



**Frågor och
motioner på
stämmorna**

Sidan 4



**Per främjar
innovation
i svensk mat**

Sidan 10



**Bättre koll
på ekologisk
spannmål**

Sidan 24

Groddden

**Nr 2
April 2019**

En medlemstidning
från Lantmännen

www.lantmannen.com



En valberedare är alltid redo

Sidan 12



Signerat

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

Kjell Eriksson, ordförande i koncernvalberedningen. Bild: Mikael Ljungström/Scandphoto

UPPLAGA

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

DISTRIBUTION

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

ADRESSÄNDRING

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

ANNONSBOKNING

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

ANNONSMATERIAL

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

ANNONSFORMAT (i mm) och priser

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

* +3 mm skärsmån vid utfallande

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

PRELIMINÄR UTGIVNING 2019

(med reservation för ändringar)

Nr	Materialdag	Utgivning
3	3/5	24/4
4	23/8	18/9
5-6	17/11	13/12

BILAGOR

För bokning av bilagor, kontakta redaktören
Telefon 010-556 06 43
Enkel A4 80 öre/ex
Dubbel A4 90 öre/ex
Enkel A3 90 öre/ex
Urval av adresser 500 kr
Färdigtryckta bilagor ska vara tryckeriet till handa minst fem dagar före tryck



Lantmännen är ett lantbrukskooperativ och norra Europas ledande aktör inom lantbruk, maskin, bioenergi och livsmedel. Vi ägs av 25 000 svenska lantbrukare, har 10 000 anställda, har verksamheter i ett 20-tal länder och omsätter 45 miljarder kronor på årsbasis. Med basen i spannmål förädlar vi åkermarkens resurser för ett livskraftigt lantbruk. Några av våra mest kända varumärken inom livsmedel är AXA, Bonjour, Kungsörnen, GoGreen, Gooh, FINN CRISP, Korvbrödsbagarn och Hatting. Vårt företag är grundat på kunskap och värderingar som har funnits i generationer hos våra ägare. Genom forskning, utveckling och verksamhet i hela värdekedjan tar vi tillsammans ansvar från jord till bord.
Läs gärna mer på www.lantmannen.com.

Massor med möten!

Vissa tider på året är det så mötestätt att man skulle kunna gå på minst två möten per dag! Därför är jag glad att så många medlemmar valt att komma till våra distriktsstämmor – ett tillfälle för diskussion och frågor. I den här ledaren vill jag ge dig som medlem mina tankar och synpunkter till några av de frågor som kommit upp på stämmorna.

För det första har det varit väldigt roligt att få så många positiva kommentarer på både Lantmännenpaketet och den föreslagna utdelningen. Spontana tillrop som att "det är viktigt att Lantmännen finns" och "er utdelning betyder riktigt mycket för mig som lantbrukare" stärker mig i mitt arbete. Samtidigt vet jag att det på flera håll kommit önskemål och motioner om att öka utdelningen. Jag förstår tanken, men för att kunna vara ett långsiktigt lönsamt företag många år framöver krävs en stabil ekonomi. För oss i styrelsen är uppgiften att både värna medlemmarnas lönsamhet och Lantmännens långsiktiga livskraft.

En fråga som kommit upp på flera stämmor är också hur vi hanterar en så bred verksamhet. Hur klarar Lantmännen att driva både bagerier i Australien samtidigt som vi säljer hjullastare i Tyskland och bygger spannmålsanläggningar i Hargshamn? Svaret är en tydlig strategi, god organisation och professionella medarbetare.

På stämmorna har vi i styrelsen också varit väldigt tydliga med att den breda portföljen, som balanserar både olika marknader och konjunkturer, varit en förutsättning för både de extra satsningar vi gjorde med anledning av torkan och förslaget om den högsta ordinarie utdelningen någonsin! Vid stämmorna har vi också talat om vår uppdaterade strategi Jord till Bord 2030.

Internationalisering, partnerskap och stärkt lantbruksaffär är bärande ord i strategin – och här visar förvärvet av bageriet i Australien, samarbetet med Granngården och köpet av finska Raisios nötfoderverksamhet, Lantmännen Feed, att vi verkligen använder strategin som kompass när styrelsen utvecklar verksamheten.

Vårt senaste förvärv av en havrekvarn i Östergötland är också en satsning för framtiden och strategiskt rätt för ett företag i spannmålsens värdekedja. Havre är en central gröda för det svenska jordbruket och Lantmännens medlemmar, därför är en investering i Sverige extra intressant. Dessutom finns det finns ett globalt intresse för havre och efterfrågan på havreprodukter stiger kraftigt.

Lantmännen har redan i dag en stark position inom havre och det här förvärvet ger oss tillgång till en anläggning som kompletterar den befintliga produktionskapaciteten och skapar nya möjligheter att utveckla och producera produkter med havre som råvara. Riktigt intressant och spännande!

Att Lantmännen är ett internationellt företag har också märkts i frågorna om Brexit. Från vårt håll har vi planerat för olika scenarier och förberett oss i möjligaste mån. Oberoende av vad som händer menar jag att det är bra att vi faktiskt har en verksamhet i Storbritannien, vi finns på marknaden. Att fastna veckovis i en hamn med en båt full av wienerbröd är varken en långsiktig lösning eller bra för ekonomin.

