krokig för Jan Ehrensvärd trots uppväxten på Tosterups gård på Österlen. Han har varit dammsugarförsäljare i östra Tyskland, sålt förpackningsmaskiner i Ungern och Australien, haft eget logistikföretag i Australien och arbetat inom larm- och övervakningssektorn med företagsförvärv i Asien, Europa och Nordamerika. Nu fokuserar han på lantbruket och under årets föreningsstämma valdes han in i Lantmännens koncernstyrelse.



– Vi måste börja prata om lantbruksnäringsen som en av de fräckaste branscherna man kan jobba i! Om vi mest pratar om dålig lönsamhet och vilka stöd vi behöver kommer vi aldrig att kunna rekrytera de bästa personerna till våra företag. Så låt oss i stället berätta att detta är en framtidsbransch och att vi som jobbar i den har en stark framtidstro!

Koncernstyrelsens senast invalde, Jan Ehrensvärd, tar alla möjligheter att lyfta fram den starka entreprenörskraft som finns i de gröna näringarna och försöker själv vara ett föredöme. När han tog över gården efter sin far 2009 hade han många års erfarenhet i förvärvslivet som allt från försäljare till vd. Han hade varit i arbetet i skilda branscher och i många länder. All den samlade erfarenheten tog han med sig tillbaka till sin barndoms gård och det har han nu också i bagaget i arbetet i Lantmännens koncernstyrelse.

När förfrågan från valberedningen kom kändes det helt rätt för Jan.

– Att det är en stor koncern med verksamhet både i Sverige och utomlands är inspirerande. Det är kanske lite för tidigt att säga vad jag kan bidra med, men jag har ju både erfarenhet av att driva jordbruksföretag och att arbeta internationellt. De internationella relationerna är något jag känner mig trygg i och jag vet vilka utmaningarna är.

När Jan valdes in i koncernstyrelsen skedde det mitt under den mest intensiva fasen av covid-pandemin. Hur har det gått att komma in i den nya styrelsen under dessa speciella omständigheter?

– Jag har fått en kanonintroduktion, faktiskt mycket bättre än vad den skulle blivit i normala fall. Under maj och juni hann jag med webbmöten med samtliga chefer i koncernens ledning. Jag hade aldrig hunnit möta alla så snabbt om jag skulle rest runt för att träffa dem. Vi har också haft två fysiska möten i styrelsen, så det känns som jag kommit bra in i arbetet.

Vad är dina intryck efter detta första halvår?

– Lantmännen har byggt en fantastiskt bra kultur och har kunnat rekrytera bra folk. Det finns en framåt-syftande känsla i hela koncernen och man verkar vara trygg med att kunna leverera det samhället behöver. Här finns både musklerna och kompetensen att skapa mervärde av lantbrukets produkter.

Att befinna sig i primärledet och få lönsamhet i



Tosterups slott

Tosterups slott finns dokumenterat sedan 1300-talet. Den befintliga huvudbyggnaden med sina tre våningar uppfördes runt år 1500 av Tage Axelsson Brahe. Slottet fanns kvar i släkten Brahe under närmare 200 år och bland annat växte astronomen Tycho Brahe upp på gården. Sedan 1832 är gården i släkten Ehrensvarlds händer. Nuvarande ägare är Jan och hans familj – hustrun Catherine och tre barn.

Huvudverksamheten är växtodling med minimerad jordbearbetning på 600 hektar. Gräsfrö, vete, malkorn och sockerbetor finns i odlingen, men malkorn är det dominerande sädeslaget.

Härtill kommer 14 hektar äpplen och dessutom 125 hektar skog.

verksamheten är en svår ekvation, men Jan menar att det är just därför en organisation som Lantmännen behövs. Grunden är värdeförädling, ett begrepp han gärna återkommer till:

– Vetepriset är lågt, men det är ju inte konstigt när utbudet i Sverige är så stort och särskiljningen så liten. Lantmännen kan däremot värdeförädla råvaran och ge pengar tillbaka. Det är logiskt. Det är sådant som den enskilde lantbrukaren har svårt att göra själv. Lantmännen har därmed en enormt viktig uppgift och vi måste genom vår storlek kunna visa att vi är mer kostnadseffektiva än andra, att vi kan erbjuda mer spännande koncept som betalar bättre än andra och ta fram mer innovativa lösningar som stärker både Lantmännens och medlemmarnas lönsamhet. Gör vi detta så kommer vi stärka relationen till nuvarande medlemmar och troligen också attrahera nya.

Positiv lönsamhet

Mycket är bra men det finns förstås alltid förbättringsområden. Jan upplever till exempel att de flesta aktörer i branschen erbjuder sina produkter och tjänster utan att kunna redogöra för hur lönsamheten på gården påverkas i positiv riktning.

– Jag tror det finns stora möjligheter att vässa erbjudandet genom att ha jordbrukarens lönsamhet i centrum av diskussionen. Då krävs det förstås att säljaren verkligen förstår den individuella jordbrukarens förutsättningar och att man med hjälp av kalkyler och ett nära samarbete kan erbjuda rätt maskiner, rätt grödor och tillhörande insatsvaror.

Jan ser ljus på förutsättningarna för svenskt lantbruk och ser en spännande framtid för odlingen, inte minst genom det gröna proteinskiftet, men även inområden som biobränslen, kolinlagring och det starka konsumentintresset för hållbart odlad mat.

– Sverige ligger långt fram i dessa frågor och jag hoppas verkligen att sunt förnuft och vetenskapliga fakta får råda i lantbruksfrågorna och att beslutsfattare i EU och på svensk regeringsnivå inte viker sig för populistisk påtryckning av grupper som drivs av särintressen med känslolstyrda bakomliggande agendor.

Personalen blev läromästare

När han tog över efter sin far kunde han inte särskilt mycket om lantbruk, men hade förmånen av att ha ett väl inkört arbetslag på gården:

– Det fanns redan fantastisk personal som sedan länge tagit ett stort ansvar och jag insåg snabbt att här gällde det att lära sig av dem, medan jag bäst fokuserade på det jag kunde bidra med. Min fru Catherine och jag började fundera över vad vi kunde göra för att bredda verksamheten så att vi kunde skapa en mer levande gård där det fanns möjlighet att skapa mer värden i de produkter vi skulle producera och sälja.

Den ena idén efter den andra togs upp och förkastades. Det gällde att hitta något som kunde vara både roligt och lönsamt. Bland annat tittade paret ett tag på att starta ett mikrobryggeri.

– I samband med att vi funderade på mikrobryggeri fick vi kontakt med Carlsberg. Tillsammans med dom skapade vi ett koncept för deras öl Eriksberg där vi kunde erbjuda konsumenten en känsla av närhet till hur ölen kommit fram på ett hållbart sätt. Tosterups historia, Österlens fina bördighet, full spårbarhet och kvalitetskontroll är viktiga ingredienser i vårt samarbete som nu varat i sex år.

Något mikrobryggeri blev det inte, marknaden kändes övermättad. Men funderingarna fortsatte och landade till sist i en satsning på äpplen som ett led i att komma närmare konsumenten.

Elegant must

– Åren 2014-15 satte vi 50 000 äppelträd och det har gjort dunder på alla plan. Vi har ett kanonbra team på plats och som mest är vi 24-25 personer i plocksäsosong. Med äppelodlingen händer det något hela tiden, året runt och det stora intresset för äpplen har också gjort att vi fått mycket fler turister på besök. Vi förädlar en allt större del av äpplena till alkoholfri must, cider och verjus (gjord på omogna äpplen) men har även två sorter med alkohol och alla säljs under varumärket Tosterup.

Jan visar upp flaskorna ur sortimentet. Elegant är grundtanken. Mörktonade flaskor med etiketter som för tankarna till de franska slottsvinerna.

– Den som vill dricka alkoholfritt på restaurangen eller festen ska känna sig lika bortskämd som övriga gäster, med en god dryck med snygg design. Mer än 80 procent av det vi säljer går därför just till restauranger och sedan i våras så säljer vi också alltmer här hemma på gården till alla hemestrände svenskar.

Kontakten med restaurangvärlden har fått en extra skjuts genom TV-programmet Kockarnas kamp. Sedan fyra år tillbaka spelas programmet in på Tosterup.

– Med Kockarnas kamp får vi en fantastisk möjlighet att bygga vårt varumärke genom en miljonpublik i TV4 på bästa sändningstid. Dessutom träffar vi några av Sveriges bästa kockar som ofta tar in våra drycker på sina restauranger.

Innan Jan valdes in i Lantmännens styrelse satt han bland annat i LRF:s riksförbundsstyrelse.

– Det är väl så nära politiken jag kommit. Ett intressant uppdrag med enorm bredd. Jag är ingen specialist vare sig på djur eller växtodling, men det var spännande att få komma in i LRF med helt andra erfarenheter och jag tror att jag kunde bidra genom att se frågeställningarna ur andra perspektiv. Jag fick arbeta med en stor bredd av frågor, bland annat mine-rallagstiftningen, strategin för LRFs dotterbolag och LRF Växtodling. Det jag tyckte var allra roligast var att



” Vi måste bli bättre på att beskriva vår fantastiska arbetsmiljö, och att vi är en stor del av lösningen på klimatproblematiken.

träffa unga lantbrukare och studenter och peppa dem att våga satsa på sina drömmar i de gröna näringarna.

