

# Grodden

EN ÄGARTIDNING FRÅN LANTMÄNNEN | LÄS MER PÅ WWW.LANTMANNEN.COM | NR 3 | JUNI | 2016

LEDAREN | SID 2

*Positiv  
utveckling i alla  
divisioner*



Lathund till  
medlemsbeskedet

SIDAN 8

Nöjda toner  
på årets stämma

SIDAN 14-17

# Gunilla *ser värdet med* Kooperationen

SIDAN 4-5

Så fungerar  
nya Nötfor  
på gård

10



Stipendiaten  
som odlar  
i Norrland

18



Lantmännen



# Grodden

## REDAKTION

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

## CHEFREDAKTÖR: Anna Carlström

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

## REDAKTÖR: Helena Holmkrantz

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

## LAYOUT: Jan Reinerstam, Pagarango

## OMSLAGSBILD

Gunilla Aschan är ledamot i koncernstyrelsen sedan ett år tillbaka. Bild: Helena Holmkrantz

## 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
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 spannmål förädlar vi åkermarkens resurser för ett livskraftigt lantbruk. Några av våra mest kända varumärken inom livsmedel är AXA, Kungsörnen, GoGreen, Schulstad, Gooh, Finn Crisp och Bonjour. Vårt företag är grundat på kunskap och värderingar som har funnits i generationer hos våra ägare. Genom att vi har forskning, utveckling och verksamhet i hela värdekedjan, kan vi tillsammans ta ansvar från jord till bord. Läs gärna mer på: [lantmannen.se/omlantmannen](http://lantmannen.se/omlantmannen)

## Signerat

# Lantmännen fortsätter att göra skillnad

**J**ag vill börja med att tacka alla som deltog på vår föreningsstämma i mitten av maj. Diskussionerna på stämman var som vanligt mycket givande och handlade bland annat om Lantmännens framtid och fortsatta väg framåt. Vår långsiktiga inriktning, Strategi 2020, ligger fast, vi har kommit en bra bit på vägen – och under 2016 ska vi fortsätta arbetet med implementeringen.

I början av juni presenterade vi resultatet för årets första fyra månader. Det positiva momentum vi såg föregående år håller i sig och vi visar ett högre resultat i de flesta av våra affärer.

**Division Lantbruk** har förbättrat sitt resultat kraftigt jämfört med föregående år. Ökat kundfokus och starkare lokal förankring har lett till att Lantmännen har stärkt sina positioner på den konkurrensutsatta svenska lantbruksmarknaden. Det högre resultatet är också en effekt av de stora kostnadsänkningar och effektiviseringar som genomförts under de två senaste åren och som nu har nått full effekt.

Utvecklingen i division Maskin är också positiv, trots en turbulent och fortsatt avaktande lantbruksmaskinmarknad. Inom Lantbruksmaskiner har stort fokus i tertiet legat på att det nya avtalet med AGCO ska träda i kraft och på att integrera den nyförvärvade maskinverksamheten i Kalmar.

Division Energi visar en stark resultatförbättring från förra året, vilket främst beror på ett högre resultat i Lantmännen Agroetanol. Det framgångsrika arbetet med att öka försäljningen av det vi kallar "etanol med mervärde" – till exempel i form av etanolexport till Tyskland och försäljning av mer högförädlade produkter, såsom ED95-bränslet för dieselmotorer har fortsatt.

Även division Livsmedel visar ett högre resultat än föregående år, dels på grund av att resultatet från Vaasan, som är en del av divisionen sedan juni 2015, har tillkommit – dels genom resultatförbättringar i framför allt Unibakes internationella verksamhet.

Om vi lämnar backspegeln och tittar framåt är Lantmännens internationella lantbruksinnehav viktiga för att stärka vår samlade konkurrenskraft. Genom att bredda basen för spannmålsinköp kan vi lättare hitta rätt kvaliteter till våra egna industrier, samtidigt som vi lägger en stabil grund för vår spannmålsexport. Ett annat område är foderaffären, som vi fortsätter att lägga stor kraft på. Pristillräckliga fodervaror med hög kvalitet som ger bra utväxling är en viktig faktor för att bidra till att öka lönsamheten på era gårdar.

**Export av spannmål** och spannmålsprodukter, bland annat till Asien och den kinesiska marknaden, är ett annat fokusområde vi vill fortsätta utveckla. Inom Cerealia har arbetet påbörjats med export av bearbetade havreprodukter till Kina, och ambitionen för 2016 är att öka volymerna. I april besökte en kinesisk delegation Sverige, för att granska svensk livsmedelssäkerhet inför ett eventuellt landsgodkännande för export av havre till Kina. Lantmännen deltog i besöket och visade praktiska exempel på kedjan från jord till bord. Det var ett mycket intressant och givande besök, och vi är inriktade med spänning resultatet! (Läs mer på sidan 6)

I samband med föreningsstämman ville vi på olika sätt

**”Vår starka position innebär att Lantmännen kan fortsätta att göra skillnad – genom att skapa förutsättningar för ett livskraftigt svenskt lantbruk!**

tydliggöra nyttan av en lönsam och effektiv industriverksamhet. Den största delen av utdelningen kommer från industriverksamheten samtidigt som industrierna är en stor förbrukare av spannmål. Genom att differentiera råvaran utifrån kundernas efterfrågan och utveckla nya koncept, som Vänligare Vete, 100 procent havre och olika kvaliteter av malkorn, kan vi höja värdet på det som produceras på gården, samtidigt som vi kan höja förädlingsvärdet och få bättre betalt för våra produkter. På så sätt kan man som lantbruksföretagare få nytta både genom den egna produktionen och i nästa steg via utdelningen från Lantmännen.

**På en allt mer internationell marknad** är det viktigt att Lantmännen finns med som en aktör utanför våra gränser. Här vill jag vara riktigt tydlig – de investeringar vi gör, oberoende av marknad eller produktionsinriktning, bygger på lönsam tillväxt. Målet för Strategi 2020 är Lantmännen som en ledande aktör i spannmålsvärdekedjan från jord till bord i Östersjöområdet. Ett aktuellt exempel är vårt delägda företag Viking Malt som vidareutvecklat sin Östersjöstrategi genom ett nyligen genomfört förvärv av Danish Malt Group från Carlsberg. Viking Malt agerar på en global marknad med basen i Östersjöområdet och genom det nya förvärvet blir företaget bland de tio största mälterierna i världen – och världsledande inom specialmalt. Inom Unibake fortsätter vi att utvecklas kring Östersjön, där Vaasan-förvärvet har gett oss ännu bättre möjligheter i form av produktion och distribution. Genom att stärka vår position i Östersjöområdet, samtidigt som vi känner oss för på den kinesiska marknaden, kan vi dra nytta av både konsolidering och tillväxt.

Sammanfattningsvis är det mycket glädjande att vi fortsatt fortsätta leverera på en resultatnivå i linje med förra årets starka resultat. Lantmännen står på en stabil plattform med starka finanser och bra marknadsposition inom många områden och det ger mig tillförsikt inför framtiden. Vår starka position innebär att Lantmännen kan fortsätta att göra skillnad – genom att skapa förutsättningar för ett livskraftigt svenskt lantbruk!

**Per Olof Nyman**  
Vd och koncernchef,  
Lantmännen



# Starkt resultat under årets första tertial

Årets första fyra månader visar ett fortsatt starkt Lantmännen, med bra utveckling i alla divisionerna.

Resultatet efter finansiella poster för första tertialet 2016 uppgår till 304 MSEK, jämfört med 238 MSEK under samma period föregående år.

– Det är glädjande att vi kan fortsätta leverera på en resultatnivå i linje med förra årets starka resultat. Det positiva momentum vi hade förra året håller i sig under 2016, och vi visar ett högre resultat i de flesta av våra affärer, säger Per Olof Nyman, Lantmännens vd och koncernchef.

– Lantmännen fortsätter att stå på en

stabil plattform med starka finanser och en bra marknadsposition inom många områden, och jag känner tillförsikt inför framtiden. Vår starka position innebär att Lantmännen kan fortsätta att göra skillnad, genom att skapa förutsättningar för ett livskraftigt och konkurrenskraftigt svenskt lantbruk, säger Per Olof Nyman.

Division Lantbruks nettoomsättning är i nivå med föregående år och divisionens rörelseresultat visar en kraftig förbättring jämfört med förra året. Volymerna i spannmålsaffären är lägre än föregående år, till följd av ett relativt lågt och volatilt spannmålspris – stora volymer från förra årets skörd finns fortfarande kvar på gårdarna, både i Sverige och Europa som helhet. Inom foderaffären utvecklas försäljningen

för alla djurfodorsorter positivt, även om situationen för mjölkproducenter är fortsatt utmanande, vilket har en negativ effekt på försäljningsvolymerna. Däremot har lönsamheten i svensk grisproduktion och även inom ägg- och kycklingsproduktionen förbättrats, vilket har lett till ökade investeringar och ökade fodervolymer.

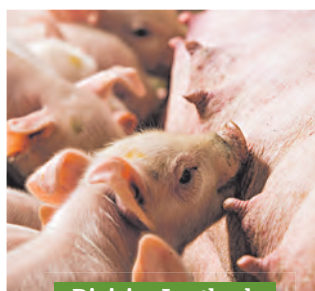
Stora förbättringar har under tertialet skett inom logistik, produktion och försäljning i utsädes- och fröaffären – och Lantmännen har stärkt sina marknadsandelar. Efterfrågan på marknaden är generellt stor. Under tertialet har Lantmännen etablerat ett kontor i Kalmar, och har nu närvaro med säljare i området. Kalmar är en viktig region för Lantmännen, och ytterligare marknadssatsningar planeras under året.

## Lantmännen står på en stabil plattform

– Lantmännen fortsätter att stå på en stabil plattform med starka finanser och en bra marknadsposition inom många områden, och jag känner tillförsikt inför framtiden. Vår starka position innebär att Lantmännen kan fortsätta att göra skillnad, genom att skapa förutsättningar för ett livskraftigt och konkurrenskraftigt svenskt lantbruk, säger Per Olof Nyman.

Hela rapporten finns tillgänglig på [lantmannen.com/delarsrapport](http://lantmannen.com/delarsrapport).

Så här ser resultatet ut efter de första fyra månaderna, division för division. Siffrorna nedan avser perioden januari till april 2016. Föregående års resultat anges inom parentes.



Division Lantbruk

Division Lantbruk har förbättrat sitt rörelseresultat kraftigt jämfört med föregående år: 94 MSEK (23 MSEK). Ökat kundfokus och starkare lokal förankring har lett till att Lantmännen har stärkt sin position på den konkurrensutsatta svenska lantbruksmarknaden. Det högre resultatet beror också på stora effektiviseringar och strukturkostnadsminskningar som genomförts under de senaste två åren, och som nu har nått full effekt.



Division Maskin

Rörelseresultatet för division Maskin ökar och uppgår till 11 MSEK (4 MSEK). Utvecklingen i divisionen är positiv, trots en fortsatt turbulent och avvaktande maskinmarknad. Swecons marknadsposition inom anläggningsmaskiner har stärkts både på den svenska och tyska marknaden. Lantbruksmaskinverksamheten har fokuserat på förberedelserna inför att det nya avtalet med AGCO ska träda i kraft och på att integrera den nyförvärvade maskinverksamheten i Kalmar.



Division Energi

Division Energi visar också ett högre rörelseresultat än föregående år: 84 MSEK (62 MSEK). Förbättringen beror främst på ett högre resultat i Lantmännen Agroetanol, där det framgångsrika arbetet med att öka försäljningen av etanol med mervärde har fortsatt – till exempel i form av export till Tyskland och försäljning av mer högförädlade produkter. Resultatet inom divisionens övriga verksamheter utvecklas enligt plan.



Division Livsmedel

Även i division Livsmedel utvecklas rörelseresultatet positivt: 185 MSEK (137 MSEK). Förbättringen beror framför allt på fortsatta resultatförbättringar i främst Lantmännen Unibakes internationella verksamhet, samt att resultatet från Vaasan, som är en del av divisionen sedan juni 2015, har tillkommit. Flera lyckade produktansökringar har genomförts under tertialet, bland annat från AXA, Kungsörnen och GoGreen. I maj godkändes Viking Malts förvärv av Danish Maltting Group från Carlsberg av berörda konkurrensmyndigheter.



Fastigheter

Lantmännen Fastigheters rörelseresultat exklusive fastighetsförsäljningar är i nivå med föregående år: 61 MSEK (62 MSEK). Den externa andelen uthyrning fortsätter att öka, och ett antal fastighetsaffärer har genomförts under första tertialet.

## Handel med emissionsinsatser

Orderperiod Nr	Antal köp styck	Antal sälj styck	Transaktionspris procent	Omsatt volym kronor
<b>2016</b>				
1	13	24	121	2 042 371
2	19	32	125	1 896 679
3	6	24	120	2 089 030
4	6	57	130	2 316 500
5	28	29	120	1 654 558
<b>2015</b>				
14	11	33	125	1 367 000
13	8	30	122	1 412 406

Kommande handelsdagar: 20/6, 18/7, 15/8, 26/9, 24/10, 7/11, 21/11, 12/12

Kompletterande information, handelsregler och orderblankett för köp/sälj finns på Lantmännens hemsida [lantmannen.se/omlantmannen/Agare-och-medlem](http://lantmannen.se/omlantmannen/Agare-och-medlem)

## Kontoöversikt och gällande räntesatser

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



LEDAMOT I KONCERNSTYRELSEN GUNILLA ASCHAN



# Gunilla

## Tar med det bästa från två världar

Bankkvinna och lantbrukare, med kunskap om aktiebolag såväl som Kooperation. Gunilla Aschan från Ullälva gård i Östergötland står med en fot i var värld – en styrka som lett till uppdraget som koncernstyrelseledamot i Lantmännen sedan ett år tillbaka.

*Text och bild: Helena Holmkrantz*

Gunilla är född och uppvuxen på Ullälva gård. Hon utbildade sig till agronom och efter några år som managementkonsult där hon lärde sig hur företag fungerar från insidan fick hon jobb på Finansdepartementet i en skatteutredning som initierades av Kjell-Olof Feldt.

1991 tog hon tillsammans med maken över Ullälva gård efter Gunillas pappa. Redan från början beslöt Gunilla och hennes man att satsa på KRAV-produktion. När de startade med detta 1991 var det många som höjde på ögonbrynen.

– Då var inte KRAV riktigt comme il faut. De flesta undrade vad vi höll på med. Men kostnaden för omställningen är inte så stor i den här bygden, vi hade en liten areal, men många djur och det var en ny intressant marknad för oss. Ekologiskt var en

mycket liten nisch när vi drog igång. I dag är det naturligtvis en helt annan situation.

Det praktiska arbetet på gården sköter numera maken. Gunilla har sedan 15 år en anställning på Nordea som chef för specialistgruppen Jord&Skog.

– Det är intressant och har gett mig insikt i ekonomin i börsnoterade koncerner i lika hög grad som det enskilda jordbruksföretaget. Den här kunskapen är något jag tar med mig in i mitt uppdrag i koncernstyrelsen i Lantmännen.