På flera stämmor har diskussionerna handlat mycket om Lantmännen Maskin. Förändringar väcker givetvis alltid känslor – särskilt när det handlar om lantbruksnära affärer. För mig är det viktigt att hitta lösningar för framtiden. Och för att kunna göra satsningar för framtiden krävs lönsamhet. På någon stämman tyckte man att planen var "fantasilös" och om man bara tittar på nedläggningen av anläggningar

Jag är glad över motionerna – både för att det visar att ni vill påverka och att ni vet att era förslag kan utveckla Lantmännen.

kan jag hålla med, men planen innehåller så mycket mer. En väl fungerande e-handel, mobila enheter, ett maskinnära sortiment i butikerna och bättre arbetsmiljö för medarbetarna är några av de positiva satsningar som genomförs. Konkurrenten är stenhård – så vill vi göra skillnad krävs att vi vässar verksamheten.

Att tala om rekord är populärt – och jag är rätt övertygad om att vi slår rekord i motioner till stämmorna i år! Några motioner om medel till forskning är snarlika, men vi har även motioner om demokrati i Lantmännen, förtroendevaldas lojalitet mot företaget, spannmålsensheten och insatsgrundande verksamheter. En härlig vårbukett av förslag och idéer. Jag är glad över motionerna – både för att det visar att ni vill påverka och att ni vet att era förslag kan utveckla Lantmännen.

Avslutningsvis vill jag gärna säga att öppenhet och dialog är otroligt viktigt för mig som ordförande. Att både styrelse och ledning är representerade på alla distriktsstämmor för att träffa medlemmarna och diskutera utveckling och framtid är ett av våra erbjudanden till er!

Nu ser vi fram emot vårbruk och sedan föreningsstämman den 8 maj – som Du som medlem kan följa via webben. För Lantmännen är ett företag som ägs och styrs av aktiva svenska bönder!

På återhörande!

Per Lindahl

Koncernstyrelsens ordförande





Lantmännen köper havrekvarn i Kimstad

Lantmännen förvärv av en produktionsanläggning för havre i östgötska Kimstad från brittiska Tate & Lyle. Förvärvet ger Lantmännen möjligheter att utöka sin havrekapacitet och samtidigt satsa ytterligare på vidareförädling av havre.

Havrekvarnen i Kimstad utanför Norrköping har en kapacitet på 55 000 ton och till den hör en anläggning för vidareförädling av havre. Avtalet signerades i slutet av mars och innebär en förstärkning av Lantmännens havreaffär.

Anläggningen förvärvas från börsnoterade Tate & Lyle, ett brittiskt bolag som levererar specialingredienser till bland annat livsmedelsindustrin. På anläggningen, där cirka 35 personer arbetar, produceras i dag havreprotein, betaglukan och havrestärkelsemjöl. Produktionsprocesserna på anläggningen har stora likheter med produktionen på Lantmännen Reppe och när förvärvet är avslutat kommer därför anläggningen att bli en del av division

Energi inom Lantmännen.

– Lantmännen Energi har redan i dag hög kompetens inom vidareförädling av vete, och havreprodukter är ett mycket bra komplement till vår nuvarande affär. Vi planerar också att addera värmebehandlad havre till produktportföljen. Förvärvet ger oss möjlighet att skapa mervärde inom havreförädling och ger upphov till synergier både inom energidivisionen och inom övriga verksamheter på Lantmännen, säger Magnus Kagevik, chef för division Energi. (Läs mer om energidivisionen på sid 18-19)

Central gröda

Havre är en central gröda för det svenska jordbruket och Lantmännens medlem-



Havreanläggningen i Kimstad som nu förvärvats av Lantmännen.

mar. Det finns ett stort globalt intresse för havre, en gröda som har flera viktiga hälsofördelar, och efterfrågan på förädlade havreprodukter stiger kraftigt. Med den utökade havrekapaciteten kan Lantmännen möta den växande efterfrågan hos kunderna i den nordiska livsmedelsindustrin.

– Havre är ett strategiskt satsningsområde för Lantmännen och vidareutvecklingen av havreaffären är central för vår strategi "Jord till Bord 2030". Vi har redan i dag en

stark position inom havre och detta förvärv ger Lantmännen tillgång till en modern kvarn som kompletterar befintlig produktionskapacitet inom havre och skapar en unik möjlighet att utveckla och producera ingredienser med havre som råvara, säger Per Olof Nyman, vd och koncernchef på Lantmännen.

Havre från Norden har en stark ställning i världen tack vare sin höga kvalitet. Lantmännen är Nordens ledande havreaktör med tre havrekvar-

nar i Sverige, Danmark och Norge och satsar långsiktigt på vidareförädling, forskning och innovation inom havre. Lantmännen marknadsför livsmedel och ingredienser baserade på havre till livsmedelsindustrin, och är drivande inom forskning och innovation för att utveckla framtidens havreprodukter. Forskningen sker både internt på Lantmännen och genom samarbetspartners som ScanOats i Lund och via det delägda svenska bioteknikföretaget CropTailor.

Invigning i Hargshamn



Arbetet med att bygga klart den nya anläggningen i Hargshamn har pågått för fullt under vintern. Till den 16 maj ska allt stå klart.

BILD: KATJA IHRSEN

Lagom till sommaren är det dags för invigning av den nya spannmålsanläggningen i Hargshamn i nordöstra Uppland.

Uppland och Mälardalen är viktiga spannmålsområden för lantbrukare och Lantmännen, därför öppnas nu en ny spannmålsanläggning med tork- och lagringskapacitet i Hargshamn. Invigningen i Hargshamn äger rum den 16 maj.



Höjda räntor

Riksbanken genomförde en höjning av reporäntan i december 2018. Till följd av det allmänt höjda ränteläget i Sverige så justerar Lantmännen sina räntor enligt bifogade sammanställning. Räntesatserna gäller fr o m den 1 april 2019.

