

Groddden

EN ÄGARTIDNING FRÅN LANTMÄNNEN | LÄS MER PÅ WWW.LANTMANNEN.COM | NR 1 | FEBRUARI | 2016

LEDAREN | SID 2

*Lantmännens
resultat slår
alla rekord*



**”Industrin
är nödvändig
för lantbruket”**

SIDAN 4-5

**Det stora
arbetet
bakom utsädet**

SIDAN 10-11

Bo forskar
**FÖR STÖRRE
SKÖRDAR**

SIDAN 16-17

Mercy
odlar för
skolbarnen

8



Lagret
som aldrig
sover

12



Lantmännen

Grodden

REDAKTION

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

CHEFREDAKTÖR: Anna Carlström

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

REDAKTÖR: Helena Holmkrantz

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

LAYOUT: Jan Reinerstam, Pagarango

OMSLAGSBILD

Bo Stenberg forskar på skördegapet.
Bild: Öyvind Lund

UPPLAGA

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

TRYCKERI: V-Tab i Västerås

DISTRIBUTION

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

ADRESSÄNDRING

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

ANNONSBOKNING

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

ANNONSMATERIAL

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

ANNONSFORMAT (I MM) OCH PRISER

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

* +3 mm skärsmån vid utfallande

Moms tillkommer på samtliga priser.
Priserna ovan baseras på färdigt material, enligt tekniska upplysningar. Övrigt arbete debiteras.

PRELIMINÄR UTGIVNING 2016 (med reservation för ändringar)

Nr	Materialdag	Utgivning
2	14/3	13/4
3	13/5	8/6
4	26/8	21/9
5-6	18/11	14/12

BILAGOR

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

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

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



Lantmännen

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

Signerat

Historiskt högt resultat

2015 har på många sätt varit ett unikt år för Lantmännen, och arbetet med vår långsiktiga inriktning, Strategi 2020, har gett god effekt. Lantmännens resultat för 2015, efter finansnetto och justerat för jämförelsestörande poster, är det bästa vi någonsin har levererat:

1 351 MSEK, jämfört med 851 MSEK föregående år och även inklusive engångsposter är resultatet på en historiskt hög nivå.

Att 2015 har varit ett positivt år ser vi på många sätt. Vi har inte bara levererat ett historiskt högt resultat vi har också uppnått vår långsiktiga målsättning både för avkastning på eget kapital och för finansiell soliditet. Vi har också fortsatt genomförandet av Strategi 2020 – bland annat genom satsningar på att skapa mervärde av svenskt spannmål. Inom de lantbruksnära verksamheterna har vi stärkt vårt kundfokus och minskat kostnadsbasen både inom Lantmännen Lantbruk och Lantmännen Maskin – en tydlig nytta för svenskt lantbruk. Genom förvärvet av Vaasan har vi tagit ett viktigt steg för att stärka Lantmännen inom spannmålsvärdekedjan och vår livsmedelsposition i Östersjöregionen. På det internationella området har vi fortsatt att utveckla våra partnerskap genom bland annat bildandet av LDI (Lantmännen Dansk Landbrugs Grovvarerelskab International) och Vikings Malts förvärv av Carlsbergs mälteriverksamhet som meddelades nu i januari.

Det är med stor glädje jag kan konstatera att alla Lantmännens divisioner visar högre rörelseresultat än föregående år. Särskilda förbättringar har vi i divisionerna Lantbruk och Energi, som har flerdublat sina resultat jämfört med förra året. Förbättringen inom Energi är till största delen beroende av Agroetanol där ett genombrott skett för vår klimatvänliga etanol på den tyska marknaden. En lönsam affär med ett exportvärde på mer än 500 MSEK. Samtidigt har vi målmedvetet arbetat med fortsatta effektiviseringar, en mer diversifierad råvarubas och introduktion av nya produkter. Division Lantbruks starka resultatförbättring är främst ett resultat av ett mycket väl genomfört kostnads- och effektiviseringsprogram i den svenska verksamheten. En stor skörd under hösten, men inte minst ett ökat kundfokus, bidrog också till resultatförbättringen. Något jag gärna vill nämna är den positiva utvecklingen inom foderaffären, bland annat tack vare effektivare produktion och en lyckad lansering av ett nytt fodersortiment.

Inom spannmålsvärdekedjan har vår nya gemensamma spannmålsenhet stärkt vår plattform för framtiden. Förvärvet av Vaasan, den största affär Lantmännen har gjort, är en milstolpe i vår utveckling och en viktig del av Strategi 2020. Med Vaasans och Lantmännens samlade resurser och kompetenser har vi skapat en ännu starkare livsmedelsverksamhet inom spannmålsvärdekedjan i Östersjöområdet, och en god plattform för export till andra viktiga marknader.

Med ett starkt resultat och en stabil ekonomisk plattform har styrelsen fattat beslut om en höjd efterlikvid och återbäring. På handel med Lantmännen Lantbruk höjer vi återbäring och efterlikvid med 0,5 procent till 2,0 procent. Styrelsen har även beslutat att lämna 0,5 procent i återbäring på inköp från division Maskins

”Det är med stor glädje jag kan konstatera att alla Lantmännens divisioner visar högre rörelseresultat än föregående år.

svenska verksamhet. Styrelsen föreslår också att stämman beslutar om insatsutdelning med nio procent och en insatsemmission på 50 MSEK. Sammantaget uppgår den föreslagna utdelningen till 432 MSEK. Jag är oerhört glad att i ett pressat läge för svenskt lantbruk få företräda ett företag som både kan prestera en stark direktutdelning, och på många andra sätt bidrar till att utveckla det svenska lantbruket.

Samtidigt som resultatet för 2015 är ett av Lantmännens starkaste någonsin, har vi också positionerat Lantmännen för att fortsätta växa våra affärer på ett lönsamt sätt. Lönsam tillväxt är ett fokusområde också under 2016 och fortsatt en viktig del av Strategi 2020. För att fortsätta utveckla Lantmännen har vi ett starkt fokus på innovation i form av nya produkter och nya effektiva sätt att arbeta inom koncernen, bland annat genom tätare utbyte mellan verksamheterna i spannmålsvärdekedjan. Vi ska också erbjuda bättre möjligheter att tillvarata information genom ny teknologi för att stärka konkurrenskraften och lönsamheten på era gårdar. Lanseringen av Kungsörnens nya ”Vänligare Vete”, ett mjöl som produceras med upp till 20 procent mindre klimatpåverkan, är ett tydligt exempel på hur ni som lantbrukare och livsmedelsindustrin tillsammans kan utveckla unika produkter, med bättre intjäning i alla led.

Under mars kommer vi att hålla distriktsstämmor runt om i landet. Jag har i den här ledaren velat ge dig min bild av Lantmännen och alla de olika verksamheter vi arbetar med. Nu hoppas jag att styrelsen och ledningen får möjlighet att möta dig och svara på dina frågor. För det är med lantbruket i centrum som vi arbetar inom Lantmännen. Från jord till bord!

Varmt välkomna till årets distriktsstämmor!

Per Olof Nyman
vd och koncernchef



Positiv utveckling i alla divisioner

Lantmännen nådde sitt bästa resultat någonsin. Bokslutet för år 2015 visar glädjande siffror. Alla divisioner visar positiva resultat, men de största förbättringarna står Lantbruk och Energi för.

Lantmännens resultat för helåret 2015, efter finansnetto och justerat för jämförelsestörande poster, uppgår till 1 351 MSEK, jämfört med 851 MSEK under 2014. Samtliga divisioner ökar rörelseresultatet jämfört med föregående år. Styrelsen har beslutat om höjd återbäring och efterlikvid.

– Justerat för jämförelsestörande poster är resultatet för 2015 det bästa Lant-

männens någonsin levererat. Även inklusive engångsposter är resultatet historiskt högt och i nivå med förra året då vi redovisade stora resultat effekter från bland annat börsnoteringen av Scandi Standard, säger Per Olof Nyman, vd och koncernchef, Lantmännen.

Strategin stärker

– Vi har under året uppnått våra långsiktiga målsättningar om 8 procent avkastning på eget kapital och 40 procent soliditet. Vi har strategiskt positionerat Lantmännen för fortsatt lönsam tillväxt inom ramen för Strategi 2020. Under 2016 fortsätter vi att expandera våra affärer på våra hemmamarknader men även på strategiska exportmarknader. Innova-

tion, både nya produkter och smartare arbetssätt, är centralt. Vi kommer att fortsätta förbättra samarbetet mellan verksamheterna i spannmålsvärdekedjan för att ytterligare stärka konkurrenskraften och lönsamheten på våra ägares gårdar, säger Per Olof Nyman.

Förslag till utdelning

Styrelsen har beslutat att höja återbäring och efterlikvid på handel med Lantmännen Lantbruk Sverige med 0,5 procent, till 2,0 procent (1,5). Styrelsen har också beslutat att lämna 0,5 procent (0,5) i återbäring på medlemmarnas inköp från division Maskins svenska verksamhet. Totalt beräknas återbäring och efterlikvid uppgå till 189 MSEK (135).

Styrelsen föreslår att stämman beslutar om insatsutdelning med 9 procent (9), totalt 193 MSEK (178) samt insatsemision med 50 MSEK (150). Sammantaget uppgår föreslagen insatsutdelning och insatsemision till 11 procent (17) av föreningens insatskapital. Total utdelning till ägarna uppgår därmed till 432 MSEK (463). Styrelsen föreslår att stämman beslutar om att utdelning på förlagsandelar ska utgå med 6,5 procent (9), totalt 16 MSEK (5).

Hela årsredovisningen och bokslutskommunikén finns tillgänglig på lantmannen.se under Ekonomiska rapporter.

Där finns även länk till en inläst version av årsredovisningen.



Resultat i divisionerna

Alla siffror nedan avser rörelseresultat för helåret 2015 och är justerade för jämförelsestörande poster. Föregående års resultat inom parentes.

Division Lantbruk

Division Lantbruks resultat fortsätter att förbättras och uppgår till 237 MSEK (56). En stark resultatförbättring inom den svenska verksamheten är främst resultatet av ökat kundfokus samt ett väl genomfört kostnads- och effektiviseringsprogram. Skörden under 2015 var den största på mycket länge och totalt levererades 2,7 miljoner ton till Lantmännens spannmålsmottagningar, vilket är nästan 500 000 ton mer än året innan. Foderaffären har utvecklats positivt under året, bland annat tack vare effektivare produktion och en lyckad lansering av ett nytt fodersortiment.

Division Maskin

Samtliga av division Maskins verksamheter förbättrar resultatet och totalt uppgår resultatet till 255 MSEK (181). I den svenska lantbruksmaskinaffären skedde en resultatförbättring trots ännu ett år med minskad totalmarknad för traktorer. Marknadsnedgången har motverkats genom ett omfattande arbete med att öka effektivitet och kundfokus och Lantmännen bibehåller sin ledande position på den kryppande svenska marknaden. Valtra var under 2015 åter marknadsledande med en marknadsandel på cirka 24 procent. Lantmännen har även förvärvat Kalmar Lant-

mäns maskinverksamhet från och med den 1 januari 2016.

Division Energi

Resultatet i division Energi förbättrades kraftigt och uppgår till 218 MSEK (61). Den kraftigaste resultatförbättringen skedde inom Lantmännen Agroetanol, bland annat tack vare fortsatta effektiviseringar, en mer diversifierad råvarubas och introduktion av nya produkter. Ett viktigt genombrott skedde också i Tyskland där efterfrågan på en mer hållbar etanol med låga koldioxidutsläpp gynnat Lantmännen Agroetanol.

Division Livsmedel

Division Livsmedel förbättrar resultatet till 733 MSEK (521), en förbättring som drivs av effektiviseringar inom produktionen, nya inno-

vativa kunderbudanden och förvärvet av finska bagerikoncernen Vaasan, som är den största affären Lantmännen genomfört. Integrationen av Vaasans verksamheter i Lantmännen Cerealia och Lantmännen Unibake går enligt plan. Lantmännens och Vaasans samlade resurser och kompetenser har skapat en ännu starkare livsmedelsverksamhet inom spannmålsvärdekedjan i Östersjöområdet.

Lantmännen Fastigheter

Lantmännen Fastigheter fortsätter att utvecklas väl och levererar ett resultat på 314 MSEK (223). Ökningen är ett resultat av förbättringar i den löpande driften och från olika fastighetsutvecklingsprojekt.

Handel med emissionsinsatser

Orderperiod Nr	Antal köp styck	Antal sälj styck	Transaktionspris procent	Omsatt volym kronor
2016				
1	13	24	121	2 042 371
2015				
14	14	24	120	1 320 055
13	11	33	125	1 367 000
12	8	30	122	1 412 406
11	10	23	120	1 563 660
10	8	13	115	746 093

Kommande handelsdagar: 29/2, 21/3, 18/4, 30/5, 20/6, 18/7

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

Kontoöversikt och gällande räntesatser

Lantmännen Lantbruk/ Maskin SE		Gällande fr o m 20 april 2015	
Kundreskontra Fakturor, dröjsmålsränta	efter förfallodag		11,70 %
Kundreskontra Finansieringstjänst	efter förfallodag efter kravdatum		5,45 % 11,70 %
Ränta vid förskotts betalning	endast medlemmar		1,10 %
Avräkningskonto	tillgodo skuld spannmålsförskott		1,10 % 1,70 % 1,70 %
Sparmedel Kapitalkonto	endast medlemmar endast medlemmar		1,10 % 1,10 %

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

Johan Mattsson kunde inte sitta och titta på när det gick dåligt för Swedish Meats runt millennieskiftet. Han började debattera offentligt och blev snabbt uppfångad i styrelsen för Swedish Meats. Sedan dess har det blivit en hel del styrelsearbete för den skånske lantbrukaren och förra året valdes han även in i Lantmännens koncernstyrelse.

Text och bild: Helena Holmkrantz

KONCERNSTYRELSELEDAMOT JOHAN MATTSSON:

”Industrin är nödvändig för att göra lantbrukaren till en vinnare”

Kristinelund på Österlen är Johan Mattssons hemmamark. Gården har varit i familjens ägo sedan 1860-talet och har växt efterhand som mark köpts till och intilliggande gårdar tagits över. Han tog över driften av gården efter sin far 1990 och bor nu på familjegården med sin familj, hustru och två döttrar i övre tonåren. Huvudverksamheten på gården är grisproduktion och allt som görs på gården kretsar egentligen kring detta. Större delen av det som odlas på de strax över 1 000 hektaren går till foder, spannmål, raps och på prov även åkerböna.