Det är inte första gången Gunilla engagerar sig i Lantmännen. Mellan 2006 och 2008 satt hon i distriktsstyrelsen för Östergötland och fick en bra bild av vad Lantmännen var då. Sedan dess har mycket hunnit förändras och som koncernstyrelseledamot ser hon nu Lantmännen i ett nytt ljus, men perspek-

tivet från de tio år som gått har hon med sig. Styrelseuppdrag i Södra och HK Scan har gett henne ytterligare djup i synen på hur ett kooperativ kan fungera:

– Det har gett mig en insikt om Kooperationens värde och hur viktigt det är att ha en förädlingsindustri kopplad till primärproduktionen. Lantbruket är en råvaruproduktion och alla lantbruksföretag har i grunden likvärdiga produkter. För att få ut ett mer värde behöver vi ha livsmedelsindustrin i vår hand, annars är risken att man som lantbrukare förbli enbart råvaruproducent med väldigt lågt betalt.

Gunilla poängterar att det är just kontrollen över hela kedjan som är den riktigt stora fördelen med Lantmännen.

– Som jag ser det kan vi dra ytterligare högre väx-





” Affärsmässighet och lönsamhet är A & O. Verksamheten måste ge avkastning och kunna förädla ägarnas produkter. Industridelen är nödvändig, men får inte ta överhanden. Sedan måste man alltid ha en god service gentemot ägarna. De lantbruksnära tjänsterna måste vara effektiva och gynna lantbrukaren i vardagen.

skapar lönsamma företag på lång sikt. Det egna engagemanget finns inte på samma sätt i börsnoterade företag.

#### Jämför aktiebolag och kooperativ

Gunilla jämför gärna de båda världarna – aktiebolagen och kooperativen. I sitt arbete möter hon hela tiden de olika sätten att driva företag och kan konstatera att det finns både stora likheter och stora skillnader i sättet att tänka. Hon menar också att lantbruksbranschen sedan gammalt lider av dåligt självförtroende, vilket är synd. För det finns många fördelar med att slå sig samman kooperativt:

– Sättet att driva kooperativ har förändrats med åren, det gäller att inte bita sig fast i det som varit. För lantbruket gäller det att hitta sitt självförtroende och se fördelarna. Samtidigt ska man förstås vara noga med att inte tappa för mycket av historien. Ta vara på det som är bra och utvecklas in i det moderna tänkandet är nog modellen. Det handlar också om insikten att en Kooperation ger möjligheten för den enskilde ägaren att utöka sitt eget kapital.

För framtiden ser hon två nyckelord: affärsmässighet och lönsamhet.

– Det är A & O. Verksamheten måste ge avkastning och kunna förädla ägarnas produkter. Industridelen är nödvändig, men får inte ta överhanden. Sedan måste man alltid ha en god service gentemot ägarna. De lantbruksnära tjänsterna måste vara effektiva och gynna lantbrukaren i vardagen.

Att Lantmännen Lantbruk är på god väg att hitta en modell som ger lantbrukarna just dessa kostnadseffektiva produkter och tjänster, samt den fina service som efterfrågas, är Gunillas övertygelse.

– Vi har en spridd medlemskår. Förutsättningarna skiljer mycket mellan slättbondens Söderslätt och de norrländska gårdarna med fokus på djur. Det är svårt, men viktigt att ge alla dessa typer av verksamheter goda möjligheter till lönsamhet. Om djurproduktionen går dåligt förlorar i längden även de rena spannmålsodlarna på det.

Hon medger samtidigt att det här är svåra frågor och det finns inget givet svar på hur långt Lantmännen ska gå in för att hjälpa.

– Det är lätt att säga att Lantmännen borde ta sitt ansvar när en produktionsgren går dåligt. Men samtidigt är det nödvändigt med en affärsmässig verksamhet, det är som jag ser det vad hela diskussionen landar i.

#### Levande landsbygd

När Grodden frågar om vad hon har för hjärtefråga i sin roll som concernstyrelseledamot tvekar inte Gunilla speciellt länge utan målar snabbt upp en målbild – en levande landsbygd som är uppbyggd av lönsamma lantbruksföretag!

– De ekonomiska frågorna är styrmedel för att nå dit. Även det politiska lobbyarbetet är ett nödvändigt redskap.

Gunilla reflekterar över skillnaderna mellan stad och land, mellan industri och lantbrukskooperation. Kollegerna i bankvärlden har långt ifrån alltid en uppdaterad bild av det svenska lantbruket och förståelsen för kopplingen mellan lantbruket och livsmedelsindustrin är inte självklar.

#### Ullälva gård

210 ha åkermark  
100 ha naturbetes  
Drygt 50 dikor  
KRAV-produktion

lar på från jord till bord-tanken. När andra livsmedelsföretag som ICA marknadsför sina ”egna gårdar” är de långt ifrån lika trovärdiga.

Ägarmodellen är en annan av de fördelar hon vill lyfta fram.

– Ett kooperativ är mer långsiktigt till skillnad från ett aktiebolag, där allt är fokuserat på vinster här och nu. Det handlar inte bara om att leverera kapital utan också medlemsnytta i ett kooperativ. Dessutom är ju ägarna i ett kooperativ själva företagare och kan fundera i termer som hur man bäst

#### Vad tror du om lantbrukets framtid i Sverige?

– Sverige är till sin uppbyggnad inte Australien med sina jätteenheter och gott om tid att klara av skörden eftersom det sällan regnar. Vi kan aldrig bli stora effektiva bulkproducenter. Därmed inte sagt att vi inte kan bli stora i de nischer vi väljer, exempelvis mer miljömässigt hållbar produktion. Vi måste hitta våra fördelar och se till att dra nytta av dem.

Gunilla påpekar att det svenska lantbruket har flera fördelar, exempelvis att vi är bra på att ta fram säkra, rena livsmedel, att vi har god teknisk kunskap och en fungerande demokrati.

– Vi har kanske inte det försprång vi hade för 30 år sedan när det gäller teknisk innovation, men vi kan dra nytta av våra erfarenheter och fortsätta utvecklas på den tekniska sidan. Innovation är nödvändigt för framtiden!

Lantmännen är bra på innovation, menar hon och tar etanol fabriken som exempel, där råvaran används på flera olika sätt.

– Det är välutnyttjade resurser, eftersom vi tar vara på alla biprodukter. Jag tror att den produktionen tillför mänskligheten mer än den drar ifrån och så länge fördelningspolitiken fungerar på det sätt den gör i dag måste vi använda vårt överskott på ett bra sätt.

#### Säkerhetspolitisk aspekt

Hon tar också upp den säkerhetspolitiska aspekten i sammanhanget. Uran och olja som kommer från instabila länder, medan exempelvis bioetanolen kan hjälpa oss att hantera vår energiförsörjning inom landet.

För framtiden är hon övertygad om att primärproduktionen och livsmedelsindustrin kommer att få en än starkare roll i Sverige. Intresset för maten, vad vi äter och hur det vi äter produceras, kommer att fortsätta öka i två huvudspår – det globala och det lokala.

– Lantmännen har potential att vara en viktig spelare i båda spåren – både globalt och nära. Vi lär nog få se mer politisk oro i världen framöver. Kanske måste vi vara beredda på att hantera en marknad som inte är lika fri längre i ett mer protektionistiskt tidevarv. Då måste vi fokusera på självförsörjning och ha ett fungerande system för det. Därför är närmarknaden så viktig. Sverige är mycket handelsberoende och kommer som land alltid att verka för frihandel, det är min övertygelse. Men det gör oss också sårbara. Jag tror att det är viktigt att ha det här resonemanget i bakhuvudet. Vi vill gärna verka för frihandel och globalisering, det är där vi tjänar pengar. Men vi kan också vara lite naiva ibland. Vi har en självförsörjning redan i dag, vi kan faktiskt producera stora delar av det vi behöver här.

Här kommer Lantmännens strategi in, att förstärka närvaron i Östersjöområdet är helt rätt enligt Gunillas syn på saken.

– Det är en marknad vi förstår. Vårt fokus ska ligga i närområdet, men genom att vara närvarande i andra marknader kan vi lära oss mycket. Det ger oss dessutom möjlighet att ha känslospröten ute och känna av vad som händer i omvärlden. Med Östersjöområdet som en stabil grund kan vi successivt vidga området. Det tror jag är en strategi som håller i längden!



# Kinesisk delegation fick möta Lantmännen från jord till bord

I slutet av april besöktes Sverige av en kinesisk delegation, som var i landet för att säkerställa svensk kontroll av livsmedelssäkerhet för havre från jord till bord. Lantmännen fick representera svenskt lantbruk i praktiken.

Livsmedelsverket och Jordbruksverket stod som officiella värdar för besöket, då det var deras kontroll som skulle granskas – medan Lantmännen var ett praktiskt exempel på hur arbetet i kedjan från jord till bord går till.

– Det kinesiska besöket är ett resultat av koncernstyrelsens resa till Kina, där vi knöt många kontakter och vårt arbete med livsmedelssäkerhet uppmärksammades. Processen för ett eventuellt landgodkännande av havreexport till Kina har hittills varit ovanligt snabb, även om det ännu inte är helt färdigt, säger Patrik Myrelid, Lantmännens strategichef, som samordnar Lantmännens arbete med godkännandeprocessen.

Godkännande av havreexport

Syftet med besöket var att förbereda ett eventuellt godkännande av havreexport från Sverige till Kina. Under sitt besök på

Lantmännen, som varade fyra hela dagar, fick de kinesiska besökarna chansen att se i princip hela havrens värdekedja. Från växtförädling och utsädesbehandling till spannmålsrensning, transporter och förvaring, livsmedelsproduktion – och hamnen på Djurön i Norrköping, där skepp för spannmålsexport lastas. Besöket avslutades med ett gårdsbesök hos en av Lantmännens medlemmar. Delegationen var

särskilt imponerade av svenskt lantbruks höga standard och effektivitet inom odlingen.

**Stor marknad för havre**

Det kinesiska delegationsbesöket gällde export av ren havre och processad havre till Kina. Redan sedan tidigare har Lantmännen certifierats som leverantör av "bearbetade havreprodukter" – vilket



Den kinesiska delegationen besöker Lantmännen Bioagri.

bland annat inkluderar AXA:s havregryn. Hittills har inga större mängder levererats till den kinesiska marknaden, men exporten har påbörjats i liten skala, och under 2016 är ambitionen att öka volymerna.

– Havre är redan en etablerad och stor marknad i Kina, med långt fler produkter på hyllorna än vad vi hittar här i Norden. Det finns havreprodukter från bland annat USA, Storbritannien, Tyskland och förstås massor från Kina som säljs för allt från 10 till 150 kr/kg. För att vi ska lyckas på denna jättemarknad behöver vi ha och följa en tydlig strategi där vi utnyttjar och kommunicerar styrkan i vår svenska havre och i vårt företag. Svensk havre är gott och nyttigt och också säkert och hållbart producerat när den kommer från Lantmännen. Allt detta är mycket viktigt för kinesiska konsumenter och även om gemene man i Kina än så länge vet väldigt lite om Sverige och svensk livsmedelsproduktion så ska vi steg för steg ändra på detta, säger Krister Zackari, chef för Lantmännen Cerealia.



Varuflödeschefen på Cerealia, Fredrik Malmfors, berättade om produkter som produceras av Cerealia under delegationens besök på Lantmännens huvudkontor.

## Team Åby årets vinnare i SkolmatsGastro

Team Åbys mumsliga från Klippan blev årets vinnare i tävlingen SkolmatsGastro, tävlingen för Sveriges bästa skolkockar som anordnas av Lantmännen Cerealia Foodservice under varumärket Kungshörnen.

– Det känns fantastiskt roligt! När de sade att vi vunnit kändes det som om hjärtat hoppade ur kroppen och bankade så att alla kunde se det, sade Sabina Tucic, lagledare för det vinnande laget, strax efter prisutdelningen på Lantmännens huvudkontor. Hon fortsatte:

– Tävlingen inspirerar inte bara oss som arbetar som kockar, utan även eleverna, som får upp ögonen för skolmatens betydelse. Det här hjälper oss i vår dagliga kommunikation med eleverna där vi försöker förmedla kunskap kring hur viktigt det är med bra kost.

Som arrangemang har årets upplaga blivit mycket lyckat. Genom att genomföra finaldagar ute på de tävlande lagens respektive skola, har tävlingen fått mycket uppmärksamhet i lokala medier – och inte minst av eleverna själva. Det vinnande laget fick dessutom ta plats i TV4s morgonsoffa.

Första pris är ett utbildningsstipendium som består av en resa till Inselfeld till schweiziska huvudstaden Bern. Där kommer laget få en inblick i hur ett av Europas mest moderna storkök fungerar.



**Vinnarmenyn:**

**Varmrätt:** Matkornspanna med köttbullar och örkräm

**Vegetariskt:** Gibanica på filodeg med fetast, serverat med orientalisk linsröra och yoghurtssås

**Soppa:** Mustig tomatsoppa med cellentani, dinkelfocaccia med pumpasmör och sylrig kikärtsröra.



## Blått och rosa stöder kampen mot cancer

Kampen mot cancer fortsätter. Lantmännen Lantbruk och Lantmännen Maskin har förstärkt fjolårets uppmärksammade satsning på rosa balar och traktorer med blå balar och traktorer. Därmed stötts forskningen kring två av de vanligaste formerna av cancer – bröstcancer och prostatacancer.

Förra årets initiativ med rosa balar och traktorer genererade över 400 000 kronor till Bröstcancerfonden. I år hoppas Lantmännen nå ännu högre och därmed bidra till framsteg i forskningen både mot bröstcancer och prostatacancer.

Försäljningen av rosa och blå plast har pågått under våren och gått över förväntan. I stort sett all plast är slutsåld och fält

runtom i landet kommer att lysa i rosa och blått i sommar.

Tillsammans med Valtra har Lantmännen Maskin nu också tagit fram rosa och blå traktorer som säljs till förmån för forskningen. 10 000 kronor per såld traktor går till forskningen.

– Redan i fjol efterfrågades de blå traktorerna. Enligt Prostatacancerförbundet drabbar sjukdomen cirka 10 000 män per år och är Sveriges vanligaste cancerform. Så behovet av stöd till forskning är stort. Vår förhoppning i år är att öka det totala bidraget genom att fler kunder vågar ta steget in i en traktor med ett högt symbolvärde, säger Ulf Persson, ansvarig för Valtraförsäljningen på Lantmännen Maskin.



# Digitalisering

## Med lantbruket i centrum

Vägen  
till framtidens  
lantbruk

Digitaliseringen är en megatrend som ändrar förutsättningarna på många områden. Lantbruket är inget undantag och ny teknik ger nya möjligheter både för lantbrukarna och för Lantmännen. Just nu pågår ett arbete för att utveckla Lantmännen digitala erbjudande, för att skapa ytterligare mervärde i affären. Målsättningen är att tillsammans med de svenska lantbrukarna ta tillvara på möjligheterna som det digitaliserade lantbruket ger.

Det produceras i dag en stor mängd data på gården och dagens moderna maskiner och robotar innehåller mycket värdefull information. Men bilden är splittrad och det är kan vara svårt att få ett helhetsgrepp och faktiskt dra nytta av den data som finns. Därför utvecklar Lantmännen nu ett verktyg som ger både överblick och erbjuder digitala tjänster som ger lantbrukaren möjlighet att systematisera och utnyttja sin egen data i arbetet på gården. På så sätt tar Lantmännen ett ännu ett steg in i framtidens digitala lantbruk.