Handel med emissionsinsatser

Orderperiod Nr	Antal köp styck	Antal sälj styck	Transaktionspris procent	Omsatt volym kronor
2018				
10	15	29	133	2 843 995
11	8	17	135	1 130 435
2019				
1	17	26	134	2 218 847
2	15	116	140	5 363 057
3	14	64	142	3 562 283

Kommande handelsdagar 2019:
8 april, 27 maj, 17 juni, 15 juli

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

Kontoöversikt och gällande räntesatser

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

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



Torkåret, utdelningen, hållbart lantbruk och många andra frågor har tagits upp under årets totalt 20 distriktsstämmor. Från Södra Skåne i söder till Norrbotten i norr har val hållits och Lantmännens verksamhet diskuterats. Summeringen ger vid handen stor nyfikenhet och många frågor samt rekordmånga motioner! Grodden kan rapportera från några av stämmorna landet runt.

Stor nyfikenhet och många frågor

Halland

Gruppdiskussioner och frågestund

Frågorna duggade tätt på Hallands distriktsstämma i Tvååker. Det var frågor om högt och lågt, allt från kundfodringarnas storlek, affärskontakter och Brexit till lokala frågor som planerna för Hallandsdistriktet och foderfabriken i Falkenberg.

Distriktsstämman i Halland har av tradition en lite annorlunda upplägg jämfört med landets övriga stämmor och är uppdelad i två delar, dels stämmoförhandlingar och föredrag om koncernens resultat, dels gruppdiskussioner med de olika föredragshållarna.

Eftersom distriktets ordförande Jimmy Grinsvall är föreslagen till ny förtroendevald revisor för Lantmännenkoncernen behövdes en ny ordförande till distriktet. Jörgen Börjesson, som suttit som ledamot i distriktsstyrelsen under flera år, valdes till ordförande och distriktsstyrelsen minskades i antal från 7 till 6 ledamöter.



Jörgen Börjesson nyvald distriktsordförande Halland.

Kvällens föredragande var koncernstyrelsens ordförande Per Lindahl och Lantmännens finanschef Ulf Zenk. De turades om att berätta om det ekonomiska läget i koncernen, med ett av de bästa resultaten någonsin, torkåret till trots.

– Hur ser det ut för 2019, torkan måste väl ha fortsatt effekt även i år? Undrade en av stämmodeltagarna.

– Givetvis är det så. En av mina största uppgifter är att förklara för bankerna att vi måste tänka i skördeår. Våra värsta månader blir kanske maj-juni, men vi har tagit höjd för det i budgeten, konstaterade Ulf Zenk.

Efter föredrag och middag delades de cirka 70 stämmodeltagarna upp i tre grupper som i tur och ordning fick besök av Per Lindahl, Ulf Zenk och lantbruksdivisionens representanter, Fredrik Bodin, regionchef Lantbruk, och Lars-Ove Kjeller, regionchef Maskin.



Distriktsstämman i Halland hölls på Munkagårdsskolan i Tvååker och sista-års-eleverna (längst bak) var speciellt inbjudna att vara med.

I grupperna blev sedan föredragshållarna manglade med ytterligare frågor och det blev tidvis en ganska intensiv debatt om olika frågor. En av de frågor som engagerade många var samarbetet med Granngården, som utlämningsställe för växtskydd. Här ville deltagarna veta mer detaljer om hur

det skulle gå till och hur det skulle redovisas. Kvällen rundades sedan av med sammanfattande diskussioner, varefter Jörgen Börjesson, som första ordförandeuppdrag, fick fatta klubban och avsluta stämman.

Text och bild: Helena Holmkrantz



Mattias Fernström, tf regionchef för Lantmännen Maskin, Region norr.

Jämtland

Hållbart och fossilfritt i fokus

En liten, men engagerad skara, drygt 30 personer, mötte upp på Jämtlands distriktsstämma i Östersund. Många av de frågor som ställdes kretsade kring ämnet hållbart lantbruk.

Distriktsordförande Marie-Louise Åhsell öppnade mötet med lite reflektioner över året som gått och inför året som just börjat. Hon berättade bland annat om att distriktet i år vill lägga kraft på locka ungdomar till Lantmännen. Maria Kling Altbäck hade avböjt omval till styrelsen och i hennes ställe valdes Karl-Åke Broström in. Marie-Louise Åhsell omvaldes till posten som ordförande för distriktet.

Koncernstyrelsens ordförande Per Lindahl och vice vd Per Arvidsson var inbjudna för att berätta om Lantmännenkoncernens resultat och strategi framåt. Per Arvidsson konstaterade i sin del av dragningen att det är viktigt att se Lantmännens resultat i ett

längre perspektiv och att ledningen tror på fortsatt tillväxt framöver.

– Men finns det en krisplan? Det kan ju komma fler torkår, undrade en av stämmodeltagarna.

– Får vi en likadan sommar till så går både vi och ni på knäna, men den kommande spannmålsskörden måste bli bättre än förra året – förutsättningarna är helt enkelt mycket bättre jämfört med förra året, svarade Per Lindahl och fortsatte resonemanget:

– Jag tror att medvetenheten är högre hos alla. Vi vet mer om hur vi ska kunna hjälpa till och hantera problemen. Beteendet har även ändrats hos en del lantbrukare, man värderar till exempel kraftfodret på ett annat sätt. Andra frågor som engagerade deltagarna



Marie-Louise Åhsell, distriktsordförande Jämtland.

rörde målet ett fossilfritt Sverige 2030, vilket ledde till en längre diskussion om gårdarnas behov av fossilfria alternativ till traktorerna och hur man kan lösa det i framtiden.

