

Groddden

EN ÄGARTIDNING FRÅN LANTMÄNNEN | LÄS MER PÅ WWW.LANTMANNEN.COM | NR 1 | FEBRUARI | 2017

LEDAREN | SID 2

*En halv miljard
till svenska
lantbrukare!*



Ekologisk strategi
skapar nya affärer

SIDAN 6-7

300 hyllmeter speglar
Lantmännens historia

SIDAN 22-23

Olov är mån om sina kalvar

SIDAN 14-15

Bytte gula
maskiner mot
lantbruk

8



Forskningen
som gynnar
lantbruket

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

Olov Wågbrant på Alnäs Västergård utanför Linköping. Bild: Johan Olsson

UPPLAGA

Grodden är Lantmännenkoncernens informations-tidning till ägarna. Lantmännens medlemmar (ägare) får tidningen som medlemsförmån. Upplagan är cirka 38 000 exemplar. Tidningen utkommer med 6 nummer per år.

TRYCKERI: V-Tab i Västerås

DISTRIBUTION

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

ADRESSÄNDRING

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

ANNONSBOKNING

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

ANNONSMATERIAL

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

ANNONSFORMAT (I MM) OCH PRISER

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

* +3 mm skärsmån vid utfallande

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

PRELIMINÄR UTGIVNING 2016 (med reservation för ändringar)

Nr	Materialdag	Utgivning
2	17/3	12/4
3	5/5	31/5
4	25/8	20/9
5-6	17/11	13/12

BILAGOR

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

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

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



Lantmännen är ett lantbrukskooperativ och norra Europas ledande aktör inom lantbruk, maskin, bioenergi och livsmedel. Vi ägs av 25 000 svenska lantbrukare, har 10 000 anställda 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

Signerat

Rekordhög utdelning!

Den 7 februari presenterade vi Lantmännens bokslutskommuniké för 2016. Lantmännens resultat för 2016 är det högsta resultat vi någonsin levererat. Helt i linje med vår utdelningspolicy har styrelsen beslutat om höjd återbäring och efterlikvid till Lantmännens ägare.

Vi föreslår stämman en utdelning som är den högsta i Lantmännens historia. Över en halv miljard till svenska lantbrukare!

För mig var det med både stor stolthet, glädje och ödmjukhet vi presenterade resultatet. Det höga resultatet är ett kvitto på att Lantmännen fortsätter utvecklas positivt och att olika satsningar och åtgärder har givit förväntat resultat. Jag har sagt det tidigare, men tydligheten i Lantmännens strategi är oerhört viktig för att föra oss framåt. Under året har Lantmännen stärkt sina marknadspositioner och vi har genomfört flera viktiga förvärv som befäster vår position och skapar nya affärsmöjligheter. Förvärvet av DataVäxt är viktigt för utvecklingen av lantbruket i en allt mer digitaliserad värld och att vårt delägda Viking Malt förvärvat Carlsbergs mälteriverksamhet är en annan betydelsefull händelse.

Sammanfattar man 2016 kan man säga att Lantmännen under året utvecklats till en allt viktigare partner för de svenska lantbruksföretagarna. Med den samlade kompetens, bredd och styrka vi har i vår koncern bidrar Lantmännen till att skapa ett livskraftigt lantbruk med internationell konkurrenskraft.

Som ni säkert sett har regeringen slutligen presenterat propositionen om "En landsbygdsstrategi för Sverige". Det är ännu för tidigt att uttala sig om detaljerna – men man kan konstatera att en bred överenskommelse ger långsiktiga förutsättningar för svensk livsmedelsproduktion. Den övergripande inriktningen om ökad produktion, fokus på konkurrenskraft, export, hållbarhet och innovation är viktiga både för Lantmännen och för oss som enskilda lantbrukare. En av de intressanta skrivningarna i Livsmedelsstrategin handlar om växtförädlings – "uppbyggnaden av ett nationellt kompetenscentrum för växtförädlings". Att långsiktigt kunna säkra väl anpassade sorter för det svenska lantbruket är en oerhört viktig utgångspunkt – som faktiskt ligger till grund både för export och konkurrenskraft!

Helt nyligen fick vi också besked om att Stiftelsen Strategisk Forskning, SSF, har beviljat 100 miljoner kronor till det nya havrecentret ScanOat vid Lunds Universitet. ScanOat ska vara ett forsknings- och utvecklingscentrum för växtförädlings, odling och hälsa kopplat till havre. Lantmännen kommer att vara en av de aktiva parterna i centret och tillsammans med våra tidigare satsning i bioteknikföretaget Crop Tailor ger det stora möjligheter att utveckla hela havrevärdekedjan – från växtförädlings och odling till nya intressanta produkter. Havre är en liten gröda internationellt, men en viktig gröda för oss i Sverige som vi kan konkurrera med och definitivt ett livsmedel på frammarsch.

”Sammanfattar man 2016 kan man säga att Lantmännen under året utvecklats till en allt viktigare partner för de svenska lantbruksföretagarna.

Jag vill gärna avsluta med att skriva om hur jag ser på lantbrukets beroende av omvärlden och den roll Lantmännen kan spela för det svenska lantbrukets konkurrenskraft. Det finns i dag en osäkerhet om vad Brexit, en ny administration i USA och flera viktiga val i Europa under 2017 kan komma att betyda för konjunktur och världshandel. Med Lantmännens engagemang i Scandagrabolagen, Viking Malt och förvärvet av Vaasan är vi på allvar aktiva i hela spannmålsvärdekedjan runt Östersjön. Att verka internationellt kan vara en utmaning för ett företag så djupt rotat i den svenska myllan som vi är – men handel med både spannmål och färdiga produkter är en förutsättning för att optimera varuflöden och i förlängningen lönsamheten i ett företag som Lantmännen. Till slut handlar det om ägarnytta, där en betydande del av vår utdelning till det svenska lantbruket kommer från bra resultat i vår internationella livsmedels- och industriverksamhet. Det är 2016 års resultat och utdelning ett tydligt bevis på!

I mitten av mars håller Lantmännen sina 20 distriktsstämmor. Vid årets stämmor kommer vi också att göra ett avstamp för en Ågardialog, ett beslut som togs på föreningsstämman om att diskutera Lantmännens långsiktiga strategi och inriktning ute i distrikten. Jag hoppas att ni vill komma och träffa oss i styrelsen och ledningen för att diskutera resultat, utdelning, affärer och framtid.

Varmt välkomna!
Bengt-Olov Gunnarson
styrelseordförande



Bengt-Olov Gunnarson slutar som styrelseordförande

Bengt-Olov Gunnarson slutar som Lantmännens ordförande och avgår ur styrelsen vid Lantmännens föreningsstämma 4 maj 2017. Han har varit Lantmännens styrelseordförande under fem år sedan 2012 och ledamot av Lantmännens styrelse sedan 2005.

– Jag har haft förmånen att vara verksam i Lantmännen under många år och nu är det en lämplig tidpunkt att sluta, säger Bengt-Olov Gunnarson och fortsätter:

– Det har varit ett fantastiskt uppdrag att vara ordförande i Lantmännen. Att arbeta för svenskt lantbruk och bidra till lönsamheten på gårdarna, samtidigt som Lantmännen ökat av-



kastningen på ägarnas kapital i föreningen har varit en stark drivkraft för mig. Ett av mina viktigaste mål har varit att bidra till skapandet av ett Lantmännen – från jord till bord. Årets resultat är ett kvitto på Lantmännens styrka.

Medlemskonto på Lantmännen Finans

Som medlem i Lantmännen kommer du under 2017 att få tillgång till ett förmånligt sparande i Lantmännen Finans AB, då man under våren lanserar ett speciellt medlemskonto. Räntesatsen planeras ligga cirka 15 punkter (för närvarande 0,15 procent) över traditionella medlemskonton i Lantmännen ek för, och har statlig insättningsgaranti. På sikt ersätter medlemskontot i Lantmännen Finans AB kapitalkontot i Lantmännen ek för, som kommer att upphöra under 2017. Genom

”Under 2017 kommer medlemmar att få tillgång till ett förmånligt sparande i Lantmännen Finans AB”



att kapitalkontot tas bort reodlas och förenklas kon- tostrukturen inom Lantmännen ek för, samtidigt som Lantmännen Finans AB inför ett attraktivt konto för medlemmar.

Läs mer om det nya kontot på www.lantmannenfinans.se och i kommande nummer av Grodden. Särskild information kom-

mer att gå ut till dig som i dag har kapitalkonto i Lantmännen ek för.

Lantmännen vill samtidigt informera om att de medel som du har på konton i Lantmännen ek för ska vara hänförliga till dina affärer med Lantmännen.

Lantmännen Finans AB kommer även fortsättningsvis att erbjuda kapitalkonto för icke medlemmar.

Lantmännen förvärvade aktiepost i HKScan

Lantmännen förvärvade i slutet av december en röststark aktiepost i HKScan från Sveriges Djurbönder. Genom affären hoppas föreningarna kunna förstärka möjligheten till svenskt bondeflytande i bolaget.

– Lantmännen agerar i hela spannmålsvärdekedjan. En betydande del av spannmålen är råvara till foder och av stor betydelse

för både spannmålsodlingen och våra ägare, där de svenska animalieproducenterna är en viktig kundkategori. En djurhållning som har förutsättningar att vara konkurrenskraftig med en väl fungerande infrastruktur, är därför viktig för Lantmännen och svenskt lantbruk, kommenterar Lantmännens styrelseordförande Bengt-Olov Gunnarson.

Sveriges Djurbönder var fram till förvärvet HKScans näst största ägare med sina drygt 12 procent av aktierna. Lantmännen har köpt aktier motsvarande 10,1 procent av rösterna med målet att ha ett konstruktivt och aktivt ägande. Cirka 80 procent av medlemmarna i Sveriges Djurbönder är även medlemmar i Lantmännen.

Unibake förvärvar baguettebageri

Lantmännen Unibake förvärvade i början av februari ett svenskt baguettebageri i Huddinge, Anderson Bakery. Bageriet grundades 1984 har 30 anställda och en årlig omsättning på ungefär 75 miljoner kronor. Sedan 2002 har bageriet specialiserat sig på bake off-baguetter och är

ett av de två största bagerierna i detta segment i Sverige. Förutom att förse svenskarna med baguetter exporterar Anderson Bakery även till Norge och Finland. Bageriet har de senaste tio åren moderniserats och är BRC- och ekocertifierat.



Ljust för svensk växtförädling

Svenska odlare och svensk växtförädling fick ett glatt besked när regeringen presenterade sin handlingsplan för livsmedelsstrategin i början av februari. I handlingsplanen ingår bland annat satsningen på ett nationellt kompetenscentrum för växtförädling. Motiveringen är att centret ska ”förnya den svenska

växtförädlingen och bidra till ett starkt centrum för teknikutveckling, forskning och kompetensförsörjning i nära samarbete med branschen”. I handlingsplanen ingår också ett tydligt ställningstagande för vikten av att ta fram växtsorter som är lämpade för hela Sverige.

Handel med emissionsinsatser

Orderperiod Nr	Antal köp styck	Antal sälj styck	Transaktionspris procent	Omsatt volym kronor
2017				
1	8	28	134	2 756 026
2016				
10	8	24	130	1 604 000
11	8	10	130	1 025 000
12	11	14	127	1 148 546

Kommande handelsdagar:

27/2, 20/3, 18/4, 30/5, 19/6, 17/7, 14/8, 25/9, 23/10, 6/11, 20/11, 11/12

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

Kontoöversikt och gällande räntesatser

Lantmännen Lantbruk/ Maskin SE	Aktuella räntesatser januari 2017	
Kundreskontra Fakturor, dröjsmålsränta	efter förfallodag	11,70 %
Kundreskontra Finansieringstjänst	efter förfallodag efter kravdatum	5,45 % 11,70 %
Ränta vid förskotts betalning	endast medlemmar	0,60 %
Avräkningskonto	tillgodo skuld spannmålsförskott	0,60 % 1,70 % 1,70 %
Sparmedel Kapitalkonto	endast medlemmar endast medlemmar	0,60 % 0,60 %

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

Bästa resultatet någonsin!

Lantmännen levererar sitt högsta resultat någonsin och alla divisioner bidrar till framgången. Det goda resultatet innebär höjd återbäring och efterlikvid till Lantmännens ägare, svenska lantbrukare. Sammantaget innebär styrelsens förslag den högsta utdelningen i Lantmännens historia.

Lantmännens resultat för 2016, efter finansiella poster och justerat för jämförelsestörande poster, är det högsta resultat Lantmännen någonsin levererat och uppgår till 1 548 MSEK.

– Det höga resultatet är ett kvitto på att Lantmännen fortsätter utvecklas positivt och i linje med den lagda strategin. I princip samtliga affärer har utvecklats positivt under året. Vi har stärkt våra marknadspositioner och genomfört viktiga förvärv som ytterligare stärker vår position och skapar nya affärsmöjligheter, säger Per Olof Nyman, vd och koncernchef för Lantmännen.

Lantmännens starka resultat för 2016 innebär att styrelsen har beslutat att höja återbäring och efterlikvid på handel med Lantmännen Lantbruk i Sverige till 2,5 procent (2,0 föregående år). Styrelsen har

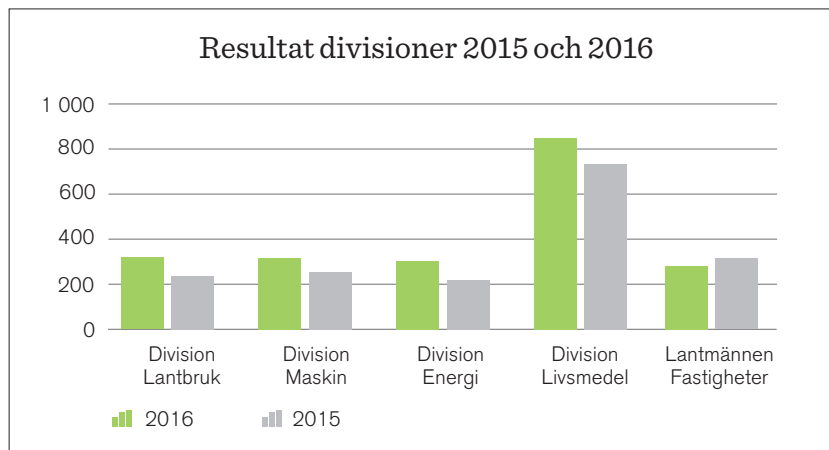
Förslag på rekordutdelning till ägarna

också beslutat att lämna 0,5 procent (0,5) i återbäring på medlemmarnas inköp från division Maskins svenska verksamhet. Totalt beräknas återbäring och efterlikvid uppgå till 232 MSEK (188).

Utöver detta föreslår styrelsen att föreningsstämman beslutar om insatsumdelning och insatsemmission om totalt 277 MSEK.