Lantmännen erbjuder redan i dag

många digitala tjänster som e-handel för foder och reservdelar, prisbevakning på spannmål, kassatjänst och rådgivning för växtodlare. I det nya verktyget kommer man att samla alla dagens tjänster under ett paraply för att öka användarvänligheten och sätta lantbrukarens behov i centrum. Den nya portalen kommer att erbjuda tjänster från både lantbruksaffären och maskinaffären men också ekonomitjänster och information till ägare och förtroendevalda. Lantbrukaren kommer i framtiden hitta alla tjänster under en inloggning och verktyget anpassas för att kunna användas på olika mobila enheter.

Förutom att samla de nuvarande digitala tjänsterna i ett och samma verktyg kommer Lantmännen löpande att utveckla och presentera nya tjänster som ska kunna driva produktiviteten och lönsamheten på gården.

Den första lanseringen är planerad till hösten 2016, men redan på Borgeby Fältdagar och Brunnby Lantbrukardagar kan man få en förhandsstitt.

Text: Anna Carlström



**Genzo ORIGINAL**

**Bäst i test!**

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

Blanda som Du vill! 31 eller 155Mhz!

**Genzo Elryggsspruta**

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

**1596:-** (Mpris: 4700:-)

**WORK SHARP**

**Flerfaldig BÄST I TEST!**

**Kampanjpris!**

**Kniv- & Verktygsslip**

Bredare slipband och ställbar till önskad vinkel!

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

**MARVIL**

**Fler modeller finns!**

**El-cykel E-motion Lite**

28" 3-växlad 24V

Från: **5596:-**

Vi bjuder på hjälm, cykelkorg och godkänt lås värde 1495 kr!

**can-am**

**ALLTID RÄTT PRIS!**

**Marknadsledaren**

**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!**

**Husqvarna**

**KNOCK-OUT PRISER!**

**STIGA**

**Bradley**

**Digitalt rökskåp**

**FRAKTFRITT**

Rökskåp med digital programmering för kontroll av temperatur, tillagningstid och rökstid! Det kan inte bli enklare! Rymmer 108 l. Inklusive Genzo Slaktset värde 395:-

**4792:-** (Marknadspris: 6995:-)

**TRADE IN SWEDEN**

**Faxes** SINCE 1910

**Elhydraulisk Vedklyv 500 mm**

Just nu! Inkl. elektrisk kedjeslip värde 595:-

**7996:-** (Mp: 11875:-)

**Åtel/Övervakningskamera**

**Scout Guard NYHET!**

**SG562-12mHD**

Bra allround åtelkamera med HD video. 12 MP fotos med svart helt osynlig IR. Fungerar även bra som övervakningskamera! Svensk meny! Svensk manual!

**1036:-**

**Genzo ORIGINAL**

**Huggarstöver Lumberjack**

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

**556:-** (Mpris: 1295:-)

**KNOCK-OUT PRIS**

**PROSAFE**

**Vapenskåp**

**S1500 Super Kodlås**

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

**4796:-** (Mpr: 9985:-)

**Vedklyv Al-Ko**

**Ginge KHS 5200**

Just nu ingår elektrisk kedjeslip värde 595 kr!

**2156:-**

**Genzo ORIGINAL**

**Forest Work**

**Huggarkänga**

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

**1996:-** (Mpris: 3495:-)

**outdoor CLASSIC**

**Fritidsbyxa Almeberget**

**NYHET!**

**280:-** (Mpris: 795:-)

**HYLTE**

**JAKT & LANTMAN**

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

www.genzo.se Tel. 0345-40 000



# Medlemsbeskedet visar vad du tjänat på ditt medlemskap

Hur mycket tjänar du egentligen på att vara medlem i Lantmännen och hur mycket har ditt kapital växt till sig?

I medlemsbeskedet får du en bra bild både av din handel under året som gått och vad du tjänat på ditt ägande. *Text: Hans Johansson och Helena Holmkrantz*

I takt med att du handlar med Lantmännen skapas ett kapital i form av inbetalda insatser och emitterade insatser. Det är ditt individuella ägarkapital. Du är inte bara kund/leverantör utan

via din handel blir du också ägare av en bit av Lantmännen. Därför ska du passa på att läsa medlemsbeskedet som visar både hur din handel varit och hur ditt ägande har utvecklats.

Medlemmarna i Lantmännen får sitt medlemsbesked i postlådan i slutet av maj varje år. Här finns bland annat information om hur stor omsättningen varit med Lantmännen under året och här finns besked om hur mycket inestående kapital du har.

**Handeln eller Nyttjandet**  
Din omsättning med Lantmännen Lantbruk och Maskin ligger till grund för din återbäring och efterlikvid. Överst på sidan ett av medlemsbeskedet får du en sum-

mering, men hur omsättningen fördelas och vilka procentsatser som gäller ser du på andra sidan av beskedet. Procentsatsen kan ändras från år till år och beslutas av koncernstyrelsen i samband med bokslutet.

Nyttjandet ger också del i insatsemissionen – hur mycket det blev ser du i sammanställningen mitt på sidan ett = insatsemission baserat på omsättning.

#### Ägandet

En del av din återbäring, efterlikvid och insatsutdelning fyller

på ditt inbetalda insatskapital (amortering av insatsskyldighet). Resten finns tillgängligt på ditt sparmedelskonto och förräntas där fram till den dag du väljer att ta ut pengarna.

Insatsemissionen förs över till ditt emissionskapital och detta står kvar tills du avgår som medlem. Men du kan också välja att handla med det. Både sälja emissionsinsatser och köpa fler.

## Hur läser du ditt medlemsbesked?

Vi utgår i siffrorna nedan från ett verkligt exempel, ett lantbruksföretag som bedriver både animalieproduktion och växtodling. Företaget har under 2015 haft handel med både Lantmännen Lantbruk och Lantmännen Maskin.

Emissionsskolan 1-3 publicerades i Grodden 5/2015 och 1-2/2016. Läs också mer på <http://lantmannen.com/emissionsskola>

Här finns en summering av vad företaget tjänat på sin handel under det gångna året i form av efterlikvid och återbäring. Här ser du också insatsutdelningen (räntan) på det insatta kapitalet i Lantmännen. Handeln har i exemplet gett 22 525 kr och insatsutdelningen (räntan) har blivit 12 060 kr.

Efterlikvid, återbäring samt insatsutdelningar		
Summa efterlikvid och återbäring, Se spec. sid 2		22 525 kr
Moms på efterlikvid		1 000 kr
Insatsutdelning på inbetalt insatskapital per 2015-12-31	9 % av 70 000 kr	6 300 kr
Insatsutdelning på emissionskapital per 2016-05-12	9 % av 64 000 kr	5 760 kr
<small>(Beloppet är nettot av tilldelade, köpta och sålda insatsemissioner.)</small>		
<b>Summa</b>		<b>35 585 kr</b>

Här kan du läsa ut hur stor företagets emission blir, dels i relation till omsättningen med Lantmännen, dels i relation till företagets sammanlagda ägarkapital i Lantmännen.

Redovisning av din andel av insatsemission		
Insatsemission baserad på insatsgrundande omsättning 2015		1 324 kr
Insatsemissionen baserad på inbetalt insatskapital 2015-12-31		1 246 kr
Insatsemissionen baserad på emissionskapital 2016-05-12		1 139 kr
<b>Summa</b>		<b>3 709 kr</b>

Här ser du hur utdelningen och emissionen har förts till företagets olika konton. Efterlikvid, återbäring och insatsutdelning fördelas mellan insatskapital och sparmedel. Hela emissionen förs till emissionskapitalet.

Fördelning av efterlikvid, återbäring, insatsutdelning och insatsemission		
Överfört till insatskapital (amortering av din insatsskyldighet)		17 292 kr
Överfört till sparmedel		18 293 kr
Varav moms på efterlikvid		1 000 kr
Överfört till emissionskapital		3 709 kr
<b>Summa fördelade medel</b>		<b>39 294 kr</b>



Här ser du vilket saldo företaget har på sina konton efter att utdelning och emission fördelats.

Saldo efter genomförd beräkning 2016	
Innestående insatskapital (inkl. eventuella överinsatser)	87 292 kr
Innestående emissionskapital	67 709 kr
Innestående sparmedel	18 293 kr

Din handel med Lantmännen finns sammanställd på andra sidan av medlemsbeskedet. Här ser du både vad företaget köpt och vad företaget sålt under året. Dessutom anges här vilken procentsats som gäller för efterlikvid respektive återbäring, samt vad det ger i pengar.

#### SPECIFIKATION

Efterlikvid på		Insatsgrundande oms	Efterlikvid
Spannmål	2 % av	200 000 kr	4 000 kr
<b>Summa</b>		<b>200 000 kr</b>	<b>4 000 kr</b>
Återbäring på		Insatsgrundande oms	Återbäring
Oljevaxter frö	2 % av	40 000	800
Utsäde	2 % av	110 000	2 200
Nöttor	2 % av	680 000	13 600
Övrigt foder	2 % av	83 000	1 660
Maskin/reservdelar	0,50 % av	53 000	265
<b>Summa</b>		<b>966 000</b>	<b>18 525</b>



# Nu laddar Lantmännen för årets stora fältmessa

Borgeby fältdagar

Snart är det dags för Sveriges största lantbruksmessa i fält, Borgeby fältdagar. Den 29-30 juni är det dags och Lantmännen finns som vanligt på plats med tre monter – Lantbruk, Maskin och Swecon.

Totalt kommer 380 utställare att finnas i små och stora monter, dessutom finns odlingar av olika sorter att studera och i utkanten av området blir det maskindemonstrationer. Det officiella temat för årets fältmessa är potatis och internationella utblickar. Kring dessa teman kretsar en del av odlingarna, föredrag och panel-samtal. Kl 14 båda dagarna kommer spannmålschef Mikael Jeppsson prata om svensk havre i världen.

I Lantmännens monter finns det även i

år många nyheter, god fika från Lantmännen Unibake och många tillfällen att ställa frågor till säljare och specialister om allt från utsäde och foder till traktorer och red-



skap. Lantmännen kommer också att ta ett första steg mot det nya digitala lantbruket. Det gör man genom att bjuda på en förhandsstift på den kommande digitala portalen. I denna portal är det tänkt att alla Lantmännens digitala tjänster ska samlas under ett tak. Själva lanseringen är planerad till hösten. (Se även sidan 7)

Hos Lantmännen Maskin finns ett urval traktorer ur Valtras, Fendts och CLAAS modellprogram. Maskiner från KUHN, Rauch, JF, Bogballe, Norcar, LS och Kramer kommer att finnas på plats liksom delar av övriga redskapssortimentet. Här presenteras också ett utbud av reservdelar och verkstadstjänster, med bland annat Lantmännen Maskin Classic.



## Brunby Lantbrukardagar växer och växer

I år firar Brunby Lantbrukardagar sitt tioårsjubileum. Lantbrukardagarna har vuxit till Mälardalen största lantbruksmessa. I fjol valde 4 100 personer att besöka dagarna och redan nu har fler än 110 utställare anmält sig. Dagarna är till för att sprida kunskap, visa upp nyheter både vad

gäller maskiner och forskningsresultat, och för att bidra till att nya kontakter skapas. Lantbrukardagarna äger rum 6-7 juni kl 9-17 på Brunby Gård i Västerås. Läs mer på >> [www.brunbylantbrukardagar.se](http://www.brunbylantbrukardagar.se)

**POTATIS EMBALLAGE**

**NY HEMSIDA!**

**Potatis**

**FOTE GÅRDENS EMBALLAGE LIDKÖPING**

Tel 0510-500 29  
070-545 00 29  
Fax 0510-500 04  
leif@fotegarden.se

[www.fotegarden.se](http://www.fotegarden.se)

# DELBETALA RÄNTEFRITT HOS LANTMÄNNEN MASKIN

Med Agrolkortet kan du dela upp betalningen räntefritt på större inköp hos Lantmännen Maskin. Exempelvis denna släpvagn från Brenderup. Besök din närmsta Lantmännen Maskin-anläggning för mer information.

Brenderup 5310



KONTANTPRIS  
**34 990 kr**  
(inkl. moms)

Månadskostnad  
**2 945 KR\***

Robust vagn för tyngre transporter. Samtliga sidor är fällbara för smidig lastning, t ex med gaffeltruck. Nedfällda bindöglo för att säkra lasten. Totalvikt 1990kg. Lastvikt 1492kg.  
Priset gäller t.o.m. den 31 augusti 2016.

Exempel; delbetala 12 månader räntefritt: Släp Brenderup 5310

\* I månadsbeloppet ingår administrationsavgift på f n 29 kr. Uppläggningsavgift på f n 195 kr debiteras på första avin. Den totala kreditkostnaden blir 543 kronor. Den effektiva räntan för ovan exempel på 34 990 kr är 2,90 %.

Du kan alltid slutförbeta hela beloppet i för tid - utan extra kostnad.



Kortutgivare är Nordea Finans Sverige AB (publ). Inköps- och kreditgräns max 150 000 kr. Effektiv ränta: vid kontinuerligt nyttjad kredit på 20 000 kr är effektivräntan 17,22 % (2016-03-22)



## Vi vet hur man smörjer maskiner

Vi är riktigt stolta, i över 45 år har vi smörjt maskiner till lantbruket, många av maskinerna gör fortfarande sitt jobb. Vi kan erbjuda smörjmedel som passar både de riktigt gamla trojänarna och de moderna maskinerna med de högsta kraven.

Våra produkter är utvecklade och producerade i Sverige. Det krävs erfarenhet och kompetens för att ta fram produkter som ska klara ett nordiskt tufft klimat med stora temperaturskillnader. Vi vet hur man tillverkar smörjmedel till maskiner som ska jobba utan driftsstörningar och hålla länge.

Vi smörjer Sverige sedan 1968.



[www.agrol.se](http://www.agrol.se)





Den nya ladugården har två avskilda och spegelvända delar. Ena sidan har styrd trafik – på den andra är trafiken fri. Det ger mycket bra förutsättningar för att göra foderförsök på gården vilket Fredrik Larsson dragit nytta av när han nu utvärderar de produkter från Nötfor han kompletterar grovfodret med.

# Nya Nötfor

## infriar högt ställd förväntan

När mjölkproducenten Fredrik Larsson i Limmared i början av året bestämde sig för att byta till Nötfor ville han inte basera sitt beslut på tyckande utan konkret fakta. Förutsättningarna på gården var redan riggade för att genomföra foderförsök. Ett halvår senare har avkastningen ökat med 2,5 kilo per ko och dag – långt över förväntan.

Text: Katarina Averås | Foto: Øyvind Lund

Det är en av de där vårdagarna då naturen lurar en att tro att det är varmare ute än vad det är i verkligheten. Trädgårdsbuskarnas knoppar är just på bristningsgränsen, lupinblad täcker dikeskanten. Ljuset är intensivt. Ändå kylor vinden när Fredrik Larsson och Nötforsäljaren Anna Lundell småspringande tar sig mellan fikarummet och ladugården. Här inne är luften frisk, ljuset flödar fritt.

– När det blev aktuellt för mig att ta över ansvaret på gården kände jag att en nysatsning var det enda rätta, konstaterar Fredrik Larsson. Med målet att skapa en långsiktig ekonomi är varje val väl genomtänkt och där det varit möjligt att hålla nere kostnaderna har vi också gjort det.