– Vi testade åkerböna för första gången i fjol, med riktigt bra resultat. Bönan fungerade bra både i vår hantering och till grisarna.

Johan betecknar verksamheten på gården som hyfsat utsläppsneutral eftersom all värme och el produceras på gården med hjälp av vindkraftverk och halmpanna.

– Vi försöker göra så mycket som möjligt själva och det allra mesta stannar på gården, som foder till grisarna. Men en del raps går till avsalu och vi säljer också en del el.

En annan princip är att försöka minska transportsträckorna så mycket som möjligt.

– Jag tror inte på att ha mark på olika håll, ingen blir glad av traktorer på vägarna och arbetet blir inte särskilt effektivt.

Just nu är verksamheten under omvandling. Johan vill släppa själva grisproduktionen och planen är att en av de anställda ska ta över den, men fortsätta samarbeta med Johan, så man kan dra nytta av helhetstänket på gården.

– Jag har hållit på med grisar i 30 år, det kan vara dags att släppa det nu. Det ska dessutom bli kul att hjälpa honom i gång. Sådant känns meningsfullt.

Upplägget på Bäretofta AB är ganska betecknande för Johan Mattsson som människa – helhetstänk med

stort fokus på ekonomi och effektivitet.

Stort engagemang

När man diskuterar lantbruk med Johan skapas bilden av en engagerad människa med ett stort intresse för lantbruksbranschen som helhet och lantbruksekonomin i synnerhet. Hans engagemang tog fart runt år 2000 när det gick dåligt för Swedish Meats. Som grisproducent och privatleverantör kände han att han var tvungen att ta bladet från munnen och börja engagera sig. Det ledde till att han valdes in som styrelseledamot och blev kvar där till 2007. När Swedish Meats såldes hördes Johans röst tydligt bland protesterna och han valde att hoppa av styrelsearbetet. Dock valdes han i stället in i HK Scans styrelse i Finland och blev kvar där två år, men hoppade återigen av eftersom utvecklingen inte gick i den riktningen han ville. Han syns också i bankvärlden, som ledamot i regionbanksstyrelsen i södra Sverige för Handelsbanken och är fortfarande engagerad i bankens satsning på skog och lantbruk.

– Det är väl så – sticker man ut hakan får man ta konsekvenserna. Jag är nog inte en sådan människa som bara kan sitta och titta på när saker inte funkar som jag tycker de ska.

Hur tycker du att Lantmännen fungerar?

– Lantmännen är ett välskött företag i dag. Det har dragits med en hel del växtvärk efter den stora fusionen, men det känns som att saker och ting kommer på plats nu. Det är ett företag som fungerar och levererar. Årets resultat ser ju utmärkt ut! Samtidigt finns det givetvis mycket kvar att göra, eftersom världen förändras måste också ett företag förändras.

Han konstaterar att de flesta medlemmarna nog inte inser hur stort Lantmännen faktiskt är. Det är ett stort

kapital som förvaltas i Lantmännen:

– Hur många inser att Lantmännen omsätter 100 miljoner om dagen, 365 dagar per år?

Här kommer en annan egenskap hos Johan i dagen. Hans kolleger i koncernstyrelsen kallar honom ”siffernisse”, kanske är jag det, säger han själv. Men helt klart är att han kan konsten att läsa en årsredovisning och verkligen få något ut av den.

Förädlingsindustrin är viktigt

Han gläds åt de ekonomiska förbättringar som gjorts i Lantmännen Lantbruk.

– För att vinna ägarnas förtroende är en väl fungerande lantbruksverksamhet det allra viktigaste. Med 27 000 medlemmar är det förstås omöjligt att göra alla nöjda, men Lantmännen förvaltar generellt ägarnas kapital på ett bra sätt.

Han poängterar att Lantbruk givetvis är och förblir kärnverksamhet, men eftersom det tillhör primärproduktionen är det i längden inte där de stora vinsterna kan göras. För lönsamhet på lång sikt hos de svenska bönderna, ägarna till Lantmännen, krävs det att man skapar avsättning för produkterna och det är där industriverksamheten kommer in:

– Vi behöver ta del av förädlingen i ännu högre grad än vi gjort hittills. Jag tillhör definitivt inte dem som vill sälja och casha hem, det lönar sig inte i längden.

Vad ser du som Lantmännens främsta styrka?

Johan funderar lite och strukturerar sedan tankarna i tre punkter: logistik, produktion och medarbetare:

– Flöde och logistik är viktigt. Lantmännen har en bra logistik om man tittar på exempelvis fabriker och hamnar. Produktionsapparaten hänger på det. Vi har produkter med ett riktigt starkt varumärke, väl förankrat i myl-

lan. Sedan hänger både dessa två punkter samman med kunskap som jag ser som det tredje benet: Kunskapen hos medarbetarna. Det är något man aldrig ska underskatta och Lantmännen har definitivt kunniga medarbetare.

Vi vänder på resonemanget och tar upp de delar där Johan tycker att Lantmännen kan bli bättre:

– Lantbruk borde jobba ännu mer med att göra affärer. Ett brinnande intresse för att göra affärer och en ambition att tjäna pengar, det är grundläggande för alla som jobbar nära lantbruket. Sedan tror jag att det finns mer att göra för att sammanföra Lantmännens alla delar till en enhet. Växtvärken efter fusionen har kanske hämmat tänkandet lite internt, även om jag tycker att det förändrats till det bättre under de senaste åren. Det är inte lätt att föra samman alla föreningar till ett företag.

Gemensam företagskultur

Att skapa en gemensam företagskultur för hela Lantmännen är nog bland det allra, allra viktigaste om vi får tro Johan. Han tar framgångsrika företag som Ikea och H&M som exempel:

– De har en utpräglad företagskultur som genomsyrar allt. Att skapa något sådant görs inte över en natt och det är ännu svårare i ett företag med 27 000 ägare. Men jag tycker det finns en helt annan vilja, ett helt annat ”go” i dag än för några år sedan. Det bådar gott.

Han varnar också för att komplicera saker för mycket, konstaterar att det inte är någon ”rocket science” som Lantmännen bedriver:

– Det handlar om att få in mer pengar än vad vi ger ut varje dag, utnyttja våra anläggningar så mycket som någonsin går, korta paragraftiden och ha kostnadsfokus – följa upp, följa upp, följa upp...

Att hitta kapitalismarta lösningar och hela tiden ställa sig frågor som ”Tjänar vi tillräckligt? Var ligger vi pro-

” Jag tror inte att 'bara försörja lantbruket' är någon bra lösning. Vi måste ha andra kanaler där vi kan sälja våra produkter. Och vi måste verka internationellt på olika sätt.

Kontorsbyggnaden på Bäretofta AB är vackert inredd med ett par stora konstverk. Konsten är viktig för Lantmännens koncernstyrelseledamot Johan Mattsson, men så bor han också i Sveriges galleritätaste region – Österlen.

duktionskostnadsjämfört med andra?” det är nödvändigt.

Vad är ditt främsta bidrag till koncernstyrelsen?

Johan drar lite på svaret, funderar.

– Tja, jag är ju inte politiker och kooperationsfrågorna är inte mitt stora område. Nej, det handlar nog mer om industritänk, siffror, kostnadsmedvetenhet, affärsmannaskap. Det är den typen av frågor som ligger mig närmast. Om jag ska vara ärlig tycker jag det allra viktigaste är att ett företag är välskött.

Sedan återkommer han med eftertryck till sin övertygelse att Lantmännen behöver en industriverksamhet:

– Jag tror inte att "bara försörja lantbruket" är någon bra lösning. Vi måste ha andra kanaler där vi kan sälja våra produkter. Och vi måste verka internationellt på olika sätt – genom samarbete, delägt eller helägt, formen spelar mindre roll. Jag har sett fall där principen "sälj och dela ut pengarna" har slutat mindre lyckligt. Den sitsen ska vi inte sätta oss i.

Hur tycker du att ägarna ska agera? Vad är ditt budskap till dem?

– Först och främst tycker jag att de ska vara stolta över vilket fint företag de äger. Sedan är det väsentligt som ägare av ett företag att verkligen fundera över hur man vill att det ska se ut och hur det ska drivas. Det måste sedan vidareförmedlas högre upp – till distriktsstyrelsen och vidare till koncernstyrelsen. Det är svårt för oss i koncernstyrelsen att agera rätt om majoriteten av ägarna har en annan uppfattning än vad vi har, förklarar Johan.

Han betonar att självklart ska företaget fortsätta förändras, "vi är inte i mål än", och i den processen är det viktigt att företaget och ägarna går i samma riktning. Målet är ju att skapa mervärden åt de svenska lantbrukarna.

Kristina blir ny foderchef

Kristina Gustafsson rekryteras för att ytterligare stärka och utveckla foderaffären. Kristina kommer närmast från tjänsten som vd för Slöinge Lantmän.



Kristina kommer i rollen som foderchef ansvara för den totala affären, från foderutveckling till försäljning. Lantmännen erbjuder ett komplett fodersortiment som tillverkas i sju fabriker runt om i landet.

– Jag ser verkligen fram emot att börja på Lantmännen och fortsätta utvecklingen av foderaffären. Lantmännen är idag en kundorienterad och konkurrenskraftig verksamhet som jag har stark tilltro till, säger Kristina Gustafsson.

Kristina Gustafsson tillträder tjänsten som foderchef den 1 april. Hon efterträder Klas Hesselman som gick i pension vid årsskiftet.

Närproducerat foder till svenska renar

Ett närproducerat renfoder utan palmolja, palmkärnexpeller och soja. Det önskemålet kom in till Lantmännen från en sameby i Jämtland förra vintern. Ett år senare kan Lantmännen Lantbruk stolt presentera ett nytt foder till renar – Renfor Nära.

För ett år sedan kontaktade en sameby i Jämtland Lantmännen Lantbruk med önskemålet att kunna utfodra renarna med ett foder fritt från palmolja och palmkärnexpeller. Lantmännen Lantbruk tog med sig önskemålet och efter att ha tagit fram ett fungerande recept, producerat fodret på foderfabriken i Holmsund och sedan testat fodret i några samebyar, kunde samebyn, ett knappt år senare, erbjudas ett renfoder som levde upp till deras önskemål. Renfor Nära går nu att beställa som bulk.

– Det är roligt när våra kunder kommer med förslag och önskemål på nya produkter. Och extra roligt är det när det, som i det här fallet, resulterar i en ny produkt med minst lika bra funktion och med en mer närproducerad



BILD: ÅKE STROMBERG

råvarubas, säger Tomas Nilsson, säljare av Renfor i Norrland.

Lantmännen har sedan tidigare Närassortimentet till mjölk- och kött-djur. Närassortimentet är kraftfoder baserat på råvaror som i första hand kommer från Sverige, men när dessa inte räcker till ingår även råvaror från Europa.

I Närassortimentet ingår aldrig råvaror från sojaböna eller oljepalm.

– Vi har erfarenhet av att producera foder av närproducerade råvaror utan soja och palmolja och därför var steget till att testa Närakonceptet inom Renfor inte så stort, säger Kajsa Öhman, produktchef Nötfor.

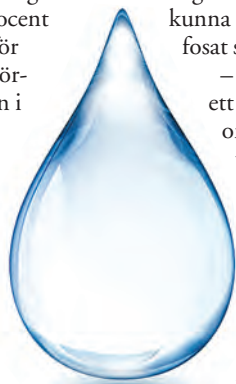
Enkel vattentest kan säkra skörd

Vattenkvaliteten har stor betydelse för hur effektiv växtskyddsbehandlingen blir. Effekten kan bli 25-30 procent lägre än önskat om vattnet är för hårt vilket i sin tur påverkar skörden. Därför satsar Lantmännen i år på ett nytt analyskoncept med vattentester på gårdsnivå.

Samma dosering av växtskyddsmedel kan få olika effekt på olika platser i landet och bakom fenomenet ligger skillnader i vattnets hårdhetsgrad. Det är framför allt hårt vatten som är problematiskt. Anledningen till effektsänkningen är att hårt vatten innehåller många positivt laddade kalcium- och magnesiumjoner som reagerar med de negativt laddade aktiva substanserna i många växtskyddsmedel och bildar olösliga saltkristaller, vilket i sin tur reducerar verkningsgraden märkbart.

En felaktig dosering kan påverka skörderesultatet påtagligt och inför växtsäsongen utrustar Lantmännen därför nu 25 av sina säljkontor med vattentestare och utbildar sina säljare i att använda utrustningen.

Testet mäter hårdhetsgrad och ger svar direkt. Vattentestet kommer att vara en gratis tjänst för den som köper växtskydd.



Christer Nilsson är fältsäljare i Falkenberg och en av dem som kommer att kunna utföra analyserna. Han tar glyfosat som exempel:

– En dos på 4 liter glyfosat kan i ett hårt vatten få en effekt som om man använt 3 liter. Du kan tappa 25-30 procent av effekten av växtskyddsmedlet och det i sin tur påverkar ju både skörderesultatet och lönsamheten.

Vattenkvaliteten kan skilja mycket även mellan näraliggande gårdar. För att få optimal utväxling av växtskyddet kan det därför vara viktigt att kolla hur hårt vatten man faktiskt har på gården.

Om man i testet upptäcker att vattnets hårdhetsgrad är hög kan man välja att köpa till en surgörande kvävelösning, pH Opti. Produkten verkar på så sätt att den neutraliserar vattnets kalcium- och magnesiumjoner och därmed kan växtskyddspreparatet fungera bättre.

– Det kan vara en billig försäkring mot skördebortfall att satsa på en pH-sänkare om man vet att man har hårt vatten på sin gård.

Text: Helena Holmkrantz

Nu får rosa sällskap av blått

Förra året satte Lantmännen färg på fälten med rosa balar och rosa traktorer till förmån för bröstcancerforskningen. Den satsningen rullar vidare, men samtidigt tar nu Lantmännen ytterligare ett steg och lanserar blå balar och blålackerade traktorer till förmån för prostatacancerforskningen.