– Det goda resultatet innebär att 509 miljoner kronor kan tillföras svenskt lantbruk, till gagn för svenska lantbrukare. Vår starka position i hela värdekedjan från jord till bord innebär att vi kan fortsätta utveckla lönsamma och hållbara affärer – och skapa förutsättningar för ett livskraftigt svenskt lantbruk, säger Per Olof Nyman.

Tre större jämförelsestörande poster påverkar Lantmännens rapporterade resultat för 2016. I division Livsmedel har försä-

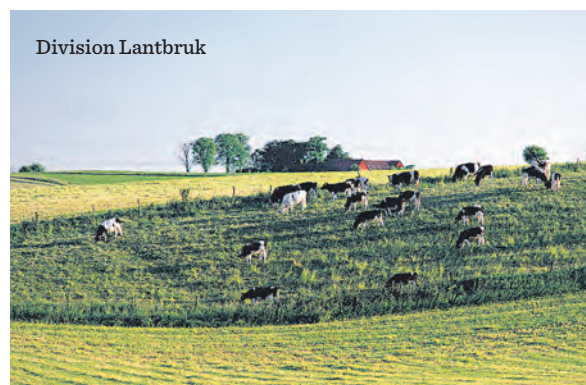


Rörelseresultat för de olika divisionerna. Observera att Fastigheters rörelseresultat för 2016 är 281 MSEK (314) medan rörelseresultat exklusive fastighetsförsäljningar uppgår till 188 MSEK (187).

ringersättningen för det nedbrunna bageriet i Londerzeel, Belgien, påverkat resultatet positivt med 357 MSEK, medan strukturkostnader i både Lantmännen Cerealia och Lantmännen Unibake påverkar resultatet negativt med 148 MSEK. Inom division Energi har en avsättning på 300 MSEK gjorts i bokslutet, med anled-

ning av EU-kommissionens pågående utredning av Lantmännen Agroetanol och två andra etanoltillverkare angående misstänkt brott mot EU:s konkurrenslagstiftning. Lantmännen samarbetar fullt ut med EU-kommissionen.

Bokslutskommunikén finns på lantmannen.com/finansiellinformation



Division Lantbruk

Division Lantbruk har kraftigt ökat sitt resultat till 318 MSEK (237 MSEK). Det förbättrade resultatet beror till stor del på ökat kundfokus och starkare lokal förankring. Väl genomförda effektiviseringar och kostnadsminskningar, som fått full utväxling i den svenska verksamheten under året, har också bidragit positivt. Lantmännens position på den konkurrensetsatta lantbruksmarknaden har stärkts, med ökade marknadsandelar och god försäljning.



Division Maskin

Division Maskins resultat uppgår till 316 MSEK (255 MSEK). Divisionen har utvecklats positivt under året, både inom lantbruks- och anläggningsmaskiner. I Lantmännen Maskin Sverige har ett intensivt arbete genomförts för att anpassa verksamheten till det uppdaterade leverantörsavtalet med AGCO; bland annat har AGCO:s centrallager omlokaliseras till Malmö. Swecon levererar ett starkt resultat, och har ökat sina marknadsandelar i både Sverige och Tyskland.

Resultatet division för division

Alla siffror nedan avser rörelseresultat för helåret 2016 och är justerade för jämförelsestörande poster. Föregående års resultat inom parentes.



Division Energi

Resultatet i division Energi uppgår till 304 MSEK (218 MSEK). Det högre resultatet förklaras framförallt av att Lantmännen Agroetanol kraftigt har förbättrat sitt resultat under året – bland annat genom framgångsrik export av klimatvänlig etanol till Tyskland samt ökad försäljning av mer högförädlade produkter – till exempel drivmedlet ED95 för dieselmotorer. Även Lantmännen Reppe och Lantmännen Aspen har flyttat fram sina positioner och ytterligare förbättrat sina resultat.



Division Livsmedel

Division Livsmedel har ökat sitt resultat till 849 MSEK (733 MSEK). Det högre resultatet förklaras främst av fortsatta resultatförbättringar i Lantmännen Unibake, samt att helårseffekten från Vaasan, som förvärvades i juni 2015, har tillkommit. Lantmännen Cerealia fortsätter att utvecklas stabilt, med starkt fokus på att utveckla innovativa kunderbjudanden och produkter – flera produktlanseringar har skett under året. Goda synergier har uppnåtts genom integration av Vaasans verksamhet i både Cerealia och Unibake.



Lantmännen Fastigheter

Resultatet i Lantmännen Fastigheter, exklusive fastighetsförsäljningar, uppgår till 188 MSEK (187 MSEK). Den externa uthyrningen har fortsatt att öka under året, och ett antal fastighetsaffärer har genomförts – bland annat har Lantmännens tidigare produktionsfastigheter i Uppsala avyttrats.

Lantmännens distriktsstämmor 2017

Direktanslutna medlemmar och medlemmar i anslutna lokalföreningar kallas till ordinarie distriktsstämmor i Lantmännen ek för. Medverkan av koncernstyrelse och ledning.

Distrikt	Datum	Tid	Plats
Södra Skåne	15 mars	17.00	Scandic Gastelyckan, Lund
NV Skåne	16 mars	18.00	Margeretetorp, Hjärnarp
Kristianstad–Blekinge	13 mars	18.00	Bäckaskogs slott, Fjelkinge
Halland	14 mars	17.30	Munkagårdsskolan, Tvååker
Kronoberg	14 mars	18.00	Rådmannen, Alvesta
Kalmar–Öland	22 mars	18.00	Guldfågeln Arena, Kalmar
Högländet	23 mars	18.00	Bratteborgs gård, Vaggeryd
Västra Sverige*	14 mars	14.00	Quality hotel, Vänersborg
Skaraborg	15 mars	18.00	Skara Stadshotell, Skara
Gotland	16 mars	18.00	Suderbys herrgård, Visby
Östergötland	21 mars	18.00	Vreta Kluster, Vreta Kloster
Sörmland	20 mars	14.00	Hedenlunda, Flen
Uppland	21 mars	10.00	Viktoria, Uppsala
Örebro–Värmland	13 mars	17.30	Bofors Mässen, Karlskoga
Dala–Aros**	15 mars	12.00	Folkets hus, Säter
Gävleborg**	13 mars	15.00	Scandic, Bollnäs
Västernorrland	14 mars	10.00	Hotel Höga kusten, Hörnöberget
Jämtland	15 mars	09.30	OSD, Östersund
Västerbotten	21 mars	09.30	Missionskyrkan, Vännäs
Norrbotten	22 mars	09.30	Hotel Nordkalotten, Luleå

* Distriktsstämman kan även följas från annan ort via direktsändning, läs mer på lantmannen.com/distriktsstammor2017

** Distriktsstämman kan även följas via webben, läs mer på lantmannen.com/distriktsstammor2017

Med reservation för eventuella ändringar.

Var med och påverka Lantmännens utveckling och framtid!

För mer information och anmälan, gå in på: lantmannen.com/distriktsstammor2017


Lantmännen



BILD: KRISTOFER VAMLING/HK BILD&TEXT

Lantmännen behöver en genomgripande ekostrategi, det påpekade Östergötlands distrikt i en motion till Föreningsstämman förra året och fick medhåll från koncernstyrelsen. Arbetet med ekostrategin är nu på god väg och kommer att rullas ut under året. Ett första ställningstagande har offentliggjorts: Den ekologiska spannmålsvolymen ska fördubblas till år 2020.

Text: Helena Holmkrantz

En central del av Lantmännens Strategi 2020 är att knyta samman spannmålsvärdekedjan. Den ekologiska spannmålsströmmen har de senaste åren blivit en allt viktigare del av denna kedja. Under 2016 växte eko marknaden i Sverige med 18 procent, detta medan övriga livsmedelsmarknaden bara såg en marginell tillväxt, 1,6 procent. Sverige hör tillsammans med Danmark till de länder där eko marknaden har störst tillväxt, men den ekologiska marknaden växer generellt i alla länder i västvärlden. Prognosen för världsmarknaden är att man kommer att kunna se en tillväxt på runt 10 procent per år framöver.

– Eko marknaden är en stor och viktig möjlighet för Lantmännen. Ekologiskt är en lönsam affär. Redan i dag motsvarar den ungefär en miljard i omsättning och tillväxten är betydligt större där än i många andra affärer, konstaterar Patrik Myrelid, strategichef på Lantmännen och fortsätter:

– Det som driver den ekologiska uppgången är spannmålsaffären och vi vill ta ledarskap för att utveckla och driva eko marknaden framåt. Men ekologiskt finns i alla våra affärer. Framför allt foder står för en mycket stor andel av vår ekoaffär i

dag. Andra intressanta affärsmöjligheter finns via exempelvis BioAgri med Thermosteed-tekniken, via Gyllebo gödning med ekologisk gödsel, via Vikingmalt med ekomalt, via Maskin med de speciella redskap som behövs för ekoodling och naturligtvis via vår kvarnverksamhet och vår livsmedelsaffär.

Utmaningar och möjligheter

Den snabbt växande marknaden för ekologisk spannmål ger nya affärsmöjligheter inte bara för Lantmännen utan också för ägarna, de svenska lantbrukarna, även om det givetvis finns utmaningar i form av bland annat lägre avkastning.

– Som ledande aktör inom ekologisk spannmål är en fördubbling av den handlade volymen fram till 2020 nödvändig för att svara mot ökad efterfrågan och samtidigt förbättra de svenska lantbruksföretagarnas möjligheter att ta del av den växande eko marknaden, säger Per Olof Nyman, Lantmännens vd och koncernchef, i samband med ett pressmeddelande om Lantmännens målsättning i ekoaffären.

Mikael Jeppsson, chef för spannmålsenheten, menar att en fördubbling är ett realistiskt mål:

– Vi förväntar oss en fortsatt stark utveckling av efterfrågan på ekologiskt odlad spannmål vilket är viktigt för de lantbrukare i Sverige som satsar på att ställa om. En fördubbling är fullt möjlig eftersom Lantmännen finns i hela värdekedjan från jord till bord. Vi har ökat efterfrågan av ekologisk spannmål både i den egna värdekedjan, till foder och livsmedel, och även från många externa kunder.

En satsning på ekologiskt är ett alltså ett bra sätt att ta vara på möjligheterna av en växande marknad, inte minst i Sverige, där det är det enda segment som riktigt ökar. Men även exporten har en viktig roll att spela, eftersom den ger ytterligare ett ben att stå på om hemmamarknaden stagnerar.

Malkorn och foder

– Vi har en plats i värdekedjan inom många segment. Mjölk och ägg tillhör storsäljarna bland ekologiska produkter, i båda fallen krävs ekologiskt foder och där kommer Lantmännen in i bilden. Ett annat exempel är Systembolagets stora försäljningsökning på ekologiskt vin och öl. Vi har visserligen inga vinbönder i Lantmännen, men andelen ekologisk öl

ökade det senaste året med hela 48 procent och i den produktionen krävs ekologisk malt, som i sin tur kräver ekomaltkorn, konstaterar Beatrice Ramnerö, som arbetar med strategianalyser tillsammans med Patrik Myrelid.

I Sverige finns det en faktor som ytterligare skapar tryck i marknaden, nämligen den offentliga upphandlingen. Några svenska kommuner har satt som mål att nå 100 procent ekologiskt i sin upphandling till exempelvis skolor och dagis. Vellinge kommun i Skåne har redan nått 57 procent, Lund och Borlänge är uppe i 50 procent. Det är en faktor som sätter press på hela marknaden och för Lantmännen är det framför allt Cerealia Foodservice som känner av trycket.

– Egentligen skulle man kunna säga att inte bara ekologiskt utan också svenskproducerat är trend i dag. Alltså ”svekologiskt”, säger Beatrice med ett skratt.

Tillgången på svenskproducerade eko råvaror är en begränsande faktor så här långt och givetvis hade det varit bra med fler ekologiska producenter i odlingsleden. Men här poängterar Patrik med eftertryck att varje företagare själv måste fatta det beslutet:

– Om man ställer om till ekologiskt är det ju något man ska leva med i flera år. Jag skulle råda var och en som funderar att verkligen se över förutsättningarna och tänka till innan man tar steget. Men när man väl bestämt sig har vi ju säljare och framför allt VäxtRåd som kan hjälpa till med råd inför omställningen.

Växtförädling

Maskin

Utsäde & Frö

Insatsvaror

Spannmåls-handel

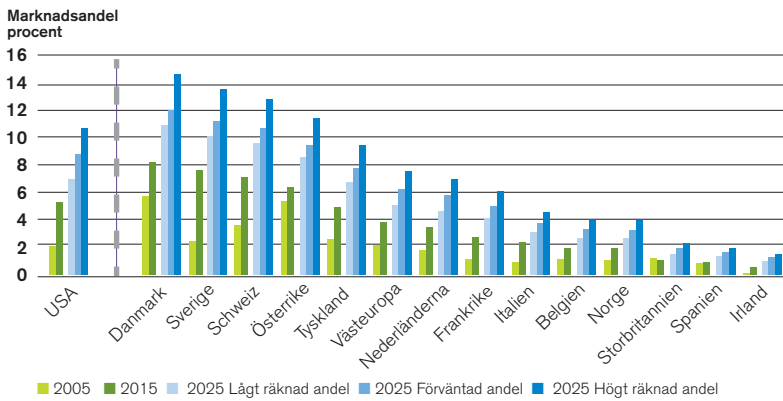
Foder

Cerealia/Unibake

Reppe

Viking Malt

Ökande marknad för ekologisk mat i Västeuropa och USA



Världsmarknaden för ekospannmål

Världsmarknaden för ekospannmål växer mycket snabbt runtom i världen. Den värderas i dag till runt 450-500 miljarder SEK och visar en genomsnittlig årlig tillväxt runt 10 procent, vilket skulle innebära att värdet troligen har ökat till 725-805 miljarder SEK år 2020. Den svenska marknaden är liten, men viktig eftersom andelen ekolivsmedel är högre i Sverige än i många andra länder. Bara Danmark har en högre andel konsumtion av ekolivsmedel. **Läs mer om ekomarknaden i världen i traineerapporten, på sidan 16.**

Lantmännens ekologiska värdekedja

Lantmännen bedriver affärer genom hela den ekologiska spannmålsvärdekedjan, som totalt omsätter runt 1 miljard.

Maskin: Ogräsharvar, radhackor och andra redskap som behövs i ekologisk odling

Utsäde & frö: Thermoseed är en unik teknik för att behandla utsäde utan betning.

Insatsvaror: Ekologisk växtnäring från Gyllebo gödning. Biofer är ett KRAV-godkänt gödselmedel.