Att attrahera och rekrytera framtidens jordbrukare är en överlevnadsfråga som Jan ser det:

– Vi måste bli bättre på att beskriva vår fantastiska arbetsmiljö, att vi är en stor del av lösningen på klimatproblematiken och visa på alla de fina exempel där svenska lantbruksföretagare tagit fram innovativa produkter som helt bygger på det svenskodlade. Till och med corona-pandemin ger oss skjuts eftersom självförsörjningen blivit en central fråga. Digitalisering och innovationer kommer förändra väldigt mycket på kort tid och det tror jag också är något som våra unga kan se som en spännande anledning att söka sig till branschen.

Text och bild: Helena Holmkrantz



Prissättning av spannmål är komplext, oavsett om det är börspriser eller priser på fysisk vara som avses. En vanligt återkommande fråga är hur Lantmännens spannmålspriser till odlare sätts och varför det är skillnad mellan Matifpriset och odlarpriset i Sverige. I en artikelserie kommer Grodden att förklara vilka faktorer som påverkar spannmålsprissättningen.

Finansiella spannmålspriser

Det finns tre grundläggande delar i prissättning och här förklarar vi hur var och en fungerar, hur de hänger ihop och hur de påverkar varandra.

De tre delarna är:

- finansiella marknadspriser
- marknadspriser på fysisk vara
- spannmålspriser till odlare (odlarpriser)

Först ut är finansiella marknadspriser. För att förenkla kommer vi enbart att beskriva marknaden för vete, men övriga grödor fungerar på motsvarande sätt.

Med finansiella marknadspriser menas priserna på spannmål som handlas i finansiella kontrakt på någon av de stora råvarubörserna, vanligtvis Euronext (MATIF) eller CBoT (Chicago Board of Trade).

Aktörer som handlar finansiellt

Aktörerna som handlar finansiellt kan grovt delas in i två grupper: hedgeaktörer och investerare.

Hedgeaktörer använder börserna för att prissäkra sina fysiska affärer för att

motverka resultatförändringar vid prisrörelser. Man brukar dela in hedgeaktörerna i tre olika kategorier:

- Producenter som säkrar sina försäljningsprisnivåer. Till exempel lantbrukare som säljer finansiellt innan skörd för att säkra prisnivån på kommande skörd. När den fysiska varan är tröskad och säljs, köps det finansiella kontraktet tillbaka.
- Handlare som sålt en fysisk vara de inte har i lager och vill säkra prisnivån. De kan då köpa finansiellt för att säkra risken till dess att de köpt fysiska varan som skall levereras.
- Förbrukare som prissäkrar sina produktionsmarginaler vid försäljning av förädlade varor. Det kan till exempel vara en kvarn som säljer mjöl till fast pris för leverans sex månader framåt och köper finansiellt innan de köpt den fysiska varan.

Investerare handlar på råvarubörser för att optimera en avkastning på deras tillgängliga kapital. Det är ofta fonder som förvaltar exempelvis pensionskapital och olika former av annat sparande.

I Sverige är aktier mer vanligt förekommande än råvaror medan råvaror är mycket utbredd i USA. Investerarna handlar ofta med stora kapital, vilket gör att deras agerande i stor omfattning påverkar de finansiella priserna.

Globala faktorer påverkar

Börspriserna påverkas i grunden främst av fundamenta, det vill säga faktorer som påverkar utbud och efterfrågan. De globala skördenivåerna och globala lagren bestämmer inriktningen på börspriserna. Blir det en stor skörd behöver mer spannmål säljas och då blir det fler säljare än köpare vilket sänker priserna, och omvänt.

Gemensamt för handel i samtliga råvarubörser är att det är standardiserade kontrakt som handlas. Varorna handlas med standardiserade villkor, kvaliteter, leveranstemer, kontraktstorlek och leveransorter. Det är endast priset som ändras. Det är en stor skillnad mot handel med fysiska varor, där den fysiska varan handlas i många olika villkorsvarianter, kvaliteter, leverans-



perioder och leveransorter.

Börspriserna speglar den fysiska spannmålsmarknaden, men dock inte till hundra procent. I samband med prisdrivande situationer, till exempel en vädermarknad och politiska utspel, reagerar börspriserna mycket snabbare och med större rörelser än de fysiska priserna.

Komplexiteten i prissättningen är stor. På Lantmännen lantbruks hemsida och på LM² finns en utförlig beskrivning av hur marknaden fungerar. Artikelserien fortsätter i kommande nummer av Grodden och nästa del kommer att behandla marknadspriserna på fysisk spannmål.

Text: Mikael Jeppsson

I Grodden 1/2021 fortsätter artikelserien med Marknadspriser på fysisk vara.

Läs mer om hur spannmålsmarknaden fungerar på lantmannenlantbrukmaskin.se/spannmal Eller på LM² under fliken spannmål



Linda Öhlund, vallväxtförädlare i Svalöv.

Dags att presentera Kelly & Peggy!

Inför sådd 2021 presenterar Lantmännen två nya rödklöversorter Kelly och Peggy! Båda sorterna kommer från Lantmännens egen förädling av vallväxter och kommer att ingå i olika vallfröblandningar.

Lantmännens förädling arbetar ständigt med att ta fram nya sorter anpassade för det svenska odlingsklimatet. Målen som förädlingen arbetar med är hårdighet, uthållighet, foderkvalitet, resistens mot sjukdomar och förstås avkastning.

Senaste resultatet av det arbetet är Peggy och Kelly!

– Rödklöver Kelly, är vår nya tetraploida medelsena sort av rödklöver för Svealand och Götaland. Kelly har ännu högre avkastning och bättre uthållighet än Vicky, som den på sikt kommer att ersätta. Fokus i förädlingen har varit urval för förbättrad motståndskraft mot rottröta. Det gör att sorten har en bättre uthållighet och högre skörd vallår två jämfört med Vicky, berättar Linda Öhlund, vallväxtförädlare i Svalöv.

Kelly är medelsen och liknar Vicky i utvecklingsrytm, men börjar blomma i genomsnitt en dag senare i första skörd jämfört med Vicky. Kelly är ungefär 7-10 dagar senare jämfört med tidiga sorter. Fördelen med det är att

rödklöver med senare blomning matchar gräsarternas utveckling och resultatet blir bättre kvalitet på grovfodret.

Peggy från Lännäs

Rödklöver Peggy är en tetraploid rödklöver för nordliga områden. Den ger mycket bra avkastning och utmärkt uthållighet i Norrland. Peggy har förädlats i Lännäs i Ångermanland och provats i det nordliga odlingsområdet där sorterna utvärderas under hela tre skördeår. Peggy har en skördenivå som relativt ökar med ökande vallålder, vilket betyder att

den har en mycket god uthållighet, även i kärva lägen.

Fokus vid förädlingen har varit stark uthållighet och en hög skörd i första skörd, särskilt under vallår två och tre. Med Peggy rödklöver i vallfröblandningen blir andelen rödklöver i vallskörden jämnare, både mellan de olika vallskördarna, men också mellan vallåren.

Blandningar

Kelly ingår i Mira 21 Special tillsammans med bland annat marknadens högst avkastande ängssvingel Tored och vitklöver Edith. Mira 21 special passar bäst i södra och mellersta delarna av Sverige. I Ara 22 Special som är framtagen för det norrländska klimatet hittar du Peggy. Även den nyare och hårdigare timotejsorten Rakel ingår i Ara 22 Special. Letar du efter en vallfröblandning för intensiv norrländsk vallproduktion rekommenderas nya Ara 25, som också innehåller nyheten Peggy.

Text: Annika Nilsson



Slitdelskampanj 2020 2021



**Köp dina slitdelar senast den 31 januari
– betala inte förrän 28 februari 2021**

Eller använd Agrolkortet Företag/Kredit och skjut upp betalningen 3 månader

Vi har ett komplett sortiment av slitdelar till Claas, Fendt, Väderstad, KUHN, Överum, Kongskilde och JF samt slitdelar från Mølbro till din Kvernelandplog. Vi har även slitstål från Borox till snöplogar. **Prata med personalen på din lokala anläggning om försäsongspriser.**

För att utnyttja erbjudandet måste beställningen innehålla slitdelar till ett samlat värde av minst 5.000:-
Erbjudandet gäller vid ett köptillfälle under perioden 30/11 2020 – 31/1 2021.
Vi reserverar oss för eventuella tryckfel.



Följ oss på
sociala medier

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

 **Lantmännen
Maskin**



Äkta lagarbete

blev toppnotering för Viken

Utveckling är en ständigt pågående process som lönar sig. På Nötcenter Viken är den resultatet av ett målmedvetet ledarskap, engagerade medarbetare, hälsosam djurhållning och mod att våga förändra i foderstaten ofta. Första halvåret 2020 pekade avkastningskurvan stadigt uppåt, för att i maj nå gårdens högsta dygnsnotering någonsin på 46,6 kilo per ko.

Nötcenter Viken är Lantmännen Lantbruks egen mjölkgård, mitt på Skaraborgsslätten, ett par kilometer öster om Falköpings tätort. Ulrika Nilsson har varit driftchef här sedan 2017, men har arbetat på gården de senaste tio åren. Hon gillar utveckling och har höga ambitioner.

– Vi som jobbar här är ett team där var och en är oerhört viktig för framgångarna, konstaterar hon. Alla vet att vi har höga mål och tar ansvar för sin del i helheten.