Hans föräldrar Tina Dahl och Mats Larsson är fortfarande ett gott stöd på gården, både som erfarna lantbrukare och som medarbetare.

Den nya anläggningen togs i bruk under 2013 efter totala investeringar på

16,5 miljoner kronor. Ny ladugård, två mjölkningsrobotar med vardera två mjölkningsbås, plansilo och djur inkluderade.

Upplägget är speciellt – och har visat sig väl lämpat för att genomföra foderförsök. Det har till exempel GEA, som levererat gårdens mjölkningsrobotar, SLU och Köpenhamns universitet uppmärksammat. Den nya ladugården har nämligen två avskilda och spegelvända delar.

Ena sidan har styrd trafik. Här måste korna följa ett visst rörelsemönster – först igenom roboten för mjölkning, därefter fodertilldelning. På den andra sidan är trafiken fri, här bestämmer djuren själva i vilken ordning de ska utfodras och mjölkas.

### Studerar beteendet hos kon

Det är genom att studera beteendet hos varje ko som forskarna, och även den enskilde lantbrukaren, får värdefull information. Alla mjölkkor här bär därför ett

Mjölkkorna bär ett halsband med en digital sändare som registrerar position och beteende. Med den kunskapen finns möjlighet att optimera avkastningen för varje enskilt djur och Fredrik Larsson kan följa allt som sker i datorn och via en app i sin mobil.

## Opensten Bondgård AB

**Fredrik Larsson** är tredje generationens företagare på gården Ladugården.

**Geografi:** Limmared, Västergötland

**Arealer:** 210 ha åkermark, 80 ha naturbetesmark, 200 ha skog

**Huvudsaklig verksamhet:** Mjölkproduktion

**Besättning:** 230 årskor och 250 rekryteringsdjur av raserna SRB, Holstein samt korsningar med Brown Swiss

**Ladugård:** 78 x 38 meter, ny 2013 med två GEA mjölkningsrobotar. Inredd i två delar, en med styrd trafik och en med fri trafik.

**Årsproduktion:** cirka 9 500 kilo mjölk

**Foder:** Eget grovfoder kompletterat med råvarumix Nötfor Addera N405, färdigfoder Nötfor Komplet Norm 180, koncentrat Nötfor Konkret Extra 32.

**Antal medarbetare:** Tre personer (2,5 tjänster)







” Mjölproduktionen har ökat med 2,5 kilo per ko och dag.

halsband med en digital sändare som registrerar deras position, ungefär som en gps. Metoden kallas Precision Livestock Farming och ger möjlighet att dra nytta av avancerad teknologi i syfte att optimera avkastningen för varje enskilt djur i besättningen.

– Vi får veta allt om varje djurs beteende, konstaterar Tina Dahl. Inte bara när det gäller utfodring och mjölkning, utan också liggstider och andra rörelser.

– Jag kan följa allt som sker i datorn och via en app i telefonen, säger Fredrik Larsson.

#### Foderbyte på försök

Hösten 2015 fick Fredrik Larsson veta att Lantmännen Lantbruk lanserat ett helt nytt Nötforsortiment.

– Jag var inte beredd att basera ett foderbyte enbart på känslor och tyckande, konstaterar han. Jag vill ha faktaunderlag. Men med det upplägg vi har och med ny teknik på plats bestämde jag mig för att

göra ett eget foderförsök.

Tillsammans med Anna Lundell preciserade han sina behov i förhållande till de produkter som lanserats. I slutet av januari togs den första foderleveransen emot på gården. Efter nästan ett halvår med de nya Nötforprodukterna är han mycket nöjd med beslutet. Resultatet är långt över förväntningarna.

– Mjölproduktionen har ökat med 2,5 kilo per ko och dag, konstaterar Fredrik Larsson. Vi ser att gångtiden har minskat, samtidigt som antalet mjölkningar har ökat. Liggstiden, som är så viktig för mjölkproduktionen, har ökat.

– Vi kan också vara helt säkra på att den högre avkastningen är en följd av det nya fodret, eftersom det är den enda förändring vi har gjort. Och 2,5 kilo per ko och dag är en rejäl ökning när vi summerar avkastningen för hela besättningen. 230 kor, 365 dagar om året. Kostnaderna för foderinköp är dessutom lägre än tidigare.

Nötforsäljaren Anna Lundell och Fredrik Larsson kan tillsammans studera de positiva effekter som foderbytet under vintern nu visar.



## Ökad fodereffektivitet och bättre lönsamhet

Hösten 2015 lanserade Lantmännen Lantbruk, efter flera års forskning, studier och fältförsök, ett helt nytt Nötforsortiment.

– Det var dags att anpassa produktutbudet till hur våra kunder jobbar med sina foderstrategier, konstaterar Kajsa Öhman, produktchef för Nötfor. I dag har många ett större fokus på vallfoder och gårdsproducerat foder än tidigare.

#### Utvecklas ständigt

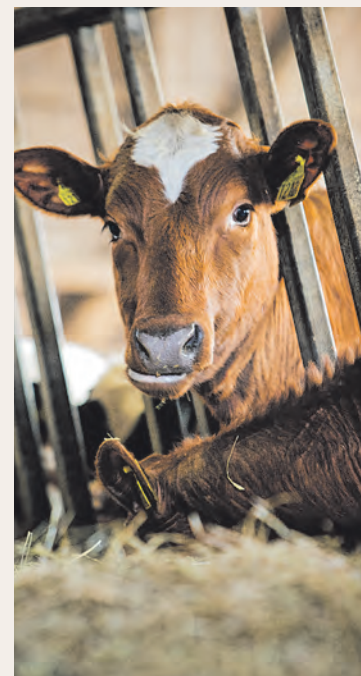
Det var 15 år sedan det gjordes en så omfattande nystart för sortimentet. Finjusteringar har skett under åren. Nya produkter har kommit till. Men modellen för djurhållning utvecklas ständigt.

– Hållbarhet är en faktor som väger tyngre idag än i början av 2000-talet, fortsätter Kajsa Öhman. Det har därför varit viktigt att väga in miljöhänsyn och klimatpåverkan i utvecklingsarbetet. Vi har till exempel lyckats göra oss mindre beroende av soja.

#### Lätt att använda

Fodret är lätt att använda. I sortimentet finns produkter som täcker alla de varierade behov och förutsättningar som finns i vårt avlånga land, oavsett vilken typ av produktion eller inriktning kunderna föredrar.

– Vår målsättning har även varit att balansera alla parametrar för en ökad fodereffektivitet, konstaterar



Kajsa Öhman. Genom att lyckas nå ett högre utnyttjande av aminosyror har proteinhalten kunnat sänkas. Det har gett utrymme för att förbättra andra näringsparametrar i våra foder.

– Det är en av anledningarna till att vi nu har ett sortiment som gynnar den totala foderekonomi positivt. Våra nya foder har medfört ökad mjölkavkastning och/eller högre halter på gård vilket bidrar till en ökad lönsamhet för våra producenter.





# Tävlingen där mest fett vinner!

Erik Persson, entusiastisk deltagare för Lantmännen i tävlingen Rapsmästaren. Här i sin tävlingsparcell den 27 april då det var öppet hus att titta på de 40 deltagarnas olika lösningar för att nå högsta råfettskörd.

# SM i rapsodling

2016 kommer det för första gången koras en svensk mästare i höstrapsodling. Platsen är Krokstorps gård utanför Helsingborg där 40 deltagare från sju länder tävlar i att nå högst råfettskörd. Tävlingen Rapsmästaren sponsras bland annat av Lantmännen som även deltar med två lag. *Text och bild: Hans Jonsson*

Tävla, det gör man för att vinna! Eller? Tja, det beror lite på vilken tävling det är och varför man deltar. Tävlingar i växtodlingsproduktion har blivit allt vanligare och just nu är tävlingen Rapsmästaren i full gång. Här handlar det om att kunna odla fram den högsta råfettskörden i höstraps. Det räknas alltså inte ekonomi, miljö eller något annat utan det är fritt fram att satsa för fullt.

## Lantmännen satsar

Det intressanta är att de 40 deltagande lagen, trots friheten att satsa, trots att det finns en ganska vedertagen rekommenderad odlingsteknik, ändå väljer helt olika strategier i tävlingen. Det gäller allt ifrån utsädesmängd, gödsling och sort till beståndsuppbyggnad. Kvävegödslingen i höst låg mellan 3 och 240 kilo per hektar medan utsädesmängden varierades från 25 till 80 plantor per kvadratmeter. Kanske satsar alla för att vinna, men en del tar säkert ut svängarna rejält för att testa hur raps reagerar på olika insatser.

Lantmännen är givetvis med som sponsor och deltar med två lag. Annika Nilsson, produktchef utsäde, utvecklar tankarna:

– Vi tycker att det är ett bra sätt att se hur långt man kan komma om man får fria tyglar i odlingen. Och även om en del insatser kan vara lite extrema så är jag övertygad om att man ändå kan ta med sig mycket kunskap in i den praktiska odlingen.

Tävlingsfältet ligger på Krokstorps gård utanför Helsingborg och är under ett år samlingsplats – ett riktigt Rapsmecka, för höstrapsentusiaster.

Lantmännens koncernstyrelse deltar med ett lag. Och det är inte första gången man är med på tävlingståget. Man deltog för två år sedan i Vetemästaren och knep en tredjeplats. Men nu är det höstraps som gäller. Bengt-Olov Gunnarson, ordförande i Lantmännen har rapsodlingen i blodet, men menar ändå:

– Det här är faktiskt en lite svårare tävling än i höstvete. Det finns så mycket

som påverkar rapsen och man kan ta till mycket finlir för att nå toppavkastning.

Laget satsade på en riktigt vinterhärdig sort, Inuit, som dock inte fick chansen att visa framfötterna på grund av den milda vintern.

Minst lika entusiastisk och intresserad av rapsodling är Erik Persson, säljare för Lantmännen i Hammenhög, tillika lagledare för lag "Lantmännen Syd".

– Jag har alltid varit extra intresserad av raps, läst på, åkt på studieresor och lärt mig av duktiga experter genom åren, säger Erik.

## Ska vara jämnt och kraftigt

Redan för tio år sedan lyckades Erik nå upp i 6 ton höstraps per hektar torkad vara på sin egen gård. Han är intresserad av allt som påverkar skörden, men är extra intresserad av beståndets betydelse och det som gör att grödan verkligen trivs.

– Det är jätteviktigt att plantorna kommer upp samtidigt och jämnt, men inte för tjockt. Det ger kraftiga plantor som reagerar lika på alla insatser. Också har ju sorten väldigt stor betydelse. Sorterna är som människor – de reagerar olika på omständigheter och ska varsamt behandlas därefter, berättar Erik entusiastiskt.

Så när det nu blev tävlingsdags så spände Erik rapsmusklerna och gick "all in" för rapstävlingen. Hans erfarenheter av tävlingar sedan tidigare har varit goda.

Tillsammans med Erik Bengtsson blev han tvåa i Vetemästaren för några år sedan.

Hösten 2015 verkade bli utdragen med försenad säd, så Erik valde en snabbväxande höstrapsort.

– Men det skulle jag inte ha gjort. Bonden var väldigt nitisk och avverkade fältet innan mognad så sådden blev tidig, och då var det för sent att ändra sort, konstaterar Erik.

När sedan uppkomsten blev ojämn i vissa av hans fyra försöksrutor, ja då fungerade tillväxtregleringen inte som önskat.

– Den blev för kraftig på små plantor, och för svag på de stora plantorna.

## Många nyttiga erfarenheter

Så en viss besvikelse över hur tävlingen utvecklats går inte att undgå. Men Erik är ändå väldigt positiv till tävlingar inom lantbruket. De har blivit en arena för att prova och utveckla odlingsteknik och odlingssystem, och man ska inte vara rädd för att ta ut svängarna. Man måste prova nya infallsvinklar och inte bara fortsätta på samma sätt – annars utvecklas man inte.

– Och visst gillar jag att vinna... Men man lär sig mycket av både framgångar och misslyckanden, avslutar Erik med glimten i ögat.





Intresset för Lantmännen är alltid stort. Här på Krokstorps gård berättar Annika Nilsson, produktchef utsäde, initierat kring det så viktiga valet av rätt sort inför årets höstrapsädd.

## Tävlingen Rapsmästaren

- 40 deltagande lag från 7 länder
- Högst råfettskörd vinner
- Fritt att välja sort, utsädesmängd, gödsling, växtskydd
- Max 12 tillåtna insatser
- Parcellförsök med 4 upprepningar

Södra Sveriges Frö- och Oljeväxtodlare anordnar tillsammans med tidningen Lantmännen odlingstävlingen kallad Rapsmästaren. Tävlingen startade hösten 2015 är förlagd till Krokstorps gård utanför Helsingborg och allt går ut på att ta högsta möjliga skörd hösten 2016.

Tävlingen sponsras bland annat av Lantmännen som deltar med två lag: Lantmännen Syd och Koncernstyrelsen.

Rapsmästaren blev fulltecknad på mindre än en månad. De 40 lagen representerar en mix av lantbrukare, rådgivare och säljare från Sverige med några utländska inslag som kryddar startfältet. Nu får vi se vad höstraps kan avkasta med fria tyglar! Mer info på [www.svenskraps.se](http://www.svenskraps.se)

# Projekt Viken 14 000 ska ge svaret

På Nötcenter Viken startade strax efter årsskiftet projektet Viken 14 000, vilket syftar till att trimma produktionen och stärka resultatet. Namnet knyter an till projektets vision att nå 14 000 ECM (energikorrigerad mjölk) per ko och år. Men minst lika viktigt som mjölkavkastningen är det att öka effektiviteten. *Text: Lena Jasslin*

– Fokus ligger på produktivitetsutvecklingen där god djuromsorg och ekonomi måste gå hand i hand, poängterar Christina Nyemad produktspecialist för Nötfor och koordinatör för projektet.

Mjölkavkastningen per ko har stått stilla ganska länge i Sverige. Att bryta det är en utmaning som Nötcenter Viken delar med många mjölkbönder runt om i landet.

– I branschen har det varit stort fokus på att sänka kostnader och avkastningen har kommit lite i skymundan. Vi har en möjlighet att genom ett brett angreppssätt se hur vi kan utveckla bästa ekonomi per ko. Målet med resan är att vi ska dela med oss av erfarenheterna och kunskapen som projektet genererar till landets övriga mjölkbönder, fortsätter Christina.

Allt eftersom resultaten i projektet växer fram så blir Lantmännens säljare en viktig kanal för att sprida den nyvunna kunskapen.

### Minskade skador

Projektet använder också tjänster från Växa Sverige och LRF Konsult och befinner sig ännu i uppstartfasen. En analys av



BILD: MIKAEL LJUNGSTROM/SCANDIPHOTO

nuläget har varit utgångspunkt för att bedöma de områden som man ska börja fokusera på.

– Vi kan omöjligt greppa allt på en gång, säger Christina och berättar om några av de områden som nu har dragit igång där Ko-komfort, Ben- och klövhälsa, Djurflöden samt Fodertillgång på foderborden är några exempel.

Inom området Ko-komfort har man på Nötcenter Viken testat att gå från att strö med spån till att strö med blandning av spån- och halmpellets.