Under 2015 pryddes svenska åkrar av de uppmärksammade rosa balarna. Detta var ett resultat av Lantmännen Lantbruks framgångsrika kampanj med rosa balar till förmån för bröstcancerforskningen. Under samma period genomförde Lantmännen Maskin, i samarbete med traktortillverkaren Valtra, en kampanj med rosalackerade traktorer. Tack vare de båda initiativen kunde totalt 410 000 kronor samlas in till bröstcancerforskningen.



Speciallackerade traktorer från Valtra ger bidrag till cancerfonder.

Prostatacancer är Sveriges vanligaste cancerform och drabbar årligen cirka 10 000 män. Forskningen är beroende av ekonomiska bidrag och Lantmännen väljer genom årets kampanj att uppmärksamma och stödja forskningen för prostatacancer.

Lantmännen Lantbruk kommer fortsätta succén och sälja rosa plast och nät under 2016. Dessutom lanserar vi tillsammans med Trioplast blå balar till förmån för prostatacancerforskningen. För varje såld rulle blå eller rosa plast skänker Lantmännen, Trioplast/Tama och lantbrukaren fem kronor vardera till forskningen för prostatacancer. Är intresset för de färggranna balarna lika stort i år som föregående år kommer det resultera i att Lantmännen, Trioplast/Tama och Sveriges lantbrukare tillsammans skänker cirka 125 000 kronor vardera till prostatacancer- och bröstcancerforskningen.

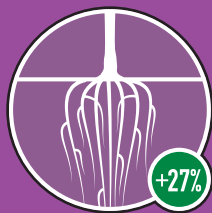
Lantmännen Maskin har i år tagit fram två speciallackerade utgåvor av Valtra traktorer, en blå till förmån för forskningen kring prostatacancer och en rosa till förmån för bröstcancerforskningen. För varje traktor, av de två specialmodellerna, som säljs 2016 avsätter Lantmännen Maskin och Valtra 10 000 kronor till respektive fond.

Vill du också bygga upp din skördepotential?

Moddus Start ger grödan en rivstart på säsongen. Eftersom den verkar på den del av plantan som växer vid behandlingen gynnas rotutveckling, bestockning och stråbasens styrka.



Använd från medelbestockning på våren



Ger ökad rotutveckling



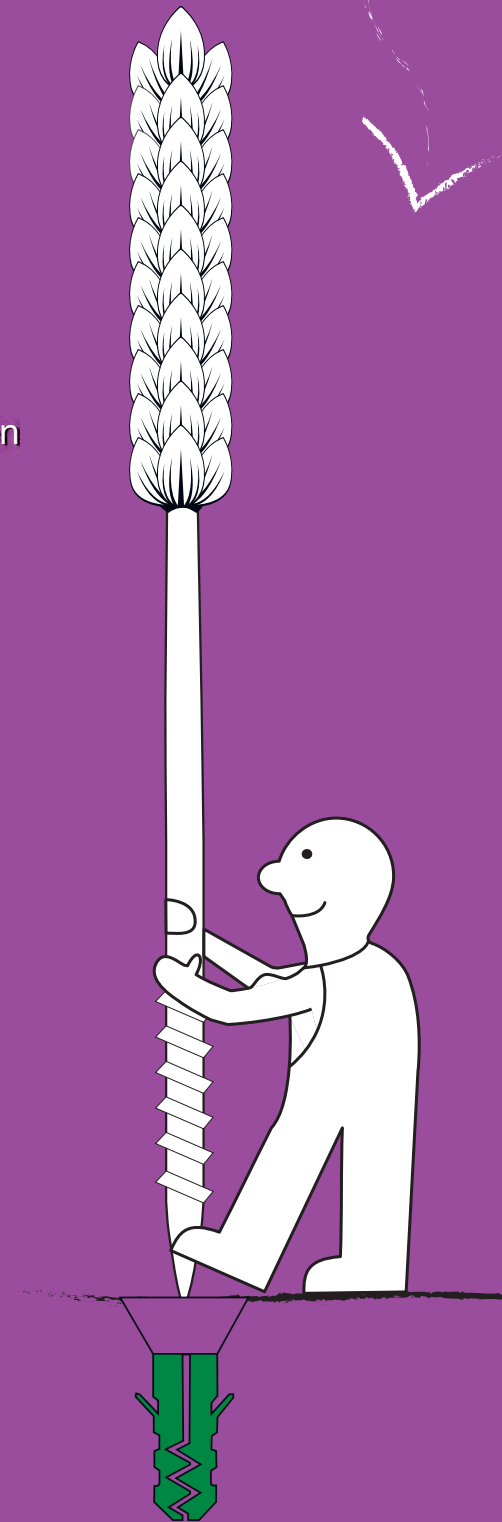
Undvik tidig liggsäd



Gynnar bestockningen och ger fler ax



Effekt när grödan är i aktiv tillväxt



 **Moddus[®] Start**

syngenta[®]

Läs mer på
moddus.syngenta.se

Syngenta Nordics A/S, Tel: 0771-24 48 10

Medlem i Svenskt Växtskydd.
Använd växtskyddsmedel med försiktighet.
Läs alltid etikett och produktinformation före användning.
Observera alla varningsfraser och symboler.

TM

Mercys odling

*mättar barn i världens
fattigaste land*

I ett innovativt We Effect-projekt som stöds av Lantmännen får 15 000 barn i Malawi skolmat, producerad av traktens bönder. Under året kan du följa projektet i världens fattigaste land här i Grodden. Vi börjar hemma hos en av bönderna.

Text och foto: Marcus Lundstedt

Det är torrt och den sandiga jorden yr när bonden Mercy Kasokoneza, 26, med van hand slår slag efter slag mot marken med hackan. Det enkla redskapet är grunden i ekonomin i Malawi, nio av tio av landets 16 miljoner människor är jordbrukare. Situationen för bönderna har försämrats de senaste åren, på grund av klimatförändringarna. När jag besöker Mercy har det inte regnat sedan i april. Skörden av majs, den livsviktiga stapelfödan i landet, har minskat med över 30 procent jämfört med förra året. Regeringen har slagit larm om att närmare tre miljoner människor riskerar akut matbrist.

Men Mercy är tack och lov inte en av

dem. Sedan hon fick kontakt med We Effect har hon, hennes man och femåriga dotter tvärtom klarat sig bättre på deras jordbruk. På deras tre hektar utanför den lilla staden Mangochi i södra Malawi odlas nu inte bara majs som tidigare, utan också soja, jordnötter och bönor. Variationen är viktig och gör att familjen kan sprida riskerna när skördarna slår fel. Mercy är nu också noga med att lämna växtresterna på marken, det skyddar jorden mot den starka solen och ökar bördigheten.

– Våra skördar har ökat de senaste åren, vi har fått råd att bygga ett nytt hus och köpa getter och höns. Tidigare eldade vi eller tog bort växtresterna på



Mercy Kasokoneza odlar bland annat bönor och majs, grödor som nu blir skolluncher.

PN1602



Vi är på väg!

Våra mekaniker står beredda att ge snabb service, antingen inne på verkstaden eller på plats hos dig. Med 170 fullt utrustade servicebilar är hjälpen aldrig långt borta.

Hör av dig så kommer vi!

Tel 0771-38 64 00
www.lantmannenmaskin.se




Lantmännen
Maskin

åker, och det tog mycket tid, men nu låter vi dem vara kvar, vilket är bra för jordarna. Nu kan jag satsa ännu mer på att utveckla mitt jordbruk, säger Mercy Kasokoneza.

Mercy är en av de bönder som ingår i We Effects nya skolmatsprogram, som drivs tillsammans med malawiska staten och FN:s livsmedelsprogram, World Food Programme. Bönderna får utbildning av We Effect och samtidigt betalt för att leverera grödor som blir till luncher på tio skolor i landet. Totalt 15 000 elever får nu lunch varje dag i skolan, något som är mycket sällsynt i Malawi.

– Min dotter går själv i en av skolorna, så det blir en dubbel förtjänst! Jag får pengar i fickan och mitt barn behöver inte gå hungrig i skolan och kan lära sig mer, berättar Mercy stolt.

Bönderna som levererar grödorna till skolorna är alla medlemmar i kooperativ. Att stödja bönderna att bilda kooperativ är ett effektivt sätt att minska fattigdomen. Tillsammans kan medlemmarna till exempel få råd att bygga lagerlokaler så att man kan sälja skörden när priserna är som högst.

Mercy är hoppfull inför framtiden.

– Mitt mål är att tjäna pengar så mycket att min dotter kan få en högre utbildning och bli självförsörjande. Jag är hundra procent säker på att jag kommer att klara det!

Om projektet:

Lantmännen söker ständigt nya vägar att levandegöra kedjan från jord till bord och samarbetar därför sedan 2003 med biståndsorganisationen We Effect. Utöver stödet genom det årliga organisatoriska bidraget utökar nu Lantmännen samarbetet genom att följa ett pilotprojekt i södra Malawi som stöttar lantbrukare och skolbarn. Bönderna får hjälp med utbildning i hållbara odlingsmetoder, marknadstillgång och affärsutveckling. Samtidigt får de sälja sina produkter till World Food Programme, som står för skolluncher för barnen i området.



Skolan i Mangochi. Här får 1 300 elever skollunch genom projektet som stöds av Lantmännen.



Om We Effect:

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

Genzo ORIGINAL

Bäst i test!

Köp 3 st Jaktradio för endast: 3992:- (1663:-/st)

Blanda som Du vill! 31 eller 155Mhz!

Genzo Etryggspruta

10 liter, 18V laddbart Li-ion batteri. Levereras komplett med laddare, bårsele, & sprutör med snabbfäste.

1596:- (1995:-)

WORK SHARP

Flerfaldig BÄST I TEST!

Kampanjpris!

Kniv- & Verktygsslip

Bredare slipband och ställbar till önskad vinkel!

(1995:-) **1356:-**

PELTOR SportTac

Inkl. komkabel, skyffeglasögon och Genzo Patrontermos värde 558:-

Inkl. skyffeglasögon.

956:- (Mp 1495:-) **796:-** (Mp 1180:-)

Genzo ORIGINAL No-Cold

Elektronisk Värmeväst

1196:- (Mpris: 1995:-)

Husqvarna

KOLLA ALLTID MED OSS FÖRST!

Husqvarna 550 XPG

Tillbehörspaket till HVA motorsåg:

Från: **636:-** (Mp:1305:-)

STIHL

MS 261 C-M VW M-Tronic

ALLTID RÄTT PRIS!

can-am **BRP**

Marknadsledaren

Alltid rätt pris!

Bradley Digitalt röskåp

FRAKTRITT

Röskåp med digital programmering för kontroll av temperatur, tillagningstid och röktid! Det kan inte bli enklare! Rymmer 108 l.

Inklusive Genzo Slaktset värde 395:-

4792:- (Marknadspris: 6995:-)

Genzo ORIGINAL

Pannlampa XP-4000

796:-

Pannlampa i robust aluminiumhölje med 4000 lumen. Vattensäker. Fast eller blinkande sken kan väljas.

MADE IN SWEDEN **Faxes** SINCE 1910

Elhydraulisk Vedklyv 500 mm

7996:- (Mp: 11875:-)

Genzo ORIGINAL Polar Plus

Varm & skön vinterstövell! 12,5 mm neopren. Ner till -60 grader.

796:- (Mpris: 1395:-)

Genzo ORIGINAL Huggarstövell Lumberjack

Skyddsstövell som uppfyller EU:s säkerhetskrav. Klass 3, högsta klass. Skaft höjd 39 cm. Stålhätta och förstärkt tå och vrist, sågskydd.

556:- (Mpris: 1295:-)

PROSAFE

Knock-out pris!

Vapensåp **Genzo ORIGINAL**

S1500 Super Kodlös

Inklusive brandbox, sidoinredning och hemlig gåva värde 295 kr! Vikt 152 kg.

4796:- (Mpr: 9985:-)

Genzo ORIGINAL XO-300

Eftersökslampa

Eftersökslampa med 300 lumen. Levereras med dubbla batterier och 2 st laddare. Lampan har 3 olika effektlägen. Just nu ingår utbytbara linser värde 295:-

796:- (Mpris: 1995:-)

Genzo ORIGINAL Forest Work

Huggarkänga

Känga med sågskyddsklass 2, spiktramp och stålhätta. Vind och vattentät.

1996:- (Mpris: 3495:-)

Genzo ORIGINAL

Vedsäck Ventilerad

1,5 m³ 1000 kg

Från: **108:-**

HYLTE®

JAKT & LANTMAN

www.genzo.se Tel. 0345-40 000

Priserna är exklusive moms. Med reservation för eventuella tryckfel. Vi skickar postorder över hela landet!

Utsäde

En av Lantmännens kunder fick slut på utsäde mitt under sådden, köpte hemmarensat utsäde för att fylla upp resten av fältet. När sådden väl kommit upp syntes skillnaden så tydligt att han kände sig manad att ta fram kameran och skickade bilden till sin säljare.

En bild kan säga mer än tusen ord, men den berättar kanske inte allt.

Olika utsäde kan ge olika resultat, men det är också skillnad i kostnad. Vad är det du som väljer att köpa certifierat utsäde så att säga får på köpet i säcken? Och vad får du extra om du köper utsädet från Lantmännen Lantbruk? *Text: Helena Holmkrantz*



Kontroll & kvalitet ger resultat

Mer hållbart och mer vältestat. Det är målet för Lantmännen Lantbruk när det gäller utsäde.

– Vi vill kunna erbjuda en högkvalitativ produkt som lyfter lantbruket. Starten på odlingen är en bra förutsättning för ett bra slutresultat, kontaterar Peter Annas, chef för utsäde och handelsvaror på Lantmännen Lantbruk.

Sedan ett par säsonger tillbaka är allt Lantmännens vårutsäde skjutkraftstestat. Erfarenheten har visat att det behövs för att identifiera utsädespartier som ger grödan en bra start. Den officiella analysen som görs genom Jordbruksverkets utsädesenhet ger en kvalitetsstämpel på hur utsädet i säcken grov vid laborietest, men Lantmännen vill gå ett steg vidare.

I skjutkraftstestet får utsädesproverna gro i jord i standardiserad temperatur. Det ger en betydligt högre påfrestning jämfört med laborietestet. Problemet är att det är först i efterhand man vet vilka påfrestningar utsädet måste klara. En kall vår, med extremt mycket eller lite nederbörd ger ett svagt utsäde en utdragen uppkomst och ojämna bestånd. Under sådana förhållanden har bra partier stort försprång.