– Vi behöver lösa det på nationell basis. Jag tror på att det måste finnas flera alternativ, flera lösningar för att kunna nå målet. Men vi för diskussioner med exempelvis Preem och jag hoppas på intressanta möjligheter för Lantmännen och medlemmarna framöver, sade Per Lindahl.

Per Arvidsson fyllde på genom att trycka på behovet av forskning för att hitta nya vägar mot ett hållbart lantbruk.

Text och bild: Helena Holmkrantz



Ulf Gundemark representerade koncernstyrelsen på Dala-Aros stämma i Brunby.

Dala-Aros

Satsa på Lantmännen Maskin

Att satsa på Lantmännen Maskin var den tydliga önskan och uppmaningen till Lantmännen Maskin vd Bengt Alestig på distriktsstämman i Västerås. Västerås är en av orterna där Lantmännen Maskins närvaro kommer att omstruktureras. Bengt Alestig var på plats och förklarade det nu påbörjade förändringsarbetet. Hur den slutgiltiga lösningen kommer att bli återstår att se, men att Lantmännen Maskin kommer att finnas tillgängligt i Västerås med omnejd var han tydligt med.

Håkan Pettersson, vd för Lantmännens kassako Swecon, var mycket tydlig med att det vore orättvist att jämföra Swecons verksamhet och därmed resultat med Lantmännen Maskins verksamhet och dess blygsamma resultat. Swecon säljer och servar Volvos entreprenadmaskiner och verksamheten har levererat det högsta resultatet hittills med 400 miljoner kronor.

På frågan om det finns en risk med att ha ett sådant tätt samarbete mellan Lantmännen och Volvo svarade Ulf Gundemark, extern ledamot i koncernstyrelsen, att beroenden finns hos båda parter. Koncernstyrelsen ser ingen anledning i att begränsa

Swecons tillväxt och expansion. Trots framgångssagan och lovande infrastruktursatsningar inte minst i Tyskland finns det ett orosmoln för Swecon: att säkra tillgången till kompetenta mekaniker. Rekrytering av personal är den stora utmaningen för hela fordonsbranschen, Swecon och även Lantmännen Maskin är inga undantag.

Distriktsstyrelsekonferens redovisade sitt arbete under 2018 och hade en hel del att berätta. Fyra av åtta ledamöter ingår i fyra olika tvärgrupper i Lantmännen. Tvärgrupperna utgör en referens i olika frågor, utredningar eller projekt inom Lantmännen. Bland annat redogjorde Roberth Kihlin från distriktsstyrelsen arbetet inom tvärgrupp Spannmål. Tvärgruppen diskuterar spannmålslogistiken och hanteringen av spannmål för att ge Lantmännen Lantbruk värdefulla inspel till deras arbete med att ta fram lösningar, som ska fungera för både Lantmännen och lantbrukaren.

Det blev omval på samtliga distriktsstyrelseledamöter och Joakim Borgs fick fortsatt förtroende för sin roll som ordförande i distriktsstyrelsen.

Text: Katja Ihrsén



Rekord i motioner!

I kallelsen till årets distriktsstämmor fanns information om möjligheten att motionera och en hänvisning till Lantmännens motionsskola. Och som det har motionerats! Sällan, eller kanske aldrig, har det varit så många motioner till distriktsstämmorna.

Om det beror på motionsskolan eller bara tillfälligheter är svårt att säga. Men det betyder i grunden att medlemmarna både vill påverka och ser möjligheter att påverka Lantmännen. Ett tecken på en väl fungerade demokrati.

Redan på årets första stämma i Södra Skåne behandlades en motion. Den tog upp öppenheten och informationen om de medel som kanaliseras via Lantmännen till Stiftelsen Lantbruksforskning. Likartade motioner kom även till stämmorna i Dala-Aros och Östergötland. I Dala-Aros valde styrelsen att omarbota motionen tillsammans med motionären innan den sändes till föreningsstämman.

Stämman i Kristianstad-Blekinge antog en motion om utsäde.

Lojalitet och demokrati

På stämman i Skaraborg argumenterade motionären för att det måste vara en självklarhet att förtroendevalda ska stå upp för företaget och yrkade på betydelsen av förtroendevaldas lojalitet ("minst 50 procent"). Stämman höll med om innehållet, men beslutade att sända en skrivelse till koncernvalberedningen med motionens innehåll.

I Kronoberg hade distriktsvalberedningen skickat in en motion om demokratin i Lantmännen. I motionen poängterade man betydelsen av att distrikten får komma in tidigt vid förändringar i de lantbruksnära verksamheterna och vikten av att tillvarata lokala förutsättningar. Styrelsen föreslog en träff med företrädare för Lantbruk och Maskin för att diskutera frågan, men stämman ville annorlunda och motionen kommer nu upp på föreningsstämman. En annan vinkel på demokrati och inflytande hade en motion till stämman i Västra Sverige. "För att måna om engagemang och föreningsdemokrati är det i dag är det inga problem för en förening att också ha möte på flera ställen samtidigt med röstning. De tekniska möjligheterna finns redan", skriver man i motionen. Både motionärerna och stämman ville se motionen på föreningsstämman under rubriken: "Möjligheten att ha distriktsstämma på flera ställen samtidigt".