Spannmålshandel: Lantmännen handlar varje år med stora mängder ekologisk spannmål. Ungefär hälften går till foderproduktion. Den andra halvan går till livsmedelsproduktion och export. Det finns stora möjligheter att öka volymen för framtiden genom export och inom foderproduktion och kvarverksamhet.

Foder: Lantmännens foderaffär har mycket stor betydelse för det svenska ekologiska lantbruket. Lantmännen har haft ekofoder länge och är marknadsledande inom alla djurslag. Nya ekofoder har lanserats under 2016.

Cerealia/Unibake: Nya produkter lanseras kontinuerligt inom alla segment: mjöl, frukostprodukter, bakverk och så vidare.

Reppe: Efterfrågan på ekologisk vodka och ekologisk gluten tros öka väsentligt de närmaste åren.

Viking Malt: Efterfrågan på ekologisk öl ökar stadigt. Maltaffären driver i sin tur efterfrågan på ekomalkkorn.

Övrigt: Rådgivning till ekolantbrukare och produktion av ekorapsolja är andra exempel på affärer som ingår i Lantmännens ekologiska värdekedja.

Norwegian footwear since 1920
VIKING
NYHET!
Trophy II
636:-
(Ordpris: 959:-)

Genzo ORIGINAL **Kampanjpris!**
Skinnkänga Moose Hunter
1276:-
(Opris: 3196:-)

Husqvarna
Midjebyxa Technical Extreme **2240:-**
(Op: 2796:-)

VINTERERBJUDANDE!
Vid köp av BIO Kedjeolja 20L så får Du 12L utan extra kostnad, 3x4 liter värde 576:-
634:-
Pris inkl moms 793:-

HYLTE sim
NYHET! Se mer på webben

Husqvarna
435 & 445

Skogsjacka Technical EN 471
1916:- (Op: 2156:-)

ShotHunt Wireless Hörselskydd T-Coil
Vi är superstolta över att kunna presentera italienska ShotHunt! Aktivt hörselskydd med medhörning. Ingen unik avgjutning av örat krävs!
Läs på hemsidan vilka radiomodeller de passar till!
4796:- NYHET!
(Opris: 5432:-)

Genzo ORIGINAL **Forest Work**
Huggarkänga med sågskyddsklass 2 med sågskydd och stålhätta
1996:-
(Ordpris: 2796:-)

NYHET!
Sågkedja X-CUT
Kedja 0,325 SP33G 13"x1,3 mm X-CUT
3-pack: 360:-
(Ordpris: 552:-)

LE CHAMEAU 1927 **Vierzon NordPlus Vinter**
Isolering 5 mm Neopren.
1412:-
(Ordpris: 1919:-)

can-am **Visningsex**
650 Outlander PRO
82000:-
(Op: 105548:-)
Inkl. vinterpaket: vinsch, bukplast, stötfångare, & snöblad värde 22060 kr

KNOCK-OUT PRISER!
Genzo ORIGINAL **PROSAFE**
Vapenskap S1500 Sido Super Kodlås
Inkl. sidoinredning, Brandbox och hand/fotvärmare värde 1055:-
(Mpris: 7988:-) **4796:-**


TILLBEHÖRSPAKET TILL DIN HVA!
13"
Från:
636:-
(Mpris: 1044:-)

SLÄP MED OMTANKE
WT TRAILER
SLÄPEN MED RÄTT PRIS!
Pris från 7996:- inkl grindar

Genzo ORIGINAL **Polar Plus**
12 mm neopren. Testad ner till -60°. Komfortsula!
636:- (Mpris: 1116:-)

0345-40 000
www.genzo.se
HYLTE
JAKT & LANTMAN

Priserna är exkl. moms. Med reservation för eventuella tryckfel och prisjusteringar utom vår kontroll.



Produktutveckling, närheten till kunden och den internationella affären är tre viktiga områden för framtiden på Lantmännen Lantbruk.

– Jag vill lyfta fram våra säljchefer. De ska vara våra talesmän och tillsammans med säljarna ska de vara våra öron och ögon utåt. Riktningen är utstakad och vi är på väg åt rätt håll. Min uppgift är att lotsa organisationen vidare och skapa förutsättningar för alla att vara så professionella som möjligt i sitt arbete.

Elisabeth Ringdahl är sedan oktober chef för Lantmännen Lantbruk och hon ser på framtiden med tillförsikt. Hon tror på en framtid för svenskt lantbruk och Lantmännen Lantbruk.

Text: Helena Holmkrantz | Foto: Freddy Billqvist

Elisabeth lotsar Lantbruk mot framtiden

Elisabeth Ringdahl har en lång bakgrund på Lantmännen. Hon är utbildad civilekonom och fick efter utbildningen traineejobb på Volvo, varpå hon hamnade på Volvo Construction Equipment. Under 13 år arbetade hon med reservdelsaffären där och blev väl förtrogen med Volvos gula maskiner. Därifrån är steget inte långt till Swecon. 2003 kontaktades hon av dåvarande vd för Swecon, Håkan Pettersson, som värvade henne som ekonomichef för hela Swecongruppen. Det var under ett expansivt skede på Swecon när verksamheten utvecklades utanför landets gränser och bland annat expanderade i Baltikum och Tyskland. Elisabeth arbetade nära Håkan Pettersson och när maskindivisionen bildades 2009 började de båda arbeta inom denna.

– Efter ett par år kände jag att jag måste vidare. Arbetet på divisionsnivå låg långt från affären och var helt enkelt inte tillräckligt stimulerande. 2013 fick jag arbete utanför Lantmännen, på ett mindre företag inom stålindustrin.

Det blev dock bara två års ”prao” utanför Lantmännen. Redan 2014 hörde dåvarande lantbrukschefen Johan Andersson av sig och lockade tillbaka Elisabeth, denna gång som divisionscontroller till lantbruksdivisionen.

– Skillnaden är ganska stor mellan Swecon som ju är ett rent affärsdrivande företag och Lantbruk, som måste se till kunden både i sin egenskap av nyttjare och sin egenskap av ägare. Det är roligt att vara i kärnverksamheten. Här har man en helt annan kontakt med ägarna och en annan inblick i affären.

Ordinarie sedan oktober

I mars förra året gick Elisabeth in i rollen som chef för Lantmännen Lantbruk i samband med Johan Anderssons sjukskrivning och i oktober övergick tillförordnandet i ordinarie tjänst. Efter snart ett år som ledare för verksamheten framhåller Elisabeth Lantmännen Lantbruk som ett företag det är lätt att vara stolt över, fyllt av kunniga och mycket engagerade medarbetare.

– Jag kan inte så mycket om själva lantbruket, men jag lutar på att mina medarbetare har kunnandet. Vi har en mycket kunnig ledningsgrupp – min uppgift är att vara en bra ledare.

Att hon inte kan så mycket om lantbruk är dock en sanning med modifikation visar det sig när Grodden klämmer henne lite på pulsen. Hon är uppvuxen på en liten gård på landet. Hennes pappa jobbade i skogen och hennes bror är deltidsskogsbrukare.

– Det var lite av en Bullerbyuppväxt och jag kan faktiskt mina sädeslag, säger hon med ett skratt och fortsätter:

– Min uppväxt har i alla fall gett mig en god förståelse för lantbrukets villkor, det är viktigare än detaljkunskap.

Engagerad i affären

Att gå från rollen som divisionscontroller till att vara divisionschef är ett tämligen stort steg. Att ha affärsansvar är något helt annat än att vara ekonom. Men intresset och engagemanget för affären ger henne stora fördelar.

– Jag ser mig inte som en ren ekonom och tycker det är roligt att få möjlighet att driva strategiarbetet. Jag vill inte lägga mig i detaljerna, de som kan affären bör också vara de som sköter detaljerna. Däremot är det en fördel att region- och säljcheferna ligger direkt under mig, eftersom jag då får en närhet till affären.

Produktutveckling, närheten till kunden och den internationella affären är de tre områden Elisabeth vill ägna extra uppmärksamhet den närmaste tiden.

Med produktutveckling avser hon inte nödvändigtvis nya produkter, utan snarare nya portföljer, nytänkande kombinationer och nya bättre villkor.

– För framtiden är det viktigt att se på helheten – att kunna ha kombinerade erbjudanden som innebär en fördel för lantbrukaren. Ett av mina mål är att öka samarbetet med Lantmännen Maskin. Där har vi oerhört mycket att vinna, både vi och Maskin.

Kundnäret är det andra området Elisabeth nämner. Med det menar hon inte i första hand någon förändring i antalet säljkontor, utan snarare högre kvalitet, större kunnande och bättre säljverktyg på de kontor som finns.

– Vi ska vidareutbilda våra säljare och tänka i regioner. Det är inte självklart att vi ska ha samma säljtänk på olika håll i landet. Inriktningen i produktionen ser inte likadan ut i olika regioner, vi behöver kanske tänka i produktportföljer som skiljer sig åt på skilda håll i landet.

Den internationella affären är något som ligger Elisabeth varmt om hjärtat. Hon var själv med i Baltikum när Swecon expanderade där runt 2003, nu sitter hon med i Scandagra Baltikums styrelse och ser fördelarna med att finnas på plats på en marknad som står under intensiv konsolidering.

– Jag tror mycket på vår internationella affär, framför allt spannmålsaffären gynnar oss. Vi behöver volymen och har en fördel av att finnas på plats i tider när bran-

schen konsolideras. Men det jag kan känna är att vi, för att bli riktigt framgångsrika, måste stärka vårt kunnande om hur man gör affärer i andra länder. Villkoren skiljer sig åt, traditionerna är olika.

Hur ser du på frågan om lantbrukaren som nyttjare och lantbrukaren som ägare?

– För mig är lantbrukaren kund. Vi gör affärer med våra kunder och vi ska driva en lönsam affär. Koncernstyrelsen styr vår verksamhet genom de ekonomiska mål som sätts för vår lönsamhet. Så länge vi sköter vår affär, fullföljer våra åtaganden och är tillmötesgående mot våra kunder tror jag att vi kommer att ha dem med oss också som ägare.

I det sammanhanget nämner Elisabeth också tvärgrupperna som hon ser som utmärkta bollplank.

– Tvärgrupperna ska vi absolut utnyttja. Vi ska vara med och lyssna. Det är viktigare att lyssna och vara lyhörd än att stå och prata inför folk. Jag tror mer på den typen av kommunikation som ger oss input till vår verksamhet.

Hon återkommer till den viktiga säljorganisationen och säger med eftertryck att hon inte anser att hon ska lägga sig i de operativa delarna av affären. Kunderna ska inte känna att de måste ringa direkt till henne – det är regioncheferna som ska ha de samtalen.

– Jag fick frågan när jag tillträdde vad jag hade tänkt att ändra på och mitt svar är och förblir – jag är inte här för att ändra inriktning. Riktningen är redan utstakad på ett utmärkt sätt. Vi är på väg åt rätt håll och ditåt ska vi fortsätta. Min uppgift är att lotsa och leda och se till att vi är så professionella som möjligt i vårt arbete.

Hon tror att en organisation med självförtroende är en förutsättning för framgång.

– Vi ska sträcka på oss, vara lite kaxiga. Med det menar jag inte självgoda, vi får aldrig sluta vara lyhörda, men vi har gjort en fantastisk resa och det ska vi ha i bakhuvudet. Fortsätter vi den här vägen kan vi möta kunderna på ett ännu bättre sätt och då tjänar vi också bättre.

Vad tror du om framtiden för svenskt lantbruk?

– Personligen tror jag mycket på det svenska lantbruket. Vi kommer säkert att även fortsatt se färre, men större enheter. Men jag tror samtidigt att det finns plats för små lantbruk som tjänar pengar på koncept av olika slag. Konsumenterna blir alltmer medvetna om vad de äter och hur det produceras. Sammantaget borde dessa faktum leda till ett välmående svenskt lantbruk.



Distriktsstämmorna brukar vara välbesökta. Här är koncernchef P O Nyman i samspråk med deltagarna i samband med Sunnerbo-Värnamos sista distriktsstämma förra året.

I år skrivs historia på distriktsstämmorna

Om några veckor är det dags för distriktsstämmor runtom i landet igen, från Södra Skåne till Norrbotten. Årets stämmor blir på flera håll i landet historiska. *Text och bild: Helena Holmkrantz*

Kalmar får sin första distriktsstämma inom Lantmännen när det nya distriktet Kalmar-Öland bildas. Stämmorna i Dala-Aros och Gävleborg kommer att kunna följas via webben och i Västra Sverige slår man till med en "satellitstämma" i Ulricehamn, vid sidan om huvudstämman i Vänersborg.

Lantmännens distriktsstämmor är bra tillfällen att få veta mer om vad som händer i Lantmännen, att vara med om att påverka besluten och dessutom ha trevligt. Snart är det dags igen. Den 13 mars rullar de första av årets 20 distriktsstämmor igång och på flera håll i landet blir det nu nya tider.

Västra Sverige

I distrikt Västra Sverige kommer man den 14 mars att kunna välja på att antingen delta vid huvudstämman i Vänersborg eller "satellitstämman" i Ulricehamn.

I Ulricehamn följer man då stämman via YouTube och genom en chatt kommer man att kunna göra inlägg för att aktivt delta i stämman om än på annan ort. I inbjudan till distriktets medlemmar finns detaljer om hur man gör för att anmäla sig.

Gävleborg och Dala-Aros

I Gävleborg den 13 mars och Dala-Aros den 15 mars kommer stämmorna att kunna följas via webben, vilket ger en god möjlighet att ta del av stämman, även om man inte har möjlighet att vara på plats. Däremot kommer man inte att kunna rösta eller göra inlägg under stämmoförhandlingarna.

Bakgrunden till webbsändningarna och "satellitstämman" är en motion till Föreningsstämman som Västra Sverige lade fram förra året. Motionärerna föreslog att Lantmännen borde undersöka möjligheterna att delta i distriktsstäm-

morna via webb eller liknande för att de som bort långt ifrån stämman enkelt skulle kunna delta. Motionen röstades igenom och de tre specialstämmorna i år är ett led i att prova olika lösningar för att kunna utvärdera möjligheterna för framtida stämmor.

Kalmar-Öland

I Kalmar planerar man just nu som bäst för den första distriktsstämman inom Lantmännen. Ett distrikt bildades under hösten och en valberedning tillsattes. I dag har mer än 330 lantbrukare i regionen valt att gå med i Lantmännen. Stämman äger rum den 22 mars och många kommer säkert att passa på att vara med vid det historiska tillfället.

Hitta din distriktsstämma på listan på sidan 5 i detta nummer av Grodden. Anmälan gör du på webben (www.lantmannen.com).

Adresserna till webbsändningarna är:
www.lantmannen.com/dala-aros/distriktsstamma2017
www.lantmannen.com/gavleborg/distriktsstamma2017

Så fungerar distriktsstämman

Vad gör man egentligen på en distriktsstämma?