Skillnaderna mellan utsädespartier kan vara stora i praktiken. Två partier som båda grov till 95 procent i ett standardtest i laboriet, kan vid tuffare tester i fält uppvisa stora skillnader, där det ena bara har 60 procents grobarhet, medan det andra fortfarande visar 95 procent. Båda partierna kan certifieras, men i fält visar sig skillnaden.

Kombination för kvalitet

– Kombinationen av sundhets-, grobarhets- och skjutkraftstester ger oss en samlad bild. Med den kunskapen kan vi erbjuda ett säkrare och högkvalitativt utsäde som har de bästa förutsättningarna för en bra etablering. Vi väljer sedan behandlingsmetod för att också förbättra skjutkraften samt sanera utsädet från olika utsädesburna sjukdomar, förklarar Peter.

En annan av Lantmännens spjutspetsar i utsädesfrågan är ThermoSeed-behandlingen. Genom att behandla utsädet med fuktig luft och värme slipper man beta utsädet med kemikalier, vilket är till fördel för alla som ska hantera utsädet. Samtidigt är det givetvis en betydligt mer hållbar behandlingsmetod än traditionella betningen. Behandlingen är effektiv mot många av de vanligaste utsädesburna svampangreppen. Det har också visat sig att metoden ökar grobarheten i utsädet.

Lantmännen behandlade förra året mer än hälften av allt sitt utsäde med ThermoSeed, mer än 47 000 ton.

Kontroll, kontroll, kontroll

Certifierat utsäde = noggrant kontrollerat utsäde. Det är nog de flesta överens om. Jordbruksverkets utsädesenhet i Svalöv besiktigar årligen runt 4 000 odlingar med totalt 65 000 hektar. Det är från Svalöv som fältbesiktningarna styrs, här görs provodlingar och här finns dessutom ett av laboratorierna där prover från odlingar undersöks i mikroskop.

Lotta Claesson på Jordbruksverkets utsädesenhet berättar om ett noggrant arbete där de många stegen på vägen ska leda till ett så rent utsäde som möjligt.

– Man kan se stegen till certifieringen som en cirkel där man egentligen kan börja var som helst.

Stegen på vägen runt i cirkeln är omgärdade av många regler. Det ställs tuffa krav på grödan och det är mycket som ska kontrolleras i kontroller på fältet och i laboriet.

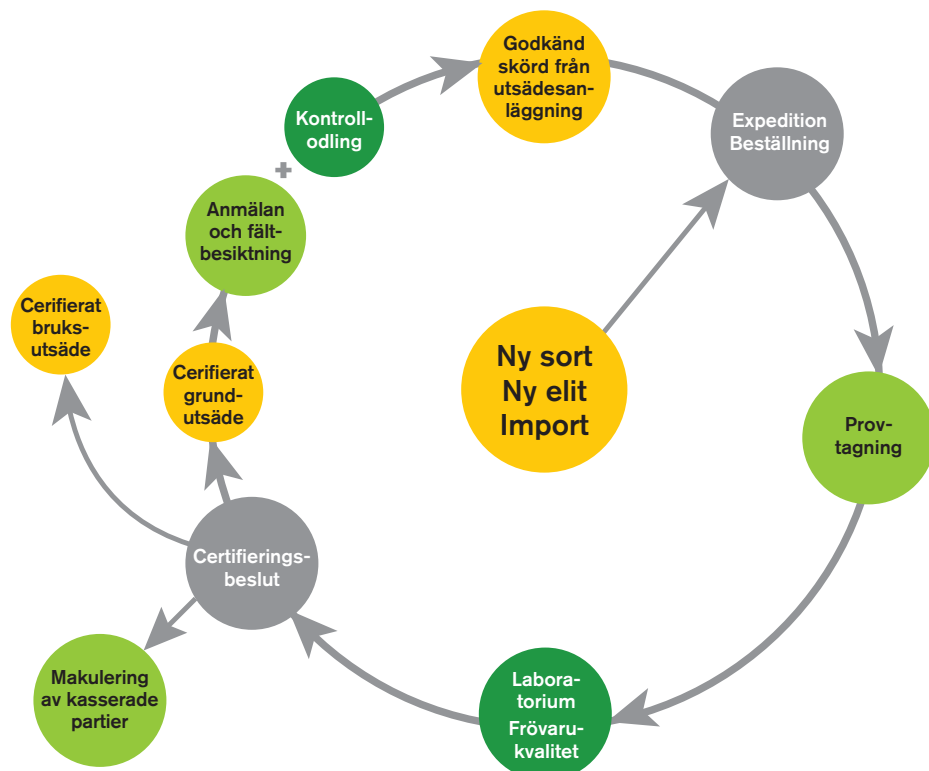
Fältbesiktningarna sker ute i de olika utsädesodlingarna. Jordbruksverket har ett 40-tal fältkontrollanter anställda runtom i landet. De ska bland annat avgöra om hela fältet består av en och samma sort, att det inte finns någon inblandning av andra arter, att det är fritt från flyghavre, att det är rätt avstånd till närmaste odling med korsningsbara sorter och att plantorna är helt friska.

Samtidigt med fältbesiktningen kon-



BILD: KRISTOFER VÄMLING

Allt vårutsäde från Lantmännen har gått igenom skjutkraftstester för att säkerställa grobarheten.



” Man kan se stegen till certifieringen som en cirkel där man egentligen kan börja var som helst.

trollodlar Jordbruksverket också utsädet själva i 10 kvadratmeter stora parceller i två upprepningar.

På skörden tas ett prov för undersökning i laboratorium. Där kan man ofta upptäcka de svagheter som inte syns i fält, bland annat vissa sjukdomar. Provtagningen görs ute på spannmålsanläggningarna med automatisk provtagare och kontrollant på plats. Provet skickas sedan till exempelvis laboratoriet på Utsädesenheten i Svalöv. Här undersöks provet i mikroskop, dessutom testas grobarheten genom standardiserade metoder i labmiljö.

Om partiet visar sig vara rent, friskt och grov genom alla steg blir det klassat som certifierat utsäde i någon av de olika klasser som finns, de viktigaste stegen där är klass A står för stammutsäde och markerar ett utsäde som är under uppförökning till klass B, basutsäde. I klass C2 hittar vi sedan de utsäden som går ut som certifierade utsäden på marknaden. Ett certifieringsbeslut kan bara tas om fältbesiktningen och kontrollodlingen godkänns samt analysrapporten från laboratoriet är okej.



I Utsädesenhetens laboratorium görs analyser av renhet, grobarhet, sjukdomar, vattenhalter och sortäktighet.

För ett utsädesparti finns det alltså långt ifrån bara ett nålsöga att ta sig igenom. Det vanligaste problemet i fält för stråsäd är flyghavre. Den upptäcks redan i fältbesiktningen. Totalt är det runt fyra procent av alla utsädespartier som kasseras i fältbesiktningen på grund av flyghavre. Om flyghavren hittas i havre, råg eller rågvete under fältbesiktningen så kasseras partiet direkt.

I övriga grödor är reglerna lite mildare om tolv eller färre plantor hittas i ett fält så finns det en möjlighet till ombesiktning och odlaren kan själv manuellt plocka bort eventuella flyghavreplantor innan dess.

När det gäller flyghavre är de svenska reglerna hårdare än de är i resten av EU och även importerade partier av stråsäd går därför igenom kontroll för flyghavre.

– Att hitta ett flyghavrekorn i ett utsädesparti är ingen lätt uppgift, men vi hittar de där nålarna i höstacken då och då, konstaterar Lotta



Rekordförsäljning av gula maskiner

Swecon Anläggningsmaskiner svarade för rekordförsäljning under förra året. Det är första gången som Swecon under sin 17-åriga historia har sålt över 1 000 nya maskiner under ett och samma år. Försäljningen är en ökning med 17 procent från föregående år.

Med nya Steg IV-maskiner genom i stort sett hela Volvos starka produktprogram, nådde Swecon sin bästa försäljningsnotering någonsin under 2015. Utöver nylmaskinsförsäljningen har det även sålts närmare 650 begagnade maskiner.

Och det ser inte ut att mattas av under 2016. Med stora nyheter och maskiner i helt nya viktclasser, räknar Swecon med att hitta ännu fler nöjda kunder under året.

– Vi är mycket nöjda med året som gått. Det är inte bara våra existerande kunder som investerat i nya och vidareutvecklade maskiner från Volvo, utan många nya kunder har också upptäckt det heltäckande utbud av produkter och tjänster vi kan erbjuda, säger Magnus Halvarsson, marknadschef på Swecon.

De stora nyheterna kommer under våren och kommer att visas på den stora internationella branschmässan Bauma i München den 11-17 april. Därefter kan de svenska kunderna uppleva samma nyheter under Svenska Maskinmässan på Solvalla i Stockholm den 2-4 juni.

MNEMONISTA PRESENTERAR

SMALL AGENCY. BIG THINKING.

Small Agency är en liten, flexibel, kvicktänkt kommunikationsbyrå med gedigen erfarenhet och kompetens. Det är vår styrka. Vi tänker stort. Och jobbar smart.



WWW.SMALLAGENCY.SE

I SAMARBETE MED

Mnemonicista

EN SLIPAD PR-REKLAM-
OCH ANNONSBYRÅ SOM
ALLTID LEVERERAR
DET LILLA EXTRA.

KONTAKTA OSS SÅ HJÄLPER VI ER!
david@mnemonicista.se, +46 735 699 350

KONTAKTA ÄVEN MNEMONISTA VID
FRÅGOR OM ANNONSERING I GRODDEN.

Lantmännens centrallager för reservdelar i Malmö servar de skandinaviska länderna med reservdelar året om, dygnet runt. Från att ha representerat några enskilda märken kan Lantmännen nu via 200 leverantörer globalt, och ett väloljat logistiksystem lokalt tillhandahålla reservdelar av alla tänkbara märken och kvalitéer. Vid akuta tillfällen kan varan vara packad och redo för leverans inom 15 minuter från beställning.

Text & bild: Hans Jonsson



Michael Dahl, varuflödeschef, t v och Krister Nilsson, lagerchef, inne på Lantmännen Maskins centrallager i Malmö.

Centrallagret *Sover aldrig*

Att Lantmännen sedan en tid har ett stort centrallager för reservdelar, det låter kanske inte så märkvärdigt. Varor in, varor ut – inte mycket mer komplicerat än så kan man tycka. Men denna beskrivning kan inte vara mer missvisande...

Först lite siffror: Totalt servas svenska lantbrukare via drygt 200 leverantörer, med tillgång till fler än 1 000 000 artiklar – varav 75 000 alltid finns på plats i lagret. Årligen levererar centrallagret 700 000 leveransrader som skickas på en lastbilsflotta motsvarande 55 kilometers längd nos mot nos. En inkommen beställning från någon av Lantmännens dryga 60 anläggningar ligger packad och klar efter 15 minuter. Och om behovet är akut går en budbil ut oavsett dag och tid på dygnet och finns på plats varhelst i Sverige så snabbt som vägarna tillåter – i vissa fall via flyg.

Varuflödeschef Michael Dahl är ansvarig för centrallagret, och han beskriver attityden hos sig och medarbetarna bäst med mottot: "We sleep with the boots on!"

Man har ett journummer som alltid är bemannat med en medarbetare

som är beredd att rycka ut i akuta lägen. Allt för att ge svenska, danska och norska lantbrukare bästa tänkbara service och ekonomi i reservdelsförsörjningen. Under säsong, kan man även få fram delar direkt från Tyskland och långt upp i norra Sverige. Finessen är att det nu finns en imponerande logistik för att hantera alla upptänkliga situationer.

Helt ny strategi

Lantmännen har anpassat sin reservdelsstrategi mot hög fokus på leverans och konkurrenskraft, som ska säkra både drift- och ekonomi för lantbrukaren. Man har gått från att representera vissa varumärken till att ta ett globalt helhetsgrepp. Stordriftsfördelarna på det skandinaviska centrallagret, är grundande för att lyfta globalt inköp och leverantörsstyrning. Detta betyder att Lantmännen kan tänker brett och har valt att gå ut globalt och leta upp bästa kvalitet och bästa pris på de reservdelar som lantbrukarna efterfrågar.

Volymerna måste upp rejält för att kunna motivera den teknikutveckling och bemanning som trots allt krävs i ett starkt varuflöde.

– Vi kommer inom närmsta framtiden öka den samlade lagerkapaciteten med nästan 40 procent, investera i nytt lagerdatasystem, öka antalet lagerautomater och lägga om hela strategin för plockning av artiklarna, berättar Krister Nilsson, lagerchef.

Modern teknik

En lagerautomat är ungefär som en gammeldags godisautomat som spotar fram det man är sugen på. Men lagerautomaten är verkligen ingen enkel automat utan en högteknologisk lösning som med streckkoder och integration i hanteringssystemet bidrar till ökad kostnadseffektivitet.

– Vi har ökat vår automatisering, så i stället för att man går och plockar varorna så kommer varorna till oss, eller som vi säger: vi har lagt om från "man to goods" till "goods to man", förtydligar Krister.

Vidare kommer lagret delas in i zoner där man plockar till många leveranser samtidigt, som sedan slutpackas i enheter ner till nivån "Pelle Perssons traktor i Vingåker". Det vill säga ett färdigt paket hos lantbrukaren eller serviceteknikern som löser just deras

problem. Det ger effektivare hantering när godset når fram till kunden.

– Vi ser det som att vi bara påbörjat Lantmännens resa med den globala reservdelsstrategin. Vi har med avsikt skapat en plattform som vi nu kontinuerligt utvecklar och förädlar, konstaterar Michael Dahl.

Entusiastiskt team

Tidigare fanns det inget rejält alternativ till produkterna för ett visst märke, liksom vi inte hade ett sortiment av "all-makes" delar till andra märkes traktorer och redskap. Men nu har vi etablerat ett bredare sortiment som är kvalitativt och noga utvalt alternativ, som till exempel Classic sortimentet för Valtra.

Trots all teknik, logistik och datakraft så finns det ändå alltid en människa bakom produkten. Vi är ett tajt team som älskar vårt jobb och våra uppgifter, menar Michael och avslutar:

– En lantbrukare ute i Sverige ska känna att det är hans grabbar som jobbar på lagret nere i Skåne och de gör allt för att fixa hans reservdelar så bra som möjligt.