– Försöket pekar på mycket goda resul-

tat med en minskad andel has-skador och det till en kostnad som är lika, eller till och med något lägre, än spån, berättar Christina Nöjt.

### Det startar i stallarna

Vid den senaste provmjölkningen på Nötcenter Viken i början av april månad låg avkastningen på 11 000 ECM, vilket är en försiktig ökning sedan i början av året.

– En optimistiskt realistisk tanke är att vi ska kunna nå resultatet 14 000 ECM inom sex år. Det här är ett långsiktigt arbete och långt ifrån en ”quick fix”. De effektiviseringar som vi gör ska klaras inom Vikens normala driftbudget. Det är en utmaning, men också det som gör resultatet intressant också utanför Nötcenter Viken, förklarar Christina.

– Jag kan inte nog poängtera att det är dem som dagligen sköter den dagliga driften i stallarna som är de viktigaste kugarna i projektet. För det är i det dagliga arbetet som förändringarna börjar och det är här resultaten skapas.

## Nötcenter Viken

**Antal kor:** 470 fördelat på SRB, SLB samt en mindre andel korsningar  
**ECM:** 11 000 (apr 2016)

**Projektgrupp Viken 14 000**  
**Christina Nyemad**, koordinatör för Viken 14 000

**Margareta Nord Karlsson**, Driftchef Viken

**Lennart Johansson**, Viken

**Mia Wremer**, Viken

**Charlotte Andersson**, Vikings Genetics

## Lantmännen öppnar nya spannmålmottagningar

Inför skördesäsongen 2016 stärker Lantmännen sin lokala närvaro och öppnar nya spannmålmottagningar runt om i landet.

Lantmännen ser särskilt stor potential i Västerbotten och inleder nu en satsning för en ökad spannmålsproduktion i regionen och en ny spannmålmottagning. Den nya spannmålmottagningen i Degernäs utanför Umeå blir ett naturligt led i satsningen i Västerbotten. Med de nya spannmålsvolymerna i regionen kan också större andel av fodret som produceras i Lantmännens foderfabrik i Holmsund produceras av lokala råvaror.

I Värmland öppnas två nya mottagningar, i Karlstad och i Säffle. Samtidigt stängs Lantmännens mottagning i Skatt-

kärr. Under 2016 kommer Lantmännen också öka tillgängligheten i Kalmar-Ölandsområdet. Redan förra året öppnade en mottagning i Norra Hagby söder om Kalmar och i år läggs fokus på anläggningen på gamla sockerbruksområdet i Mörbylånga på Öland.

– Spannmålsaffären är en central och viktig del i Lantmännen. Det ligger i vår strategi att öka vår handel med spannmål och därmed är det viktigt att vara en bred aktör med hög servicegrad. Med årets nya mottagningar ökar vi möjligheten för fler lantbrukare att leverera spannmål till Lantmännen, säger Mikael Jeppsson, chef för spannmålsenheten på Lantmännen Lantbruk.

## Beställ ditt exemplar av Inför Skörd 2016

I Inför Skörd finns allt du behöver veta om Lantmännens avtal, mottagningsplatser och leveransvillkor inför årets skörd. Där finns också massor av annan användbar information, bland annat vad som gäller för direktleveranser och gårdshämtningar samt användning av stråförkortningsmedel.

Du kan beställa ditt exemplar på [www.lantmannenlanbruk.se](http://www.lantmannenlanbruk.se) eller fråga din säljare.





# Nöjda ägare på stämman



Glada miner och nöjda ägare fyllde föreningsstämman femton år, efter den stora fusionen. Stämman ägde rum den 12 maj i Stockholm och Lantmännens goda resultat för 2015 präglade stämningen under dagen.

Fyra motioner hade kommit in och behandlades av stämman. Årets gästföreläsare, landsbygdsminister Sven-Erik Bucht, talade om vikten av och möjligheterna med export av svensk mat.

Texter: Helena Holmkrantz | Bilder: Johan Olsson

Med en beskrivning av Lantmännens resa från många regionala föreningar för femton år sedan till ett stort internationellt företag i dag inledde styrelseordförande Bengt-Olov Gunnarson årets föreningsstämma:

– Det har varit en lång resa hit, men i dag har vi ett företag med tydligare strategi, ökad professionalism och dessutom en smalare, mer fokuserad verksamhet.

Han konstaterade att grundförutsättningarna för lantbruket i Sverige förändrats drastiskt sedan fusionen. Lantbrukarna är allt färre, men gårdarna är större, bara en tredjedel av mjölkproducenterna finns kvar, men den totala produktionen är betydligt högre. För ett kooperativ som Lantmännen är enda vägen att anpassa sig, fortsätta vara innovativa och aldrig låta förändringsarbetet avstanna.

Finanschef Ulf Zenk presenterade Lantmännens

resultat för 2015, det bästa någonsin – ett år som för en ekonom ter sig mycket ovanligt.

– Det är sällan man får ett år när alla enheter levererar vinst, det är alldeles fantastiskt. Det vet jag som ekonom. Minns ni miljardmålet? Målet att Lantmännen skulle nå en miljard i resultat, det togs för ganska många år sedan och verkade då högt satt. Vi är där nu!

Efter genomgången av åren som gått tog koncernchef Per Olof Nyman sig an bilden av framtiden, av vad som är nästa steg för Lantmännen.

– Vi har höjt miniminivån i alla våra affärer, har också överlag en högre förväntansnivå. Det vi nu vill göra är bland mycket annat att ta större del av spannmålsflödet i Östersjöområdet, utveckla Cerealia till ett ledande livsmedelsföretag i Norden, vidareutveckla serviceaffären i Swecon och investera i lant-

brukets infrastruktur. Vi vill att våra affärer ska växa, men storlek är inte intressant om det inte är lönsamt och den lokala närheten får aldrig tappas bort.

Han konstaterade att det är viktigt att göra det man är bäst på och verkligen behärska de bitarna innan man ger sig in i nya äventyr på nya områden. Exporten till Kina har dock fått en smygstart i och med att två containrar med müsli skeppats till Kina under våren. Det är ett sätt att känna sig för och lära känna marknaden. (Läs mer om kontakterna med Kina på sidan 6).

– Vi måste bygga pusslet stegvis och ha en stark hemmabas som sedan successivt kan byggas ut utanför hemmamarknaden.

Därefter passade Per Olof Nyman på att rikta en uppmaning till regeringen att satsa pengar på svensk växtförädling:





Styrelseordförande Bengt-Olov Gunnarson reflekterade över Lantmännens långa resa från fusion till dagens internationella verksamhet med anledning av att det är 15 år sedan den stora fusionen genomfördes.

– Hjälp oss att hålla den svenska kompetensen vid liv. Det gör man i andra länder, varför inte i Sverige?

En av de sista punkterna på stämmoprogrammet var just en av dem uppmaningen riktade sig till: gästtalaren, landsbygdsminister Sven-Erik Bucht. Landsbygdsministern tog inte upp växtförädlingen, men väl möjligheterna med svensk livsmedellexport.

– Vi är det land i Europa där lantbruket har lägst användning av antibiotika och en bra vattenförsörjning. Vi har goda förutsättningar för att öka produktionen utan att öka miljöskulden.

Regeringen anser att Sverige behöver ta andelar av exportmarknaden på alla plan, inte minst när det gäller livsmedel där det finns outnyttjade resurser och ministern pekade här på två viktiga utmaningar:

Att nå fler delar av tillväxtmarknaden och att göra det genom att ta både varor och tjänster högre upp i förädlingskedjan.

– Vi blir fler och fler i världen och alla behöver mat. Mat produceras på landsbygden, men frågan är vilken landsbygd den ska produceras på. Mitt svar är att svensk landsbygd ska vara ett av dessa områden. Jag tror på svensk livsmedelsproduktion. ▶





” Vi är det land i Europa där lantbruket har lägst användning av antibiotika och en bra vattenförsörjning. Vi har goda förutsättningar för att öka produktionen utan att öka miljöskulden.



Landsbygdsminister Sven-Erik Bucht, gästtalade.

Till årets föreningsstämma kom fyra motioner in. Två av motionerna bifölls av stämman, en beslöts anses som besvarad och den fjärde avslogs efter en kort diskussion. Helt i linje med styrelsens förslag.



## Pauline är ny ledamot i styrelsen



Till ny externledamot i koncernstyrelsen efter Helle Kruse-Nielsen valdes Pauline Lindwall, bosatt i Schweiz. Pauline Lindwall är född 1961 och har lång erfarenhet från den internationella livsmedelsbranschen, bland annat på Mondelez och Nestlé.

Under stämman omvaldes också Ulf Gundemark, Björn Wallin och Thomas Magnusson, samtliga på två år.

Lantmännens koncernstyrelse har därmed följande sammansättning:

ORDFÖRANDE: Bengt-Olov Gunnarson

VICE ORDFÖRANDE: Per Lindahl

LEDAMÖTER: Gunilla Aschan, Ulf Gundemark, Pauline Lindwall, Thomas Magnusson, Johan Mattsson, Hans Wallemyr, Björn Wallin



### 1 | Digitala distriktsstämmor

Från distrikt Västra Sverige kom en motion om att undersöka möjligheterna att delta i distriktsstämmorna via länk, Skype eller liknande för att även de som bor långt ifrån stämman enkelt ska kunna delta.

Koncernstyrelsen tackade för motionen som man menar är framåtsyftande och kommenterar att en bred demokratisk förankring är av stor betydelse för Lantmännen. Lantmännen planerar att till nästa års distriktsstämmor genomföra tester med digitala distriktsstämmor i ett antal distrikt med olika lösningar för att kunna utvärdera möjligheterna att följa stämmorna från andra platser än själva stämmolokalen.

Stämman röstade ja till motionen.

### 2 | Ekomarknaden

Östergötlands distriktsstyrelse yrkade i en motion att Lantmännen ska ta fram en strategi för att möta den ökande efterfrågan på ekologiskt producerade livsmedel, med tanke på den höga tillväxttakten inom ekomarknaden.

Koncernstyrelsen konstaterar i sitt svar att en central del av Lantmännens Strategi 2020 är att knyta samman spannmålsvärdekedjan. Ekologiskt från jord till bord är en naturlig del av denna strategiström. Ett projekt har initierats under våren för att utarbeta en ekologisk strategi från jord till bord. Projektet är underställt vd och kommer att återrapporteras till koncernstyrelsen under året. Sedan tidigare finns dessutom Tvärgruppen för ekologisk produktion med representanter från ägarled. Denna grupp kommer att utgöra referensgrupp för projektet.

Stämman beslutade att motionen skulle anses besvarad.

### 3 | Ägardialog

Från distrikt Nordvästskåne kom en motion om att det börjar bli dags för ett nytt "Ägarforum" eftersom förändringarna i Lantmännens medlemskår har varit så stora sedan det senaste forumet. Frågor som skulle kunna tas upp är exempelvis hur yngre lantbrukares ägande ska främjas, hur stor del av Lantmännens egna kapital som ska vara individuellt och hur den gemensamma värdegrunden ser ut i dag.

Koncernstyrelsen yrkade bifall till motionen och föreslog att ett arbete påbörjas under ledning av Ägarutskottet för att definiera viktigare områden som kan behandlas och diskuteras. Målet är att projektet introduceras på distriktsstämmorna 2017. Stämman biföll motionen.



Medlemskap  
i Lantmännen  
gör skillnad

4 miljarder i utdelning  
sedan 2001

400 kronor per  
hektar 2015

Resultatet  
tillbaka till  
svenska  
lantbrukare

6 öre per  
kilo mjölk 2015

Över en miljon i samlad  
utdelning på 15 år för en gård  
som omsätter 3,5 miljoner

## Vad tjänar gården på Lantmännen?

Årets utdelning i Lantmännen är rekordhög och på femton år har Lantmännen delat ut 4 miljarder till medlemmarna. Under sitt inledningstal på föreningsstämman konstaterade Bengt-Olov Gunnarson att Lantmännen varit en god affär för medlemmarna. En bonde som haft en omsättning på 3,5 miljoner med Lantmännen har fått över en miljon i samlad utdelning under dessa femton år. Han visade också två exempel på hur utdelningen kan falla ut:

För en växtodlingsgård på 250 hektar och en omsättning på drygt tre mil-

joner med Lantmännen har årets utdelning gett ett tillskott på ungefär 400 kr/hektar.

För en mjölkgård med 100 kor som har en omsättning på cirka en miljon med Lantmännen i form av foder och liknande innebär utdelningen för 2015 ungefär sex öre per kilo mjölk. Båda fallen bygger på att medlemmen har fyllt sin insats.

I exemplen har inte maskinaffären tagits med, den medtagen skulle det innebära ännu högre utdelning i de båda fallen.

### 4 | Årsredovisning Dotterbolag

En motion om att lägga ut dotterbolagens årsredovisningar på hemsidan när de är offentliga kom från en enskild medlem.

Koncernstyrelsen yrkade avslag på motionen med motiveringen att dotterbolagens årsredovisningar inte visar hela bilden och därför kan bli missvisande.

I sitt svar skriver styrelsen:

"Verksamheten i en koncern är inte alltid beroende av ett enskilt bolags prestationer, utan bolagets prestationer och samverkan med övriga bolag och centrala funktioner i koncernen leder fram till ett resultat. Till

exempel bestäms kapitalstruktur, finansiering av dotterbolag av koncernens centrala ekonomifunktion.

Det är alltså inte alltid meningsfullt att utifrån ett enskilt bolags årsredovisning dra slutsatser om bolagets totala bidrag till koncernens verksamhet och dess resultat. Dotterbolagen följer i de flesta fall andra redovisningsprinciper än moderföretaget/koncernen, med skillnader i resultat och värdering av tillgångar som följd."

Stämman avslöt motionen.

## Keep clear, keep going.



## Varför använda 2 säckar när 1 gör jobbet?


Genom att binda de minsta partiklarna till vägytan håller vi miljön runt våra grusvägar fri från damm. CC road® kalciumklorid är det enkla, dryga och kostnadseffektiva alternativet med mer än dubbelt så bra effekt som andra dammbindningsmedel på marknaden.

Kontakta oss så berättar vi mer.  
Eller besök oss på [www.dammbindning.nu](http://www.dammbindning.nu)

TETRA Chemicals Europe AB  
Tel 042-453 27 00  
[info@tetrachemicals.com](mailto:info@tetrachemicals.com)







**” Jag vill att så många bönder som möjligt ska överleva så länge som möjligt.**



# Erik

## brinner för utveckling

– Det finns bara två lägen som företagare – utveckla eller avveckla. Jag väljer utveckling!

Erik Bäckström från Stöcke utanför Umeå, är beslutsam, driven och brinner för lantbrukets överlevnad, inte bara för egen del utan för hela regionen.

Text: Anna Bergström | Foto: Gunnar Svedenbäck

Erik Bäckström är en av landets tio groddenstipendiater. Vid Groddens besök parerar han mellan entreprenadarbeten i samband med byns skolrenovering med 48 man runt sig, planera vårsådden för både sig själv och andra och bistå med adressregister till alla lantbrukare som ska underlättas om den stora spannmålstork som ska gynna hela regionen. I detta ska han försöka få in en knäoperation i en lucka någonstans innan, eller möjligen efter, skörden. Rockbandet och arbetet som idrottsledare ha han lagt på hyllan, och grisuppfödningen likaså. Men en byggnad med plats för 2 000 årsgrisar står där och väntar på bättre tider eller nya möjligheter.