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

Varför ska du gå dit?

Det är en chans att vara med och påverka Lantmännens arbete både i distriktet och i förlängningen också på riks nivå genom till exempel motioner. Dessutom brukar det vara trevligt!

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

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

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

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

Vill du byta distrikt? Visste du att...

- du enligt stadgarna har rätt att vilja vilket distrikt du vill tillhöra. När du ansöker om medlemskap i Lantmännen placeras du automatiskt i det distrikt där du har din verksamhet, om inget annat anges vid ansökan.

- distriktsstillhörighet i praktiken innebär att du har möjlighet att välja representanter i distriktsstyrelse och valberedning, samt fullmäktige till föreningsstämman. Du kommer att få inbjudningar till möten och information från

det distrikt du väljer att höra till. Vill du ändra distrikt så går det bra att göra det via internet: <http://bit.do/distrikt2017> telefon: 010-556 32 20, e-post: medlem@lantmannen.com



Storsatsning på havre

Stiftelsen Strategisk Forskning, SSF, beviljade i mitten av februari 100 miljoner kronor till det nya havrecentret ScanOat vid Lunds Universitet. Lantmännen är ett av företagen som kommer att bidra till utvecklingen av centret.

Sverige har utmärkta förutsättningar för konkurrenskraft när det gäller havre. Klimatet och jordarna gör att den svenska havren ofta håller högre kvalitet än den som odlas i andra länder. Med detta faktum i bakgrunden samlas nu svensk havrekompetens i ett center. ScanOat ska skapa en forsknings- och utvecklingsmiljö för växtförädling, odling och hälsa kopplat till havre. Programmet är ett samarbete mellan industrin och akademien. De deltagande företagen är Lantmännen, Oatly och Swedish Oat Fiber, vilka kommer att bidra med resurser och inriktning. Utöver Lunds universitet deltar SLU och SP från akademien, samt forskningsbolagen Crop-Tailor och Glucanova.

– Med dessa nya forskningsresurser kan vi på ett hållbart sätt utveckla ännu bättre havresorter med specifika hälsoegenska-

per, och som kan användas som prevention av hjärt-kärlsjukdomar och diabetes, säger Mats Larsson forskningschef på Lantmännen.

Havre har bra proteinvärde, hög fettkvalitet och har högt innehåll av betaglukan som ger bevisad effekt på kolesterol och blodsocker.

– Vi på Lantmännen har aktiv utveckling i hela havrevärdekedjan och driver ett av världens mest framgångsrika havreförädlingsprogram. Här tar vi fram nya havresorter för den svenska och den internationella marknaden, säger Peter Annas, chef för utsäde och handelsvaror på Lantmännen Lantbruk.

Lantmännen har också ett nära samarbete med det lilla bioteknikbolaget Crop-Tailor – som utvecklar speciella egenskaper i havre. Efterfrågan på havre ökar och Lantmännen säljer stora mängder havre både i Europa och till USA. Genom till exempel produktvarumärket AXA har Lantmännen flera havreprodukter till konsumenter på den Nordiska marknaden.

Digitalisering och medlemsdemokrati på kooperativt forum

För andra året i rad samlades den svenska lantbrukskooperationen på Sånge-Såby i januari för att utbyta erfarenheter och diskutera aktuella, gemensamma frågor. LRFs Kooperativa forum är en del i en satsning som LRFs gör inom det kooperativa området och inom ramen för ett större projekt som har namnet Svensk Kooperation. Årets tema var digitalisering – både som ett medel för affärsutveckling och för att utveckla medlemsdemokratin. På temat digital affärsutveckling informerade Peter Annas, Lantmännen Lantbruk, om LM². Ett exempel på digitalisering och medlemsdemokrati var Växas digitala plattform för nominering av fullmäktige till sin stämma.

Dag två var inriktad på ungdomar inom Kooperationen. LRF Ungdomens ordförande talade om vikten av att släppa in de unga i styrelserummet – men också om betydelsen av att kunna lämna för att få komma tillbaka när man har lite mer tid i livet. Vid en paneldebatt talade unga företagare om engagemang. Uppmaningen var: sök oss på våra arenor, var välkommande och inkluderande! Någon konstaterade också att eftersom ”alla” söker unga företagare till sina organisatio-

” Man kan konstatera att ryktet om Kooperationens död är betydligt överdrivet.

ner är det lätt att bli nersprungna av alla kooperativa företag som jagar den som visar (lite!) intresse. Andra, i sin tur, väntar på att bli upptäckta. Ett tydligt och samstämigt budskap från ungdomspanelen var; berätta vad ni förväntar er av oss i en styrelse – vilket är uppdraget? En hemläxa att arbeta vidare med i valberedningar och styrelser på alla nivåer.

Att Sånge-Såby är historisk mark för lantbrukssamverkan vet många. Men årets möte var lite speciellt. 2017 är det 100 år sedan Sveriges Allmänna Lantbrukssällskap bildades, en av föregångarna till LRF. Märkesåret kommer sannolikt att lyftas i olika sammanhang. Men man kan konstatera att ryktet om Kooperationens död är betydligt överdrivet.

Text: Anna Carlström

NYHET!



DELARO®

Nya
möjligheter
i all
stråsåd

- Marknadens enda färdigblandade svampmedel med triazol och strobilurin
- Basen är Proline
- Enkel att hantera

Läs mer på www.cropscience.bayer.se

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



I vår är det dags för lanseringen av Lantmännens stora digitala satsning LM², verktyget som ska samla Lantmännens digitala tjänster under en hatt. Arbetet med att finslipa verktyget har varit febrilt under vintern och bland annat har ett antal testpiloter letat punkter att förbättra.

Testpiloterna förbereder inför lanseringen av LM²

Sedan december har en första pilotstudie med fyra testanvändare av LM² varit igång. En testanvändare har samtidigt provat funktionen i det nya verktyget för finansiell spannmålshandel. Piloternas kommentarer används som underlag för förbättringar i systemet och efter hand kommer fler personer att släppas in som testanvändare. Målet är att fram till lanseringen vara uppe i 60-70 användare som alla har till uppgift att prova funktionerna och rapportera vad som behöver förbättras. Om allt går som det ska kommer LM² att vara redo för lansering under våren.

– Piloterna är relativt nöjda så här långt. Vi har haft lite inloggningsproblem och fått feedback på en del andra saker som kan förbättras. Testpiloterna är jätteviktiga för oss. Genom piloternas tester säkrar vi lösningen så att vi kan skala upp den i tid till lanseringen, förklarar projektledaren Henrik Bjurman.

Testaren ser många fördelar

En av de första pilotanvändarna är Robert

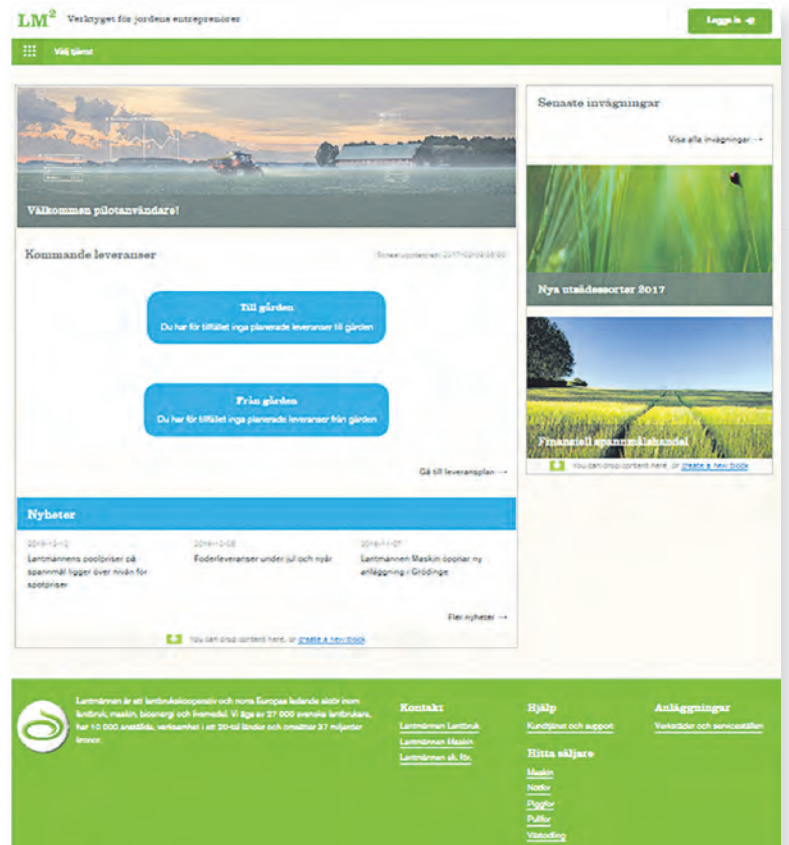
Ihrsén från Enköping. Han har använt systemet sedan någon vecka före jul och är överlag nöjd med det han sett.

– Jag har testat alla plattformar – mobil, Ipad och dator. Har försökt prova de olika momenten i systemet. Det känns som det kan bli bra, men samtidigt har jag ju varit inne på ett mycket tidigt stadium och naturligtvis sett hur mycket som finns kvar att göra. Har full respekt för det jättestor arbete som ligger bakom.

Han ser många fördelar med LM² som att man så enkelt kan komma åt de maskiner som finns registrerade och bland annat ta fram instruktionsböckerna till dem. En annan fördel är tydligheten i leveransaviseringarna och att där finns bra valmöjligheter.

– Att man kan välja de SMS och mail man vill ha tycker jag är en stor fördel. Det är också bra att det är så enkelt att lägga till andra användare på sitt konto och ge dem olika behörigheter. Det ser jag som bra med LM².

En viktig del av LM² är den nya ekono-



Så här ser den förstasida som testpiloterna möter ut i LM².

mitjänsten som ska ersätta Kassatjänsten på nätet. För att undersöka vad användarna efterfrågar gjordes en enkät under Lantbruks webbsida Mina sidor i slutet av förra året. Där fick nätanvändarna svara på frågor kring vad som fungerar bra i dag med Kassatjänst och vilka möjligheter till förbättringar man ser. Det som bland annat efterfrågades var ökade sökmöjligheter och att fler dokument, som årsbesked, medlemsbesked och kontoutdrag ska vara tillgängliga via webben. Det och många andra förbättringar blir nu en upp-

gift för den nya ekonomiwebben. Genom inloggning via LM² och signering med BankID kommer dessutom säkerheten att öka.

Under det här året kommer flera nyheter att lanseras i LM². Bland annat ska integrationen med Dataväxts digitala tjänster att genomföras. Dessutom kommer funktionen spannmålsbalans, där man kan se sin fysiska spannmålsposition, att lanseras som komplement till den finansiella spannmålshandeln.

Text: Helena Holmkrantz

Maskin satsar på ”Den svenska modellen”

De senaste månaderna har Lantmännen Maskin arrangerat kundträffar på sina anläggningar runt om i landet. Ett genomgående tema har varit hur man på Lantmännen Maskin har hittat sin egen väg framåt.

– Vi har valt att kalla det för ”Den svenska modellen” berättar Jonas Arvidsson, VD Lantmännen Maskin, och fortsätter:

– Med ett livskraftigt svenskt lantbruk i första rummet har vi säkerställt konkurrenskraften för svenska lantbrukare genom att ställa krav på tillverkarna. Resultatet är justa priser på maskiner och säkerställande av ett skandinaviskt centrallager med bas i Sverige. En bred produktportfölj är garanten för varaktig och lönsam lokal närvaro i hela Sverige.

Lyssnar man till tongångarna på höstens och vinterns kundträffar är mottagandet mycket positivt. Det är tydligt att Lantmännen Maskin, som ju har ett starkt kooperativt ägande i ryggen och äger sina egna anläggningar, har en kraftfull posi-

tion på den svenska maskinmarknaden. De ledande traktortillverkarna har alla de senaste åren investerat hårt i nya och större fabriker för att möta förväntan om kraftig tillväxt. I stället har efterfrågan minskat radikalt på världsmarknaden för lantbruksmaskiner. En utveckling de stora tillverkarna inte väntat sig och som nu fortsatt dem i en situation med överkapacitet, minskad försäljning och ökade kostnader.

I ett tufft läge som detta är det naturligt

att man som tillverkare måste agera för att öka sina egna marknadsandelar, sänka kostnader och öka marginalerna. Ur ett svenskt perspektiv kan man konstatera att det redan inneburit krav på exklusiva kanaler, begränsade redskapspositioner, beslut om sammanslagning och flytt till europeiska centrallager samt landspecifika prislistor. Faktum som påverkar varje svensk maskinleverantör och i slutändan svenskt lantbruk.

– Exklusivitet och begränsade redskapspositioner leder till färre anläggningar och koncentration enbart till spannmålsområdena. För en svensk lantbrukare innebär det försämrade logistik och service samt ottrygk tillgång på reservdelar. Det kan vi naturligtvis inte acceptera, säger Jonas Arvidsson.

Tätare samarbete

Den nya vägen framåt har så här långt inneburit ett tätare samarbete med AGCO-koncernen som ju tillverkar Fendt, Valtra och Massey Ferguson. Lantmännen Maskin har under det senaste året inte bara flyttat AGCO:s lager i Köpenhamn till sitt centrallager i Malmö utan också etablerat Fendts skördeprogram i Sverige. I kombination med att man tryggar tillgången på service och reservdelar åt alla Claas-ägare tar man en tydlig position som garant för svenskt lantbruks konkurrenskraft. Under 2017 är det också tänkt att man ska ta över importrollen för Massey Ferguson.

Text och bild: Björn Nordgaard



“En god start gör skillnad under hela tillväxten”



Framtidens högpresterare

Dina kalvar blir framtidens högpresterare med rätt hjälp. Lantmännen erbjuder marknads bästa kalvsortiment. Med hjälp av kunskap, erfarenhet och forskning kan Lantmännen erbjuda marknads bästa sortiment för kalvar. Du kan också beställa nya informationsbroschyrer och kalvuppfödning på vår webbplats.

Just nu har vi extra bra erbjudande på allt du behöver för en lyckad kalvuppfödning. Kontakta din säljare och få mer information.



Vill du veta mer, kontakta din lokala säljare eller ring vår kundtjänst på 0771-111 222.
www.lantmannenlantbruk.se



– Vi har friska kalvar och är inte rädda för att ta bort ett sjukt djur så att det inte smittar andra, konstaterar Olov Wågbrant.



Sätt kalver

En frisk och välväxt kalv ger bättre avkastning både som mjölkko och som slaktdjur.

– Det en gammal sanning som gäller än, konstaterar Kajsa Öhman som är produktchef för Nötfor.