” We sleep with the boots on!

Johan Wirén är gruppleddare på centrallagret i Malmö.



Lantmännens centrallager

– dynamiskt skandinaviskt reservdelslager med service dygnet runt

Bakgrund

Satsningen på centrallagret är en viktig del i Lantmännen Maskin nya nordiska strategi (läs mer i Grodden nr 3 och nr 5/2015).

Målsättning

- Att säkra och utveckla Lantmännens position som ledande distributionscenter för lantbruksdelar och tillbehör
- Att genom stordriftsfördelar och samlingskraft driva en effektiv logistik och servicenivå kunna vara det mest konkurrenskraftiga alternativet.

Lokal

8300 m² lageryta belägen i Malmö hamn under ett tak.

Sortiment

Reservdelar i flera olika prisnivåer erbjuds – såväl original som alternativ. AGCO:s samtliga varumärken i hela Norden tillhandahålls. 75 000 artiklar i lager utökas för närvarande till 135 000. Totalt erbjuds cirka 1 000 000 artiklar från hela världen till våra lantbrukare.

Service

Öppet 7–22. Beställningar tas emot till 16.15. 16.30 är varan packad och klar för leverans. För akutfall gäller bemanning och tillgänglighet dygnet runt, året runt! Leverans sker då med budbil/taxi eller liknande.

Teknik

För att effektivisera och utnyttja stordriftsfördelarna sker kontinuerligt en omfattande teknikutveckling. Tidigare plockade man en beställning i taget vilket innebar många onödiga truckmil. Numera delas lagret in i sektioner där delar effektivt plockas ut varefter de sampackas för leverans till respektive beställare. Allting sker med streckkoder och ett nytt avancerat datasystem är på väg att implementeras. Ett annat exempel är att man har förbättrat processerna så man plockar varor till flera kunder samtidigt och att dom automatiska plockmaskinerna förenklar vardagen.

Mer än bara lagerhållning

Förutom den dagliga servicen är säsongsplaneringen mycket viktig. Man ligger cirka sex månader före i planeringen av lagret samtidigt som man planerar för att de lokala butikerna och anläggningarnas mindre lager ska vara så uppdaterade som möjligt under säsongen. Utöver detta arbetar centrallagret med automatiska påfyllningar av lokala lagerna ute i landet, detta i samråd med anläggningarna.

Utbildning är nyckeln när sortimentet breddas



Nya vagnar, redskap för snöröjning och skogsarbete, småtraktorer med kompakta redskap för trånga utrymmen och dessutom ett stort sortiment av reservdelar som ska passa alla märken. Produktyherterna från Lantmännen Maskin har verkligen duggat tätt det senaste halvåret. Vad är det som ligger bakom satsningen och hur klarar man en så stor sortimentsökning på så kort tid?

Text: Helena Holmkrantz

Bland det senaste årets nyheter från Lantmännen Maskin finns många godbitar med vitt skilda användningsområden. Här finns exempelvis ett stort sortiment från Kuhn, en av världens största tillverkare av lantbruksmaskiner. Andra exempel är vagnar från Pronar och en rad maskiner som riktar sig till entreprenörerna som fyller på med jobb utanför gården såväl som småjordbruken och den offentliga upphandlingen. Varför denna breddning nu?

– Alla aktörer på marknaden breddar sitt sortiment just nu. När den totala traktormarknaden viker måste man hitta nya segment. Vi vill vara med där. Samtidigt är det ju alltför många lantbrukare som tar entreprenadjobb utanför den egna gården. De behöver flexibla lösningar som

kan öka lönsamheten och det är ju ett av våra allra viktigaste mål – att se till att våra ägare har lönsam verksamhet, säger Anders Fridlund, marknadschef på Lantmännen Maskin.

Stora förändringar på marknaden

Det har varit turbulent på maskinmarknaden det senaste året. Höstens stora nyhet från Lantmännen Maskin var att man på sikt avvecklar salsamarbetet med Claas, avtalet går ut 2018, men än så länge säljs Claas fullt ut och när det gäller service och reservdelar kommer Lantmännen Maskin fortsätta på samma sätt som tidigare utan någon begränsning i tid (se även Grodden 5-6 2015).

Samtidigt har sortimentet både vad gäller maskiner och reservdelar ökat

rejält. Hur klarar man denna ökning?

– För att bibehålla kvaliteten satsar vi mycket på utbildning. Kunskapen i verksamheten är avgörande och absolut nödvändig för att vi ska klara vårt uppdrag. Men egentligen är det inte så stor skillnad att byta kugghjul på det ena eller andra märket. Den stora förändringen ligger på ett helt annat plan. Alla maskiner, traktorer, tröskor, redskap, är oerhört mycket mer komplicerade i dag. I dag kopplar vi ihop precisionsredskap med våra traktorer och styr vårt arbete på fälten med hjälp av GPS. Det är en långt mer genomgripande förändring än att öka antalet märken, konstaterar Anders Fridlund.

Satsar på ökad kunskap

20 000 timmar om året sitter de anställda på Lantmännen Maskin i skolbänken för att vidareutveckla sina kunskaper och lära sig alla nya redskap och maskiner. Det handlar om att lära sig hur de olika nya delarna i sortimentet ska servas och repareras. En annan, minst lika viktig, del är vilka möjligheter

till kombinationer och användningsområden som nyheterna erbjuder.

– Skillnaderna mellan olika märken kan ibland vara ganska små, men kan vara nog så viktiga för att kunden ska få precis det han eller hon behöver. Den flexibiliteten är främsta skälet till att vi behöver flera olika märken, konstaterar Peter Berthagen, som är varumärkeschef på redskap. Han tar växtskydd som exempel:

– Om en spruta från Hardi eller Kuhn passar bäst för den enskilda lantbrukaren beror på hur mycket den ska användas. Har du exempelvis problem med markpackning är det antagligen en fördel att satsa på det lättare redskapet. Hos oss ska man kunna titta på båda märkena och göra sina egna bedömningar, man ska inte behöva gå till flera olika maskinhandlare för att jämföra olika märken. Samtidigt är det naturligtvis enormt viktigt att våra säljare är kunniga nog att kunna ge råd och stöd i valet. Vi säljer inte det ena märket framför det andra – det viktigaste för oss är att ge kunden valmöjligheten!

VOLVO FÖDDES I LANTBRUKET 1832 VI FINNS DÄR ÄN IDAG

Omfattande sortiment
av redskap

Twindäck för
optimalt grepp

Branschledande
hyttkomfort

Dragbalk
VBG-drag
Hitchkrok
Trepunktslyft
Broms- och
tippstag

0% RÄNTA

och amorteringsfritt i 6 månader!

Erbjudandet gäller vid köp av nya och begagnade maskiner med redskap från Swecon t o m 2016-03-31. Läs mer om kampanjen på www.swecon.se/erbjudanden

Volvos lantbruksmaskiner har burit olika färger genom åren. De har varit både gröna och röda - men nu är de gula! Swecon har maskiner med rätt redskap, som ser till att få jobbet gjort för dig som jobbar med lantbruk. Lägg till att vi har partikelfilter på L45G-L60H som eliminerar det cancerframkallande sotet i miljön. Dessutom supportar vi dig med service och reservdelar på 41 orter i landet. www.swecon.se/lantbruk

SWECON

Auktoriserad återförsäljare av Volvo Construction Equipment
Swecon Anläggningsmaskiner AB
Växel: 010 - 556 08 50
www.swecon.se

Volvo Construction Equipment





Kuhns omfattande vallsortiment, som här i Bio+, tillhör nyheterna i maskinsortimentet.

Nyheter i maskinsortimentet



Från polska Pronar har Maskin hämtat ett nytt vagnsortiment.



Allsidiga hjullastare från Kramer kompletterar andra maskiner i lantbruket.

Komplett vallsortiment

Med Kuhn får Lantmännen Maskin ett komplett sortiment för vallodlingen. Franska Kuhn är världens största tillverkare av lantbruksredskap och har sedan början av 2015 haft ett samarbetsavtal med Lantmännen Maskin. Under hösten har samarbetet utökats med hela Kuhn's redskapsprogram på vallsidan. Vallprogrammet från Kuhn innefattar ett komplett sortiment bestående av sex stycken produktområden; slåttermaskiner, slåtterkrossar, hövändare, strängläggare, pressar och inplastare.

En av produkterna som ingår i Kuhn's vallsortiment är en variabel press med integrerad inplastarfunktion. Enligt segmentschef Magnus Persson är det ett bra exempel på en ef-

terlängd produkt bland kunderna.

– Det är en press som du kan ha både till gräs och halm och du har möjlighet att göra balarna olika stora. Vi har inplastare sedan tidigare men då har det bara varit möjligt att få en fast storlek på balen. Det här är en produkt som vi tror kommer att sälja riktigt bra, säger Magnus Persson.

Utvecklat vagnsortiment

I flera kundträffar har deltagarna efterlyst ett mer kostnadseffektivt och kvalitativt vagnprogram. Därför har Lantmännen Maskin utökat sitt vagnsortiment med ett komplett program från polska Pronar, en av Europas största vagnstillverkare.

I produktprogrammet från Pronar finns

bland annat transport-/ flakvagnar, dumpervagnar, balvagnar, djurvagnar och flakväxlarvagnar i flera olika typer och storlekar.

Smidiga minilastare

En annan av Maskins nya leverantörer är Norcar. Finska Norcar utvecklar, tillverkar och marknadsför minilastare och redskap. Verksamheten finns i Nykarleby, Finland.

Norcars minilastare är starka och effektiva i ett litet och smidigt format. Lastarna har förarplatsen placerad på bakvagnen, likt större hjullastare. Det gör att man kan ta sig fram utan problem även i mycket trånga utrymmen. Den pendlande midjestyningen gör att lastaren står stadigt på alla hjul oberoende av terräng.

Hjullastare för lantbruket

Kramer Allrad ingår sedan 2007 som en del i bolaget Wacker Neuson SE. Från Kramer kommer en serie smidiga hjullastare anpassade för lantbruket. Programmet omfattar såväl hjullastare med fyrhjulsstyrning som extremt manövrerbara teleskoplastare med off-road kapacitet och hög stabilitet. Samtliga Kramers lastare omfattas av två års fabriksgaranti.

Flexibla entreprenadmaskiner

LS Tractor är dotterbolag till välkända LG i Sydkorea. Från LS har Lantmännen Maskin tagit in en serie små, lätta och flexibla entreprenadmaskiner, tänkta både till lantbruket och till ren entreprenad.

Flexity®

...standard för långtidsverkan mot mjöldagg

...fortlöpande fördelning av den aktiva substansen

...särskilt god regnfasthet

Crop Protection

Peter Löfgren 070-583 98 97

Sigvard Johansson 070-587 03 45

www.agro.basf.se

BASF
We create chemistry

Använd växtskyddsmedel med försiktighet. Läs alltid etikett och produktinformation före användning. Observera alla varningsfraser och symboler. BASF är medlem i Svenskt Växtskydd.

Det måste finnas sätt för varje lantbrukare att bedöma skördepotentialen för sin spannmålsodling och genom anpassade åtgärder hållbart öka avkastningen. Det är ingången i ett av de lant- och vattenbruksprojekt som samlats inom den fyraåriga forskningsinsatsningen AquaAgri och som finansieras av bland annat Lantmännens forskningsstiftelse.

Text: Katarina Averås | Foto: Øyvind Lund

– Vi vet att det finns ett så kallat skördegap, det vill säga skillnaden mellan högsta möjliga skörd och den faktiska avkastning som odlingen ger, konstaterar Bo Stenberg, forskningsledare och chef för Avdelningen för precisionsodling och pedometri* på SLU i Skara.

– Ett av målen med vår forskning är därför att hitta metoder så att lantbrukarna utifrån de egna markernas förutsättningar kan bedöma potentialen och anpassa till exempel gödsling och eventuell bevattning därefter, fortsätter han. Det ska också vara möjligt att i efterhand beräkna potentialen på regional nivå är från år med hjälp av väderdata.

Stagnation i Sverige

Bakgrunden är denna: Höstveteskördarna i Sverige slutade redan för ungefär 20 år sedan att följa en tidigare stadig uppåtstående tillväxttrend. Också i övriga norra Europa har liknande stagnation uppmärksammats, medan statistik från andra kontinenter visar en bättre tillväxt. Generellt kan man konstatera att ju högre skördenivåer, desto tydligare stagnation.

Frageställningarna har intresserat bland andra Bo Stenberg under lång tid. Redan när han under 1990-talet disputerade inom mikrobiologi, och studerade processer och indikatorer på markkvalitet utifrån lantbrukets

behov, gjorde han upptäckter som visade på lika stora variationer inom ett fält som mellan fält och gårdar.

– I mitten av 1990-talet började begreppet precisionsodling få fäste. Positionering via GPS-signaler blev tillgänglig och gav allt mer tillförlitliga data. Lantbrukare som dokumenterade sina skördar direkt i trösken upptäckte ofta stora variationer i avkastning inom fält, säger Bo Stenberg.

Forskning inom precisionsodling

I dag är precisionsodling ett eget forskningsområde på SLU och sker främst inom institutionen för mark och miljö, dit Bo Stenbergs avdelning hör.

Fältförsöken i det aktuella projektet genomförs på fyra gårdar i Sverige – i Skåne, Östergötland, Uppland och på Lantmännens gård Bjertorp nära försöksstationen Lanna, ett par mil väster om Skara i Västergötland.

– Vi har stor nytta av försöksvärdarnas engagemang, konstaterar Bo Stenberg. De är alla duktiga lantbrukare som brinner för sin odling och är intresserade av att ta till sig de verktyg och hjälpmedel som utvecklas.

Så här i slutet av oktober har andra årets försökssådd etablerat sig bra. Hösten bjuder fortfarande på varmt väder och det har ännu inte varit några nätter med temperaturer under noll.

De vita käpparna i fält markerar hörnen i varje försöksruta.

” En viktig målsättning för oss är att minska skördegapet genom långsiktigt hållbara odlingsinsatser.

– På varje plats finns tre försöksblock som vi via historiska skördekartor vet har olika skördepotential. Inom varje block görs sedan studier i tre huvudled där vi varierar odlingsinsatserna vad gäller nivåer för kväve, andra näringsämnen, växtskyddsinsatser samt bevattning, berättar Bo Stenberg.