Successivt allt högre avkastning från de cirka 400 mjölkande korna är nämligen ingen självklarhet, utan resultatet av envis målmedvetenhet.

– Allt vi gör handlar om att göra det så attraktivt som möjligt för våra kor vid foderbordet och att de får sin idisslande tid i lugn och ro, fortsätter Ulrika Nilsson. Vi stör dem inte i onödan, alla djurskötare som jobbar med mjölkningen utför rutinerna lika noggrant, semineringen sitter klockrent och vi bevakar klimatet i stallarna hela tiden.

Och så handlar det naturligtvis om hög kvalitet och rätt balans mellan foderråvaror och färdigfoder i foderstaten. Foderansvarig Alexander Runesson har de senaste två åren jobbat aktivt för att hitta gårdens optimala foderstrategi tillsammans med Ulrika Nilsson. Han kombinerar uppdraget med eget företagande på den tidigare lantbruksskolan i Plönninge, som han arrenderar för mjölkproduktion.

Dessutom är han Lantmännens

Lantbruks Nötfor-säljare i Halland.

– Allt blir bättre när vi bollar utmaningar och idéer tillsammans, konstaterar han. Vi utvärderar och förfinar foderstrategin utifrån dagliga uppföljningar av mjölmängd och mjölkens kvalitet. Vi är dessutom noga med att ha rätt ts-halt, så vi testar foderpartier en gång i veckan.

Höga mål

Redan i inledningen av samarbetet satte Alexander Runesson och Ulrika Nilsson upp rejält höga mål för både verksamheten och avkastningen på Nötcenter Viken. Delmål efter delmål har de kunnat checka av och våren 2020 nåddes gårdens toppnotering någonsin.

– Det hände i maj, då snittet per ko på ett dygn var 46,6 kilo, säger Ulrika Nilsson. Det är alltså ett genomsnitt, i besättningen finns kor som mjölkar 75 kilo och andra 35 kilo. Vid sista provmjölkningen ligger korna på 12 688 kg ecm, per rullande tolv månader.

Grovfoder är grunden

Foderstaten består först och främst av ett grovfoder av riktigt bra kvalitet, som därefter optimeras genom en inblandning av minst två färdigfoder från Lantmännen Lantbruk.

– Gårdens grovfoder är grunden, säger Ulrika Nilsson. Vi har sått in en fröblandning, Mira21, särskilt anpassad för våra behov och gårdens förutsättningar. I mitten av maj klipper jag en

provruta för analys. Första skörden lägger jag in i Vallprognos, andra skörden klipper jag för vår egen del.

– Vi har etablerat ett arbetssätt där vi tänker utanför givna ramar och vågar testa oss fram, konstaterar Alexander Runesson. Annars kan vi aldrig förvänta oss bättre resultat.

– Generellt sett tycker ser jag att lantbrukare tar för lång tid på sig innan de gör förändringar i foderstaten, fortsätter han. Det är både lärorikt och utvecklande att testa och själv upptäcka vad som händer med resultatet vid relativt små, men täta förändringar.

Ulrika Nilsson vill ännu en gång påtala att alla medarbetare på Nötcenter Viken har en del i framgångarna.

– Jag vill att alla ska ha samma härliga känsla när vi lyckas, säger hon. Alla är väl medvetna om att vi har höga mål och alla vet att vi ska vara bäst! Det betyder också att vi firar tillsammans när det går så här bra – här serveras ganska ofta tårta eller smörgåstårter i personalrummet.

Sent våren 2020 beslutades även om att ersätta Nötcenter Vikens mjölkningsskarusell med en robotanläggning.

– Det är en större investering som kommer att påverka vårt dagliga arbete och möjligheterna på gården, säger Ulrika Nilsson. Projektering pågår och upphandlingen är ännu inte avslutad, men det blir naturligtvis en stor förbättring i djurskötarnas arbetsmiljö.

Text: Katarina Averås

Foto: Øyvind Lund



Ulrika Nilsson och Alexander Runesson har satt höga mål för avkastningen på Nötcenter Viken

Nötcenter Viken

- Helägt dotterbolag till Lantmännen Lantbruk sedan 2012.
- Tolv medarbetare (9,75 årstjänster)
- Fokusområden för verksamheten är foderutvecklingsförsök och mjölkproduktion samt säljutbildningar och kundträffar (vilande på grund av pandemin)
- Genomför mellan tre och fyra försök per år på uppdrag av både Lantmännen Lantbruk och externa aktörer.
- Bruksbesättning på 516 kor (varav 65 sinkor) samt 472 kvigor och kalvar. Cirka 35 procent är SRB och 65 procent är Holstein.

- Mjölkkavkastning (kontrollåret 2019): 12 493 kg ECM, mjölkning tre gånger/dygn.
- Leverans till Falköpings Mejeri (2019): totalt cirka 5 600 0000 kg
- Inkalvningsålder 24,1
- Kalvningsintervall 12,1
- Dräktighetsprocent 85 procent
- Produktionsrekord, dygn (17 maj 2020): genomsnitt 46,6 kg/ko
- Växtodling som omfattar 330 ha



”Allt handlar om att göra det så attraktivt som möjligt för våra kor vid foderbordet.

Ulrika Nilsson,
driftchef Nötcenter Viken



Linus Holmsäter på Volta Greentech utvecklar rödalger till foder i laboratoriemiljö.

Försök med rödalger för klimatsmart mjölkproduktion

Kan rödalger tillsättas i fodret för att minska kornas metanproduktion? Hur kan biprodukter från svenska livsmedelsproducenter bidra till mer hållbara foderstater? Det är exempel på frågor som ska få svar i två aktuella och kommande foderförsök på Nötcenter Viken.

Cecilia Lindahl är foderutvecklare för Nötfor och ansvarar för Lantmännen Lantbruks försöksverksamhet på Nötcenter Viken.

– Här har vi otroligt fina förutsättningar att testa nyheter och forskningsrön som vi fångar upp från olika håll i världen, konstaterar hon. Det har ett stort värde för vår foderutveckling, och i nästa steg även för Lantmännens medlemmar som via våra produkter får unika möjligheter att utveckla sina egna företag och skapa lönsamhet i produktionen.

– En viktig parameter är att vi kan testa våra idéer och genomföra försök här på hemmaplan och samtidigt känna oss trygga med att resultaten är tillförlitliga med tanke på svenska förhållanden, fortsätter Cecilia Lindahl.

Hållbarhet är ett fokusområde för svenskt lantbruk, vilket avspeglar sig i de försök som just nu pågår och planeras på Nötcenter Viken. Framtidens mjölkproduktion bör både ha hög produktivitet och vara klimateffektiv.

Tillsammans med svenska startup-bolaget Volta Greentech genomförs ett försök där rödalger tillsätts i fodret. Flera nya laboriestudier har visat att makroalgen *Asparagopsis taxiformis* i foder till idisslare ger en betydande minskning av kornas metanproduktion.

– Det finns studier som har visat en minskning med så mycket som 50–80 procent, berättar Cecilia Lindahl. Vi vill undersöka hur övriga parametrar påverkas – äter korna fodret i samma utsträckning som vanligt med tillsats av rödalger, mjölkar de som tidigare och påverkas sammansättningen av mjölken?

24 av Nötcenter Vikens 400 mjölkande kor har valts ut till försöket. De är indelade i två jämna grupper där den ena gruppen får rödalger tillsatt i sin fullfodermix medan den andra gruppen får en fodermix utan alger. Daglig foderkonsumtion, mjölkavkastning och mjölk kvalitet registreras individuellt för de 24 korna under fem veckor. De utvalda försökskorna avkastar normalt i genomsnitt cirka 40 kg och äter cirka 24 kg fullfoder per dygn.

Svaren på frågeställningarna är avgörande för om det ska vara värdefullt att gå vidare med foderutveckling.

– Hittills ser resultaten mycket positiva ut, konstaterar Cecilia Lindahl.

Volta Greentech har utvecklat en metod för att odla rödalgen vilket gör tillgången säkerställd.

– Vi bedriver forskning på Karolinska Institutet i Stockholm för att optimera rödalgens näringsvärde och dessutom utveckla vår egen teknologi för att optimera tillväxten i laboratoriemiljö.

Därtill har vi precis öppnat en första fabrik i Lysekil med produktion av algen i ett landbaserat odlings-system, säger Linus Holmsäter, CCO på Volta Greentech.

På Nötcenter Viken genomförs mellan tre och fyra försök per år, där varje försök varar cirka tolv veckor. Nästa försök handlar om att skapa förutsättningar för mer hållbara foderstater genom att öka möjligheterna att använda biprodukter från svenska livsmedelsproducenter, främst från kvarnindustrin och etanolframställning. Försöket planeras just nu tillsammans med SLU och Agro Väst.

– Vi fokuserar på våra inhemska biprodukter som till exempel drank, vetefodermjöl och vetekli, berättar Cecilia Lindahl. Det är bra svenska råvaror som vi idag inte kan använda fullt ut på grund av för låg protein-kvalitet.

Lantmännen Lantbruks ambition är att allt som odlas som inte kan bli mat, i stället ska kunna ingå i fullvärdigt foder i svensk djurhållning.

Text: Katarina Averås
Foto: Øyvind Lund



Ekologisk gödning

Vilken gödningsstrategi ger bästa resultat? Ekologiskt höstvetete och vårkorn har testats i en demoodling med kvävestege på Lantmännens framtidsgård Bjertorp under den gångna säsongen. Nu har de första resultaten sammanställts.