Text: Sofia Barreng | Foto: Johan Olsson

Att sätta lite extra fokus på kalvarnas utveckling lönar sig. Tyngre kvigkalvar kan kalva in tidigare och mjölkar dessutom bättre. Är kalven i stället en tjur blir den leveransklar tidigare om den väger mer vid avvänjning.

För att lyfta fram dessa väl grundade sanningar har Lantmännen Lantbruk valt att starta en kampanj om kalvhälsa.

– Alla vet nog egentligen att en god start gynnar produktionen under resten av djurets liv, men vi tycker att kampanjen ger ett utmärkt tillfälle att lyfta frågan, konstaterar Kajsa Öhman.

På Alnäs Västergård gård utanför Linköping har Olov Wågbrant nyligen satt upp väv som vindskydd vid kalvboxarna för att förbättra miljön för sina kalvar.

– Vi byggde om ladugården för fyra år sedan och då byggde vi nya kalvboxar. Kalvhälsan var god de första åren, men så yrdet det in snö en vinter och då blev några kalvar sjuka.

Med väven som skydd mot snö och kraftiga vindar mår kalvarna på Alnäs Västergård nu mycket bra.

Råmjölk

Olov berättar att arbetet med kalvarnas utveckling och hälsa skötts på ungefär samma sätt före ombyggnaden som efter. Alla kalvar får till exempel råmjölk manuellt, även om de fötts med frigående ko i kalvningsbox.

– Vid ombyggnaden valde vi också att låta de små kalvboxarna stå kvar mitt i ladugården.

De första veckorna står alltså kalvarna varmt och ombonat. När de visat att de dricker bra och hunnit bli en till tre veckor gamla flyttar Olov ut dem till de kalvboxar som byggts i en skyddad hörna utanför stallets yttervägg.

– Vi har tre boxar och ser till att gruppera dem efter storlek så att de inte konkurrerar för mycket om kalvnäringen.

I samband med flytten till de nya boxarna växlar Olov från helmjölk till kalv-

näring. Omställningen brukar gå bra. Kalvarna får kalvnäringen i tråg och Olov ser till att alla dricker som de ska. I kalvboxarna finns även tillgång till uppvärmt vatten.

Redan från sina första levnadsdagar har kalvarna dessutom fått fri tillgång både till hö och kalvkraftfoder.

Enkelmagad blir idisslare

Martin Johansson är säljare vid Lantmännen Lantbruk och han poängterar hur viktigt det är för kalvarna att omställningen från att vara ett enkelmagat djur till en idisslare går bra.

– I naturen tar omställningen ett halvår, vi vill att den går på ungefär åtta



Martin Johansson, säljare på Lantmännen Lantbruk.

Lantmännen Lantbruks kalvsortiment

Fyra kalvnärings: Kavatt, Rustik, Topstart samt Royal.

Två kraftfoder för kalvar och kvigor: Idol samt Elegant.

Saltbalans Nöt+ vätskesättning som även kan användas förebyggande.

Diakur Super stabiliserar vätske- och elektrolytbalansen vid störningar och diarré.



Olov Wågbrant och säljaren Martin Johansson konstaterar att kalvarna har det bra i halmen på Alnäs Västergård.

Nya nät skyddar mot nederbörd.

n i fokus



veckor och då är det viktigt att tidigt introducera specialanpassat foder. Alla djur ska ha tillgång till lite hö eller ensilage, men det som verkligen gör nytta är ett kalvfoder som innehåller de näringsämnen som utvecklar vommen och mindre av sådant som den unga kalven inte har möjlighet att tillgodogöra sig, menar Martin.

Avvänjning

En lämplig tidpunkt för avvänjning är när kalvarna under några dagars tid visat att de äter ett kg kalvkraftfoder per dygn menar Martin. Då bör de lätt kunna öka sitt intag till 1,5 kg när kalvnäringen tas bort.

Olov låter kalvarnas vikt avgöra när det är dags för avvänjning, ibland sker det redan före två månaders ålder.

Martin har ett tips om ett enkelt sätt att hålla koll på kalvarnas vikt.

– Ha ett en meter långt snöre i fickan.

En jämn och god tillväxt är målet. En ökning av tillväxten med cirka 300 gram per dag är fullt möjligt genom att ge mer kalvnäring eller öka koncentrationen.

– Att sträva efter dubbla födelsevikten under mjolkperioden är en bra målsättning. Och det går bättre ju mer hjälp vommen får att utveckla sig. Det gäller att hålla nere antalet dagar då kalven föds upp på kalvnäring för att hålla ner kostnaden. Välj då en kalvnäring med hög kvalitet som kalven har förutsättning att växa bra på.

” Utmaningen är att genomföra en avvänjning utan att kalven tappar i vikt. Det är större chans att lyckas om kalven fått bra kalvkraftfoder hela sitt liv.

När kalvens bröstomfång är en meter väger de runt 90 kg.

Besättningens tjurkalvar säljs vid avvänjning och fram tills nu har samtliga kvigkalvar gått in i mjölkproduktionen. Vid ombyggnaden 2012 köptes ett stort antal livdjur in och det är först nu som Olov har börjat unna sig lyxen av att mer noggrant välja vilka kvigor han vill behålla.

Inkalvning

Sedan ett par år tillbaka arbetar han också med att tidigarelägga kvigornas inkalvningar.

– Vi har gått från 28 månaders ålder vid första kalvning till 26 månader och jobbar vidare mot målet på 24 månader.

Till sin hjälp har Olov sedan ett år tillbaka en aktivitetsmätare. All seminering görs i egen regi.

– Även vid val av tidpunkt för första seminering har ju djurets vikt en stor betydelse, det handlar inte bara om åldern, menar Olov.

De mjölkande djuren sinas vid 210 dagars dräktighet.

– Då flyttar vi ut dem i ungdjursstallet där de får en kost av grovfoder och mineral. Tio dagar före kalvning flyttas de tillbaka in i ladugården och får samma foder som under laktation.

Så är cirkeln sluten och det är dags för ännu en kalv att se dagens ljus på Alnäs Västergård.

Alnäs Västergård

Drivs i dag i företaget Wågnäs AB av Kjell Wågbrant med sönerna Olov och Erik. Ett generationsskifte är under genomförande.

Kjell och Olov arbetar i dag heltid på gården med hjälp av en avbytare på deltid. Erik arbetar en dag i veckan på gården.

Total areal 135 hektar inklusive arrenden. Driften består av konventionell mjölkproduktion samt ekologisk produktion av vall och höstvetete för utsäde. Konventionellt odlad majs på åtta hektar.

2012 skedde en om- och tillbyggnad där antalet koplatser ökade från 73 till 140 och lösdrift infördes. Korna mjölkas med två robotar. Fodret består av ensilage samt kraftfoder av inköpt krossad spannmål med koncentrat.

Produktionen ligger på 10 300 kg ECM. Sedan ombyggnaden korsas de SRB-kor som behöver större kropp, bättre juver och högre avkastning med SLB. Samtliga kor från egen uppfödning. Tjurkalvar säljs vid avvänjning.

Från ekologismälteri över dammskydd till utformandet av nya tekniker för gården. Vårens omgång av utbildningsprogrammet Växthuset är specialdesignat för Lantmännens ägare och idéerna som tagits ut till programmet spänner över ett brett fält.

Växthuset för Lantmännens ägare

I Växthuset samlas entreprenörer från hela landet för att spetsa sina idéer med hjälp av Lantmännen. Det är Lantmännens utbildningsprogram för innovationer och affärsutveckling där deltagarna får utveckla en idé med hjälp av föreläsningar och workshops – och sedan presentera den för ett draknäste. Programmet har funnits ett par år för anställda inom Lantmännen, men förra året öppnades det upp även för externa entreprenörer och i höstas utlystes en ny ansökningsomgång speciellt riktad till Lantmännens ägare.

– Vi bedömer vilka projekt som har störst möjlighet att utvecklas med en kurs, tittar på den kommersiella potentialen och lägger vikt vid att projektet ska ha en unik idé. Bland de ansökningar som kom in från ägarna har vi valt ut sju som alla känns riktigt bra, kommenterar Emma Nordell från Lantmännen R&D.

Hon är med och lotsar entreprenörerna genom programmet bestående av tre workshops och det avslutande draknästet.

Tanken är att deltagarna ska få hjälp av erfarna entreprenörer att utveckla och spetsa sina idéer och därmed få en bättre

grund för att ta dem vidare. Den första workshopen ägde rum i slutet av januari och under en heldag fick deltagarna fokusera på målgruppen och dessutom lära sig bli experter på att mingla.

– De fick i uppgift att tänka ut vem som mer än någon annan tjänar på det deras lösning – det är inte alltid den kund man tänker sig från början, utan kan vara en helt annan målgrupp. Den första målgruppen ska alltid vara den som gräter efter din produkt, din lösning på problemet. Nu har de fått i hemläxa att intervjua fem potentiella kunder om vad de verkliga behöver och de ska göra det utan att nämna sin lösning.

Ekologiskt gårdsmälteri

En av deltagarna i Växthuset för ägare är Louise Gårdenborg från Heby. Hon driver tillsammans med sin familj en ekospannmålgård i Uppland och har idén att kunna vidareförädla gårdens malkorn i ett eget gårdsmälteri för att producera ekologisk malt. Tanken är att ett gårdsmälteri skulle kunna bli en affär i sig och att man ska köpa in ekologisk malt-



BILDER: JOHAN OLSSON

korn från andra närbelägna gårdar. Louise är nöjd efter första workshopen i Växthuset:

– Jag är imponerad av att det är så seriöst och välarrangerat. Det är jättebra att man får ta den här tiden till att utveckla sin idé. Växthuset gör idén mer konkret. Jag tror dessutom att ett program som Växthuset är en stor fördel för oss inom lantbruket, där så många är ensamföretagare. Här kan vi utveckla idéerna tillsammans med andra och skapa nätverk.

Skapar lönsamhet på gård

Närmast följer ytterligare två intensiva heldagar med olika inriktning. Programmet avslutas i början av mars med att deltagarna får presentera sina affärsmodeller för Växthuset draknäste som utvärderar projekten och bedömer hur mogna idéerna är både tekniskt och affärsmässigt. Juryn rekommenderar också deltagarna hur de ska gå vidare samt erbjuder de bästa projekten stöd för fortsatt utveckling.

Var tjänar Lantmännen på ett program som Växthuset för ägare?

– Det kan givetvis visa sig finnas idéer

Här får goda idéer näring

CG Pettersson (R&D) i diskussionstagen med två av deltagarna i Växthuset, Björn-Christian Gunnarsson och Louise Gårdenborg.

– Om ett av projekten i programmet leder till ett samarbete med Lantmännen och på sikt blir grunden till en ny affär, ja, då har programmet lönat sig.

– Om ett av projekten i programmet leder till ett samarbete med Lantmännen och på sikt blir grunden till en ny affär, ja, då har programmet lönat sig.

Text: Helena Holmkrantz



Ann-Sofi Ignell och Rebecca Andersson.



Mari-Louise Bårström och Pär-Johan Löf (R&D)

Dags att söka

Det är nu dags att söka till nästa omgång av Växthuset. Den hålls i april-maj och är öppen både för anställda på Lantmännen och externa entreprenörer. Ansökan senast 10 mars. Läs mer på www.lantmannen.com/vaxthus

Möjligheter med linfrö och ekologisk spannmål

Linfrö öppnar möjligheter för lönsamma affärer.

Ekologisk spannmål är en bristvara på flera håll i världen, dags att agera.

Ungefär så kan slutsatserna kortformuleras i två traineearbeten som gjorts under hösten på Lantmännens spannmålsenhet.

I slutet av november var det slutredovisning för de båda traineerna Robert Carlsson och Axel Walin innan de går vidare till nya projekt.

Robert Carlsson har tittat närmare på linfrö i världen och i Sverige. Två av Lantmännens bolag står för merparten av användningen – och inköpen. Det är Lant-

männens Unibake som köper in sina linfrö från Belgien och Vaasan som köper in från Belgien och Polen. Men lin odlas även i Sverige, framför allt i Östergötland där det är en ofta förekommande avbrottsgröda. Skulle den svenska linfröskörden kunna användas på ett bättre sätt och vad finns det för möjligheter att ta hand om den i Lantmännens befintliga anläggningar? Det är några av många frågor som Robert Carlsson ställer sig i sin studie.

Hans slutsatser är att linfröaffären rätt hanterad skulle kunna bli riktigt intressant för både Lantmännen och för svenska lantbrukare. Det kräver en investering i den an-

läggning som tar emot fröna, men den skulle kunna betala sig ganska snart, enligt Robert Carlssons beräkningar.

Ekologisk spannmål

Axel Walin har gjort en global marknadsanalys av ekologisk spannmål i sitt traineearbete. Han har tittat på tio olika länder, fem länder som har potential som exportmarknader och fem länder som kan vara intressanta som inköpskällor. Bakgrunden till studien är att ekomarknaden börjar bli allt större och viktigare. Prognosen för världsmarknaden inom ekologiskt är att den står inför som mest tio pro-

cents tillväxt per år, alltså en fördubbling på fem år.

Tyskland, Storbritannien, Danmark, Norge och Finland har alla marknader där efterfrågan på ekologisk spannmålsråvara är större än tillgången. Ryssland, Ukraina och de baltiska länderna är däremot länder där det odlas en hel del ekologisk spannmål och som därför kan vara intressanta att undersöka som leverantörer.

Den svenska ekomarknaden är viktig i sig, vi har högst andel ekologiska livsmedel i världen, även om marknaden totalt sett är liten. Axel Walins tes är att det kan finnas anledning att se den ekologiska

spannmålsmarknaden i ett större perspektiv än bara som hemmamarknad.

– Här finns pengar att tjäna som går tillbaka till våra ägare, påpekar han.

I sin studie har Axel Walin gått igenom tillgång och efterfrågan, tillväxtprognoser, hot och möjligheter i de olika länderna. Hans slutsats är att det finns potential i alla marknader i högre eller mindre grad, men det viktigaste för Lantmännen i dagsläget är att agera – kraftfullt och aktivt – eftersom många börjar inse möjligheterna med ekomarknaden.

Text: Helena Holmkrantz

Alltid
nära

Lantmännen tar hand om din Claas



Slutförsäljning av Claas...

Sista chansen att köpa en ny Claas skördetröska, traktor eller vallmaskin från Lantmännen Maskin. [Kontakta din säljare redan idag!](#)



...men vi tryggar din service

I drygt 30 år har Lantmännen Maskin sålt och servat Claas maskiner. Den kunskapen och erfarenheten vill vi att du ska få nytta av – nu och i framtiden. Vi lagerför drygt 22.000 artiklar till Claas-maskiner på vårt centrallager i Malmö och det tänker vi fortsätta med. Och precis som tidigare står välutbildade mekaniker redo att hjälpa dig – antingen på någon av våra 60 anläggningar runt om i landet eller på plats hos dig. Med 170 fullt utrustade servicebilar är hjälpen aldrig långt borta!