– Huvudleden representerar för området dels normala insatser, dels insatser som beräknas möjliggöra potentiell skördenivå. Leden för potentiell skörd utförs både som dels är regnbegränsat och dels bevattnat. Vi har också anlagt försöksled som för varje fält syftar till att visa de olika odlingsinsatsernas enskilda betydelse för avkastningen.

Modeller för grödor

I försöken tas detaljerade prover och analyser av markegenskaper, markvattnetillgång och grödans utveckling under säsongen görs. Det finns även en väderstation i fältkanten.

Genom försöken vill forskarna utveckla grödmodeller som underlag för att simulera aktuella och potentiella skördar under svenska förhållanden och aktuellt väder samt därigenom finna orsaker till gapet mellan dem. Tanken är också att de värden som fås fram vad gäller potentiell och verklig skörd, även ska kunna utgöra underlag för att göra beräkningar för områden med andra väder- och markförhållanden.

Resultaten från den första försöks-säsongen 2015 har just kommit och nu väntar ett omfattande analysarbete.

– Vi ser redan nu att vi har fått höga skördar i alla led, så den här säsongen verkar skördegapet vara litet, säger Bo Stenberg. Det finns dock en del variationer både i skörd och skördegap både inom enskilda fält och mellan gårdarna.

Väderförhållandena har varit bra för spannmålsodling nästan överallt, men de preliminära resultaten visar att särskilt intensiv svampbekämpning har gett skördeökningar – kanske inte så

konstigt med tanke på att det regnade mycket förra sommaren!

– Nu ska det bli spännande att se i vilken utsträckning vi kan förklara variationerna med skillnader i markegenskaper och väder. Vi vill gärna kunna uttala oss om vilka de viktigaste skördebegränsande faktorerna i fält är.

– Vi ser också fram emot att se hur 2016 utvecklar sig och om andra faktorer kanske får större betydelse den kommande odlings-säsongen.

Lokal anpassning

Genom att anpassa odlingsinsatserna efter den lokala skördepotentialen inom fält är målet ökade skördar i högavkastande områden och minskad miljöpåverkan i lågavkastande områden.

– En viktig målsättning för oss är att minska skördegapet genom långsiktigt hållbara odlingsinsatser, säger Bo Stenberg. För att närma sig största möjliga avkastning måste vi antagligen gödsla mer. Då blir det extra viktigt att kunna bedöma hur skördepotentialen varierar över fälten. Dels gäller det att veta var det verkligen lönar sig att gödsla mer och var grödan inte kan ta tillvara på gödseln utan istället blir ett miljöproblem.

– För mycket gödsel utgör inte bara en onödig kostnad, utan innebär även ett dåligt resursutnyttjande, ett ökat klimatavtryck och ökad risk för läckage. I system där man strävar efter att krympa skördegapet ökar risken för övergödning.

Nu under vintern har arbete med att kalibrera modellerna mot första försöks-årets resultat tagit vid.

– Vi utvärderar även metodiken i fält för att kunna göra justeringar kommande år om det behövs, avslutar Bo Stenberg.

*Pedometri är tillämpningen av matematiska och statistiska metoder för markens distribution och ursprung.

Odlingen som kan

Minska skörde

De 5 projekten i AquaAgri

Mjolk på gräs och biprodukter

Kan mjölkkor utfodras med enbart grovfoder och biprodukter och ändå må bra och vara ekonomiskt lönsamma? Det är grundfrågan i ett av de fem projekten.

Bakgrunden är att en bredare användning av spannmål, till exempelvis biobränsle, skapar konkurrens om spannmålen och för framtiden kan det därför finnas anledning av förändra utfodringen av nötkreatur. Utgångspunkten är att använda råvaror som människor inte kan använda i sin livsmedelsproduktion, till exempel drank och rapskakor. Tanken är att det ska vara lönsamt för bonden, bra för kohälsan och samtidigt minska miljöpåverkan. Forskarlaget vill prova olika sätt att ta tillvara och använda biprodukter i fodret samt hitta en balans mellan grovfoder och proteinfoder.

Uthållig intensifiering av höstveteproduktion

Forskarlaget vill minska "skördegapet" (skillnaden mellan den verkliga skörden och den potentiellt möjliga) utan att för den skull öka miljöpåverkan av odlingen. Se också artikel här intill.

Storskalig odling av makroalger

Målet med detta forskningsprojekt är att utveckla ett hållbart produktionssystem av makroalgen *Saccharina latissima* (sockertare på svenska) i stor skala. Det är ett projekt som knyter samman vattenbruk och jordbruk. Algodling har fördelen att den kan fånga in koldioxid och varken kräver gödning eller pesticider. Algerna kan sedan användas både till människoföda och till djurfoder, men kanske framför allt som gödning i lantbruket.

Perenna grödor

Perenna grödor är något som ofta diskuteras i odlingssammanhang. I det här forskningsprojektet kommer man dels att jämföra odling av perenna vetesorter med ettåriga, men också utveckla en perenn kornsort för att även där kunna jämföra grödorna. Forskarna bakom ansökan ser framför sig att ett jordbruk som utnyttjar både perenner och ettåriga grödor ökar mångfalden och därmed skulle kunna bidra till ett hållbart jordbruk. Fördelarna med perenna grödor är exempelvis att energiförbrukning och markpackning minskar, dessutom minskar risken för näringsläckage. Perent vete har tagits fram av ett forskningsinstitut i USA och har dessutom odlats i australiska fältförsök. Under projektets gång kommer nu det perenna vetet att provodlas på flera olika håll i landet och man kommer att göra jämförelser mellan olika typer av jordar och utvärdera övervintringsförmågan.

Hållbart marint vattenbruk

Målet med detta projekt är att utveckla hållbar odling av fläckig havskatt och hummer, som båda är "lyxprodukter" och mycket efterfrågade av exempelvis restauranger. Projektet går under namnet Nomaculture och vill bland annat minska användningen av fiskolja och fiskmjöl i fodret. En del i projektet är bland annat att utveckla nya fiskfoder baserade på exempelvis musslor och rester från livsmedelsindustrins förädling av strömming och skaldjur. Forskningslaget bakom projektet vill ta ett helhetsgrepp på fiskodling genom både nya modeller för odling och affärsplaner för fodertillverkare.



I AquaAgri samsas jord och vatten

AquaAgri är ett tematiskt forskningsprogram som samlar fem projekt för hållbara produktionssystem inom jordbruk och vattenbruk under en hatt. Det lite ovanliga i programmet är målet att hitta så många synergier mellan projekten som möjligt.

Finansierarna bakom AquaAgri är Lantmännens forskningsstiftelse tillsammans med Forskningsrådet Formas och Mistra (Stiftelsen för miljöstrategisk forskning). Det är första gången de tre forskningsfinansierarna gör en gemensam satsning och för Lantmännens del kan det här innebära tillgång till ny kunskap som i längden kan få stor betydelse för svenskt lantbruk.

De fem projekten har fått dela på 62 miljoner kronor och tanken är att de inblandade forskarna ska samarbeta och försöka hitta möjligheter till tvärvetenskap mellan projekten. Detta trots att de behandlar helt

olika områden – från odling på land, via foder, till odling i havet.

I höstas samlades de ansvariga forskarna från de olika projekten tillsammans med programmets koordinator och representanter för finansierarna till ett första möte med utbyte av idéer. Redan under första mötet hittade deltagarna en rad möjliga synergier. Möjligheterna är många, makroalger skulle kunna bli en bra proteinkälla i djurfoder, förädlingsystem från jordbruket kan användas i vattenbruk och restprodukter från fiskodling kan bli organisk gödning på land, för att bara ta några exempel.

Projektiden för AquaAgri är fyra år, därefter kan programmet utvärderas och en eventuell fortsättning på något av spåren ta vid.

Text: Helena Holmkrantz

gapet

Viking Malt förvärvar mälteri

Viking Malt stärker positionerna genom att förvärva Carlsbergs mälte-rikerksamhet.

Viking Malt Oy – ett mälteföretag där Lantmännen äger 37,5 procent – och Carlsberg slöt i början av januari ett avtal där Carlsberg säljer sitt dotterföretag Danish Malting Group A/S (DMG) till Viking Malt. Parterna har också kommit överens om en långsiktig råvaruförsörjning till Carlsbergs bryggerier. Transaktionen förväntas avslutas efter godkännande av berörda myndigheter, vilket möjligen tar ett par månader.

DMG har ett mälteri i Danmark och två i Polen. Viking Malt har sina mälterier i Finland, Sverige och Litauen, så expansion till närliggande länder är ett naturligt steg.

Satsning på entreprenörerna

Lantmännens Växthus är ett praktiskt utbildningsprogram där deltagare får hjälp av erfarna entreprenörer att utveckla och spetsa sina affärsidéer. Programmet är ett samarbete mellan Lantmännen, affärsinkubatorn Sting och stiftelsen Ideon Agro Food. Syftet med programmet är att uppmuntra och stödja innovationer inom livsmedels- och lantbruksområdet. Växthuset har tidigare enbart varit ett internt idéprogram, men i vår öppnas det även för externa idéer.

Växthuset består av sju workshops under sju veckor under våren. Deltagarna får därefter möjlighet till fortsatt stöd eller finansiering. Växthuset kommer att hållas på Ideon i Lund och är kostnadsfritt för de affärsidéer som väljs ut. Den som vill testa sina idéer i Växthuset hittar ansökningsblanketter på www.lantmannen.com/om-lantmannen/forskning-och-utveckling

Sista ansökningsdatum är fredagen den 4 mars.

Ny bönpasta med bönor från Öland

Kungsörnen lanserar en helt ny typ av bönpasta för hela familjen som innehåller svenska bönor odlade på Öland.

Den nya bönpastan både smakar och känns som vanlig pasta, men består till en tredjedel av antingen vita-, svarta- eller kidneybönor vilket gör att den innehåller protein och dubbelt så mycket fibrer.

Dags för distriktsstämmor

Om några veckor är det dags för distriktsstämmor runtom i landet. I år blir det bara 19 stämmor när omorganisationen av medlemsdistrikten nu slår igenom.

Distriktsstämman är ett bra tillfälle att få veta mer och påverka besluten i Lantmännen.

Vad gör man egentligen på en distriktsstämma?

På distriktsstämman summeras året som gått och deltagarna får information om det nya året. På stämman medverkar alltid någon ur koncernstyrelsen och koncernledningen. Det är därför ett utmärkt tillfälle att både ställa frågor om Lantmännen men också höra om vad som är aktuellt inom företaget. Här väljs också vilka som ska sitta i distriktets styrelse och vem som ska vara ordförande. Stämman väljer även fullmäktige till Lantmännens föreningsstämma.

Varför ska du gå dit?

Det är en chans att vara med och påverka Lantmännens arbete både i distriktet och i förlängningen också på riksnivå genom

till exempel motioner. Dessutom brukar det vara trevligt!

Vad gör du om du har förslag på aktiviteter som distriktet skulle kunna arrangera?

Om du har idéer och tankar kring vad som händer i ditt distrikt ska du passa på under distriktsstämman. Det är ett bra tillfälle att framföra dina förslag till aktiviteter, eftersom man då presenterar verksamhetsplanen för det nya året.

Hur går du till väga om du vill skriva en motion och vad händer med din motion?

Skriv ett förslag till motion och lämna den till din distriktsstyrelse, gärna några dagar före stämman. Det går även bra att väcka frågan på distriktsstämman. Stämman fattar sedan beslut om motionen. Som medlem kan du dessutom alltid skicka en motion direkt till Lantmännens föreningsstämma.



EMISSIONSSKOLAN | DEL 2

Så gör du för att handla med emissionsinsatser

Alla medlemmar i Lantmännen får ta del av utdelningen från föreningen i form av återbäring, efterlikvid, insatsutdelning samt insatsemissioner. Som medlem i Lantmännen har du möjlighet att köpa och sälja emissionsinsatser. Men hur gör jag för att lägga en order?

I Grodden nr 5-6 2015 startade en artikelserie om de olika utdelningsformer du som medlem är berättigad till. Första delen av artikelserien beskrev de olika utdelningsformerna. Den här gången går vi närmare in på hur det rent praktiskt går till att handla med emissionsinsatser.

Den som är medlem i Lantmännen har mycket att vinna på att handla med sina emissionsinsatser. Den som köper till fler emissionsinsatser får möjlighet att ta ökad del i värdetillväxten i framtiden. I vissa lägen kan det i stället vara bra att sälja av en del av eller hela innehavet. Det kan exempelvis handla om att man behöver lösgöra pengar för att en investering, men det kan också vara bra att sälja för den som är avgående medlem och vill frigöra sitt kapital snabbt.

På lantmannen.se/emissionshandel finns alla redskap du behöver och där

kan du också läsa mer om hur handeln går till. Här finns även information om handelsdagar och prisutvecklingen. Det anordnas i princip en handelsdag per månad.

Från första januari 2016 kan du lägga order kontinuerligt. Order ska vara Nordea tillhanda senast kl. 13.00 fem bankdagar före handelsdagen för att delta. Order som inkommer senare deltar vid nästföljande handelsdag.

För att handla kan du antingen skicka din order digitalt via "Mina Sidor" eller använda orderblanketten som finns på hemsidan och skicka via post.

Om du väljer att skicka in ordern digitalt går du in på "Mina sidor". Under Kassatjänst finns en länk till den elektroniska blanketten som du fyller i och skickar digitalt till Nordea.

Om du föredrar att skicka via posten kan du i stället gå in på lantmannen.se/emissionshandel. Skriv ut orderblanketten på papper, fyll i och skicka in till Nordea. Samma blankett gäller nu för årets alla handelsdagar.

Som säljare bestämmer du det lägsta pris du är beredd att sälja för. Din order kan bara gå i affär till det pris du angett eller högre. Ordern kommer inte med om priset blir lägre än vad du angett.

Som köpare bestämmer du det högsta pris du är beredd att köpa för. Din order kan bara gå i affär till det pris du angett eller lägre. Ordern kommer inte med om priset blir högre än vad du angett.

Som säljare gäller det alltså att tänka efter vilket pris du är beredd att sälja för som lägst och det omvända gäller för dig som köpare. Hur mycket kan du som köpare tänka dig att betala för en emissionsinsats?