På Bjertorp anlades vid höstsådden 2019 en fjorton hektar stor ekodemo indelat i tre småfält för att kunna hålla en ekologisk växtföljd framåt. Höstvetete Festival såddes och under vårsådden tillkom vårkornet Crescendo och åkerbönan Birgit, knappt fem hektar vardera. Erik Pettersson, växtodlingsrådgivare, är ansvarig projektledare och har många saker han vill testa, men det gäller att prioritera:

– Optimal gödselgiva för att klara proteinhalt är det vi sätter främst bland de svar vi önskar få fram ur försöken. Därför anlade vi kvävestegar i både höstvetete och vårkorn i år. I höstveteten i sex steg med totalgiva upp till 200 kg N på våren och i kornet i sex steg med totalgiva upp till 160 kg N.

Samtliga gödslings utfördes med Väderstad Sprit 800C Nordic med 25 cm mellan gödselskivorna och med GPS-styrning med RTK-noggrannhet samt myllning i sårriktningen. Vid första gödslingen på våren med Biofer N15 i höstveteten kördes maskinen även i 0-leden för att få samma bearbetning

och eventuell mineralisering jämt över hela demoförsöket. En andra gödsling gjordes endast i leden över 80 kg N eftersom det inte gick att få ut den stora volymen i en körning. I vårkornet gjordes en andra körning mellan DC 23-30 i leden över 70 kg N. Försöksrutorna bestod av åttameters band för att kunna passa såmaskinens bredd för myllning på våren.

Gödseln som använts är Krav-godkända Biofer 10-3-1 och Biofer N15. I år har man valt Biofer N15 i höstveteten, då denna gödsel har en större del snabbverkande kväve. Även i kornet har Biofer N15 använts som komplettering till startgivan med Biofer 10-3-1. Jorden på

”Optimal gödselgiva för att klara proteinhalt är det vi sätter främst bland de svar vi önskar få fram ur försöken.”

demofältet består av mullfattig lättlera, cirka 20 procent ler med låg fosforstatus.

Hur har det då gått?

– Med höstgödslingen med 450 kg Biofer 10-3-1 i höstveteten nåddes mellan 650-1900 kg/ha i merskörd, beroende på vilken kvävegiva vi använde på våren. Både kvävet och fosfor har gynnat grödan.

Ökad kvävegiva visade sig höja skördenivån nästintill linjärt. Däremot behövs en gödselstrategi med snabbverkande kväve för att höja proteinhalten till kvarnvetete. I årets försök i sorten Festival nådde inget av kväveleden upp till kvarnvetenivån på minst 10,5 procent.

– Vi kan se att proteinhalten har fått skjuts i de delar där vi lagt på rejält med Biofer och att höstgödslingen har sänkt proteinhalten till följd av de högre skördarna. Det alltför torra vädret under våren, endast 30 mm fram till midsommar, har också bidragit till att kvävet inte frigjorts i tillräckligt hög fart för att öka proteinhalten.

Resultaten visar att även vårkornet har svarat bra på gödslingsarna. Ökad kvävegiva höjer skördenivån nästintill linjärt upp till ledet med 140 kg N.

– Därefter sjunker skördenivån rejält i ledet 160 kg N, troligtvis beroende på något försöksfel med såmaskinen, kommenterar Erik.

Överlag klarar sorten Crescendo kvaliteten för malt på minst nio procent protein. Leden med 0 kg N och 40 kg N

klarar inte proteinhalten. Ledet med 70 kg N där gödningen myllats grunt (3-4 cm) klarar heller inte proteinkvaliteten. Detta visar vikten att mylla djupt för god effekt.

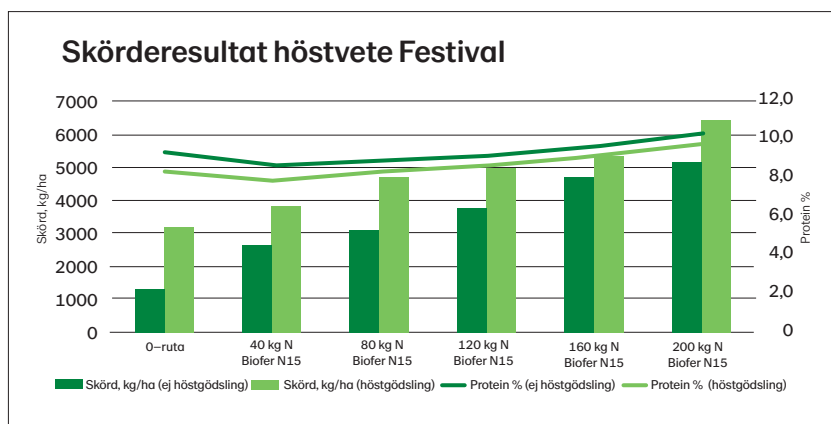
Även tre varianter av ogräsbehandling testades i vårkornet: endast blindharvning före uppkomst, blindharvning kombinerat med ogräsharvning samt endast ogräsharvning.

– Vi kan konstatera att ogräsharvningen hade bäst ogräseffekter i årets demoförsök. Ogräsharvningen beror mycket på väder vilket gör att det vissa år kan bli svårt i Västsverige, där vi oftast har en större nederbörd under året. Framför allt åkerbinda, trampört och jordrök kom åter efter harvningarna och värst var förekomsten vid skörd i de delarna som endast var blindharvade.

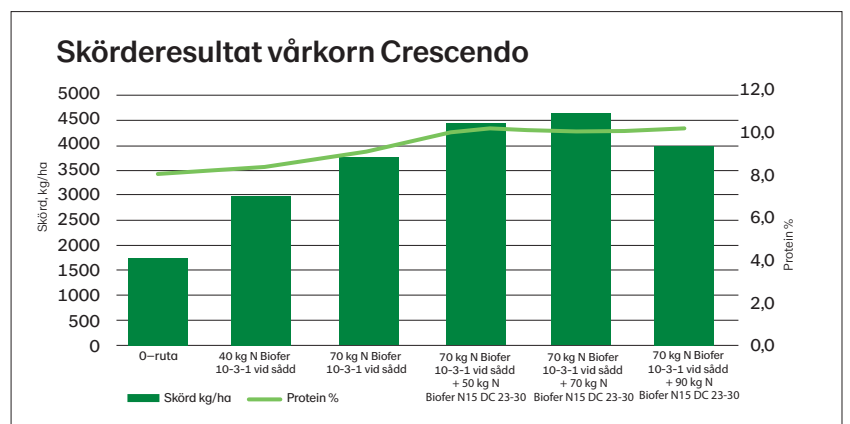
Till nästa år planeras en gödslingsstege i höstvetesorterna Hallfreda, Stava och Festival. Dessutom planeras vårgrödorna havre och åkerböna.

Text: Camilla Calmsund och Helena Holmkrantz
Bilder: Erik Pettersson

Mer information om resultat och lönsamhet för ekodemon 2020 kommer du finna i Lantmännens försöksrapport 2020 och på www.lantmannenlantbrukmaskin.se eller sök med hjälp av QR-koden.



Skörderesultat kvävestege jämfört höstgödsling med 450 kg Biofer 10-3-1 och utan höstgödsling.



Skörderesultat kvävestege sammanställt medeltal av de tre ogräsbehandlingarna.

En stark ettåring

Lantmännens Vetevodka gjord av ekologiskt vete från Västergötland är ett av de mer iögonfallande tillskotten till Lantmännens produktportfölj på senare tid. Det har nu gått ett år sedan den lanserades.

När vodkan lanserades möttes den med stort intresse och blev snabbt en del av Systembolagets beställningssortiment. Ett år efter lanseringen tittar destilleri-

chef Markus Sennelöv tillbaka på några av framgångsfaktorerna där inte minst kontinuitet beskrivs som avgörande:

– Även om Vetevodka lanserades 2019 så har Lantmännen Reppe tillverkat vodka enligt nuvarande recept och metoder i 25 år och produkten har hela tiden hållit en jämn och hög kvalitet. Vårt kvalitetssäkringssystem i form av kemiska och sensoriska analyser på varje tillverkad batch tryggar ett jämt

och bra slutresultat.

Vetevodkan har i olika sammanhang vunnit priser för sin fina kvalitet, men det tydligaste kvittot på att produkten tillverkas på rätt sätt är att den förblir populär bland kundgrupperna och att efterfrågan är hög. Redan ett par veckor efter lanseringen hade Lantmännens Vetevodka slagit sig in på listan över särskilt efter-



Siktat på ordinarie sortiment

frågade produkter på ett 30-tal platser runt om i Sverige och nu är målbilden att bli en del av det ordinarie sortimentet.

Vodka uppfattas ofta vara neutral i smaken. Men när Lantmännens Vetevodka omnämns så beskrivs den ha toner av ljust bröd, citrus eller tropisk frukt. Den smakar inte heller starkt utan är mjuk och diskret till sin

under lupp



Erik Pettersson är växtodlingsrådgivare på Lantmännen Lantbruk och ansvarig för ekodemon på Bjertorp.

Myllning av Biofer N15 på våren i höstvete. Försöken visar att myllningen är av största vikt när man använder gödsel bestående av kött-/benmjöl som Biofer. Höstgödsling (NPK) i kombination med vårgödsling, upp till 80 kg N, gav ett positivt resultat i lönsamhetskalkylen.

karaktär. Detta är ett resultat av tillverkningsprocessen ihop med råvarans egenskaper. I bränneriet i Lidköping bryts vetestärkelsen ner till socker och fermenteras med en och samma jäst, innan spriten får koka i låg temperatur – allt för att bevara den rena smaken. Råspritens destilleras sedan på gammaldags vis innan den späds med friskt vatten.