Teckna serviceavtal

Trygga servicen av dina Claas-maskiner med 2-, 3- eller 5-års serviceavtal – valet är ditt! Avtalen ger dig en fast servicekostnad per timme du kör. Betala per månad eller i samband med service – alltid med samma belopp. Det ger dig en förutsägbar och jämn fördelning av din maskinkostnad. Du bokar bara tid i verkstaden.

Höj nivån på serviceavtalet genom att addera GPS Trackunit. Då kontaktar vi dig när det är dags att serva. Tryggt och säkert! Din närmaste Lantmännen Maskin-verkstad berättar gärna mer.



Service



Reservdelar

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



Lantmännen
Maskin

AquaAgri

Lantbruk och vattenbruk möts

I forskningsatsningen AquaAgri där lantbruk och vattenbruk kopplas ihop i ett gemensamt program har de fem projekten nu varit igång i ett och ett halvt år. Vad har hänt i projekten?

Text: Helena Holmkrantz

I forskningsprogrammet AquaAgri, som bland annat finansieras av Lantmännens forskningsstiftelse, samsas fem projekt från land till hav.

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

Odlingsförsöken har pågått i två år och man arbetar nu med en modellering utifrån resultaten. Så här långt visar resultaten att man lyckats höja skörden och odlingarna i försöken har gett runt 12 tons skörd under 2016. Men det finns fortfarande variationer mellan fälten och först när resultaten kopplats till modelleringen kan man utvärdera hur väl man lyckats. Potentialen borde ligga på 13-14 tons skörd, enligt projektledaren Bo Stenberg. (Se också artikel i Grodden nr 1/2016)

Mjolk på gräs och biprodukter

Grundtanken i projektet är att hitta hållbara sätt att utfodra mjölkkor genom att använda biprodukter och vall i stället för spannmål och soja. Utgångspunkten är att använda råvaror som människor inte kan använda i sin livsmedelsproduktion, till exempel drank och rapskakor.

Projektet har så här långt gett både positiva och negativa resultat. Ett försök med att tillsätta glycerol i fodret visade till exempel att korna mätte bra och mjölkade utmärkt av dieten, men å andra sidan producerade de mer metangas. Projektet fortsätter i nya spår och bland annat studeras hur genetiken speglar kons förmåga att ta till sig näring.

Perenna grödor

Perenna grödor är något som ofta diskuteras i odlingsommanhang. I det här forsk-

ningsprojektet ägnar man sig dels åt att jämföra odling av perenna hybrider mellan vete och vilda perenna släktingar med ettåriga vetesorter, dels strävar man efter att utveckla perenna korsorter för att även där kunna jämföra med ettåriga grödorna.

Under året som gått har flera parallella spår följts. Man har tittat närmare på det förädlingsmaterial av perenna vete-hybriderna som odlas i fältförsök av nordamerikanska forskare för att bedöma potentialen för odling i Norden och för fortsatt förädling.



Anna Westerbergh i fält under utvärdering av hybridplantor mellan ettårigt vete och vild perenn släkting.



Introggressionslinjer av ettårigt korn och vild perenn släkting.

Samtidigt har forskarlaget fokuserat på korn och möjligheterna att domesticera vilda korsorter för odling. Här handlar det om att hitta rätt egenskaper och forskarna ägnar mycket tid åt att korsa olika typer av korn med perenna vilda släktingar. Vinterhärdighet har visat sig vara en av de stora svårigheterna och är därför fokus i ett delprojekt.

Hållbart marint vattenbruk

Inom projektet NomaCulture har det hänt mycket. Projektets mål är utveckla hållbar odling av fläckig havskatt och hummer, som båda är "lyxprodukter" och mycket efterfrågade av exempelvis restauranger. På sikt vill man bland annat minska användningen av fiskolja och fiskmjöl i fodret. Under det gångna året har satsningen bland annat lett till bildandet av ett nytt forskningscenter i Göteborg, Centrum för marin vattenbruksforskning. Dessutom samarbetar man med ett annat av AquaAgri-projekten för att undersöka hur alger ska kunna användas i foderfram-

ställningen till hummer och havskatt.

Storskalig odling av makroalger

I vattnen utanför Kosteröarna görs försök med odling av brunalgen sockertare (*Saccharina latissima*) i stor skala. Tanken är bland annat att algerna ska kunna användas i olika typer av livsmedel, foder och gödning. Algodling har fördelen att den kan fånga in koldioxid och varken kräver gödning eller pesticider. Projektet löper utmed flera spår, där ett är att använda alger i foder inom vattenbruket (se ovan). Ett annat spår är att närma sig lantbruket och använda brunalger som fodertillskott till kycklingar. Undersökningar av näringsinnehållet i sockertare visar att algen har prebiotiska och immunostimulerande egenskaper. Men en vidareförädling av algen i foder innebär samtidigt att man får stora mängder biomassa som restprodukt. Forskarlaget vill därför satsa på ett avknoppningsföretag som ska undersöka och bearbeta marknaden för att se hur biomassan bäst kan användas.

...om AquaAgri

AquaAgri är ett tematiskt forskningsprogram som samlar fem projekt för hållbara produktionssystem inom jordbruk och vattenbruk under en hatt.

Finansierarna bakom AquaAgri är Lantmännens forskningsstiftelse tillsammans med Forskningsrådet Formas och Mistra (Stiftelsen för miljöstrategisk forskning). För Lantmännens del kan det här innebära tillgång till ny kunskap som i längden kan få stor betydelse för svenskt lantbruk.

De fem projekten har fått dela på 62 miljoner kronor och tanken är att de inblandade forskarna ska samarbeta och försöka hitta möjligheter till tvärvetenskap mellan projekten. Detta trots att de behandlar helt olika områden – från odling på land, via foder, till odling i havet.

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

Proteinhalter i vete och skydd mot skadegörare

Högre veteskördar, bättre proteinhalter och grödor med bättre skydd mot gulrost och skidgallmygga. Det är några av de långsiktiga målen med de lantbruksprojekt som Lantmännens forskningsstiftelse beslutat att finansiera.

I slutet av november delade Lantmännens forskningsstiftelse ut 11 miljoner till 14 nya projekt.

På lantbrukssidan blir det en tydlig satsning på bland annat proteinhalter i vete. Inom ramen för programmet Höstvetete mot nya höjder har det tidigare mest handlat om kvantitet. Nu kommer fokus att ligga på säkerställa rätt proteinhalt för bästa möjliga lönsamhet. Ett av projekten som fått pengar kommer att studera hur man genom kvävestrategier och sortval kan öka skörden och förbättra kvaliteten. I ett annat

NYA PROJEKT I LANTMÄNNENS FORSKNINGSTIFTELSE

projekt tittar man på hur proteinhalten ska kunna prognostiseras redan i blomningsstadiet för att insatser ska kunna göras i tid.

– Höstvetete mot nya höjder har verkligen inte lagts på hyllan. Vi fortsätter arbetet för att både öka skördarna i Sverige och dessutom säkerställa proteinhalterna, kommenterar Pär-Johan Lööf, projektledare på Lantmännen R&D.

Andra projekt som fått pengar handlar om skadegörare och växtsjukdomar. Resistensförädling mot gulrost i vete är ett projekt

som hållit på några år, här tar forskarna nu steget ut från laboratoriet till fältet i nära samarbete med Lantmännen i Svalöv. Skidgallmygga är ett problem som dykt upp i svenska fält de senaste åren. I skånska rapsfält har man sett en invasion av dessa små insekter, som är förhållandevis okända för forskningen. Det finns i dag ingen bra metod för att förutse när myggorna ska bekämpas, vilket en forskargrupp vid SLU Alnarp nu vill försöka råda bot på.

Havre brukar tas upp som en framtidsgröda och ett av Lantmännens satsningsom-

30 år av forskning i lantbrukets tjänst

I mer än 30 år har Lantmännens forskningsstiftelser bidragit till att svenskt lantbruk utvecklats vidare genom forskning. Närmare 400 miljoner kronor har stiftelserna bidragit med och det har handlat om allt från nya havresorter till utveckling av nya högfiberprodukter, från foder som minskar antibiotikaanvändning till satellitnavigering.

Text: Lennart Wikström

I mitten av 1980-talet tog Lantmännen initiativ till en självständig finansiering av forskning och utveckling inom lantbruket genom bildandet av tre forskningsstiftelser; SL-Stiftelsen, VL-Stiftelsen och Stiftelsen Cerealia FoU. De tre ursprungliga stiftelserna är i dag samlade i Lantmännens forskningsstiftelse. Med facit i hand kan man konstatera att detta var kloka initiativ som gett resultat. Lantmännens långa tradition av samarbeten med forskare är unik och mera aktuellt än någonsin. Ett exempel är den nya livsmedelsstrategin där samarbetet mellan industri och akademi lyfts.

400 miljoner

Sedan starten har stiftelserna hunnit dela ut närmare 400 miljoner kronor till forskningsprojekt inom växtodling, bioteknik, bioenergi och inte minst mat och hälsa med inriktning mot spannmål och spannmålsprodukter. Dessa medel har växlats upp med hjälp av andra finansierare och utan överdrift kan vi säga att det är dessa medel som tillsammans byggt upp den svenska cerealieforskningen.

Havre första fokus

De första uppgifter som stiftelserna, oberoende av varandra och med olika infallsvinklar, tog sig an kom att handla om havre.

År 1987 publicerade den amerikanska journalisten Robert Kowalski en bok som refererade till studier om lösliga havrefibers effekt på kolesterolhalten i blodet. Det blev startskottet för en omfattande forskning och utveckling världen över och jakten på functional foods. För svenskt vidkommande ledde havreboomen till utveckling av nya sorter med förhöjd fett- och proteinhalt och nya produkter baserade på havre. Fortfarande forskas mycket på havre och olika havreprodukter för att få fram mer

hälsosamma livsmedel och måltider.

Satellitnavigering

Ett annat område som tidigt togs upp var användningen av ny teknik i växtodlingen. De satellitbaserade navigationssystemen (GIS) i kombination med kontinuerlig mätning av skörd och kvalitet gjorde det möjligt att ta fram noggranna skördekartor som visade variationen inom enskilda fält. Precisions-odlingen var född, det kanske viktigaste verktyget i dag för att öka hållbarheten i växtodlingen med bibehållen produktivitet.

Kostfiber och fullkorn

Mat och hälsa har även det varit en röd tråd. Intresset för kostfiber har hela tiden varit stort, inte bara från havre, utan också från vete och råg. Andra komponenter som antioxidanter, ökad mineraltillgänglighet och fettsammansättning har varit föremål för forskning. Samtidigt visar forskningen i allmänhet att det inte är enskilda ämnen i lika hög grad som hela livsmedlet som är avgörande. Här har forskningen kring fullkorn varit intressant och lett till en rad olika produkter, inte minst fullkornspasta. Även måltidsmönstret spelar stor roll och att den nordiska kosten, sammansatt av hälsosamma livsmedel typiska för Norden, har lika goda effekter på blodtryck och blodfetter som medelhavskosten, är ett bra exempel på forskningsresultat från stiftelsernas verksamhet.

Att minska livsmedelsproduktionens påverkan på miljö och klimat har också varit en genomgående målsättning. På senare tid är konkreta produkter som Ett vänligare vete och klimatdeklarerad kyckling exempel på insatser inom miljö och klimat som stiftelserna varit med och bidragit till.



råden i Strategi 2020. Därför delas också pengar ut till ett projekt som ska kartlägga det svenska havre-genomet för att stärka framtida havreförädling.

Satsningar på förädling av spannmål till lönsamma livsmedel och biomaterial står högt på Lantmännens agenda. Inom fokusområdet energi och gröna material utökas satsningen på gluten som barriärmaterial, för att ersätta plast. Inom livsmedelsområdet görs satsningar på brödkvalitet och utvinning av högvärdiga fraktioner från spannmål med exempelvis högt innehåll

av fiber, protein eller fett.

Forskningsstiftelsen stödjer även bildandet av ett nordiskt rågforum, med en hemsida där det senaste inom forskningen kring råg och hälsa kommer att samlas. Hemsidan lanseras i samband med konferensen "The Power of Rye" som hålls på Åland i början av juni.

Text: Helena Holmkrantz

Nästa utlysning i Lantmännens Forskningsstiftelse är i september.

NYHET!



COSSACK®

Samlar alla styrkor i 1

- Kombinerar det bästa från Atlantis och Hussar
- Mycket god effekt på vitgröe och åkerven
- Bred effekt på örtogräs
- Praktisk att hantera och lätt att blanda

Läs mer på www.cropscience.bayer.se

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



Unibake

förser världen med bröd

Inget av Lantmännens bolag är så globalt som Unibake. 36 bagerier i 15 olika länder och försäljning i fem världsdelar, i mer än 60 länder, är imponerande statistik. Konsumenternas önskemål skiljer sig från land till land och det gör att även produkterna ser lite olika ut beroende på var i världen man befinner sig.

I en artikelserie gör vi några nedslag i Unibakes värld, där bröd är mycket mer än bröd. I Grodden nr 5-6 2016 berättade vi om färgglada bröd från Ungern och nostalgi i Danmark. Nu går färden vidare till Spanien, där konsumenterna nyligen upptäckt wienerbrödet!

Spanjorer med smak för wienerbröd

Spanien är långt mer än vin och tapas. Spanjorer har även smak för goda bakverk och wienerbröd med lönnsirap och pecannötter är något som verkligen faller spanjorerna på läppen.

Lantmännen Unibake har funnits i Spanien sedan 1999. De har försett den spanska marknaden med ett brett sortiment av produkter från europeiska bagerier, allt från hamburgerbröd, över croissanter till sandwichbröd. Den allra mest populära produkten är dock wienerflätan med lönnsirap och pecannötter, Maple Pecan Plait.

Unibakes försäljning i Spanien har ökat med 30 procent sedan 2014. Ett av skälen är att den spanska ekonomin börjat återhämta sig och att det finns en allt större optimism hos konsumenterna. En annan anledning är butiksbagerierna, så kallade in-store bakeries, som de senaste åren blivit allt vanligare i Spanien och hjälpt till att göra Unibakes produkter mer synliga. I takt med att antalet butiksbagerier ökar i spanska stormarknader har också wienerbröden ökat i försäljning.

– Bakverken har faktiskt sålts här i Spanien sedan 1999, men wienerbröd är inget som finns i den spanska traditionen



så försäljningen var länge liten, förklarar Jordi Meya, säljchef för Unibake i Spanien, och berättar vidare:

– När det började installeras butiksbagerier i stormarknaderna ändrades situationen. Butiksbagerierna har varit nyckeln till framgång. Spanska konsumenterna har fått upp ögonen för Maple Pecan Plait som en modern produkt som smakar bra och har ett överkomligt pris.