Spannmålsavtal

Stämman i Örebro-Värmland hade

flera motioner att ta ställning till. En motion om kvalitet i hantering av spannmål gjordes om till en skrivelse att skicka till tvärgrupp Spannmål. Med anledning av många lantbrukares problem att kunna leverera och fullfölja sina spannmålsavtal hade en motion kommit in om vikten av att öka tydligheten vid avtalsteckningen av spannmålsavtal. Distriktsstyrelsen hade ingen annan uppfattning och sände motionen vidare till föreningsstämman. I ytterligare en motion yrkades att mer av Lantmännens egna kapital skulle delas ut för att underlätta för lantbruket under en tuff period – stämman avslog motionen.

Vid stämman i Sörmland beslutade man att formulera en motion till föreningsstämman med en önskan om utvärdering av Spannmålsenheten med fokus på handel, handelsstruktur, pris-sättning och hur Spannmålsenheten bidrar till lönsamheten på medlemmar-nas gårdar.

Partneranläggningar

En fråga som diskuterats under en längre tid blev till slut en motion till stämman i Uppsala – att handel med Lantmännen Maskins partneranläggningar ska vara både insatsgrundande och berättiga till utdelning. Styrelsen instämde i motionen, men önskade att göra vissa omformuleringar tillsammans med motionären, vilket också blev stämmans beslut. Samt att frågan ska komma upp på föreningsstämman.

Visst vill vi uppmärksamma förtroendevalda som arbetat och engagerat sig under lång tid för Lantmännen? Det var bakgrunden till en motion om skapa en silvergrodd från distriktsstyrelsen i Västerbotten. Distriktsstämman hade ingen annan åsikt och motionen sändes vidare till föreningsstämman.

Föreningsstämman

Koncernstyrelsen kommer nu att gå igenom motionerna och motivera sina svar. Den som önskar följa behandlingen av motionerna eller motionen från sitt eget distrikt kan ta del av diskussionen på föreningsstämman den 8 maj via webbsändning.

Text: Anna Carlström





Norrbotten

Särskilt fokus på Cerealia

– I Norrbotten klarade vi oss ganska bra under torkan förra året, jämfört med till exempel Skåne. Men vi kommer att få dras med följderna av torkåret länge. Stödpaketet från politikerna räcker ju inte så långt. Tur då att vi har Lantmännen som satsade på ett åtgärds paket som bräckte politikernas. Det är starkt!

Distriktsordförande Sven Karlsson inledde Norrbottens distriktsstämma med en reflektion över torkans konsekvenser. Runt 35 personer hade kommit för att välja ny distriktsstyrelse (omval och Sven Karlsson fick mandat att fortsätta som ordförande), lyssna på koncernstyrelsens och koncernledningens rapporter samt ta chansen att ställa frågor direkt till ledningen.

Eftersom koncernledningen representerades av Carl-Peter Thorwid, chef för Lantmännen Cerealia, kom stora delar av stämman att handla speciellt om Cerealia. Han berättade om de utmaningar bolaget



Carl-Peter Thorwid,
Lantmännen
Cerealia

haft de senaste åren, med förvärvet av kvarnen i Strängnäs och nedläggningen av verksamheten i Uppsala, som ledde till problem med leveranser. Han förklarade också att man just nu arbetar med att fasa ut ungefär hälften av produkterna i Cerealias sortiment.

– Varje hyllmeter i butiken kostar pengar och det går inte att ha produkter som säljer dåligt, vi försöker fokusera på de stora produkterna helt enkelt.

– Är det inte risk att handeln fyller på med egna varumärken då? undrade en av deltagarna.

– Jo, den risken finns absolut.

Men vi har samtidigt tänkt om lite när det gäller EMV. Vi måste säkerställa att vi fyller våra leveranser, men vi kommer att välja att göra produkter för EMV där det finns

plats och möjlighet i produktionen, förklarade Carl-Peter.

Henrik Wahlberg representerade koncernstyrelsen och berättade om resultatet, utdelningen och strategin framåt. Han fick



Distriktsstyrelsen passade på att dela ut sitt eget stipendium till ett ungt lantbrukarpar som man ville uppmärksamma - Lova Göransdotter och Victor Lundbäck på Glimma mjölk AB. De fick möjlighet att berätta om sin verksamhet och belönades med blommor.

också en del frågor att svara på.

– Jag tror nog att ni har en bra strategi, men är inte risken att man fjärrar sig från medlemmarna när man börjar köpa företag i Australien? undrade en av deltagarna och syftade på det bageri som Lantmännen Unibake förvärvat under året som gått.

– Det är en kommunikativ fråga. Vi som sitter i koncernstyrelsen måste ju kunna förklara varför vi tar de beslut vi tar och nå ut med det. Men det går alltid att påverka Lantmännen via motioner och via distriktsstyrelsen, svarade Henrik.

Text och bild: Helena Holmkrantz

Nordvästra Skåne

Avtackningar och nyval

Distrikt Nordvästra Skåne fick tre nya styrelseledamöter i samband med årets distriktsstämma. Till ny distriktsordförande valdes Fredrik Hallefält.

Distriktsstämman hölls på Margrete-torps Gästgiveri, norr om Ängelholm. Distriktsordförande Nils-Gustav Nilsson berörde i sitt öppningsanförande bland annat torkan som drabbade Sverige 2018 och konstaterade att framför allt har den enskilde lantbrukaren drabbats väldigt hårt detta år, men även Lantmännen har påverkats i stort utsträckning till följd av torkan. Senare under kvällen fick mötesdeltagarna lyssna på och ställa frågor till Gunilla Aschan i koncernstyrelsen och Michael Sigsfors från koncernledningen. Tillsammans presenterade de Lantmännens resultat och utdelningen för 2018 samt planerna för 2019.