400 ton ekologiskt vete

Varje år används totalt sett omkring 400 ton ekologiskt vete för att tillverka Vetevodka i Lidköping. Odlingen ge-

nomförs enligt regelverket för ekologisk odling. Det innebär att kvävehalten är lägre ute på åkrarna vilket i sin tur leder till lägre proteinhalter i det ekologiska vetet.

– I destilleriet kontrollerar vår lukt- och smakpanel varje vodkabatch utifrån doftparametrar för att säkerställa att kvaliteten är god och att produkten uppfyller specifikationerna. I Lidköping skapar vi en unik produkt så till vida att den är helt kontinuerlig. Samma sak gäller fermenteringen, det är inte många i branschen som ägnar sig åt det. Kontinuerlig fermentering

ger en renare mäsik och därmed en renare vodka, säger Markus Sennelöv.

Kontinuitet är alltså receptet på en god vodka och så länge västgötlätten har rätt förutsättningar för att odla ekologiskt vete så är utsikterna goda för att Lantmännen Reppe ska fortsätta producera Lantmännens Vetevodka. 2020 var det första året under Lantmännens varumärke, men vodka har producerats i Lidköping långt före dess och så kommer det fortsätta länge till.

Text: Linnéa Nilsson



Prima Ballerina heter fartyget som lastades med 2 000 ton ekologisk gödning för export till Finland.

Gyllebo satsar på Finland

Nu får även finska lantbrukare tillgång till Biofer premiumgödning från Gyllebo gödning. I oktober gick premiärbåten lastad med 2700 storsäckar. Lantmännen Agro erbjuder nu sina ekologiska lantbrukare samma gödning som svenska ekolantbrukare redan har tillgång till genom Lantmännen. Detta är en affär som är efterlängtat i Finland.

Detta är dubbel premiär för Gyllebo gödning!

– Vi har aldrig lastat en båt tidigare. Vi har heller aldrig haft en så stor order som 2000 ton, eller 2700 storsäckar. Det är ju fantastiskt kul att vi får skicka den till vårt eget systerbolag Lantmännen Agro i Finland, berättar Ola Rickardsson, vd för Gyllebo gödning.

Nyligen gjorde företaget även en investering i produktionslinjen. Det är en helt ny storsäckningslinje med en av marknadens största siktar som ska säkerställa att kvaliteten i Biofer-sortimentet blir betydligt bättre än tidigare.

Vad innebär det i fält?

– Det innebär att pellets som går ut i storsäck kommer att vara enklare att hantera på gård. De kommer inte att skapa stopp i såmaskiner eller i gödningspridare, vilket är efterlängtat bland våra kunder.

Hur menar du att det är efterlängtat?

– Under årens lopp har ekologiska lantbrukare rätteligen klagat på mjöl i pellets som kläggat igen såmaskiner. Därför är jag extra glad att vi äntligen fått inviga den nya säckningslinjen som kommer att förenkla vardagen på gårdar runt om i Sverige markant.

Ola visar hela anläggningen som sträcker sig över tre våningar i fabriken placerad i Malmös östra hamn. Han pekar på den flera meter breda sikten och säger:

– Vi har sedan 2016 testat olika sätt att tillverka och kyla ner pelleten för att uppnå den absolut bästa produkten och nu tror jag vi nått ända fram. Naturligtvis avvaktar vi feedback från hela kundgruppen, men vi har redan fått många positiva kommentarer.

Text och Bild: Camilla Calmsund



Ola Rickardsson är vd för Gyllebo gödning.



Peter vill se nya krafter i lantbruket



”Man ska inte behöva vara uppväxt på en gård för att kunna driva ett lantbruk.” Det menar växtodlaren, mjölkbonden och Lantmännenambassadören Peter Andersson. Han driver förvisso själv en gård som funnits i familjen i flera generationer – men hoppas att vägarna breddas för nya kolleger som vill satsa på yrket.



Sjutton grader, blåst och regnskurar. Det råder typisk svensk sommar när Grodden besöker lantbrukaren och halländningen Peter Andersson. Men till skillnad från semesterfirande svenskar är Peter tillfreds med vådrets makter.

– I slutet av juni var det en kortare värmebölja men sedan slog det om och blev kallare och blötare. Det har bidra-

git till att spannmålen kunnat mata sig fullt ut, säger Peter och blickar ut över det frodigt gröna vetefältet nedanför gården.

Peter brukar 120 hektar odlingsmark, varav 35 hektar är i egen ägo. Resterande är arrendeåkrar som ligger utportionerade på olika ställen längs dalgången i Idala, i halländska Frillesås.

– Arrendet kräver en hel del logistisk planering, men också anpassning av



Peter Andersson driver gården i Idala tillsammans med sin pappa. De har 120 hektar växtodling och 30 mjölkkor i dag, men Peter ser behovet att skala upp produktionen för att öka lönsamheten i framtiden.

Han driver gården med sin pappa, som gillar jordbruket men numera mest sköter skogsmarken på 70 hektar. Tidigare var Peter inriktad på maskinverksamhet i eget företag, men sedan i fjol har han och pappan bildat ett gemensamt aktiebolag för att underlätta administrationen i de olika verksamheterna.

– Att driva ett småskaligt lantbruk är en ständig utmaning, men hittills har det fungerat ganska väl. Här i mellanskogsbygden finns ett landskap som lämpar sig för bete och en vilja att hålla åker och marker öppna, till skillnad från vissa andra delar av landet där lantbruket rationaliserats kraftigt.

I framtiden ser dock Peter ett behov att skala upp volymerna för att upprätthålla lönsamheten.

– Enligt min kalkyl behöver jag öka mjölkproduktionen ganska rejält med upp till 120 kor, och mjölkning i två mjölkrobotar. Det innebär också att jag behöver hitta mer åkerareal för vullen, vilket kan bli lite knepigt här i området.

Stort engagemang

Peter fyller 30 till våren och har som lantbrukare redan hunnit engagera sig i olika förtroendeuppdrag. I dag är han bland annat ledamot i LRF:s regionstyrelse i Halland, med ansvar för ungdomsverksamhet och företagaruveckling. Det var via det engagemanget han i fjol värvades till Lantmännens ambassadörsprogram.

– En förtroendevald från Lantmännen hade hört talas om mig och frågade om jag ville hoppa på det nystartade programmet. Jag tyckte det lät intressant och tackade ja.

Via ambassadörsprogrammet har han fått möjlighet att träffa andra unga lantbrukare som delar hans engagemang.

– Vi har varit på två fysiska informationsträffar, i Malmö och Jönköping. Det har varit roligt att dela erfarenheter med andra och samtidigt få en inblick i Lantmännens organisation och affärsverksamhet. Jag har ju känt till Lantmännen tidigare, som affärspartner, men ambassadörsprogrammet har gett

mig en tydligare bild av hur Kooperationen fungerar inifrån och vilka visioner man arbetar med för bondens bästa.

Att Lantmännen utgår från lantbrukarens behov ur ett helhetsperspektiv är en stor fördel, menar Peter.

– Som lantbrukare är det lätt hänt att man bara tittar på priset i varje enskild affär. Men det är viktigare att se långsiktigt för bägge parterna, att man vet att man kan få hjälp och rådgivning under hela odlingsprocessen, från utsäde till skörd.

Fler unga i branschen

Som en av Lantmännens unga ambassadörer – och på sikt kanske också förtroendevald – kan man vara med och påverka verksamheten och ge förslag på hur det svenska lantbruket ska möta framtiden. En fråga som Peter brinner lite extra för är hur unga personer utifrån lättare ska komma in i branschen.

– Det svenska lantbruket är traditionsbundet och utgår från premisen att "nästa generation tar över gården". Det finns så mycket kapital bundet i en gård att det är svårt för utomstående yngre att investera, samtidigt som vi vet att många "infödda" har andra framtidsplaner än att ta över gården. På sikt ris-

sharefarming, som gör det möjligt att successivt arbeta sig in på en gård och bli delägare, eller helt ta över. Det borde vara möjligt att utveckla liknande koncept här i Sverige för att locka in nya krafter. Här tror jag också att Lantmännen kan bidra mycket till att underlätta förutsättningarna för såväl oss unga som är inne i branschen och för nya som vill komma in.

I likhet med de flesta lantbrukare önskar sig Peter också färre hinder för att driva lantbruk. De nuvarande miljöregleringarna skapar krångel såväl när det gäller behovet att dränera arrenderad odlingsmark som behovet att investera i nybyggen. Det var desto lättare att få tillstånd att sätta solceller på ladugårdstaket – en investering som han är mycket nöjd med.

– Anläggningen är på 25 kilowatt och ger mig cirka 20 000 kilowattimmar el varje år. Den kommer att betala sig betydligt snabbare än mina investeringar i mjölkproduktionen.

Digitalt ambassadörsmöte

I höst har Peter och övriga ambassadörer fått vara med i det tredje och avslutande mötet i Lantmännens första ambassadörsprogram. På grund av pandemin fick det genomföras digitalt.