Alla order som går i affär vid en handelsdag får samma pris. Priset anges i procent. 100 procent är lika med nominellt värde. Det är alltid din senaste lagda order som gäller vid respektive orderperiod.

Vid köp måste medel motsvarande köpesumman finnas tillgängligt på något av dina konton på Lantmännen vid sista dagen för orderläggande, det vill säga fem bankdagar före handelsdag. Finns det inga tillgängliga medel kan ordern komma att avvisas. Om du är säljare och ordern går i affär förs likviden över till ditt sparmedelskonto på likviddagen. På ditt medlemsbesked ser du hur mycket emissionsinsatser (innestående emissionskapital) du har att handla med.

Text: Hans Johansson, Pauline Lidberg och Helena Holmkrantz

2016 Lantmännens distriktsstämmor

Direktanslutna medlemmar och medlemmar i anslutna lokalföreningar kallas härmed till ordinarie distriktsstämmor i Lantmännen ek för. Ärenden enligt stadgarnas §20. Medverkan av koncernstyrelse och ledning.

Distrikt	Datum	Tid	Plats
Söderslätt–Österlen	8 mars	17.00	Scandic Star, Lund
Nordvästra Skåne	10 mars	18.00	Örenäs Slott, Glumslöv
Kristianstad–Blekinge	15 mars	18.00	Bäckaskogs slott, Fjälkinge
Halland	11 mars	09.30	Munkagårdsskolan, Tvååker
Växjö–Sunnerbo	16 mars	18.00	Rådmannen, Alvesta
Värnamo–Jönköping–Höglandet	10 mars	18.00	Hooks herrgård, Hok
Älvsborg–Bohuslän Dal	16 mars	13.00	Quality Hotell, Vänersborg
Västra–Östra Skaraborg	15 mars	18.00	Skara Stadshotell, Skara
Gotland	15 mars	17.30	Toftagården, Gotlands Tofta
Östergötland	22 mars	18.00	Vreta Kluster, Vreta Kloster
Sörmland	21 mars	14.00	Hotell Malmköping, Malmköping
Enköping–Uppland	8 mars	17.00	Viktoria Hotell & konferens, Uppsala
Örebro–Värmland	9 mars	18.00	Nya Kupolen, Karlskoga
Västmanland–Dalarna	14 mars	12.00	Köket i Gränden, Avesta
Västernorrland	14 mars	09.30	Hotell Höga Kusten, Hornöberget
Jämtland	15 mars	09.30	OSD, Östersund
Västerbotten	23 mars	09.30	Spiran, Sikeå
Gävleborg	16 mars	15.00	Orbaden, Vallsta
Norrbotten	22 mars	09.30	Nordkalotten, Luleå

Välkomna önskar koncernstyrelsen och distriktsstyrelserna!

Med reservation för eventuella ändringar.

Var med och påverka Lantmännens utveckling och framtid!

För mer information och anmälan, gå in på:
lantmannen.se/omlantmannen/aktiviteter



Lantmännen



Lantmännen etablerar sig i Kalmar

I Kalmar län pågår en stor förändring i lantbruksbranschen. Kalmar Lantmän upphör som förening och lantbruksdelen har sålts till danska Danish Agro (DLA). Maskinverksamheten ingår från den första januari 2016 i Lantmännen som en del i Lantmännen Maskin.

Maskinverksamheten kommer att fortsätta i samma omfattning som förut. Anläggningarna i Kalmar, Lenhovda, Högsby och Borgholm fortsätter att serva maskinkunderna med samma personal som tidigare. Kalmar län blir en ny region i bolaget. Lantmännen Maskin har nu tio regioner i hela Sverige.

Under januari genomfördes tre informationsträffar i Kalmarregionen. Kunderna bjöds in till möte med representanter från Lantmännen Maskin och Lantmännen Lantbruk samt Lantmännens ordförande Bengt-Olov

Gunnarson. Intresset var stort och totalt kom nästan 300 lantbrukare.

Lantmännen Maskins vd Jonas Arvidsson informerade om hur maskinverksamheten integreras i Lantmännen Maskin. På frågan om anläggningarnas framtid kunde Arvidsson ge ett lugnande besked:

– Vi värnar om vår anläggningsstruktur. Vi ska vara nära våra kunder. Verksamheten i regionen kommer att fortsätta precis som tidigare och maskinverksamheten finns kvar på samtliga fyra orter.

Jonas Fröberg, operativ chef på Lantmännen Maskin, förklarade Lantmännen Maskins framtida strategi kring sortiment och varumärken. Intresset var stort och frågan kring den fortsatta servicen av CLAAS var självklar. Jonas Fröberg klargjorde att Lantmännen Maskin även i fortsättningen kommer att serva alla CLAAS-maskiner.

Lantmännen Lantbruk presenterade sin verksamhet och sina framtida planer på



Jonas Arvidsson, chef för Lantmännen Maskin, var en av föredragshållarna under informationsträffen i Kalmar.

BILD: PETER ANNAS

etablering i regionen. Bengt-Olov Gunnarson, ordförande i Lantmännen, gav en inblick i koncernen och vad ett medlemskap i Lantmännen innebär.

– Vi vill vara en attraktiv partner för lantbrukarna i regionen. Kalmar län och Öland är ett expansivt område där jordbruksbranschen växer. Vi vill locka så många som möjligt att göra affärer med oss.

Det var genomgående bra möten med bra diskussioner och en positiv stämning. Många deltagare stannade kvar efteråt och samtalande med Lantmännens alla representanter.

– Framtidstron finns absolut hos lantbrukarna i sydöstra Sverige, konstaterade Jon Rolfsson, ny regionchef hos Lantmännen Maskin.

Text: Anna-Lena Lindell

Jenny ny medlemsansvarig

Jenny Andrén blir ny medlemsansvarig med placering i Kalmar.

En ökad satsning i Kalmar och ett allt större behov av information gör att Lantmännen och avdelningen för Ågarrelationer nu satsar på att ha en person på plats i Kalmar. Jenny Andrén har har en gedigen förankring i området och har tidigare arbetat som vd-assistent/marknadskommunikatör på Kalmar Lantmän. Hon börjar sitt arbete på Lantmännen den 1 mars.



Kan jag blanda olika motoroljor?

Ring Agrols smörjråd så får du svar direkt. Vi ger dig personlig service att hitta rätt smörjmedel till din maskin. Du kan även gå in på vår hemsida: www.agrol.se och klicka vidare till "rekommendationer".

Agrols smörjråd:

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



Nya tankställen ansluts till Agrolkortet

Rabatt på fler tankställen och fördjupat samarbete med Lantmännen Maskin är två nyheter från Lantmännen Finans som står bakom Agrolkortet.

Agrolkortet fungerar nu på alla Statoil Truckdiesel stationer i Sverige. Här ges en rabatt på 36 öre/liter. Det innebär att kortinnehavarna får tillgång till rabatt på 270 tankstationer till runtom i landet.

– Många medlemmar har efterfrågat möjlighet att kunna använda Agrolkortet med rabatt på ytterligare stationer så att vi nu också kan ge rabatt på alla Truckdiesel-anläggningar känns väldigt positivt. Vi har ett långvarigt och väldigt bra samarbete med Statoil och har Agrolkortsrabatt sedan tidigare på alla Statoil stationer, kommenterar Michael Grapenwall, marknadschef för Agrolkortet på Lantmännen Finans.

Daniel Johansson är senior key account manager på Statoil och ser det som en milstolpe i samarbetet mellan bolagen:

– Jag är själv uppväxt på landsbygden i djupaste Småland och vet hur viktigt det är med närhet till drivmedelsstationer. Med 270 tankstationer till finns vi nu på nästan 800 platser i Sverige. Sveriges lantbrukare kommer därför alltid

ha nära till en Statoilstation, vilket känns otroligt kul.

Lantmännen Finans fördjupar nu också sitt samarbete med Lantmännen Maskin kring Agrolkortet genom att erbjuda nya räntefria finansieringsalternativ. Erbjudandet innebär 6 eller 12

månaders räntefri finansiering om man använder sitt Agrolkort i samband med större inköp eller servar sin traktor. Mer information om alternativen finns på www.agrolkortet.se

Text: Helena Holmkrantz





NORDVÄSTRA SKÅNE

Höstmöte på Helsingborgs Bryggeri

I början av december bjöd Lantmännen Lantbruk tillsammans med distriktsstyrelsen i Nordvästra Skåne in till höstmöte på Helsingborgs Bryggeri i den historiska lokalen Oxhallen. Kvällen inleddes av Ulf Gundermark från koncernstyrelsen. Ulf presenterade aktuella frågor från koncernen samt Strategi 2020 ur ett gårds perspektiv. Lantmännen jobbar på flera plan med att underlätta och utveckla lantbruksaffären, där ett fokusområde är digitala strategier.

Kvällen fortsatte med en presentation av Helsingborgs Bryggeri, dess historia och verksamheten idag. Helsingborgs Bryggeri serverade aktuella ölsorter som avsmakades tillsammans med en bit mat.

Efter mat och ölprovning talade Mikael Jeppsson från Lantmännen Lantbruk om spannmålsmarknaden. Skörden 2015 var historiskt hög men en del problem har före-

kommit med kvalitén i form av låg proteinhalt i framför allt maltkorn. Säljarna i Mörarp avslutade med vad som är aktuellt inför våren 2016. Jonathan Sjöström presenterade fördelarna med Lantmännens Thermo-seed-behandlade utsäde och Britt-Marie Andersson berättade om premiumkoncepten Natur+ och Klimat & Natur. Premiumkoncepten är ett arbete för att påverka den konventionella odlingen i en mer hållbar riktning för att minska inverkan på klimatet och naturen. Slutligen gav Thomas Björkman en uppdatering på växtskyddsområdet och betonade vikten av en tydlig växtskyddsstrategi.

Kvällen avslutades med en rundvandring i bryggerhuset och tapphallen, här fick besökarna möjlighet att följa bryggprocessen från maltkross till fyllda flaskor.

Text och bild: Helena Andersson



VÄSTMANLAND

Välbesökt Öppet hus

Över 200 besökare lockades till öppet hus i den nya verkstaden i Sala i slutet av november.

Besökarna i den nya verkstaden bjöds på en julinspirerad landgång och tårta och riktigt många passade på att vara på plats kl 18 då Lantmännen Maskins VD Jonas Arvidsson höll sitt anförande. Jonas belyste hur viktigt det är för Lantmännen Maskin att vara nära kunden. Lantmännen Maskin har efter år av reträtt på den svenska marknaden åter fått lokal anknytning på flera ställen genom små strategiska satsningar. Där är Sala ett gott exempel på en lagom verkstadsyta som ska användas effektivt, och framtiden får utvisa om mindre expansioner skall göras i stället för något för stort som samlar damm och är olönsamt.

Väderstads Bo Stark talade sedan i sitt anförande om det nära samarbete som Väderstad och Lantmännen Maskin har.

Text: Tobias Johansson

VÄSTRA SKARABORG

I början av februari ordnade distrikt Västra Skaraborg en informationsträff på Lumber&Karle, där Anders Fridlund, marknadschef på Lantmännen maskin, på ett enkelt sätt berättade om de komplicerade turerna kring Claas kontra Agco. Slutresultatet är att vi har agenturen för Agcos produkter i Sverige och ett centrallager beläget i

NORRA DISTRIKTEN

Ungdomsträff med spannmålstema

Den 5-6 februari anordnade de norra distriktens ungdomsrepresentanter en träff i Östersund med tema spannmål. De över 70 personer som anmält sig samlades först på Broströms lantbruk för studiebesök. Det var en mycket fin ekologisk mjölkgård och vi fick både rundvandring och visning av lagård, biogasanläggning och spannmålstork.

Vi fortsatte sedan dagen på hotell Frösö Park med Mikael Jeppsson, chef för handel Lantmännen lantbruk, som hade ett pass med omvärlds perspektiv och om hur handeln med spannmål fungerade runt Östersjön. Sedan gick han in på hur förutsättningarna såg ut i Norrland och om planerna på en mobil spannmålstork i Umeå området. Alla var överens om att en sådan satsning skulle vara bra och stimulerande, rent av nödvändigt om vi ska få upp produktionen

av spannmål i norra Sverige.

Vidare så blev det fina presentationer om hur arbetet med spannmål funkar på gårdsnivå med Johan Liljebäck, Överkalix, kanske världens nordligaste spannmålsodlare och John Rödström, Skalmssjö, som odlat igång en hel by i Västernorrland.

Avslutade gjorde Erik Bäckström, Stöcke, med bildspel och information om hur han tänker och löst det kring optimering av sin odling med tanke på bland annat maskinpark, markpackning, reducerad jordbearbetning och logistik.

En bra och inspirerande avslutning på ett lyckat möte som förhoppningsvis kan vara en början på att yngre lantbrukare vågar satsa på den här produktionsgrenen mer än vad som görs idag!

Text och bild: Emma Bäckström



Sofie Fredriksson, Frida Dahlberg, Maja Forslund och Pär Antonsson var fyra av deltagarna på ungdomsträffen i norr.

Info-träff

JÖNKÖPING

Stort intresse för ny servicepunkt

Ett 90-tal lantbrukare strömmade till när Lantmännen Maskin öppnade en efterlängtat Servicepunkt, hos Isaryds Maskinstation, Aneby fredagen den 15 januari.

Deltagarna bjöds på mat och fick information av Lantmännen Maskin och distriktsstyrelsen. Provkörning av våra traktormärken samt vår vintriga utrustning genomfördes under dagen.

En Servicepunkt betyder närhet genom att reservdelarna levereras direkt över natten samt att platsen är en nollort, vilket innebär att det är utgångspunkten både för verkstadsarbete och reservdelar.

Vid kaffeminglet framkom framför allt att närheten är otroligt viktig. Nu är det upp till bevis att utnyttja servicen så att förväntningarna infrias.

Text: Lars Ordell



Nya grepp på maskinvisning

I början av december bjöd Lantmännen Maskin in distriktets lantbrukare till premiärvisning/lansering av nya Valtra N-serien.

På anläggningen i Jönköping serverade distriktsstyrelsen cirka 200 nyhetstörstande och hungriga besökare på mat.