I den lokala styrelsen i Nordvästra Skåne skedde en del förändringar. Distriktsordförande Nils-Gustav Nilsson samt Kjell-Erik Andersson och Bengt Andersson avtackades. Alla tre har en mycket lång erfarenhet av förtroendeuppdrag i Lantmännen och har stora insatser bakom sig i den ekonomiska föreningen genom åren. Samtidigt valdes tre nya förtroendevalda in i distriktsstyrelsen, Jonas Tornérhjelm, Magnus Andersson och Bo Svensson. Till ny ordförande valdes Fredrik Hallefält som också fick i uppdrag att avsluta stämman. Fredrik sammanfattade kvällen som av naturliga skäl kom att handla mycket om torkan, men han kunde också konstatera att grödorna på fälten ser mycket bra ut just nu och hoppades att 2019 ska bjuda på goda skördar och ett ytterligare starkare Lantmännen.

Text: Helena Andersson

Skaraborg

Maskiner och energi till debatt

– Om vi inte haft den breda portfölj av verksamheter som Lantmännen har i dag hade vi varken klarat åtgärds paketet eller förslaget till utdelning, konstaterade Hans Wallemyr, koncernstyrelsen, på Skaraborgsdistriktets stämma i Skara.

130 personer hade kommit att diskutera och lyssna på Hans Wallemyr, Magnus Kagevik, chef för division Energi och Bengt Alestig, Lantmännen Maskin.

Magnus Kagevik fick en rad frågor om division Energi.

– Vad är det egentligen som påverkar etanolpriset, som ju Lantmännen är så beroende av, var en fråga.

En annan fråga gällde hur stort Aspen kan bli. Magnus förklarade först att etanolpriset inte korrelerar med oljepriset, vilket är en viktig insikt i sig, i övrigt handlar det mycket om tillgång och efterfrågan och vilka volymer som importeras till EU. När det gäller Aspen finns många intressanta nya marknader, och vi oroas inte av fler eldrivna apparater, var Magnus svar.

Kvällens mest livliga diskussion handlade om Lantmännen Maskin och förändringarna i bland annat anläggningsstruktur.

– Det är otroligt viktigt med väl fungerade verkstäder, var ett tydligt budskap från publiken.

– Vi vill utveckla vår verksamhet i Skaraborg, därför föreslår vi förändringar där fyra anläggningar på sikt blir två nya var beskedet från Bengt Alestig. I dag kan vi helt enkelt inte hantera alla maskiner i våra anläggningar, då är det en stor möjlighet att bygga nytt, både för att kunna göra bättre jobb och för att behålla och kunna rekrytera riktigt bra personal. Diskussionen kom också att handla om möjligheterna med e-handel och mobila enheter.



Föredragshållarna på distriktsstämman i Skaraborg Hans Wallemyr, koncernstyrelsen (t v) och Magnus Kagevik, energidivisionen (t h) väntar på att stämman ska börja.

En motion om förtroendevaldas lojalitet ("minst 50 procent") ansågs besvarad med att stämman beslutade skicka en skrivelse till koncernvalberedningen med motionens innehåll.

– Det måste vara en självklarhet att våra förtroendevalda ska stå upp för företaget,

konstaterade motionären.

Distriktsstyrelsens ordförande Inge Erlandson avtackade Per-Anders Dirriksson och Mikael Larsson och hälsade Anna Nilsson och Carl-Fredrik Svederberg välkomna till arbetet i distriktet.

Text och bild: Anna Carlström



Södra Skåne

Debatt om utdelningen

Utdelningspolicyn och det åtgärds paket som Lantmännen skapat för att stötta landets lantbrukare efter torkåret 2018. Det var ämnet för en lång diskussion under distriktsstämman i Södra Skåne.

Åsikterna bland de 170 deltagarna var lite olika – en del tyckte att det fanns anledning att ändra policyn och att paketet kunde varit större, andra var tvärtom mycket nöjda med de insatser som Lantmännen gjort och fortsätter göra för svenskt lantbruk.

Distriktsordförande Johan Hoolmé tog bland annat upp åtgärds paketet i sitt inledningsanförande och reflekterade över ett tufft år:

– Lantmännen har visat ekonomiska muskler och åstadkommit ett bra resultat, det är imponerande ett år som 2018 och visar att bredden behövs. Vi lantbrukare kan inte styra över vädret, men vi kan däremot styra över Lantmännen och dess framtid!

Inbjudna föredragningshållare var bland andra Ove Gustafsson från koncernstyrelsen och Elisabeth Ringdahl, chef för lantbruksdivisionen. De båda turades om i dragningen av koncernens resultat under det gångna året, om vad som är på gång under den närmaste tiden och svarade på de många frågorna.

Deltagarna frågade bland annat om energidivisionen; vad är det som pressar etanolpriserna och vad händer med Lantmännen Reppe? Ove Gustafsson svarade att världsmarknadspriset på etanol hela tiden tycks åka berg- och dalbana, men att det just nu ser lite bättre ut än tidigare. Den olönsamma tillverkningen av glykossirap på Lantmännen Reppe i Växjö har lagts ner, men samtidigt satsar man på fabriken i

Lidköping och här pågår en utveckling av nya produkter som förhoppningsvis ska öka lönsamheten i bolaget.



Ove Gustafsson, koncernstyrelsen.