” **Ambassadörsprogrammet har gett mig en tydligare bild av hur Kooperationen fungerar inifrån och vilka visioner man arbetar med för bondens bästa.**

grödorna efter jordart. På de övre åkrarna är jordarna lätta, i mellanskiktet är det mull- och mossjord och i dalsånkarna är det styv lerjord, berättar han.

Gemensamt bolag

Förutom vall "som funkar i alla sammanhang" odlar han havre, malkorn och vete på åkrarna. Dessutom har han 30 mjölkkor på bete, samt ett gäng ystra kalvar som nyss kommit ur ladugården.

kerar det att leda till en fortsatt rationalisering med allt färre jordbrukare, större enheter och mer monokultur.

Peter har under tidigare vintersäsonger passerat på att göra långresor till Australien och Nya Zeeland, där han både turistat och arbetat. I dessa länder råder en större flexibilitet för unga som vill satsa på lantbruksnäringen, menar han.

– Där finns en utbredd tradition av

– Om man får säga något som ändå är positivt med pandemin, liksom torkan för två somrar sedan, är att man på politisk nivå insett att det svenska lantbruket har en avgörande roll för landets beredskap och försörjning. Men det allra viktigare är att allt fler konsumenter står på vår sida och väljer lokalt producerade varor framför billigare import!

Text och bilder: Lars Bårtås

Höstmöten i många former



Året 2020 är i många aspekter speciellt och därför är det inte förvånande att årets höstmöten också tar sig så många former. Några, som Högländet och Kronoberg, lyckades pricka in tiden när det fortfarande ansågs okej med fysiska möten, bara de var utomhus och deltagarna höll avstånd. Södra Skåne hade en slags hybridform av fysiskt och digitalt med två mindre samlingar i varsin ände av Skåne, sammanbundna med en internetlänk. Sörmland hade planerat för fysiskt möte, men fick hastigt lägga om kursen och träffas via Teams i stället. Distrikten Västra Sverige, Skaraborg och Kalmar-Öland å sin sida satsade på filmvisning via nätet, där distriktsordföranden hälsade välkommen och man sedan kunde följa kommentarer till tertialrapporten och nyheter från Lantbruk och Maskin via andra filmer. Här är lite av vad som hänt runtom i distrikten i höst.



Deltagarna i Lund satt väl utspridda och kunde ställa frågor till Per Lindahl och Elisabeth Ringdahl som medverkade via webblänk.

Södra Skåne

Annorlunda möte länkade samma Skåne

Lund och Ystad länkades samman med hjälp av internet i årets höstmöte i distrikt Södra Skåne. Ett lite annorlunda upplägg som fick mycket positiv recension av de som var med.

Nya tider kräver nya mötesformer. Det tog distrikt Södra Skåne fasta på och satsade på ett nytänkande upplägg. I Lund samlades ett 30-tal personer i en lokal dimensionerad för hundra personer, för att kunna ha så stora säkerhetsavstånd som möjligt. I Ystad samlades ungefär lika många personer under liknande villkor. De båda platserna länkades sedan samma via webben och de två ansvariga för mötena, distriktsordförande Johan Hoolmé på plats i Ystad och vice ordförande Henrik Malm i Lund, höll hela tiden kontakt med varandra för att hålla samma tidsschema.

Efter en kort inledning och sammanfattning av läget spelades på både orterna en film där deltagarna fick höra hur det gått för Lantmännen och koncernens olika verksamheter under årets andra tertial. Lantmännens vd och koncernchef Per Olof Nyman kommenterade årets första åtta månader tillsammans med Lantmännens finanschef Christian Johansson.

För att deltagarna i mötet skulle ha en chans att ställa frågor kopplades sedan styrelseordförande Per Lindahl och lantbrukschefen Elisabeth Ringdahl in via webben och visades på storskärm på båda orterna. Därefter kunde deltagarna i Lund och Ystad växelvis ställa frågor och få svar direkt.

Medlemmarna passade bland annat på att ställa frågor om hur det går för de internationella verksamheterna i Lantmännen. Man ville bland annat veta mer om hur det går för Unibake och undrade även varför Unibake inte i högre grad försöker sälja sina produkter direkt till hushållen nu när så få går på restauranger och caféer.

När det gällde lantbruksdivisionens inter-

nationella verksamhet svarade Elisabeth Ringdahl:

– Alla bolagen har gått bättre än föregående år. I Scandagra Polen arbetar vi intensivt för att öka vår vinstmarginal efter par svåra år. I Baltikum har det varit ett bra år, med utmärkt skörd vilket så klart är positivt för resultatet. I HaGe Kiel är resultatet bättre än föregående år, men vissa delar av Tyskland har haft det tufft med torka och dåliga skördar som följd.

Per Lindahl tog frågorna om Unibake.

– Unibake är den verksamhet inom Lantmännen som är mest påverkad av pandemin. Man har tappat mycket i omsättning, men samtidigt har man varit enormt bra på att ställa om verksamheten så resultatet är långt bättre än man kunde befara. USA är den del som är mest drabbad, de riktar sig mycket till konferenser och kryssningsfartyg, och man har tvingats till permitteringar. Däremot säljer hamburgerbröd och korvbröd igen – folk går till snabbmatsrestaurangerna ändå och det har hjälpt Unibake att återhämta sig.

En annan av de många frågor som togs upp var hur Lantmännen tacklar problemet med anläggningar som ligger på attraktiva platser, till exempel inne i städer.

– Det är ett hot mot oss och vi sitter nästan dagligen i diskussioner med olika kommuner som vill bygga bostäder, klagar på buller och damm. Vi måste påverka politiker i den här frågan och det är jättebra om ni ute i distrikten kan lyssna av vad som händer lokalt och berätta det för oss. Vi måste vara så tidigt ute som möjligt för att kunna ta diskussionen, förklarade Elisabeth.

Henrik Malm avslutade kvällen med att efterlysa idéer och tankar om mötesformen från alla medlemmar. Pandemin är långt ifrån över och distrikten måste fortsätta utveckla sätten att ha kontakt med medlemmarna när traditionella möten inte fungerar.

Text och bild: Helena Holmkrantz

Distrikt Kronoberg

Kalvträff hos Stefan i Moshult

I början av oktober kunde distrikt Kronoberg äntligen bjuda in till sin första medlemsträff sedan distriktsstämman i våras!

Träffen var hos distriktets ordförande Stefan Andersson i Moshult. Fokusområdet var kalvar och deltagarna fick se det nybyggda kombinerade kalv-ungdjursstallet. Veterinär Camilla Augustsson från Växa var på plats, liksom Lantmännens fodersäljare Lisa som bidrog med nyttig info om allt från hygien till råmjölkskvalité. Växtodlingssäljare David Linderholt Flod deltog också och informerade om läget på växtodlingssidan.

En riktig lyckad träff där deltagarantalet låg precis under den rekommenderade maxgränsen på 50 deltagare.

Den planerade nötköttssdagen hos Claes Olsson fick ställas in och ersattes av ett digi-



BILD: MALIN GUSTAVSSON

talt höstmöte via Teams. På detta möte medverkade Marcus Sommerfeldt, råvaruinköpare på foder. Han gav en inblick i hur råvarumarknad och handel på terminer fungerar. Sedan följde lokal information om nya Valtra G, om intressanta utsädesorter för våren samt senaste nytt om hur årets vallfoderanalyser ser ut och om nötfoder.

Text: Cathrine Hannell

Distrikt Östergötland

Ute i Kölbäck

Årets höstmöte fick på grund av pandemin hållas utomhus på Kölbäck. Träffen inleddes med fika i den rymliga maskinhallen, där sedan Michael Hübsch, distriktets ordförande, berättade om det goda resultatet för Lantmännen i tertial 2. Därefter informerade Ida Åhlén och Fredrik Isaksson, säljare på Lantbruk, om aktuellt inom spannmål och utsäde. Johan Kullander regionchef på Maskin berättade om senaste nytt, såsom den nya Valtra-modellen G.

Sedan gick alla deltagare ut i fält och tittade på uppkomstförsök i höstsäd under god ledning av Anders Krafft, regionchef Lantbruk. Den nya sorten Kerran väckte stort intresse och hopp inför framtiden.

Text: Cathrine Hannell



BILD: MICHAEL HÜBSCH

Distrikt Högländet

Höstmötesturné

I början av oktober bjöds distriktets medlemmar in till höstträffar med gårdsbesök och vallfältvandringar på fem platser i distriktet.

Först ut var ett besök hos distriktets ambassadör Cecilia Evenholm Roos, Bodafors.

Träffarna ordnades tillsammans med Lantmännen Maskin och Lantbruk. Per-Anders Andersson, Växtråd höll i vallfältvandring, som alltid var det bra och nyttig information om valletablering som bjöds på.

Turnén fortsatte till Linnéa Henrysson med familj på gården Björnstorp, sedan vidare till familjen Nalbin, Mullsjö och till Mikael Viik, Adelöv. Den sista träffen hölls hos Dan-Otto "Doa" Andersson i Forsheda.

Text: Cathrine Hannell

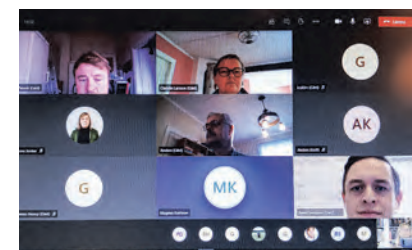
Sörmland

Möte via Teams

På grund av nuvarande restriktioner fick det planerade höstmötet på Safiren ställas in och ersättas av ett digitalt möte via Teams. En del medlemmar hade antagit utmaningen att koppla upp sig och logga in, och det blev en bra diskussion under förmiddagen.