Ser möjligheter i motgångar

– Som läget är här uppe i dag med möjligheter att slakta grisar är den bästa investeringen att ha det tomt där just nu tyvärr. Av 38 grisbönder för några år sen finns fyra kvar här. Det säger väl en del, konstaterar Erik.

I nästa andetag säger han att grisstallarna skulle kunna fungera till att exempelvis LANA för ungdomar, och potatiskällaren som från 1960-talet till 2007 inrymde 70 ton potatis skulle kunna användas till svampodling. Hans bagarstuga som håller på att renoveras och bland annat har en glashäll skulle kunna bli ett gårdsbageri. Kalkkällorna som gäcker honom med blöta åkrar skulle kunna nyttjas till fint buteljerat dricksvatten...

Det är väl ungefär Erik Bäckström i ett nötskal. Ständigt på väg med tydliga mål och ett brinnande engagemang. En sann entreprenör som

förmodligen skulle se möjligheter och räkna på lönsamheten var han än hade hamnat i världen.

– Jag har till exempel gjort en Excelsammanställ-

ning som har hjälpt däckföretaget Trelleborg att hitta rätt däckkombination till tröskor och traktorer för att få så liten jordpackning och slirning och så lång livslängd på däckerna som möjligt. För mig är inte däck en kostnad utan en investering för flera generationer maskiner.

### Utvecklar

Erik Bäckström är född och uppvuxen på familjegården i Stöcke strax utanför Umeå. Lantbruket har varit ett självklart val, trots snabba och ibland svåra beslut längs vägen. Övergången från föräldrarnas mjölkproduktion och grisuppfödning påbörjades från 2001 samtidigt som han successivt investerade och utvecklade gården. 2008 hade han renoverat stallarna och lade om till nötkött och gris.

– Beslutet att avveckla arbetet med mjölkkor togs över en natt när en tjänsteman hotade att dra in EU-stöden om jag inte byggde om för icke-betande djur. Då tänkte jag rädda det som räddas kan, och funderade på vad jag klarar av på en person.

I dag har han 28 tjurar och egen spannmålsproduktion på cirka 125 hektar, med arrenden inräknat.

Med undantag för en timanställd vid behov arbetar han ensam på gården med sina maskiner som närmsta medhjälpare. Maskinparken utgör idag hjärtat i verksamheten. Totalt körde han över 2400 hektar 2015, varav 680 ha var sådd, åt ett 40-tal bönder inom 6 mils radie. Detta trots sen vår då tjälren släppte först 9 juni.

### Investerar

För att möta efterfrågan och bistå lantbruken i området har han investerat i större och effektivare maskiner som frigör tid och arbete för andra lant-

brukare och genererar entreprenadjobb för honom själv. En av hans senaste investeringar är en 35 fots tröska, spruta och såmaskin.

– Jag såg att många inte fick igen skörden. 95 procent av kobönderna vill ofta ha insådd också. Med en frösälåda på kombisåmaskinen kan jag harva och hyvla åkern slät, så korn, gödsel och frö, vältra efterharva och lägga sprutspår i en och samma överfart i en hastighet av 25 km/tim.

Erik bidrar också med sin erfarenhet och sitt kunnande inom spannmålsodling och tvekar inte att bjuda på någon av funktionerna som han kan erbjuda med sina maskiner om det innebär bättre resultat för den han kör åt.

– Jag vill inte bara göra det jobb som kunden har beställt, utan få kunden nöjd.



### Innovatör

Erik konstruerar och ritlar själv de lösningar som han vill ha både på byggnader, maskiner och mangårdsbyggnad. När det han söker inte finns, då ser han till att få tillverkarna att förstå varför det han söker behövs. Till exempel har han ett samarbete med Väderstad och har kört deras maskiner på visning under Lantmännens arrangemang i Västerbotten under många år och lockat stort intresse.

– Sedan 2011 har jag i samarbete med Väderstad arbetat fram en 800 mm bärrulle som är speciellt framtagen till TopDown för bland annat Norrland där det är sand- och mullrika jordar med dålig bärighet och mycket luft i jorden. Jag ville ha större rulle på 800 mm så de har satt två stora 3-meters rullar istället för två små på 550mm. Den stora fungerar bättre här.

Den nya skapelsen är testkörd med succé och ska demonstreras av Erik på Bodbydraget i Bodbyn den 9 juni. Där visas också en nyinförskaffad fältvagn som rymmer lika många ton som en flisbil. Den ska vara länken mellan tröskan och lastbilarna för att öka tröskkapaciteten genom flygande tömning i höst.

– Den maskinen gör också att vårsådden kan forceras snabbare genom flygande fyllning av såmaskinen under sådd, säger Erik, som har en mängd sambeställd sådd som väntar på det stora vårrycket inom kort.

Lantmännens  
motivering  
till Erik Bäckström  
som stipendiat

Erik Bäckström har en stolthet över sitt arbete och utför det med noggrannhet och långsiktighet. Dessutom är han en lokalpatriot som drivit frågor mot både riksdag, kommun och slakteribranschen för att göra så mycket det går för att få till en förändring. Och inte minst genom de påtryckningar gentemot Lantmännen i frågan om en spannmålstork i Umeåområdet som han anser nödvändig om vi ska kunna odla i någon större skala här uppe.

Syftet med Lantmännens lantbrukarstipendier, Groddenstipendiet, är att uppmärksamma framstående lantbruksföretagare som på olika sätt är med och leder utvecklingen inom näringen.

Kreativa företagare som utvecklar sitt företagande är viktiga som positiva förebilder inom lantbruket, och därmed också för Lantmännen.





Övre raden fr v: Mattias Pettersson, Erik Bäckström, Mikael Berglund, Gustav Kämpe, Oskar Johnsson. Andra ovanifrån fr v: Marcus Pettersson, Åsa Berglund, Erik Niklasson, Sofia Kämpa. Tredje raden fr v: Anna Olin, Peter Kjellsson. Främre raden fr v: Holger Olin, Sara Kjellsson, Heidi Niklasson och Anna Brate (med son).

En riktigt bra inblick i Lantmännen av i dag, föredrag, diskussioner och många chanser till erfarenhetsutbyten och nya kontakter. Allt det och lite mer fick årets groddenstipendiater under två fullmatade dagar i Stockholm, där första dagen var stipendiaternas egen seminariedag och andra dagen var vikt för föreningsstämman.

Text och bild: Helena Holmkrantz

Styrelseordförande Bengt-Olov Gunnarson inledde den första dagen med att berätta om grunden för Lantmännen: – Vi är en förening av aktiva lantbrukare. Ingen har blivit medlem i Lantmännen genom att skicka in pengar via en faktura. Det går bara att bli medlem i Lantmännen genom att göra affärer, förklarade han och fortsatte beskriva hur medlemsorganisationen är uppbyggd med distrikt och olika instanser för medlemsdemokrati.

#### Många frågor

Koncernchef Per Olof Nyman fortsatte med att presentera Lantmännens olika bolag och verksamheter. Han passade också på att förklara tankarna kring Lant-

männens strategi för framtiden. Flera av stipendiaterna tog tillfället i akt att ställa frågor.

– Vilka krav ställer ni på kvaliteter och odling när ni köper in spannmål från andra länder? Andra länder har ju andra regler för exempelvis användning av slam och växtskyddsmedel, undrade en av deltagarna.

Per Olof Nyman konstaterade att det ställs olika krav beroende på vad spannmålen ska användas till, om den ska gå till livsmedel, foder eller etanol, men att kraven generellt är höga för att motsvara Lantmännens löfte om ansvar från jord till bord.

Andra deltagare ville veta om Lantmännen har planer på att ge sig in i me-

jeribranschen eller köttproduktionen. Svaret i båda fallen var entydigt nej.

– Vi är medvetna om att det finns önskemål om det. Det är ingen bra situation för exempelvis köttbranschen att allt större delar av ägandet ligger utanför landet, det skulle behövas ett svenskt kooperativ som tog hand om svenska köttproducenters intressen. Men det är inte Lantmännen, vi håller oss till det vi gör bra, förklarade Bengt-Olov Gunnarson och Per Olof Nyman fyllde på:

– Det är alltför lätt att tappa fokus på den gamla verksamheten om man måste lägga kraften på ett nytt område.

#### Livsmedelsproduktion

Efter denna genomgång sattes livsme-

delsproduktionen i strålkastarskenet genom Krister Zackari, chef för Lantmännen Cerealia. Han kopplade ihop kedjan från jord till bord genom att framhålla att Cerealia strävar efter att göra skillnad i alla led – att ge kunderna möjlighet till bra affärer, att göra konsumentens val lättare och mer hållbart, att se till att de anställda trivs och gör ett bra jobb och inte minst att se till att lantbrukarna får en lönsam verksamhet genom att de får avsättning för sina råvaror.

Intresset för livsmedelsfrågor var stort i årets stipendiater och det blev många frågor för Krister Zackari att besvara. Varifrån kommer spannmålen som används i tillverkningen av frukostprodukter i Ukraina? Det är inhemsk produktion till största delen. Innebär införlivandet av Vaasan i Lantmännen att det kommer att användas svensk råg i produkterna från Finland? Nej, det är inte ekonomiskt försvarbart att transportera från Sverige. Tillverkar ni produkter för handelns egna varumärken? Vi har en liten produktion i





Styrelseordförande Bengt-Olov Gunnarson beskrev hur Lantmännen är uppbyggt för stipendiaterna.

## Stipendiater 2016

**Dan Petersson**, Lekeryd  
**Holger och Anna Olin**, Tomelilla  
**Mattias och Marcus Pettersson**, Herrljunga  
**Magnus och Ing-Marie Larsson**, Lindesberg  
**Gustaf och Sofia Kämpe**, Karlsborg  
**Erik och Heidi Niklasson**, Hemse  
**Åsa och Mikael Berglund**, Tärnsjö  
**Erik Bäckström**, Umeå  
**Oskar Johnsson och Anna Brate**, Österfärnebo  
**Sara och Peter Kjellson**, Laholm

Danmark. Men den typen av produktion måste bära sig självt och det får inte bli för stor andel av produktionen, då blir vi för sårbara. Säljs de produkter ni tillverkar i Ukraina även i Sverige? Det finns en liten export till Danmark av lågprisprodukter, som säljs till kampanjer, men då utan grodd på och inte heller under varumärket Axa.

Kajsa Öhman, produktchef Nötfor, representerade Lantmännen Lantbruk. Hon berättade om olika foderstrategier och arbetet med att utveckla nya, bättre foder som ska skapa bättre lönsamhet hos djurbönderna i ekonomiskt tuffa tider. Eftersom årets stipendiatgrupp består av en majoritet av lantbrukare med inriktning på djur var det förstås många som passade på att ställa frågor till Kajsa, och det mynnade bland annat ut i en livlig diskussion om bästa sättet att tillsätta selen – med mineraltillsats i fodret eller genom gödsling redan vid odlingen. Kajsa lovade ta med sig frågan för en diskussion med Lantmännens experter på gödsling.

En intensiv första seminariedag avslutades därefter med ett föredrag av Claes Johansson, chef för Hållbar utveckling inom Lantmännen. Han satte in Lantmännen i ett större sammanhang och berättade om de globala utmaningarna som all livsmedelsproduktion står inför, i skenet av klimatförändringar, vattenbrist och krav på hållbarhet.

Sista punkten på seminariet ägde rum först dagen efter. Då fick deltagarna möjlighet att både lyssna på och ställa frågor till Lantmännen Maskins vd Jonas Arvidsson. Frågor som ställdes till Jonas handlade bland annat om hur man ser på närheten till kunderna och geografisk spridning av anläggningar över landet, samt om lagerhållning och tillgänglighet av reservdelar.

Därefter återstod bara höjdpunkten på stipendiaternas program – att få vara med på Lantmännens föreningsstämma.

I samband med stämman fick gruppen extra uppmärksamhet genom diplomutdelning på scenen.

[www.fendt.com](http://www.fendt.com)

# FENDT

## Fendt 1000 Vario



Fendt 1050 Vario utsedd till:  
**Tractor of the year 2016**  
**Machine of the year 2016**



### Fendt 1000 Vario

1038 Vario	396 hk
1042 Vario	435 hk
1046 Vario	476 hk
1050 Vario	517 hk

Maxeffekt enligt ECE R 24



## Sverigepremiär!

Se Fendt 1050 Vario och övriga Fendt-modeller  
i Lantmännen Maskins monter A70 på  
**Borgeby Fältdagar 2016**  
29-30 juni

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

  
Lantmännen  
Maskin



LOKALFÖRENINGARNA SAMLADE

## Debatt om digitalisering och samarbete

**Nyfikna frågor om lantbrukets digitalisering och debatt om förhållandet mellan lokalföreningarna och Lantmännen var några delar av det som togs upp när Lantmännen bjöd in lokalföreningarna till informationsträff på Margretetorp i Skånes nordvästra hörn.**

Ett 50-tal representanter för lokalföreningarna i Skåne, Halland och Småland var på plats för att lyssna till flera föredragshållare och ta chansen att ställa frågor till såväl koncernledning och koncernstyrelse som representanter för Lantmännen Lantbruk.

Koncernchef Per Olof Nyman och koncernstyrelsens vice ordförande Per Lindahl inledde med att berätta hur resultatet för år 2015 blivit, dessutom presenterades de strategier som är lagda till år 2020 och framåt i tiden.

Elisabeth Ringdahl, tf chef för Lantmännen Lantbruk fyllde på med mer specifik information om Lantmännen

Lantbruks resultat och framtidsplaner. Hon tog bland annat upp de många möjligheter som en ökad digitalisering i lantbruket kan föra med sig. Hon berättade i samband med det också kort om det pågående projektet med en sammanhållen portal för alla digitala tjänster. Ett första smakprov på detta lanseras på Borgeby fältdagar i slutet av juni.

### Digitala kanaler

Deltagarna i informationsträffen passade på att fråga hur man tänkt sig att lokalföreningarnas medlemmar ska få tillgång till den nya digitala kanalen.

– Vi är angelägna om spannmålshandeln och hoppas att vi får tillgång till portalen direkt, poängterade en av deltagarna.

På plats i lokalen fanns även Lantbruks logistikchef, Mattias Pålsson, som tog frågan till sig och lovade se till att lokalföreningarnas intressen inte tappas bort i sammanhanget.

– Jag vet inte hur den finansiella delen kommer att se ut ännu. Vi tänker oss där-



Ett stort antal lokalföreningar samlades i Margretetorp.

emot att spannmålshandeln ska gå genom lokalföreningarna som ska ha full tillgång till våra tjänster.

### Samarbete

Det blev också en diskussion om samarbetet mellan lokalföreningarna och Lantmännen. Bland annat togs samarbetet när det gäller rådgivning på foder och växtodling upp, men även samarbete mer generellt. I vissa lokalföreningar upplever man att lokalföreningarna och Lantmännen konkurrerar med varandra mer än samarbetar på vissa plan.

Per Olof Nyman svarade att det nog ser olika ut i olika områden:

– Men meningen är ju att vi ska skapa fler affärer tillsammans. Det är kanske läge att se över hur vi samarbetar när det gäller exempelvis växtodling.

Fler av lokalföreningarnas representanter höll med:

– Jag skulle verkligen vilja ha ett samarbete som funkar, sedan är det kundens val som avgör vem som får affären i slutändan, menade en av deltagarna.