Samtliga Valtra modeller presenterades. Ulf Persson, segmentschef Skog på Lantmännen Maskin, höll som vanligt en gedigen och intressant genomgång av de olika modellernas prestanda. All Maskins personal var närvarande och skapade kontakter

under kvällen, vilket är mycket uppskattat. Eftermarknaden informerade om friskvård, Classic samt slitedelskampanjen.

Och så till slut kom den nya N-traktorn inkörande i nedsläckta verkstadslokaler till musik av gruppen Queen på hög volym. Thomas Ryden vid ratten och Ulf presenterade den nya traktorn och inbjöd till noga inspektion. Det var ett nytt grepp att genomföra en maskinvisning på.

Text: Lars Ordell | Foto: Janerik Ceder



CLAES JOHANSSON
chef Hållbar utveckling,
Lantmännen

FEBRUARI 2016

Klimatfrågan från Paris till Tvååker

H

ållbarhet och miljö är frågor som berör oss alla oavsett var vi befinner oss. Det är också frågor där alla kan vara med och påverka på olika sätt. Det gäller såväl på ett distriktsmöte med hållbarhetsfokus i Tvååker som på ett toppmöte i Paris.

Under 2015 tog hållbarhetsfrågorna stor plats på global toppnivå. Ett flertal toppmöten ägde rum under året och vid klimatmötet, COP 21, i Paris under december lyckades världens ledare slutligen komma fram till ett gemensamt avtal. "Ett mirakel utifrån vad det kunde blivit och en katastrof utifrån vad det borde blivit" var det någon som sammanfattade resultatet. Så är det naturligtvis. Avtalet i Paris och de åtaganden som är gjorda av respektive land är långt ifrån tillräckliga för att nå det mål som avtalet pekar ut "väl under 2 grader med siktet inställt på 1,5 graders temperaturökning". Dock är det ändå en väldigt viktig signal om att nu är det på riktigt. Det är första gången världsledarna kan visa upp en enighet. Det tror jag får stor betydelse för innovation, långsiktiga investeringar och också för hur klimatfrågan diskuteras i olika sammanhang i olika delar av världen.

på såväl global, nationell som regional nivå, men sedan gäller det också att hållbara produkter efterfrågas och värderas på marknaden. Lönsamhet är en förutsättning för att fortsätta utveckla livsmedelsproduktionen i hållbar riktning.

Tendensen att ifrågasätta

En trend jag tyckte mig se under senare delen av 2015 och som jag hoppas fortsätter utvecklas under året är ifrågasättandet av de livsmedelsprodukter som säljs på den svenska marknaden, men som inte skulle vara tillåtna enligt lagstiftningen att producera här. Importerade lågprisprodukter producerade utan eller med lågt ställda miljö- och djurskyddskrav utgör en betydande del av den svenska livsmedelsmarknaden.

Jag tror att antibiotikafrågan har hjälpt till att konkret visa på skillnader mellan livsmedel från den svenska produktionen och produkter från många viktiga importländer. Det börjar nu ge resultat. Landsbygdsministern uttalade sig i december om att i den nya upphandlingslagen skulle miljö- och djurskydd få ökad prioritet och på så vis förbättra marknadsförutsättningarna för livsmedel som producerats på ett mer hållbart sätt.

På den privata marknaden pågår liknande arbete. Inom initiativet "Hållbar livsmedelskedja" förs en dialog mellan handel och livsmedelsföretag för att öka omställningstakten och samarbeta för att nå en hållbar livsmedelsproduktion och -konsumtion i Sverige. Det är viktigt att insatser som ökar hållbarheten betalar sig. Då krävs ett gemensamt ansvarstagande från marknaden som inte bara innefattar ett fåtal produkter i ett premiumssegment utan en bredare ansats som inkluderar även lågprissegmentet.

Frågor i hetluften

Sammanfattningsvis kan man konstatera att frågor kring livsmedelsproduktion i hela kedjan från jord till bord, klimat och hållbarhetsfrågor är i hetluften. Så väl i Paris, maktens korridorer i Stockholm och i Tvååker. Diskussionerna är intensiva och synpunkterna är många. En hållbar livsmedelsförsörjning är en av de viktigaste frågorna att lösa för att nå en global hållbar utveckling. Nu är det dags att det blir verklighet av diskussionerna. För att få till en fortsatt utveckling i rätt riktning är det viktigt att de insatser som görs redan i dag värderas och växer på marknaden. Jag hoppas det är en gryende trend och inte bara en from förhoppning.

En hållbar livsmedelsförsörjning är en av de viktigaste frågorna att lösa för att nå en global hållbar utveckling. Nu är det dags att det blir verklighet av diskussionerna.

Agera lokalt

Här hemma i Sverige är det också full aktivitet när det gäller viktiga processer för den svenska livsmedelsproduktionen. Miljömålsberedningens arbete pågår, där jobbas bland annat med att översätta resultatet från Paris in i den svenska miljöpolitiken. Resultat från arbetet med livsmedelsstrategin dröjer fortfarande, men kommer sannolikt snart bli känt. Detta kommer att få naturligtvis få betydelse för framtida förutsättningar för att nyttja de fina förutsättningar vi har för hållbar livsmedelsproduktion i Sverige.

I mars har distriktsstyrelsen i Halland bjudit in till workshop kring hållbar utveckling och vad det betyder på gårdsnivå och för Lantmännen. På Åstad Vingård i Tvååker kommer dessa viktiga frågor att diskuteras. Visst var Parismötet viktigt och miljömålsberedningens arbete har också stor betydelse, men jag vågar påstå att diskussioner som den i Tvååker och alla andra ställen i världen, är ännu viktigare för att få saker att börja hända. Det är på lokal nivå förändringen sker. Det är där som de stora orden från de stora konferenserna ska omsättas till idéer att tillämpa i verkligheten. Det är det som skapar verklig förändring. Jag ser fram emot den workshopen och är glad över att få vara med där.

Det är givetvis viktigt att hållbarhetsfrågorna diskuteras

Här odlas ett vänligare vete på ett mer hållbart sätt. I förgrunden skymtar en lärkruta.



**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



GÖRAN KARLSSON
Produktmarknadschef
Havre/Råg/Trindsäd
/Eko/Lin

FEBRUARI 2016

Ekomarknaden utvecklas positivt

U

Enligt Ekowebs senaste rapport om den ekologiska livsmedelsförsäljningen i Sverige för 2015 har den sammantaget ökat med 39 procent. Det är tredje året i rad som det sker en ökning.

Under 2015 ökade försäljningen av ekologiska livsmedel i Sverige och det påverkar nu efterfrågan på ekologiska spannmålsråvaror. Det varierar dock mellan grödorna, men generellt ser det bra ut inför odlingsåret 2016. Bedömningen är att det finns både behov och utrymme för en ökad odling och produktion. Det bygger på fortsatt ökad efterfrågan på den svenska marknaden, att kvaliteten möter kundernas krav och att Lantmännen kan vara lyckosamma på exportmarknaden.

Enligt Ekowebs senaste rapport om den ekologiska livsmedelsförsäljningen i Sverige för 2015 har den sammantaget ökat med 39 procent. Det är tredje året i rad som det sker en ökning och totalt såldes det ekologiska livsmedel för 21,5 miljarder, vilket är en ökning med cirka sex miljarder jämfört med 2014. Med en ökning på 39 procent mellan år 2014 och 2015 uppgår nu den ekologiska andelen av den totala livsmedelsförsäljningen till 7,7 procent. Det är enligt Ekoweb en ökning med 2,1 procent jämfört med 2014.

Liknande utveckling ser man i de flesta andra västeuropeiska länder. Det är dock inget annat land som har samma höga tillväxttakt som Sverige. I vårt grannland Danmark är tillväxttakten cirka 10 procent,

vilket det också är högre än förra året. Enligt en preliminär beräkning från Ekoweb är marknadsandelen för ekologiska livsmedel på nationell nivå 8,3 procent. Med detta har Danmark den högsta andelen i världen.

Enligt samma rapport från Ekoweb är tillväxten för ekologiska livsmedel cirka 10 procent för många länder i hela världen och länder som Tyskland, Frankrike och Norge ökar också med cirka 10 procent. På den största ekologiska marknaden i världen, den i USA, som omfattar cirka hälften av den totala marknaden i världen, så är ökningen också runt 10 procent. Marknaden präglas av brist på råvara och produkter. Ett förhållande som varit positivt för Lantmännens export av KRAV-grynhavre och KRAV-höstvete under de senaste tre åren.

Efterfrågan slår igenom

Den ekologiska råvarumarknaden har nu börjat påverkas av den positiva utvecklingen som vi ser på konsumentmarknaden. Det har påverkat efterfrågan på den inhemska marknaden i Sverige men även ökat intresset från kunder på den internationella marknaden, både från andra europeiska länder, inte minst våra nordiska grannländer, och från den nordamerikanska marknaden.

Från slutet av 2015 och framåt har de fysiska priserna för ekologisk spannmål inte följt med den allmänna trenden nedåt, utan har i vissa fall gått upp och i jämförelse med Matif-vete och mot konventionell spannmål har premien/skillnaden blivit större.

Högre nivåer för skörd 2016

Nuvarande marknadssituation innebär också att det ser bättre ut för skörd 2016 och Lantmännen kan i dag erbjuda terminspriser för skörd 2016, för alla KRAV-certifierade grödor. Priserna för ny skörd ligger för närvarande, för många grödor, på en högre nivå än Lantmännens poolpriser för skörd 2015. Det gäller speciellt höstvete KRAV och vårvete KRAV av kvarnkvalitet och även för malkorn KRAV.

Per den 5 februari 2016 kan lantbrukare säkra Höstvete KRAV av kvarnkvalitet, med proteinhalt 10,5 procent, på nivån 2 760 till 2 840 SEK/ton beroende på leveransperiod. Med proteinbetaling, som Lantmännen höjer till skörd 2016, till 30 SEK/ton och per 0,1 procent protein, kan en lantbrukare därmed redan nu säkra nästa års veteskörd på nivån över 3 000 SEK/ton om hen också lyckas nå 11,5 procent i proteinhalt. Observera dock att priserna kan ändras varje dag kopplat till marknadens utveckling.

KRAV-vete

Det största bekymret i den ekologiska spannmålsproduktionen för tillfället är låga proteinnivåer i KRAV-vetet, både höst och vårvete. Det blir speciellt känsligt i en växande marknad med ökad efterfrågan på kvarnvete. De lantbrukare som fått fram kvarnvete kan dock se sig som vinnare med allt högre priser under vintern.

Lantmännens försäljning av ekologiskt konsument mjöl går allt bättre och nu finns det en oro för brist på råvara, med rätt kvarnkvalitet under perioden fram till ny skörd. Råvaran måste vara svensk och därför är det också mer kritiskt. Inför vårsådden är det viktigt att det sås vårvete som sedan skördas med bra kvarnkvalitet, då många produkter som nu är ute på marknaden kräver vårvete i mjöl blandningen. Exportpotentialen av svensk KRAV-certifierat vete har ökat vartefter. Vi får tacka nej till ytterligare exportaffärer till länder både i och utanför Europa. Det handlar framför allt om att vi saknar rätt kvalitet, då det flesta kunderna är intresserade av kvarnvete, men vi ser även ökat intresse för ekologiskt vete till foder.



KRAV-råg

Som en följd av växande intresse från svenska konsumenter att köpa ekologiskt och då även rågbröd, har behovet av råg ökat något. Vi pratar inte om stora öknings i efterfrågan, men om utvecklingen fortsätter kommer en allt större del av den svenska ekologiska rågproduktionen att kunna förbrukas i Sverige, vilket kan påverka priser uppåt.

KRAV-raps

För tillfället taktar inte produktionen i Sverige och efterfrågan varandra. Produktionen ökar mer än efterfrågan. Det bygger lager och det dämpar/sätter press på priset, vilket vi sett under hösten. Det finns dock en stor utvecklingspotential i Sverige för svensk KRAV-rapsolja och nya produkter skulle kunna lanseras. Skulle detta bli verklighet kan vi redan till skörd 2016 se priser i nivå med de vi sett under de senaste två åren.

KRAV-grynhavre

Det finns goda förutsättningar för tillväxt, både på den svenska och internationella marknaden för KRAV-grynhavre. I den grödan har svenska ekologiska lantbrukare en bra produkt som finns etablerad på många marknader, i många länder och har bra förutsättningar att klara variationer i marknaden mellan olika skördeår och olika länder. Vår bedömning är att prisen framåt är fortsatt stabil och det ger goda förutsättningar för svenska ekolantbrukare att säkra KRAV-grynhavre till våren 2016.

100 % ren KRAV-grynhavre

Inför skörd 2016 kommer odlingen av 100 % ren KRAV-grynhavre att fortsätta i ungefär samma omfattning som under skörd 2015. Satsningen som Lantmännen gjort bedömer vi fortfarande som helt rätt och det finns ett stort intresse för vår produkt ute i Europa.

KRAV-malkorn

Marknaden för KRAV-malkorn fortsätter att växa. Det är fortsatt brist av KRAV-malkorn av skörd 2015. Efterfrågan växer och det är lätt att också göra den slutsatsen och man går till "Systembolaget" och botaniseras bland alla "nya" ekoöl som presenteras där.

Odlare behövs!

Den positiva utvecklingen på den svenska ekomarknaden och vår potential för export, bedömer vi kommer att fortsätta att vara bra till skörd 2016 och Lantmännen behöver därför fler odlare, inte bara av KRAV-malkorn till nästa år, utan också av flera andra grödor.

Bonus när du tecknar poolavtal tidigt!

För poolavtal bevakar Lantmännen marknaden dagligen och gör löpande försäljningar av din spannmål. Poolavtal är ett effektivt sätt att **sprida riskerna** i din spannmålsaffär, även för dig som är aktiv och själv prissäkrar stora delar av din skörd.

Poolavtal kan tecknas fram till 1 juni. Väljer du att teckna ditt poolavtal senast 31 mars **erhåller du en bonus** på 30 kronor per ton. Tecknar gör du antingen på vår hemsida eller genom att kontakta din säljare eller vår kundtjänst.

Säkra din spannmålsaffär genom att välja den kombination av avtal som passar just din försäljningsstrategi.

**Välj
bland**

Poolavtal Försäljning med marknadsbevakning

Terminavtal Säkra priset på längre sikt

Spotavtal Säkra priset på kort sikt

Depåavtal Säkra priset efter leverans

Spontanleverans Leverera till dagspris utan avtal



Lantmännen