Medverkande var förutom distriktsstyrelsen, även regioncheferna Anders Krafft, Lantbruk och Johan Kullander, Maskin.

Som ersättare för Mikael Jeppsson, som alltid är med på höstmöten i Sörmland, hade Per Germundsson från Spannmålsnheten



bjudits in. Per beskrev spannmålsens handelsvägar, Lantmännens marknader i världen och hur Corona har påverkat årets spannmålsaffärer.

Text och bild: Cathrine Hannell

besal®

Kickstarta betan med BESAL

Besal är tillåten att använda i KRAV-certifierad produktion och ekologisk produktion enligt Rådets förordning (nr) 834/2007 samt Kommissionens förordning (EG) nr 889/2008).

Kontakta din lokala säljare på Lantmännen för mer information



SALINITY AB
Nellickevägen 20
412 63 Göteborg
www.salinity.se

Vi älskar salt. Det har vi gjort i nästan 200 år. Vi förädlar våra produkter i Sverige, med samma salta passion nu som då. Vi förser marknader världen över inom alltifrån livsmedel och lantbruk till väg och industri.

SALINITY

EXPERTS IN SALT SINCE 1830



Entusiaster som inte ger upp

Olof och Anna-Lena Nilsson i Tvärälund driver ett av Norr- och Västerbottens större lantbruk, Ko-Olles lantbruk, med cirka 300 mjölkkor plus nästan lika många ungdjur.



Olof och Anna-Lena är båda uppvuxna på mindre gårdar. Anna-Lena är utbildad inom barnomsorgen men lämnade den banan då de började expandera. De övertog Olofs föräldragård och har förvärvat ytterligare en fastighet där det fanns större möjligheter att bygga ut. I dag bor de på föräldragården med farmor intill

medan alla tillbyggnader har skett på den tillköpta gården tre kilometer bort.

– Det känns jätteskönt nu när vi även har anställda och inte själva alltid är i ladugården, att kunna gå hem och känna att man är lite ledig, konstaterar Anna-Lena, även om lantbrukaryrket är en livsstil som finns med i familjen dygnet runt.

Paret signalerar okomplicerad trygghet och naturlig vilja att satsa och växa.

Själva tycker de inte att det är så märkvärdigt, men bakom satsningarna finns både mod, strategi och ekonomitänk för att räkna hem varje nytt steg.

– Det har väl egentligen bara blivit automatiskt, det har funkat och vi har haft bra tillgång till mark. Flera grannar slutade 2008 och då kunde vi arrendera och bygga ut mer. Det känns som att vi har vuxit till en ganska bra storlek nu och vi har mark för 100 kor till om vi vill, säger Olof.

Investeringar och mark

Från 2006 har investeringarna avlöst varandra. Först två lösdriftsystem för både mjölkkor och ungdjur 2008 och 2009. 2010 plansilo med tre fack, 2011-2012 en fördubbling av antalet kor från



150 till 300, nytt kalvstall 2016 och 2018 en utbyggnad av befintlig ladugård för kvigor.

– Det känns som om vi har byggt hela tiden, skrattar Anna-Lena.

Totalt har de i dag cirka 570 djur varav 300 är mjölkkor och resten ungdjur. Raserna de arbetar med är SLB



Åke Strömberg, säljare på Lanmännen på besök hos Ko-Olle.

” **Många fattar inte hur mycket man gör egentligen. Man ska vara både chef, sköta administration, vara kreativ och psykolog.**

Anna-Lena Nilsson

och SKB. De har också utökat med totalt fem mjölkrobotar och planerar att kunna satsa på en sjätte. Men för att kunna gå upp i full skala med den femte roboten och komplettera med en sjätte och fler kor krävs en miljökonsekvensbeskrivning.

– Det har tyvärr fastnat och vi väntar på hjälp för att kunna färdigställa den. Det har varit väldigt långdraget, säger Anna-Lena.

Olof tillägger att så snart de fått miljökonsekvensbeskrivningen i hamn kan de kicka igång nästa serie av insatser, från att söka investeringsstöd till att kunna börja bygga till ytterligare.

De brukar stora arealer för att kunna ta fram sitt eget foder och även sälja till andra. Odlingsmarken finns inom en radie på ett par mil. Gården brukar

cirka 630 hektar, grönfoder 90 hektar, 30 hektar träda och resten vall.

Stor arbetsplats i liten by

Företaget Ko-Olles Lantbruk är arbetsplats för totalt sju personer inklusive ägarna. Att hitta rätt personal på landsbygden i norra Sveriges inland är inte alltid det lättaste. När de väl har gjort det och lärt upp den personal de vill ha är de rädda om sina anställda.

– Den som har jobbat längst har varit här i tio år.

Framför allt handlar det om att hitta människor som har rätt inställning och intresse och fungerar i gruppen. För att kunna behålla de anställda året runt har Olof själv valt att förvärvsarbeta utanför gården under lågsäsong då det inte finns uppgifter för alla på gården.

” **Man hoppas ju att det vi gör uppskattas, att landskapet hålls öppet och att maten behövs.**

Olof Nilsson



– Vintertid har vi ju mindre att göra så då kör jag skogsmaskin.

Att gå från att bara jobba själva till att bli arbetsledare och ha personalansvar var ett steg som de snabbt förstod kräver både tydlighet och planering.

– Många fattar inte hur mycket man gör egentligen. Man ska vara både chef, sköta administration, vara kreativ och psykolog, ler Anna-Lena.

På fodersidan samarbetar de med Lantmännens säljare som fungerar som externt bollplank och rådgivare.

– Foder-Åke ja. Det är ju därigenom allt sker, han hjälper till med mycket, konstaterar Olof.

– Det är roligt med lantbrukare som är så duktiga, tror på framtiden, lyssnar på goda råd och satsar. Extra kul är det att vi tillsammans har lyckats öka gårdens mjölkproduktion ordentligt. På kort tid har de gjort stora framsteg med allt från vallodling, skörd och rätta foderval. Sedan krävs givetvis duktig personal och rätt management med korna, kontrar Åke Strömberg, säljare och Lantmännens kontakt med Ko-Olles sedan några år tillbaka.

Gårdsbrand

En del av livet som egen företagare och lantbrukare är också att ständigt parera oförutsedda händelser, vissa mer

dramatiska än andra. I somras vändes allt upp och ner då gamla ladugården som hade byggts om till maskinverkstad bokstavligen gick upp i rök.

– Vi väcktes av grannen som såg att det brann och då var det redan övertänt. Hela maskinverkstaden brann ner, med bilar, verktyg, allt, berättar Anna-Lena.

Timingen kunde inte ha varit sämre, mitt emellan första och andra skörden. Det mest akuta för att klara skörden köptes in men försäkringsärendet är fortfarande inte klart. De har dock kommit fram till att det var åsken flera dagar tidigare som var orsaken.

Trots motgångar och långdragna ärenden är det något med livet som lantbrukare som driver dem att jobba vidare och fortsätta ha visioner och planer.

– Även om det är jobbigt ibland så styr man ju över sin dag. Upp och ner går det ju var man än jobbar, säger Anna-Lena, som upplever att det redan innan coronapandemin kom en positiv vändning i attityden mot lantbruken i Sverige och att behovet av ökad självförsörjningsgrad har blivit tydligare.

– Man hoppas ju att det vi gör uppskattas, att landskapet hålls öppet och att maten behövs, säger Olof.

Text: Anna Bergström

Foto: Gunnar Svedenbäck

Mediavalet

Under dessa coronatider kommer vi under obestämmd tid ge generösa rabatter på alla våra tjänster.

En skänsk webb- och reklambyrå med det lilla extra!

www.mediavalet.se

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

Bra år för hästfoder

Efter några tuffa år för hästfoderleverantören Krafft ser 2020 ut att bli året då det vänder. Men vägen har varit långt ifrån rak. De senaste åren har inneburit stora utmaningar.



2016 gjordes en stor uppgradering av varumärket Krafft för att stå emot ökad konkurrens och för att bli mer konkurrenskraftiga på exportmarknaden. Bland annat togs det fram en ny logotyp och nya säckar. 2018 kom ett år av torka som innebar import av råvaror. Året därpå drabbades företaget hårt av en incident i Frankrike där det uppstod



diskussioner kring ett otillåtet ämne i importerade råvaror.

Bara några månader in på 2020 drabbades världen av Covid-19-pandemin. Skulle det innebära ännu ett år av utmaningar för Krafft?

– Fler och fler kunder i Sverige insåg värdet av att välja just svenskt. Så i stället för att pandemin blev något negativt blev det på det sättet positivt. Däremot har det inneburit utmaningar för vårt säljteam. Genom ny teknik har vi lärt oss att det går att göra mycket digitalt och vi har skapat nya arbetssätt. Vi har också kunnat jobba mer med relationen till vår största återförsäljare Granngården. Exportmarknaderna har det svårt med hårdare restriktioner. Trots detta har våra exportsäljare gjort ett fantastiskt jobb. I stället för att tappa försäljning har vi på exporten tagit många kliv framåt. Särskilt roligt är att Frankrike snart har återtagit sina volymer. Vi har även jobbat med lönsamheten i affären och kostnadskontroll vilket gjort att vi i kombination med ökad försäljning gjort ett riktigt bra resultat, säger Kraffts vd, Sandra Hodik.