– Vi kan jobba mycket smartare framöver. Det viktigaste är väl att Lantmännen får sälja, inte via vilken del det går och vem som är säljaren, konstaterade en annan representant.

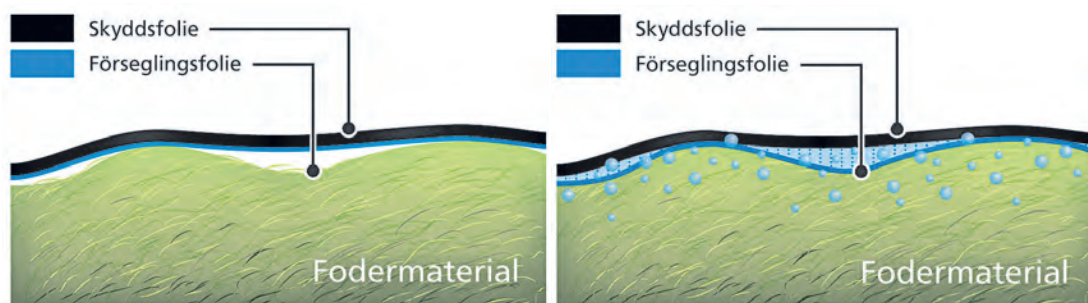
Text: Helena Holmkrantz

rkw ProAg

## CombiFilm!

**Plansilofolie som underlättar arbetet och spar tid!**

CombiFilm är den första plansilofolien där silofolie kombineras med un vilket ger en 6-10 gånger bättre syrebarriär. Den stabila och följsamma plansilofolien läggs på silon i ett enda arbetsmoment.



Den tunnare underläggsfolien lossnar snabbt av sig själv från plansilofolien.

Goda utsikter för ditt ensilage!

Vill du veta mer, kontakta Lantmännens säljare eller ring kundtjänst på 0771-111 222.

[www.lantmannenlantbruk.se](http://www.lantmannenlantbruk.se)

  
Lantmännen



# Hjälp från ovan kan höja proteinhalten

Lika höga skördar som förra året, men betydligt högre proteinhalter är målet för många odlare 2016. Att hitta rätt nivåer på kvävegödslingen kan vara nog så svårt. CropSat kan vara ett hjälpmedel på vägen. Det är en metod som tar precisionsodlingen till högre höjder. Med hjälp av satellitdata kan kvävebehovet beräknas och ge en bild av hur den optimala kvävegödslingen bör se ut för olika fält.

Förra årets goda väderförhållanden gav generellt sett mycket höga skördar. Många lantbrukare missade dock att anpassa kvävenivån uppåt med låga proteinhalter och tappad merbetalning för brödvete och malkorn som resultat. Marknadens beräkning är att det svenska jordbruket förlorade ca 250 miljoner kr på för låga proteinhalter i höstvetete och malkorn.

Kjell Gustafsson, projektutvecklare på Agroväst, testade CropSat under den gångna odlingsäsongen och var nöjd med resultatet:

– Jag vill mena att det aldrig varit lättare än nu tack vare både väletablerade metoder som N-tester och N-sensor, samt den nya webbaserade tjänsten CropSat. Självt använde jag dessa hjälpmedel 2015 i mitt höstvetefält med sorten Julius med gott resultat.

Johan Lagerholm på VäxtRåd instämmer: – Man kommer långt med N-tester, nitrattstickor, N-sensor och/eller Cropsat. Vi vet ju vad som är fel i 80-90 procent av fallen med för låga proteinhalter – för lite kväve i förhållande till utfall. Metoder som jämnar ut eller hjälper till att bestämma en nivå underlättar för ett bra resultat.

CropSat är en webbapplikation ([www.cropsat.se](http://www.cropsat.se)) som med satellitdata beräknar ett gröndindex på mängden biomassa och grödans kvävekoncentration. Applikationen har utvecklats av deltagare i Agrovästs program Precisionsodling Sve-

rige (POS). Lite förenklat kan man säga att indexet visar grödans kväveinnehåll per ytenhet. Gröndindexet visar i princip samma variation som körning med Yara N-Sensor.

– Självklart är inte CropSat riktigt lika snabbt och säkert som N-Sensorn men det är ett mycket bra alternativ om man inte har en N-Sensor tillgänglig. För att driva CropSat köper vi satellitdata och under 2015 och 2016 har vi resurser från Greppa Näringen för att ta fram gröndindex vid tre aktuella tidpunkter i april-juni som kostnadsfritt kan användas, förklarar Kjell Gustafsson.

## Karta att följa

I CropSat letar man enkelt reda på sin gård och sina skiften. Alla blockgränser finns i applikationen och vill man dela ett block finns verktyg för det. Man ser variationerna i fälten och som grupperas i fem nivåer. När man angett lämplig kvävegiva i de fem nivåerna så görs en tilldelningsfil som kan omsättas i varierad gödsling med dataterminalerna till gödselspridare. Om man inte har någon terminalstyrd gödselspridare går det bra att variera mängden manuellt efter behovskartan.

Gröndindexet på CropSatkarta är inte kopplat till ett visst kvävebehov. Däremot är Yara N Tester utvecklad just för att mäta kvävebehov vid kompletteringsgödsling till stråsäd och potatis. Tack vare omfattande försöksverksamhet i Sverige



CropSat kan vara ett hjälpmedel för att hitta rätt nivå på gödslingen.

och andra länder är den kalibrerad för många olika grödor. I höst- och vårvete, rågvete, råg och höstkorn skall den användas i stadium 37-45, i vårkorn i stadie 30-32.

## Underskatta inte!

Med Yara N-Tester mäter man kvävekoncentrationen på bladnivå 2. Genom mätning på 30 slumpvisa plantor får man fram ett värde. Efter en sortkorrigering enligt manualen får man rekommenderad nivå på kvävekompletteringen. Kombinerat med CropSat bör man då mäta på fem olika ytor som representerar de fem olika nivåerna enligt CropSat-kartan. När de fem olika värden läggs in i CropSat får man en tilldelningsfil baserad på aktuell mätning i det egna fältet och sorten.

– Här ser jag en viss fara med CropSat. Om man gör fel och underskattar mineraliseringspotentialen finns risk att CropSat-kartan blir en "liggsädeskarta". Underskatta heller inte arbetet som krävs för att bestämma givan på fem platser i

varje fält, kommenterar Johan Lagerholm.

Kjell Gustafsson rekommenderar dock utan tvekan att använda CropSat som ett verktyg för bättre odlingsresultat. Han berättar hur han själv gick till väga:

– Jag använde CropSat i kombination med N-tester på ett höstveteskifte på 13 ha med stor variation i jordart och gröndindex enligt CropSat. Alla CropSat-bilder visade på stor variation i gröndindex. Som grundgiva hade 150 kg N tillförts och vid mätningen med Yara N-Tester i början av juni varierade kvävebehovet helt i linje med CropSat kartan. Kompletteringsgödslingen gjordes enligt N-Testernas rekommendation genom att manuell justera gödselspridarens utmatning.

## Hur blev då resultatet?

– På skiftet skördades 9,5 ton/ha med proteinhalten 11,4 procent. All time high skörd på det skiftet med en proteinhalt som duger till brödvete. Jag kan inte vara mer än nöjd.

## SÄLJA GÅRDEN?

Vi kan med mångårig erfarenhet och god lokal-kännedom hjälpa Er med en lyckad försäljning. Ring oss så hjälper vi Er med värdering och all planering inför försäljningen av Er jord/skogsfastighet.

**EgendomsMäklarna**  
[www.egendomsmaklarna.se](http://www.egendomsmaklarna.se)

### Falköpingskontoret

Tor Sigfridsson: 0515-721630

### Lidköpingskontoret

Anders Jonsson: 0510-60410



## FRÅN TRÄFFEN I KALMAR



Koncernchef Per Olof Nyman berättade om Lantmännen och dess roll i spannmålsvärdekedjan för deltagarna i informationsmötet i Kalmar.

### KALMAR

## Informationsträff på Brofästet i Kalmar

Den kalla våren hade just skiftat till sommartemperaturer och ett utmärkt tillfälle för vårbruk. Trots det kom över hundra lantbrukare till konferensanläggningen Brofästet i Kalmar för att få fördjupad information om Lantmännen.

Per Lindahl från koncernstyrelsen inledde och konstaterade att den nya situationen på lantbruksmarknaden i Kalmarregionen innebär nya relationer och många nya möjligheter.

– Lantmännen har en viktig roll på spannmålsmarknaden och jag tror och hoppas att många lantbrukare ska vilja vara med om att påverka utvecklingen inom Lantmännen.

Koncernchef Per Olof Nyman tog sedan åhörarna med på Lantmännens långa resa från den blygsamma starten i slutet av 1800-talet till dagens internationella verksamhet i spannmålsvärdekedjan och vidare in i framtiden med fokus på kostnadsledarskap och utveckling i Östersjöområdet.

– Vi har haft riktigt rejäla utmaningar de senaste åren, men vi har också tagit ordentliga nappatag med dessa problem. Lantbruksdivisionen har exempelvis gjort ett jätteryck med stort engagemang från alla anställda. För framtiden är utvecklingen av säljorganisationen det viktigaste av allt. Vi kan göra hur bra resultat som helst, men har vi inte kunderna med oss så hjälper inte det. Säljarna är därför nyckelpersoner och det är viktigt att vi gör arbetet i samarbete med medlemsorganisationen, poängterade Per Olof Nyman och lämnade åter över ordet till Per Lindahl som fick möjligheten att lite närmare förklara vad det innebär att vara



medlem/ägare av Lantmännen:

– Ur bondens perspektiv är kooperativet den bästa företagsformen. Lantmännens uppgift är att skapa lönsamhet på våra gårdar, det är därför vi är ägare. Lantmännen är tämligen unikt. Det både ägs och styrs av svenska lantbrukare och därmed har vi också ett långsiktigt perspektiv. Det handlar inte bara om att tjäna pengar på kort sikt, utan ännu mer om att ta fram nya bättre sorter för oss att odla och nya foder som ger oss bättre avkastning.

Han avrundade med glimten i ögat:

– Vi är 27 000 lantbrukare i Lantmännen i dag och där är plats för några till om ni är intresserade!

Anders Karlsson från distrikt Högländet berättade därefter lite mer i detalj om hur

arbetet i distrikten löper och hur medlemsdemokratin fungerar i praktiken. Distrikt Högländet har redan i dag ett hundratal medlemmar från Kalmarregionen. Han välkomnade fler, men öppnade också upp för ett eget distrikt i Kalmar.

– Hur vill ni ha det? Vi i Högländet står till ert förfogande den dagen ni vill bygga upp ett eget distrikt.

Efter Anders Karlssons dragning blev det en diskussion om hur Lantmännen fungerar i allmänhet och medlemsorganisationen i synnerhet.

Lantmännen Lantbruks säljorganisation med regionchef Paul Dring i spetsen fick avsluta dagen med att berätta om sig själva och hur arbetet är upplagt.

Text och bild: Helena Holmkrantz



**Jan-Olof Engdahl**, Ljungbyholm, nötproducent och spannmålsodlare  
Jag blev medlem i Lantmännen i höstas. För mig var det logiskt. Det är ett svenskt företag med bra utdelning. Det är den stora skillnaden mot andra aktörer i branschen.

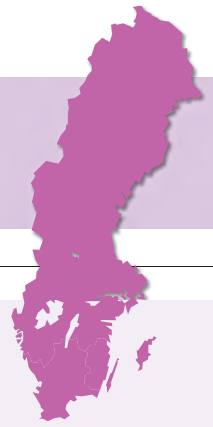


**Martin Eskilsson**, Halltorp, mjölkproducent  
Jag är inte medlem i Lantmännen än, men jag kan se fördelarna med Kooperation. Framför allt är utdelningen viktig. Det har ju varit många turer med Kalmar Lantmän, men jag har inte tappat tron på Kooperationen för det. Däremot har händerna gjort att man funderar lite extra innan man ger sig in i ett nytt medlemskap. Sedan är ju Lantmännen en ny spelpartner, vi vet ju knappt vilka säljare som kommer att finnas lokalt ännu.



**Mats Olsson**, södra Öland, mjölkproduktion och uppfödning av mjölkkrastjurar i två olika bolag  
Jag är medlem i Lantmännen, men för mig är det viktiga inte bara utdelningen utan framför allt att det finns en svensk förädling av produkterna, exempelvis GoGreen. För mig är medlemskapet inte bara ekonomiskt utan lika mycket moraliskt. Någon måste ju stå för de svenska mervärdena.





**På gång**



**Förtroendevalda på utbildning inför sina nya uppdrag.**

## Utbildningsdagar för nyvalda

En ny generation av förtroendevalda samlades i Stockholm i början av april för att få en bra start på sitt uppdrag i distriktet. *Text och bild: Cathrine Hannell*

Det var en mycket intresserad och frågvis grupp som samlades för utbildning i dagarna två.

Totalt deltog 13 nyvalda ledamöter från hela landet. Under dagarna fick de träffa styrelseordförande Bengt-Olov Gunnarson och lära sig mer om Lantmännen som företag och om att äga Lantmännen.

Övrigt som stod på agendan var genomgång av arbets sätt för distriktsstyrelser, Lantmännens hållbarhetsarbete och praktiska tips om vilka verktyg man har att tillgå för sitt uppdrag.

Dag två ägnades åt retorik- och kommunikationsövningar med Mikael Möller.

Några positiva kommentarer från dagarna:

– Kul och inspirerande att få lyssna till Lantmännens ordförande, jag känner mig stolt som ägare av ett så stort, lönsamt och välskött företag!

– Jag fick lära mig mycket om kommunikation och retorik som jag har nytta av som förtroendevald

### Utbildning för nya ordförande

Det är viktigt att snabbt komma igång med sitt uppdrag på rätt sätt, och därför erbjöds de tre nyvalda ordföranden samt några vice ordförande en utbildningsdag i början av april.

Karola Reuterström, erfaren ordförande i distrikt Sörmland, delgav gruppen många handfasta tips om hur man lägger upp en



väl fungerande dagordning och hur man genomför ett effektivt styrelsemöte.

Övrigt som togs upp under dagen var arbetsordningar för distriktsstyrelser och för förtroenderåd, samt praktiska tips om dokumenthantering och webbsidor.

*Text: Cathrine Hannell*

## Gamla distrikt blir som nya

Sedan distriktsstämmorna i mars har antalet av Lantmännens distrikt minskat från 28 till 19. Detta skedde genom sammanslagning av distriktet i olika delar av landet.

Sammanslagningen är en naturlig följd av utvecklingen i branschen och i Lantmännens medlemskår.

De nya distrikten skapades främst i södra, västra och östra Sverige, distriktet i norr är oförändrade. Distriktet må upplevas större, men målet är ändå att en medlem i distriktet alltid ska ha nära till sin förening och Lantmännens förtroendevalda.