Framgången för Maple Pecan Plait är alltså en av hemligheterna bakom försäljningsökningen i Spanien, men det finns även organisatoriska skäl. 2015 samlade det spanska försäljningsteamet krafterna och flyttade till nya lokaler i Barcelona, där man också startade en ny bageriskola

– Unibake Academy. Hit bjuds kunder in för att få inspirations- och utbildningsdagar. De får också stifta bekantskap med nya produkter som utvecklats inom Unibake.

– Unibake har ju inget bageri i Spanien, så det är viktigt att vi utnyttjar fördelarna med en global organisation. Vi köper produkter från våra kolleger i bland annat Danmark, Storbritannien, Sverige, och Ungern, vilket gör att vi alltid har nyheter att visa upp. Vi vill visa att vi är en pålitlig leverantör både när det gäller kvalitet och volym. Vi levererar faktiskt produkter ända till Kanarieöarna som ligger mer än 2 500 km från Barcelona, säger Jordi Meya.

DIN VAPENHANDLARE ONLINE

SNABB OCH ENKEL HANTERING AV DIN LICENSANSÖKAN

T3X B.A.U COMBO PAKET
TIKKA .308WIN



19.990

DU SPARAR
3.172:-

Klarna ca: 645:-/m i 36 månader

- Tikka T3x Lite Adjustable MT
- Burris Fullfield E1 3-9X50 Belyst kikarsikte
- SAKO Optilock-montage
- ASE UTRA SLSi Ljuddämpare
- Mirageskydd till ljuddämpare
- Vapenrem Tikka i neopren

PXS 1000 - MICRODOT
EASYHIT



1.695

Ord. intropris 1.995:-

85 GRIZZLY
SAKO



24.900

Klarna ca: 803:-/m i 36 månader

BAR MK3 COMPOSITE FLUTED HC
BROWNING



15.995

Klarna ca: 516:-/m i 36 månader

10/22 22LR HALVAUTOMAT
RUGER SYNTHETIC TAKE DOWN



5.990

KRÅKA BULVAN
GYTTORP



129

MICRO H-1 WEAVER/PICATINNY
AIMPOINT



4.295

Ord. intropris 4.695:-

Klarna ca: 138:-/m i 36 månader

Klarna

- Fast delbetalning
- 14 dagars faktura
- Konto - betala i din egen takt



intropris

Mån-fre 10-18. Lör 10-15
Järnvägsgatan 10, Eksjö
0381-69 52 05 | www.intropris.se

Mån-fre 10-18. Lör 10-14
Fiskaregatan 1, Vimmerby
0492-209 50 | www.intropris.se

Mån-fre 10-18. Lör 10-14,
Karlskronagatan 18, Ronneby
0457-218 90 | www.intropris.se



Det är svårt att dölja när man har valt den bästa potatisstrategin

- ✓ Dokumenterad bästa effekt*
- ✓ Bekämpar bladmögel och torrfläcksjuka
- ✓ Mycket låg resistensrisk**



syngenta[®]

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

* EuroBlight fungicide table 2016.

** På grund av att strategin innehåller fler olika typer av aktiva substanser.

Syngenta Nordics A/S
Strandlodsvej 44
2300 København S
Tel. 0771 24 48 10

TM



En historia värd att vårda

Diarier, räkenskaper, kepsar, skyltar, mötesprotokoll, tidningar, årsredovisningar... Innanför väggarna i ett anspråkslöst hus i utkanten av Bromma döljer sig 300 hyllmeter av Lantmännen historia samlade under ett tak.

Text och bild: Helena Holmkrantz

Det här är Centrum för näringslivets historia och den som vill ta reda på detaljer om Lantmännen förr i tiden kan med fördel bege sig hit. Grodden följde med styrelseordförande Bengt-Olov Gunnarson till centret för att få en närmare titt på arkiven.

Här finns dokument av olika slag samlade i skjutbara hyllor från golv till tak. Klimatet i lokalen är speciellt anpassat för att på bästa sätt bevara materialet. Känsligt fotografiskt material finns i en egen avdelning, där temperaturen hålls en bit under rumstemperatur. Bland fynden ur Lantmännen rika historia finns dagböcker från 1905 och 1913, en lång rad diarier (något som är ovanligt för företag, men som berättar mycket om den dagliga verksamheten) och en hel rad affischer och broschyrer som gör reklam för exempelvis Gyllenhamars havremust och Axas havregryn.

Centrum för näringslivets historia, CFN, grundades för 43 år under namnet Stockholms företagsminnen. Det var till en början ett litet arkiv med syftet att

rädda en del av den historia som försvunnit ur stadsmiljön. Efter hand växte det fram en stiftelseägd organisation med uppgift att ta hand om det hela det svenska näringslivets historia. Det har vuxit ut till en veritabel guldgruva för den som är intresserad av svenskt näringsliv och den historia som ligger till grund för många framgångsrika företag.

Med en totalyta om 5 500 kvadratmeter och 70 000 hyllmeter arkiv i en typisk lagerlokal i Bromma täcker organisationen i dag in stora delar av den svenska moderna historien. Medlemsföretagen finansierar underhållet av de egna arkiven, till övriga delar söks bidrag ur olika fonder. Lantmännen är ett av företagen som valt att utnyttja CFNs tjänster, precis som exempelvis ICA, Bonniers, Volvo och många, många fler.

Läsesal för allmänheten

I anslutning till arkiven finns en läsesal dit forskare, journalister och andra intresserade kan komma för att ta del av materia-



Historien inspirerar och vägleder

Vad finns det för anledning för ett modernt företag att samla på gamla dokument och utdaterade föremål?

När CFN i höstas samlade representanter för ett stort antal svenska företag till ett seminarium om historien i marknadsföringen togs en rad exempel upp på hur historien kan användas till ett företags fördel.

Det räcker att slå en blick på tidningshyllorna i butikerna för att förstå att

historieintresset ökar i Sverige och många andra länder i västvärlden. Antalet tidningar med historietema har aldrig varit så många som nu och det är ett tecken i tiden på hur många som blickar bakåt i tiden. Företagen har insett att det här kan utnyttjas i reklam och marknadsföring. I

livsmedelsbranschen haglar begrepp som "mormors recept" och "tillverkat på gammaldags vis". Men det kan finnas fler skäl till att det är viktigt för företag att känna till sin historia.

Ben Wubs, från holländska Erasmus School of History, var en av föreläsarna under CFNs seminarium:

– Historia är minne och vi vet ju att en människa inte fungerar utan minne. Även

ett företag är en sorts person, därför är också kunskapen om historien nödvändig. Alla de beslut som togs i det förgångna har haft inflytande på vad företaget är i dag.

Ben Wubs konstaterade att det finns en hel del exempel på företag som försöker dölja sin historia, men rätt hanterat kan även en mindre behaglig bakgrund ge företaget skjuts framåt. Volkswagens historia har exempelvis flera faser. "Bubblan" kom till under nazitiden, de flesta har väl sett bilder av Hitler på besök i Volkswagenfabriken, och Volkswagenbussen blev



Det finns många guldkorn från Lantmännens historia i Centrum för näringslivets historia. Dagböcker speglar verksamheten så tidigt som 1905 och 1918 (längst t v). Styrelseordförande Bengt-Olov Gunnarson och medlemschef Anna Carlström studerar några av godbitarna i arkivet.



300 hyllmeter av bland annat räkenskaper, diariéer och protokoll från Lantmännens tidigaste år fram till dags dato samlas i arkivet, som här de vackert inbundna huvudböckerna för Västsvenska Lantmännens centralförening.

let. Arkivet består dels av en öppen del, med föremål, dokument och böcker från företag som inte finns längre, dels av en slutna del där föremål och dokument från verkstämmande företag förvaras. Det går utmärkt att titta på det material som finns även i den slutna delen för den som är intresserad, men det krävs tillstånd från det aktuella företaget.

– Det är viktigt att vår historia samlas och bevaras, men för mig är det också väsentligt att den är tillgänglig för alla intresserade och för framtida forskare, kommenterar Bengt-Olov Gunnarson och konstaterar att mycket av hans egen historia finns i dessa arkiv, som förtroendevald sedan 1978.

Digitala arkiv

En viktig utvidgning som skett på senare år är det digitala arkivet. Genom bidrag har CFN fått möjlighet att bygga upp även ett digitalt arkiv, där man kan samla gamla hemsidor och digitala dokument av olika slag för eftervärlden.

– Det digitala arkivet är oerhört viktigt för historieskrivningen. Utan det finns risken att vi i framtiden kommer att veta mer om vad som hände 1905 än det som hände 2015, kommenterar arkivchef Per-Ola Karlsson och konstaterar att det verkligen svåra är att välja ut vad av allt i det digitala flödet som är värt att spara.



Arkivarie Benito Peix Geldart har ägnat många timmar åt att ordna upp i Lantmännens arkiv och visar här styrelseordförande Bengt-Olov Gunnarson vad som döljs i hyllorna.

på 60-70-talen symbolen för den haschrökande hippien – två faser av samma företags historia. Ingendera faser har egentligen skadat företaget i längden eftersom man aldrig förtigt bakgrunden, men när ”dieselgate” dök upp på löpsedlarna 2015 blev skadan desto större.

Det finns många exempel på hur företag använder sig av historia i sin marknadsföring, men långt ifrån allt är verklig historia. När exempelvis Louis Vuitton påstår sig ha en historia som sträcker sig tillbaka till medeltiden, handlar det i själva verket inte om de

exklusiva väskor man gör reklam för, utan om den historia som systerföretaget champagnetillverkaren Moët & Chandon kan stoltsera med. Men eftersom företagen slagits samman utnyttjar den ena delen den andra.

– Historieberättandet är här inte bara till för att locka konsumenter, det är minst lika viktigt för att locka investerare, menade Ben Wubs.

Om och hur historien tas tillvara är naturligtvis mycket olika i skilda företag. Hela spektrat finns – från släng ut allt gammalt och lev i nuet, till spara på allt

och bygg ett museum. Historien inspirerar och vägleder exempelvis italienska Benetton designers när de ska ta fram nya modeller. Företaget har satsat på ett omfattande historiearkiv med över 30 000 arkivboxar, som skildrar modehistoria från 1965 och framåt. Ett omfattande arkiv har också Coca-Cola, ett företag där historien hela tiden används som referensram. Logon har inte ändrats sedan 1880 och rött har varit företagets färg genom hela historien. Gamla affischer och filmer utnyttjas hela tiden som inspiration till nya kampanjer.

– Vi försöker översätta gamla annonser till nya tider, inte bara kopiera dem, men hitta känslan, förklarar Ted Ryan, chef för Coca-Cola Archives.

Bland svenska företag sticker Volvo ut med sitt museum, där Volvos historia är tillgänglig för alla intresserade.

Per Carleö, marknadsdirektör på Volvo Cars konstaterar att historier är något som alla kan ta till sig. Därför är historia något som företag bör ta till vara på:

– Det är så många som säger att de fått nog av reklam. Men människor älskar historier och berättelser.



Dags för Ägardialog

Med målet stämman 2018!

Lantmännens Ägardialog är ett projekt som pågår inom Lantmännen under 2017 och fram till föreningsstämman 2018. Bakgrunden är en motion till årets föreningsstämma. *Text: Anna Carlström*

Styrelsen svarade på motionen att både omvärldsförändringar och förändringar i medlemskåren, kombinerat med ambi-

tionen att hela tiden utveckla Lantmännen som ett starkt företag till nytta för det svenska lantbruket, gör tiden rätt för en ny ägardialog.

Syftet med ägardialogen är att engagera förtroendevalda och medlemmar i utvecklingen av Lantmännen och att diskutera olika strategiska ägarfrågor. Ägardialogen kommer att genomsyra arbetet i distriktsstyrelserna, på medlemsmöten och i förtroenderåden, men

också i Grodden och andra kanaler.

Teman för Ägardialogen kommer att vara allt från ägarstyrning, till strategifrågor och Lantmännen som affärspartner.

Under januari gick Lantmännen ut med en enkät för att mäta temperaturen bland ägarna. Bland frågorna i enkäten märks: Hur kommer lantbruket att utvecklas? Hur ser man som lantbrukare på Lantmännen – i dag och i morgon? Och vilka förväntningar har man på sitt företag?

Svaren i enkäten kommer att användas som underlag för det fortsatta arbetet med Ägardialogen och ger input till möten och diskussioner på olika nivåer.

Under året kommer medlemmarna i Lantmännen att få information om arbetet med Ägardialogen bland annat via distriktsstyrelserna och här i Grodden.

Tankar? Synpunkter? Idéer? Kontakta din distriktsstyrelse eller avdelningen för Ägarrelationer.



Framtidsgrupper är Lantmännens satsning på unga lantbrukare under 2017. Runt 50 unga lantbrukare från alla delar av landet samlas under våren i grupper. Målet är att de ska lära sig mer om Lantmännen, men även att diskutera vad som är bra och vad som kan bli bättre.

Unga lantbrukare är en viktig målgrupp för Lantmännen, både som affärspartner men även som blivande ägare och förtroendevalda. Under året samlar Lantmännen unga lantbrukare i Framtidsgrupper. Syftet med grupperna är:

- att öka intresse och förståelse för Lantmännen som affärspartner och för ägandet av föreningen
- att få inspel av gruppen i hur vi på bästa sätt kan möta morgondagens medlemmars behov och förväntningar
- att bredda kompetensen och öka mångfalden
- att öka intresset för ett uppdrag som förtroendevald i Lantmännen

Fem regionala grupper

Totalt har 55 unga lantbrukare handplockats och tillfrågats om de är intresserade av att vara med. De har delats in i fem regionala grupper i landet och de har

alla haft första träffen med tema "Lantmännen som affärspartner". Det har överlag varit bra diskussioner och grupperna har lämnat många inspel och förbättringsförslag till Lantmännen Lantbruk och Maskin.

Ungdomarna i Framtidsgrupp Syd hade sin första träff hos Lantmännen Maskin i Malmö. De fick en dragning i bland annat Maskins strategi "Den svenska modellen" av marknadschef Anders Fridlund och en rundvandring i nya centrallagret. Paul Dring, regionchef på Lantbruk berättade om Lantmännen Lantbruk som affärspartner. Ett liknande upplägg hade Framtidsgrupp Öst som träffades på Lantmännen i Norrköping och fick träffa säljare från både Maskin och Lantbruk, samt en representant från VäxtRåd.

– Från början hade jag inga förväntningar och väldigt dålig koll på Lantmännen, men nu är jag redan jättesugen



Erik Olsson och Alexander von Bothmer funderar över hur Lantmännen blir den bästa affärspartnern.

att komma på nästa träff och lära mig ännu mer om Lantmännen. Detta är jättestressant och så roligt att få bilda nätverk med fler yngre, kommenterade en av deltagarna efter träffen.