Vidare ville deltagarna veta mer om hur Lantmännen Fastigheter sätter sina hyror och om Lantmännens verksamheter betalar subventionerade hyror. Elisabeth Ringdahl svarade här att Lantmännens verksamheter betalar något lägre hyror än externa hyresgäster.

Slutligen tackades styrelseledamoten Stefan Frank, Hörby, för många års gott styrelsearbete. Nyvald i styrelsen i hans ställe är Peter Koersbaek-Andersen från Brösarp. Johan Hoolmé fick förnyat förtroende som ordförande för distriktet.

Text och bild: Helena Holmkrantz



Fredrik Larsson presenterade ambassadörsprogrammet för distriktsstämman i Västra Sverige.

Västra Sverige

Minimässa och två stämmor i en

Med 30 mil från ena ändan till andra i distrikt Västra Sverige har man ett par år i rad valt att lägga distriktsstämman i ena ändan, i Vänersborg och en satellitstämma i Ulricehamn med webbsändning i andra ändan. I år kom totalt drygt 60 deltagare till de båda stämmolokalerna.

I Vänersborg startade dagen med minimässa, där deltagarna kunde fika och mingla runt tillsammans med kollegor, förtroendevalda och representanter från Lantmännen Aspen, Lantmännen Lantbruk, Lantmännen Maskin och förtroendevalda.

Årets gästföreläsare på stämman var Ulf Zenk, Lantmännens finanschef, och Ulf Gundemark från Lantmännens koncernstyrelse. De båda presenterade resultatet 2018, utdelningar och framtidsplaner på ett engagerande sätt, vilket gjorde att åhörarna ville veta mer och ställde många bra frågor: Om divisionernas medgångar och motgångar, krisen runt sommarens torka och åtgärds paketet med extra utdelningar, samt de ordinarie utdelningarna.

Ulf Gundemark tryckte särskilt på vikten av engagerade och deltagande medlemmar som ställer krav på styrelse och ledning, så att det blir en bra dialog och balans mellan ägare och utförare, för att det inte ska bli ett tjänstemannastyre.

Extra inbjudna gäster var Fredrik Pedersen och Christian Carlson Söfgren från Lantmännen Aspen, ett bolag inom division Energi. Företaget jobbar med extra miljövänligt bränsle och har ledorden: Människa, Maskin och Miljö. Det finns i mer än 20 länder, med sin alkylatbensin till motorsågen, gräsklipparen och båten.

Distriktsordförande Nina Svensson berättade om distriktets verksamhet och avtackade sammankallande i distriktsvalberedning Åke Karlsson, för ett mycket bra arbete. Nina omvaldes till ordförande för distriktet.

Text: Lena Olsson Bild: Lena Larsson



Västerbotten

Frågor om fossilfritt

Distriktsstämman i Västerbotten hölls på Spiran i Sikeå.

Utdelningen, tillväxten i livsmedel och fossilfrihet i Lantmännen och lantbruket i allmänhet var några av de frågor som togs upp under distriktsstämman i Västerbotten.

Ett 40-tal deltagare kom till stämman i Sikeå och fick där bland annat lyssna till föredrag om resultat 2018 och planerna framåt för Lantmännen.

Inbjuden från koncernstyrelsen var Henrik Wahlberg och från koncernledningen kom Elisabeth Ringdahl, chef för lantbruksdivisionen. Tillsammans föredrog de det gångna årets resultat i Lantmännen och svarade på frågor från stämmodeltagarna.

Flera av frågorna rörde ett fossilfritt lantbruk och Lantmännens mål framåt när det gäller fossilfrihet.

– Tittar man på den svenska politiken finns det ingen tydlig linje framåt. Jag tror att vi kommer att få se flera parallella spår – gas, biodiesel, el med mera. I många andra länder finns hållbarhet knappt på kartan, Ryssland till exempel. Men vi ska ta den möjlighet som ges och se till att vara med i utvecklingen, svarade Henrik och Elisabeth



Elisabeth Ringdahl, lantbruksdivisionen.

fyllde på med att Lantmännens deadline för fossilfri produktion är år 2025 i Sverige och år 2030 i övriga Norden.

En del av dagen ägnades åt förändringarna i Lantmännen Maskin. Operative chefen Björn Nordgaard berättade om det förbättringsprogram som företaget antagit och vad det kommer att innebära för anläggningarna i Sverige och butiks-sortimentet.

Text och bild: Helena Holmkrantz

Sökes:

Ambassadörer för framtidens lantbruk

För att hitta aktiva medlemmar som vill vara med att utveckla framtidens jordbruk och kan tänka sig förtroendeuppdrag i Lantmännen kommer Medlemsavdelningen nu att genomföra ett årligt utbildningsprogram, Lantmännens ambassadörsprogram.

Hur ska Lantmännen arbeta för att förstärka demokratin och utveckla ägarstyrningen i framtiden? Hur ser medlemmarna och lantbruket ut 2030? Vilka kommer att vara aktiva medlemmar och förtroendevalda 2030? Hur stort är urvalet för valberedningarna av förtroendevalda då? För att svara upp mot dessa frågor startar nu Lantmännen sitt ambassadörsprogram, för att säkra försörjningen av drivna, engagerade medlemmar som vill vara med och forma framtidens jordbruk med bas i kooperationen. Lantmännens ambassadörsprogram ersätter Groddenstipendiatet och Lantmännens framtidsgrupp.

Målet med programmet

Målet med ambassadörsprogrammet är att:

- Öka intresset och förståelsen för Lantmännen som affärspartner och för ägandet av föreningen.
- Att få inspel av gruppen i hur Lantmännen på bästa sätt kan utveckla svenskt lantbruk och möta morgondagens med-

lemmars behov och förväntningar.