### Sammansättning av Lantmännens distrikt

- 1 **Södra Skåne:** Söderslätt och Österlen
- 2 **Nordvästra Skåne:** oförändrat
- 3 **Kristianstad-Blekinge:** Kristianstad och Blekinge
- 4 **Halland:** oförändrat
- 5 **Kronoberg:** Växjö och delar av Sunnerbo-Värnamo
- 6 **Högländ:** Jönköping-Tranås, Högländ och delar av Sunnerbo-Värnamo
- 7 **Västra Sverige:** Bohuslän-Dal och Älvsborg
- 8 **Skaraborg:** Västra och Östra Skaraborg
- 9 **Gotland:** oförändrat
- 10 **Östergötland:** oförändrat
- 11 **Sörmland:** oförändrat
- 12 **Uppland:** Enköping och Uppland
- 13 **Örebro-Värmland:** Örebro och Värmland
- 14 **Dala-Aros:** Västmanland och Dalarna
- 15 **Gävleborg:** oförändrat
- 16 **Västernorrland:** oförändrat
- 17 **Jämtland:** oförändrat
- 18 **Västerbotten:** oförändrat
- 19 **Norrbotten:** oförändrat

Mer information om distriktet samt dess förtroendevalda hittar du på [www.lantmannen.com](http://www.lantmannen.com).

### Borgeby Fältdagar 29-30 juni

Flera av distriktet anordnar gemensamma bussresor till Borgeby. Mer information om ditt distrikt på [lantmannen.com](http://lantmannen.com) under fliken Våra ägare/distrikt.

### Distrikt Uppland 15 juni

Studiebesök och fältvandring på Sjöö Godsförvaltning, Örsundsbro  
**26 juli**  
Sommarträff hos bröderna Gauffin på Stabby Gärd, Uppsala.

### Distrikt Gotland 14 juni

Fältvandring och föredrag om durum och durumodling

### Distrikt Dala-Aros 16 juni

Sommarträff alldeles intill Mälarens strandkant hos familjen Eriksson på Gångholmen, Västerås. Familjen Eriksson bedriver spannmålsodling och fiskeverksamhet

### 21 juni

Sommarträff med tema vall och vallodling hos Janpers Lantbruk, Stora Skedvi

### Distrikt Västra Sverige 9 juni

Fältvandring i Vårgårda torsdagen den 9 juni kl 18.30  
Distrikt Skaraborg

### 13 juni

Sommarträff hos familjen Wallemyr, Mularp Källeberg, Falköping från kl 18.00

### Distrikt Nordvästra Skåne 17 juni

Sommarträff på Kvarnen i Malmö

### Distrikt Västernorrland 10 augusti

Lännäs dagen med fältvandring och föreläsningar, Lantmännens försöksgård Lännäs klockan 10







**EMMA NORDELL**  
Innovation och affärsutveckling, Lantmännen R&D

FORSKNING OCH UTVECKLING MAJ 2016

# Det snackas om entreprenören



**JACOB SÖDERSTRÖM**  
Innovation och affärsutveckling, Lantmännen R&D

**P**å konferenser, på arbetsplatser och i media – alla älskar entreprenören just nu. Entreprenören är en driven egenföretagare som själv bestämmer över sin tid. Entreprenören ansvarar för hela affären – köper och säljer, investerar och avyttrar, reducerar sina risker – och tar ofta hjälp av sin familj för att driva sitt bolag framåt. Entreprenören letar ständigt nya lösningar, anpassar sig efter nya förutsättningar och hittar ny teknik. Entreprenören utvecklar och förändrar varje dag och drömmer om ett företag med långsiktig tillväxt.

Alla älskar entreprenören, och många storbolag sätter igång aktiviteter just nu där de kan närma sig nystartade småbolag så kallade startups. IT-miljön i Silicon Valley är den stora inspirationskällan, både Google och Microsoft lever i symbios med närliggande småbolag. I Sverige har bankerna, och nu senast Eon och Volvo, hakat på och startat sina egna inkubatorer för att stötta och utbyta kompetens med startups. Alla älskar entreprenören – men vilket annat företag ägs av entreprenörer?

## Entreprenör i dubbel bemärkelse

Att vi ägs av 27 000 entreprenörer gör att det faller sig naturligt för Lantmännen att samarbeta med småbolag och startups. Genom vår fina forskningsstiftelse har Lantmännen genom sina ägare finansierat forskningsprojekt på universitet och högskolor i 30 år. Ägare förstod tidigt att utvecklingen inte bara kan drivas inom företagets väggar utan att man måste leta idéer externt. Detta har gett oss ett stort nätverk med de bästa forskarna inom våra kärnområden. Dessutom, en stor andel av nya företag som startas gör det i anslutning till ett universitet. Så om man, som vi, har mycket kontakter med forskare stöter man också ofta på nystartade bolag!

För att ta tillvara på dessa idéer, bolag och samarbeten har Lantmännen sedan några år tillbaka ett nära samarbete med affärsinkubatorn Sting. Sting är en stiftelse med erfarna entreprenörer/coacher som är proffs på att hjälpa startups till lönsam affär. Sting hjälper entreprenörer med affärsutveckling, finansiering, rekrytering och nätverk och har hittills stöttat över 150 startups. Med Stings hjälp ska vi lättare kunna bygga affärer av forskningsprojekt.

## Ett växthus för nya affärer

Sedan två år har vi också vårt eget Lantmännen Växthus. Växthuset är ett affärsutvecklingsprogram, ursprungligen för Lantmännen-anställda entreprenörer (så kallade intraprenörer) där anställda får möjlighet att utveckla idéer som på sikt kan bli helt nya affärer för koncernen. Det har varit framgångsrikt hittills – sedan starten för två år sen är 15 av 18 idéer



FOTO: JACEK DUDZINSKI / 123RF

”Entreprenörerna ger tillbaka en knuff med handlingskraft och mod (just do it!) som jag tror kan behövas på alla avdelningar i stora företag.

aktiva projekt som förhoppningsvis blir framgångsrika affärer i framtiden. Några exempel är ätbara svampar från etanolprocessen, analysinstrument för kadmium, ny foderprodukt och livsmedel med bättre kolhydratkvalitet. Under vårens omgång har vi också bjudit in entreprenörer – fristående startups som får utveckla sina idéer tillsammans med Lantmännens egna projektledare. Detta ger en ytterligare dimension: våra intraprenörer har mycket att lära av entreprenörerna och vice versa! Intraprenörerna kan bidra med kunskap om industrin, kundkännedom och nätverk. Entreprenörerna ger tillbaka en knuff med handlingskraft och mod (just do it!) som jag tror kan behövas på alla avdelningar i stora företag.

## Ta vara på kraften

Det är roligt att entreprenörens roll ökar i samhället och att allt fler utnyttjar den innovationskraft som finns i startups och småbolag. Och nu, när de andra storbolagen sätter igång och skapar inkubatorer, kan man faktiskt kalla oss för ”pionjärer”...

Nästa steg för Lantmännen är att verkligen ta tillvara på innovationskraften hos våra ägar-entreprenörer. Visst har ni tusentals goda idéer som skulle kunna utvecklas vidare till större affärer? Vi på Lantmännen R&D håller som bäst på att planera Lantmännens Växthus

2.0 – med specialutlysning för ägare. Mer information om detta kommer inom kort, men vi lovar att det inte kommer hållas under skördetid...

Jag tror att vi alla måste hjälpas åt att hitta nya idéer för framtiden – för att utveckla godare och nyttigare mat, smartare tekniker inom lantbruket, effektivare processer och grönare material. Om Lantmännen tar tillvara på ägarnas entreprenörskraft och låter den smitta av sig till oss anställda, kan vi driva utvecklingen inom många områden – och tillsammans skapa affärer med långsiktig tillväxt.

## Entreprenör enligt Wikipedia

Entreprenör betecknar en person eller ett företag som utför arbeten på entreprenad, till exempel ett byggföretag. Entreprenör kan också användas som ett begrepp för en företagsam person. Termen syftar i regel på grundaren av ett företag. I vidare bemärkelse används termen om en person är drivande och arbetar hårt för att nå framgång. Entreprenörskap kan också förekomma inom befintliga företag och benämns då intraprenörskap.





**AXEL WALLE**

*Chef Inköp, planering och optimering, Lantmännen Lantbruk*

MAJ 2016

# Sojamarknaden i fokus

**D**rygt en månad senare kan jag konstatera att detta bara var början på en av de kraftigaste uppgångarna på väldigt länge i marknaderna för proteinråvaror. En uppgång som skulle hålla i sig i över en månad och innebära en prisökning på nästan 100 USD/t eller drygt 80 öre/kg!

*Det var en morgon i början av april. Som vanligt började jag dagen med att slå på datorn och titta över marknadskurserna på Chicagobörsens elektroniska handel. Sojamarknaden hade i princip varit i en sjunkande trend ända sedan mitten av juli 2015 så när jag såg att priserna var uppåtgående i den inledande handeln höjde jag lite extra på ögonbrynen.*

Vad var det då egentligen som låg bakom denna marknadsrörelse? Vad vi har sett är något av en perfekt storm där många händelser sammanföll som tillsammans tryckte upp sojamarknaden till oanade höjder på kort tid.

## Vädret i Argentina

Det hade i början av april börjat komma rapporter om att långtidsprognosen i Argentina innehöll mycket nederbörd. De stora sojaproducerande regionerna i landet stod precis i startgroparna att börja skörda. Vad ingen kunde föreställa sig då var att regnovädret skulle hålla sig kvar i nästan tre veckor på sina håll och orsaka enorma problem där det drog fram. Förutom stora logistiska problem i skördarbetet orsakade regnet även stora produktionsbortfall, då det helt enkelt inte gick att ta sig ut i fält innan det var för sent. Skördeprognosen i Argentina låg innan regnet mellan 58-60 miljoner ton. Man tvistar fortfarande om hur stor nedjustering man kommer göra från denna nivå, men i värsta fall tror man att upp till 9 miljoner ton gått förloerade.

## Dollarn

Innan årsskiftet hade den amerikanska dollarn visat mycket styrka efter räntehöjningar och tecken på god ekonomisk återhämtning i landet. Sedan årsskiftet fram till i mitten av maj har dock den amerikanska dollarn försvagats mot ett flertal valutor. Då många råvaror noteras i dollar har dollarförsvagningen inneburit att råvaror blivit mer prisvärda överlag vilket har drivit upp priserna i dollar. Försvagningen i dollarna har även gett stöd åt andra råvarumarknader som metaller och olja.

## Fonder och spekulanter

I Chicagobörsens handel kartlägger man regelbundet fonder och spekulanters nettopositioner. Denna kategori av marknadsaktörer är oftast mer trendinriktad i sin handel. Då vi före uppgången hade sett sjunkande priser på soja ända tillbaka till i mitten av juli 2015, hade stora korta (netto sålda) positioner byggts upp. När priserna började vända som en följd av väderoron i Argentina var det många som ville ut genom dörren samtidigt och köpa tillbaka sina korta positioner. Fonder och spekulanter har nu gått från att vara rekordkorta till att handla på sojamarknaden från den långa sidan.



Sojaplantage i Argentina.

FOTO: LUIS REMAGGI / 123RF

## Kina

Det går knappast att utelämma Kina när man pratar om sojamarknaden. Kina är världens överlägset största importör av soja vilket innebär att deras inköpsmönster noggrant följs och blir avgörande för prognoser om globala balanser. Vid april månads utgång konstaterade man att Kina hade importerat 15 procent mer än vid samma period förra året. En enorm ökning i dessa sammanhang och ett tecken på att konsumtionen i Kina fortsatt ser ut att utvecklas starkt. Denna signal om ökad efterfrågan i kombination med ett lägre utbud från Sydamerika innebär att det amerikanska jordbruksdepartementet (USDA) justerade ner lagernivåerna både för innevarande och kommande skördeår i deras senaste månadsrapport.

## Ny spelplan för soja

Vad ska vi då tro om framtiden i sojamarknaden? Trots nedjusteringar av globala lagernivåer ska vi komma ihåg att lagren för kommande skördeår enligt USDA förväntas vara 68 miljoner ton, de fjärde största någonsin. Å andra sidan är det en nedjustering med cirka 6 miljoner ton jämfört med i år och med 10 miljoner ton från året innan. Vi har alltså något av en ny spelplan att rätta oss efter med lite mindre utrymme för väderbekymmer än vad vi hade för två månader sedan.

När nu skörden av soja efter regnen börjar lida mot sitt slut i Argentina riktas nu fokus på USA. Här är sådden snart avklarad och snart börjar varenda handlare följa långtidsprognosen för vädret i majs- och sojabältet i

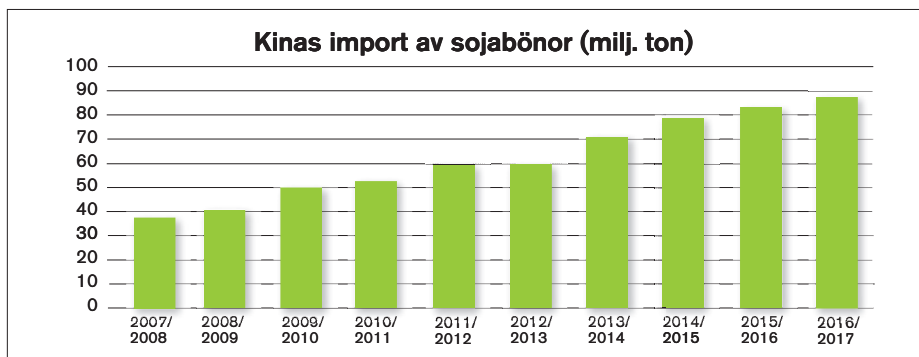
centrala USA. Denna vädermarknad brukar visa sig innehålla stora marknadsrörelser fram till dess man har mer klarhet om vad skördeutfallet landar på i höst. Då USA kommer ha en oväntad viktig roll som exportör i år, på grund av minskat exportöverskott från Sydamerika, kommer skördeutfallet vara av särskild vikt. Som extra krydda talar meteorologerna nu om väderfenomenet La Nina. La Nina följer oftast ett El Nino-år och kan innebära ovanligt torra förhållanden i bland annat USA och Sydamerika. Förbered er alltså på en svängig sommar på sojamarknaden!

## Håll dig till planen!

Avslutningsvis skulle jag vilja skicka med ett tips på vägen. Vare sig du är spannmålsproducent och ska sälja din gröda eller om du är animalieproducent och ska ta beslut om att köpa in foder eller råvaror till din produktion ska du alltid ha en plan för ditt agerande vid olika marknadsscenarier. Planen behöver inte vara avancerad utan det viktigaste är att du följer den och är disciplinerad.

Min plan räddade mig i mitt jobb som sojainköpare i april. När marknaden rusade iväg tycker man som inköpare instinktivt att det är för dyrt för att köpa. "Marknaden vänder säkert" och tillfälle kommer att köpa billigt igen. Planen att köpa vid en förutsatt nivå tvingade mig till detta vilket jag är glad för i dag, 80 öre/kg senare...

Avslutningsvis vill jag önska alla ett stort lycka till med era affärer och önska er en härlig sommar.





# AXESS



# Alla hundar är inte likadana!

Premium – ett särskilt bra foder

Det är ingen tillfällighet att Axess är en av Sveriges största hundfoderproducenter. Svenskproducerat, naturliga råvaror och 100% smakgaranti, är något våra kunder uppskattar.

Axess Premium är ett helfoder, producerat på råvaror från kyckling, nöt och gris, vilket ger hög smak- och smältbarhet. Fodret är fritt från färgämnen, konserveringsmedel och smaktillsatser. Du hittar information om hela vårt sortiment på

[www.axess.nu](http://www.axess.nu)