En annan av deltagarna framhöll efteråt den ökade förståelsen

– Med detta lyckas Lantmännen skapa en bättre relation och förståelse för hur föreningen fungerar och ett intresse att delta. Jag tror att Lantmännen som organisation vinner mycket på att aktivt jobba för en större förståelse för vad och hur vi kan påverka.

Vid kommande träff kommer frågor



Malin Gustavsson och Gustav Lindsten diskuterar frågan hur Lantmännen kan stötta unga lantbrukare.

om ägande, medlemsdemokrati, utdelning och kapitalfrågor att lyftas och diskuteras tillsammans med förtroendevalda i distrikten och koncernstyrelsen.

Som avslutning kommer samtliga grupper att träffas i Stockholm under två dagar i slutet av mars för att lära sig mer om Lantmännen som koncern, med fördjupning i industriverksamheten inom Energi och Livsmedel. I samband med avslutningen ordnas även ett studiebesök på pasta- och frukostfabriken i Järna.

Text: Cathrine Hannell och Jenny Andrén



ELIN BERGSTRÖM
Bloggare

Bloggande bönder behövs

En vanlig dag på gården. Arbete med djuren, räkningar att betala, en traktor på verkstaden och barn att hinna med mellan skottnings och utfodring.

Sedan en stund med datorn i knät. Ofta i soffan när ungarna har gått och lagt sig. Ibland på kontoret. Något viktigt som behöver skrivas, eller något vardagligt. Något att dela med mig av eller informera om. Och så fingrarna. Fingrarna som behöver tangenterna. Skrivan- det är min avkoppling och mitt andningshål. Och numer också del av mitt jobb.

Behövs det lantbrukare som bloggar? Elin Bergström, förtroendevald i distrikt Västernorrland, tycker definitivt det. Hon bloggar på blogg.atl.nu och vill få lantbrukare landet runt att känna igen sig och folk utanför lantbruket att förstå. Här berättar Elin om sitt bloggande.

Jag skriver för att folk ska läsa men även för att jag inte kan låta bli. Jag drivs av tanken på att beröra, störa och ibland även uppröra.

Men mest av allt vill jag berätta. Om hur jag har det, hur livet på en gård ser ut och vad jag tycker är viktigt här i livet. Jag vill lyfta frågor, skala av fasaderna och bjuda in mina läsare till verkligheten. Till min verklighet. Till SAM-ansökningar, tvätthögar, traktorer och djur.

Min blogg är ärlig. Och bred. Och ganska personlig. Den innehåller allt från jordbruks- politik och maskinreportage till berättelser om vardagen och utmaningarna med att vara för- älder.

Jag triggas av vetskapen att bloggar och andra sociala medier har en oerhörd spräng- kraft. Vi som vill berätta, på vilket sätt vi än gör det, har större makt än vi tror.

Många som läser just min blogg är verk- samma inom lantbruket eller har ett förflutet där, men jag har även blogggläsare som inte har den minsta anknytning mer än att de äter mat. Folk som kanske aldrig har tänkt på köttets ur- sprung eller alla positiva effekter av svenskt lant- bruk. Jag möter dem på skolgården ibland. Eller på Ica eller utanför banken. De säger att de läser och skrattar och känner igen sig. Och att de även har gråtit en skvätt någon gång. De säger att de är nyfikna på mitt liv och vad jag gör.

De började läsa min blogg för att de kände igen sig i något eller för att det var så komiskt när jag beskrev vår översvämning i tvättstugan. Sedan har de följt med till ladugården och ut på åkern via mina texter. Ut bland djur, trakto- rer, slakt och förrymda kvigor i skogen. Och de säger att de har börjat tänka till. Att de tittar lite extra på de olika flaggorna i köttdisken nu.

De berättar att de har lyft blicken och bör- jat se sin omvärld och sitt landskap på ett nytt sätt. För att de halkade in på en blogg om en

” De berättar att de har lyft blicken och börjat se sin omvärld och sitt landskap på ett nytt sätt.

kvinna som älskar att köra lastmaskin och som en gång gick till dansbanan i alldeles för kort kjol.

Just den effekten är nog det häftigaste av allt. Att några människor där ute har fått upp ögonen för lantbruk och matproduktion via just min blogg.

För mig kan det nog inte bli större och vikti- gare än så och därför är jag både bonde och bloggare. Bondebloggare!

Flexity®

... standard för långtids-
verkan mot mjöldagg
och stråknäckare

... fortlöpande fördelning av
den aktiva substansen

... särskilt god regnfasthet



Crop Protection

Thomas Wildt-Persson 070-949 80 15

Måns Edensten 070-587 03 45

www.agro.basf.se

BASF
We create chemistry

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

POTATIS EMBALLAGE

NY HEMSIDA!

Potatis

FOTEGÅRDENS EMBALLAGE LIDKÖPING

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

VÄXTSKYDDSMARKNADEN



FREDDY BENGTSSON
Produktchef
växtskydd & salt

FEBRUARI 2017

2017 – året då vi hoppade två år framåt i tiden

Inför odlings-säsongen 2017 har antalet nya växtskyddsprodukter och även nya substanser på den svenska marknaden ökat. Det nya utbudet innebär möjligheter till högre skördar och minskade problem med resistens.

F

ör den svenske bonden har det inte kommit särskilt mycket nya växtskyddsmedel de senaste åren. Många nya intressanta substanser finns tillgängliga från de stora utvecklande företagen runt om i Europa. Tyvärr fick de av olika anledningar inte ett godkännande av Kemikalieinspektionen i Sverige. Samtidigt som nya produkter och substanser inte kom in på marknaden försvann många gamla. Utbudet minskade kraftigt och användningen intensifierades på de produkter som fanns kvar. Med färre produkter på marknaden får dessa i stället användas oftare, vilket innebär att samma substans används mer och i fler grödor. Det ökar risken för resistenta ogräs, svampar och insekter. Risken har i många fall övergått i faktum, då resistens konstaterats på såväl ogräs och svamp som insekter. Varubrist har också varit något som uppstått till följd av att användningen koncentrerats till färre produkter.



” Nu gäller det verkligen att ta tillvara på chansen till högre skörd och netto.

skörd och netto. Visionen bör inte vara att nå 10 ton, nu ska 10-tonsgrensens passeras!

Utbildning pågår

För oss på Lantmännen innebär alla nya produkter en arbetstopp. Under hösten och vintern har vi febrilt arbetat med att hitta den effektivaste strategin på kort och lång sikt. Utbildning av säljkåren pågår för fullt. För den växtskyddsintresserade finns det mycket att diskutera inför 2017, vilket säljarna verkligen kommer stå redo för. 2017 blir ett riktigt dynamiskt år i växt-skyddssammanhang. Ett år fullt av möjligheter.

Om man jämför fungicidsidan i dag med var vi står i förhållande till övriga EU så ligger Sverige i framkant. Vår i nuläget bästa fungicid är också EU:s effektivaste fungicid. Alltså hoppas vi att 2017 ska bli året då vi tog oss minst två år framåt i tiden, i motsats till vad vi varit vana vid.

Nya produkter – nya substanser

Situationen har dock förändrats inför odlings-säsongen 2017. Godkännandeprocessen har löpt på i hög takt från Kemikalieinspektionen och vi kan nu se ett ökat utbud av inte bara nya produkter på den svenska marknaden utan även nya substanser som vi inte har någon minskad känslighet/resistens för. En del gamla produkter har fallit bort, men några av dem har kommit i ny formulering som är mindre miljö- och hälsopåverkande än de gamla. Det handlar framför allt om Starane-produkter.

Med det nya mycket större utbudet av produkter och substanser finns det nu stora möjligheter för svenskt lantbruk att både att ta högre skördar och minska problemet med resistens. Nu har vi en möjlighet att skapa en effektivare produktion. De resistensproblem som vi tidigare konstaterat kommer finnas kvar om man väljer att bara använda de gamla produkterna, men genom att använda både de nya och de gamla får man en effektiv lösning och samtidigt ett resistensskydd tack vare de nya produkterna.

Missa inte chansen

Det finns all anledning att ta tillvara möjligheten till högre skörd och ekonomiskt netto. Med det sagt ska man nu inte fundera på hur få gånger man kan köra eller exakt hur låg dos som kan användas för att nå samma skörd som man fått de senaste åren. Nu gäller det verkligen att ta tillvara på chansen till högre

AGROL CLASSIC

FÖR MASKINER 1999 OCH ÄLDRE



Agrol Classic är ett sortiment av smörjmedel som passar äldre maskiner. Innan 1999 var avgasrening, insprutningstryck, överladdningssystem m.m lite mindre avancerade vilket gör kraven på smörjmedel lite enklare.

Välj Agrol Classic när du vill ha en funktionell produkt till en enklare maskin. Du sparar både tid och pengar. På köpet får du en produkt som är testad i miljoner timmar!

Ring Agrols smörjråd när du behöver hjälp att hitta rätt smörjmedel. Eller titta på vår hemsida: www.agrol.se och klicka vidare till "rekommendationer".

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





ALARIK SANDRUP
Näringspolitisk chef
Lantmännen

FEBRUARI 2017

Energidirektivet – ett misslyckande för klimatet

Europeiska Kommissionens förslag är ett resultat av flera års diskussioner om dessa biodrivmedels hållbarhet och klimatnytta, där dessvärre en debatt bestående av känslor, politik och begränsat med fakta riskerar att leda till ett större europeiskt beroende av importerad fossil olja och ökade utsläpp av växthusgas. Detta trots att det en gång var tänkt att det skulle bli precis tvärtom.

Europeiska Kommissionen lade den 30 november fram sitt förslag till reviderat förnybart direktiv med en klar ambition att minska användningen av grödbaserade biodrivmedel i EU.

Begränsning av grödbaserat

Kommissionens förslag är en revidering av det nuvarande förnybartdirektivet (Renewable Energy Directive, RED), som sträcker sig till 2020, och det nya RED II ska gälla perioden 2021-2030.

Den för lantbruket och Lantmännen Agroetanol viktigaste förändringen är att man vill minska andelen grödbaserade biodrivmedel i transportsektorn från 7,0 procent 2021 till 3,8 procent 2030. Taket på 3,8 procent innebär förvisso inte ett förbud att gå över denna nivå, utan en begränsning för medlemsstaterna att rapportera användning av grödbaserade biodrivmedel när man ska redovisa om man uppnått de obligatoriska nationella målen för mer förnybar energi i landets totala energianvändning.

Sannolikt kommer dock de flesta av medlemsstater inte att gå över 3,8 procent grödbaserade biodrivmedel 2030, vilket leder till sämre priser på biodrivmedel och lägre efterfrågan på spannmål, oljeväxter och sockerbetor i EU. Användningen av betsocker och spannmål för etanolproduktion motsvarar endast några procent av dessa grödor i EU, men den omfattande produktionen av biodiesel står för en betydande andel av rapsanvändningen i EU. För Sverige är det dock tvärtom, för här står Agroetanols efterfrågan för motsvarande 10-15 procent av spannmålsproduktionen, medan merparten av rapsråvaran för biodiesel importeras. Minskar efterfrågan på raps i EU, så kommer emellertid ganska betydande arealer att ställas om till spannmålsproduktion, vilket kan leda till ökade obalanser på spannmålsmarknaden och lägre spannmålspriser.

Gynnar oljebolagen

När det gäller att ställa om den europeiska transportsektorn till mer förnybart och mindre utsläpp är direktivet ett stort misslyckande för alla – utom oljebolagen. När befintligt RED beslutades 2008 var målet att tio procent av energin för transporterna skulle vara förnybar och att grödbaserade biodrivmedel skulle ta merparten av de tio procenten.

I RED II lyfter man fram ”avancerade biodrivmedel”, sådana som baseras på cellulosa och avfall, och de förväntas kunna ersätta

” Vi hoppas kunna öka förståelsen för att grödbaserade biodrivmedel kan bidra till en hållbar omställning av transporterna samt vara en nyckel till den biobaserade ekonomi som så många politiker vill se.



en del av de utfasade grödbaserade biodrivmedlen. Potentialen och lönsamheten för avancerade biodrivmedel, där produktionen i dag är försvinnande liten, beräknas dock fortfarande vara mycket begränsad 2030. Målnivån för förnybar energi för transporterna i RED II 2030 blir om man räknar samman grödbaserade och avancerade biodrivmedel endast 10,6 procent, men då inkluderas även all förnybar el för transporter samt fossila restprodukter från oljeraffinaderierna som görs om till drivmedel. Som en jämförelse kan nämnas att Sverige 2015 hade en andel på 15 procent biodrivmedel i transportsektorn, exklusive el och fossila restprodukter. Ambitionsnivån i kommissionens förslag till RED II är mycket låg och fossil bensin och diesel kommer alltså alltså att stå för cirka 90 procent av transporternas energianvändning 2030 om förslaget går igenom.

Svårt att förutse slutresultat

Kommissionens förslag kommer nu att behandlas av Europaparlamentet och EUs medlemsstater i Ministerrådet. Processen förväntas ta tid, så det dröjer troligen till slutet av 2018 innan det nya RED II är antaget. Vad resultatet blir till slut är ovanligt svårt att förutse. Politik och känslor har kommit att spela en stor

roll i frågan och då blir nyckfullheten och oförutsägbarheten större. Till detta kommer att EU-samarbete generellt är ganska svajigt i nuläget.

Lantmännens linje har hela tiden varit att grödbaserade biodrivmedel är nödvändiga om man vill ställa om transportsektorn och att man inte ska peka ut vissa råvaror eller tekniker som bättre eller sämre, utan att man i stället ska använda generella regelverk för att skilja bra biodrivmedel från dåliga.

Det vi förordar är skarpa hållbarhetskriterier för odlingen och höjda krav på klimatprestandan för samtliga biodrivmedel, inklusive de som produceras utanför EU. Detta är en princip som anammats av andra svenska aktörer, riksdagen och regeringen, så den svenska positionen i Bryssel är hittills i linje med Lantmännens.

Vi kommer framöver att intensifiera arbetet i Bryssel tillsammans med andra svenska företag och våra europeiska branschorganisationer och hoppas då kunna öka förståelsen för att grödbaserade biodrivmedel, som etanolen från Agroetanol, kan hålla extremt hög miljö- och klimatprestanda, bidra till en hållbar omställning av transporterna samt vara en nyckel till den biobaserade ekonomi som så många politiker vill se.

Bonus när du tecknar poolavtal tidigt!

1396



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

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

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

**Välj
bland**

- Poolavtal Försäljning med marknadsbevakning
- Terminavtal Säkra priset på längre sikt
- Spotavtal Säkra priset på kort sikt
- Depåavtal Säkra priset efter leverans
- Spontanleverans Leverera till dagspris utan avtal