Efter tre sorger och en pandemi har Krafft lyckats att ytterligare stärka sitt varumärke som 2020 fått sig en efterlängtd skjuts och tidigare investeringar fått vingar.



Sandra Hodik, vd, Krafft.

– Det är med gemensamma insatser som vi levererar ett bra resultat. Nu gäller det att se framåt också och fortsätta på inslagen bana. 2021 blir spännande, avslutar Sandra Hodik.

Text: Joakim Hugoson

Mot effektivare anläggningar

Nya sätt att arbeta och effektivare processer ska leda till bättre kapacitet i Lantmännen Lantbruks produktionsanläggningar. Projektet har fått namnet Destinato och destinationen är helt enkelt att lyfta kapaciteten till nästa steg.

Timmy Zackrés är operativ chef för produktion och logistik inom division Lantbruk. I år har han och produktionsorganisationen sjösat ett förbättringsprogram med 149 punkter. De förbättringar som görs handlar till viss del om förbättrad teknik, men det handlar också mycket om exempelvis kompetensutveckling.



Timmy Zackrés.

– Tekniska avdelningen är involverad i många av förändringspunkterna. Men det handlar lika mycket om de mjukare värdena. Att skapa en säker och bra arbetsmiljö med kompetensutveckling, men också om att våra kunder ska uppleva att de får det vi lovar varje gång, säger Timmy.

På foderfabriken i Lidköping har nya arbetssätt lett till bättre resultat med högre produktion och jämnare kvalitet. Nu ska fler anläggningar ta efter för att förbättra kapacitetsoptimeringen. Peder Karlsson är produktionschef i Lidköping och understryker att det är



Peder Karlsson.

ett efterlängtat projekt:

– Vår vision är att nå en foderproduktion i världsklass! I praktiken ska det innebära att djurägare som träffas och pratar foder ska vara överens om att Lantmännens foder är det bästa. Det ska vara rätt innehåll, rätt smak och tuggmotstånd, inte för mycket mjöldamm i förpackningarna. Kan vi klara det så får våra kunder en bättre ekonomi på sista raden, sammanfattar Peder.

En av de mest synliga förändringarna är pelletsstorleken. Det är ett sätt att effektivisera och hålla nere kostnaden i produktionen:

– Vi slutar att göra pellets i två olika storlekar och kommer framåt att göra pellets i en enda storlek som passar allt foder. Eftersom marknadsavdelningen varit med hela tiden har vi bland annat kunnat testa dessa nya foder på gård. Förändringen kommer att effektivisera produktionen, bland annat genom att vi inte behöver göra driftsstopp för att byta pelletsformar eller göra andra inställningar, säger Peder.

Text: Camilla Calmsund

Marcus Andersson • Mattias Nord • Yngve Lindh • Lars-Göran Persson

SVERIGES BÄSTA SMÖRJRÅD

Med personlig rådgivning, med support nära på dygnet runt och med ett stort tekniskt kunnande guidar vi dig rätt bland smörjmedel och maskiner. Det är därför vi är Sveriges bästa smörjråd.

010-556 80 00 • support@agrol.se

DIN MASKIN. VÅRT INTRESSE



Mark Robinson,
Varumärkeschef
Lantmännen

Trovärdighet och ansvar i fokus

Trovärdigt, genuint och ansvarsfullt – så uppfattas vårt varumärke Lantmännen bland svenska konsumenter och allmänhet. Det är en position som ligger rätt i tiden, och som vi arbetat hårt för att nå. Det är något vi kan vara stolta över, men också måste arbeta för att fortsatt utveckla och stärka.

I en orolig tid, just nu präglad av pandemin, söker man trygghet och gemenskap. Tillsammans kan vi erbjuda en plattform för att driva frågor av samhällsvärde. Med Lantmännenmodellen, som bygger på Kooperation och återinvesteringar i svenskt lantbruk, svarar vi upp mot behov och efterfrågan i relation till svensk livsmedelsproduktion.

I coronakrisens fotspar har frågor om beredskap och livsmedelsförsörjning kommit högt på agendan. Vi har ett relativt känsligt mat-system, och inhemsk livsmedelsproduktion får alltmer uppmärksamhet. I våras förklarade landsbygdsminister Jennie Nilsson att människor i livsmedelskedjan är en grupp som är samhällsviktig, och att livsmedel, precis som sjukvård, är något som alltid måste fungera.

Undersökningar visar att intresset för att köpa svenskt ökar (bland annat en ny konsumentundersökning genomförd på uppdrag av Lantmännen). Konsumenten värderar ett livskraftigt lantbruk i Sverige högt, och efterfrågar en stabil, lokal livsmedelsförsörjning; att välja svenska produkter blir då ett sätt att bidra. Det syns inte minst på att preferens och köpintention ökar med så mycket som 20 procent för våra produktvarumärken bland de konsumenter som känner till att Lantmännen står bakom. Dessa frågor ökar i betydelse och konsumenten vill göra aktiva val som gynnar de syften de värderar. Man vill vara med och bidra till livskraftigt lantbruk och svensk livsmedelsförsörjning genom sina val i mataffären. Lantmännen har många av svaren på frågor om hur vi kan utveckla svensk produktion, och stärka vårt eget livsmedelsystem.

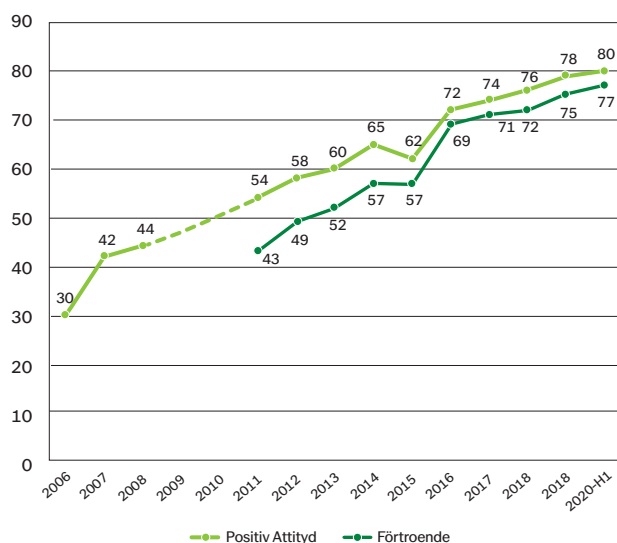
Vårt varumärkesarbete vilar på två ben:

1. Lantmännen har en unik förutsättning och roll. Vi är ett lantbrukskooperativ med verksamheter genom hela värdekedjan från jord till

” Vårt varumärke har ett högt förtroende. Med nuvarande fokus på ansvar, ursprung och långsiktighet, blir förtroendet den viktigaste tillgången i varumärkesarbetet.

bord, från forskning och utveckling till förädling av produkter. Det ger oss stora förutsättningar att ta ansvar för frågorna och berätta om dem i vår kommunikation. Vinsten går tillbaka till lantbruket och till forskning för Framtidens jordbruk (vår rapport med samma namn finns att läsa på hemsidan). Det är en berättelse som är attraktiv, nu mer än någonsin, och helt unik.

2. Vårt varumärke har ett högt förtroende. Med nuvarande fokus på ansvar, ursprung och långsiktighet, blir förtroendet den viktigaste tillgången i varumärkesarbetet. Många företag kämpar för att skapa den trovärdigheten. Det är något vi har byggt upp under lång tid, medvetet och långsiktigt, med basen i vårt koncept "från jord till bord". Tidningen Resumé presenterade i februari en sammanställning av mätningar av vilka reklamkampanjer som betraktarna uppskattade mest i Sverige. Lantmännen var den enda aktör som tickade alla de boxar som svenskarna enligt mätningarna uppskattar – svenskhet, långsiktighet, tydlighet och ett gott syfte.



Andelen av svenska populationen (16-65 år) med Positiv attityd till och högt förtroende för Lantmännen. Årssnitt i procent för 2011-2019.

Ökat förtroende över tid

För att bygga detta förtroende bland en bred allmänhet har vi lyft fram att vi ägs av svenska bönder, och är ett kooperativ. Det är lätt att förstå och är en trovärdig berättelse. Det framgår att vi i grunden har ett långsiktigt perspektiv i hur vi bygger värde i bolaget och för våra medlemmar, att det finns ett syfte med vår verksamhet – att skapa ett livskraftigt lantbruk. Vi har också hela tiden strävat efter att vara öppna och transparenta i vår kommunikation; det ligger inte något lager mellan vilka vi är och hur det tar sig uttryck i vårt varumärke.



Lantmännenmodellen

Över tid har vi allt mer lyft fram Lantmännenmodellen, och det kommer också att vara vårt fokus framöver. Det handlar om att berätta om hur vi skapar en långsiktig avkastning för lantbrukarna. Dels går pengar tillbaka till lantbruksföretagen, pengar som kan återinvesteras på gården, dels satsar vi på forskning och utveckling för att stärka lantbruket. På så sätt skapar vi ett livskraftigt lantbruk som också bidrar till en levande landsbygd och bjuder in konsumenter att vara med på resan.

Vad sår du i vår?



Välj ett vårutsäde som både är behandlat med ThermoSeed® och skjutkraftstestat, så vet du att förutsättningarna blir rätt. Läs mer i tidningen *Inför Vårsådd* genom att skanna QR-koden till höger.



 Lantmännen