– Att öka intresset för ett uppdrag som förtroendevald i Lantmännen.

En Lantmännenambassadör är en driven och engagerad medlem, eller blivande medlem, som har några års erfarenhet av att driva egen gård och är mellan 25-40 år. Det ska vara en person som vill lära sig mer om Lantmännen som medlemsägt företag, vara med och driva viktiga frågor som utvecklar svenskt lantbruk och som på sikt kan tänka sig att bli förtroendevald.

Lantmännens ambassadörsprogram drar igång för första gången hösten 2019 och ska genomföras årligen. För att komma med i programmet kan man själv meddela sitt intresse eller bli nominerad av distriktsstyrelsen. Säljare inom Lantbruk och Maskin eller en annan medlem kan också föreslå kandidater som de tror kan bidra positivt till Lantmännen i framtiden.

Programmet startar hösten 2019 och innehåller tre olika delar:

Träff 1 - Lantmännen som affärspartner och Lantmännens verksamhetsområden.

Träff 2 - Ägande, medlemsdemokrati, utdelning och kapitalfrågor.

Träff 3 - Fördjupning av Lantmännenmodellen och inom något av Lantmännens verksamhetsområden. Tvådagars träff med samtliga deltagare på Lantmännen i Stockholm. Studiebesök, grupparbeten, tid för diskussioner och uppföljning från tidigare träffar.

Den som utses till Lantmännenambassadör kan sedan medverka vid olika mässor, maskinvisningar, ungdomsträffar i distrikten, synas i reklam och reportage och så småningom kanske till och med vara en kandidat till något förtroendeuppdrag.

På lantmannen.com/ambassadorsprogram kan du läsa mer om ambassadörsprogrammet, lämna din ansökan eller nominera någon du tycker skulle passa för programmet. Sista ansökningsdag är 3 maj 2019.

Lantmannen.com/ambassadorsprogram



ADAMA

CLEAVE®

Mot örtogräs i stråsäd och gräsvallar.



HERBICID

Använd i
både vår-
och höstsäd

Cleave® är en mycket bred ogräsprodukt att använda i både höst- och vårsäd. Den bekämpar t ex de viktiga örtogräsens baldersbrå, blåklint, snärjmåra och vallmo.

Läs mer på adama.com. Mer information: Rikard Larsson 070-292 22 28, Lars Kruse Andersen +45 51 24 90 70.

Simply. Grow. Together.

ADAMA.COM

ADAMA Northern Europe B.V. | Medlem i Svenskt Växtskydd. Använd växtskyddsmedel med försiktighet. Läs alltid etikett och produktinformation före användning. Observera alla varningsfraser och symboler.



Projekt Svalöv

– precisionssodling på riktigt

Nu är vi igång med Projekt Svalöv. På Svalövsgården i Skåne kommer växtodlingsrådgivaren Camilla Persson, precisionssodlingsexperten Johan Wågstam och Carl-Fredrik Norling, driftsledare för Svalövsgården, att odla malkorn. Precisionssodling i praktiken – från ord till jord.

Projekt Svalöv är en satsning som går igenom precisionssodlingens samtliga steg, från planering till analys och uppföljning efter skörd. Projektet är ett samarbete mellan Lantmännen Maskin, Lantmännen Lantbruk, Svalövsgården, Dataväxt, Väderstad med flera. Följ resan på våra sociala medier, Facebook, Instagram (Projekt Svalöv) och Youtube samt på vår hemsida.

Upptäck möjligheterna med precisionssodling

Precisionssodling handlar om att anpassa insatserna i fält för att nå maximal skörd till rätt kvalitet och undvika dubbelkörning. Genom att använda informationen från satellitbilder, markkartering, N-sensor och positionssatelliter kan utsäde, gödning och kalk anpassas efter varje specifik del av fältet. Inom precisionssodling används idag flera olika digitala tekniker till exempel ISOBUS, som är en standard som innebär att traktorer och redskapselektronik talar samma språk. Redskapet kan då styras och övervakas av traktorns originalmonitor, eller så kan redskapet styra traktorn. Vill du också komma igång med precisionssodling? Då är du välkommen till Lantmännen Maskins KompetensCenter för precisionssodling i Skurup. Prata med din säljare för mer information.





Per har en Bred agenda

Varuflöde, IT, hållbar utveckling, forskning och utveckling, näringspolitik, Cerealia... Den gemensamma nämnaren heter Per Arfvidsson. Koncernens vice vd, men också en man med en lång rad sidoupdrag. Och samtidigt en doldis som långt ifrån alla känner till.

När Per Arfvidsson räknar upp sina uppdrag får man intrycket av att han finns nästan över allt på Lantmännen. Hans ansvarsområden spänner över stora delar av koncernen, han gillar operativ affärskontakt och när det rör på sig. Per började på Lantmännen 2011 och dök rakt in i ett stormöte där han fick möjlighet att träffa alla chefer inom Lantmännen på en gång, men också att stå på scenen och både presentera sig själv och sjunga! Sedan dess har det rullat på och han har efter hand fått ett allt bredare uppdrag.

På Lantmännen är hans viktigaste ansvar vice vd för koncernen och han är även ansvarig för näringspolitiken, är chef för Varuflöde och IT-funktio-

nen, har dessutom avdelningarna för Hållbar utveckling och Forskning och Utveckling under sig. Under 2013-2016 satt han i Unibakes ledningsgrupp, nu sitter han i stället ledningsgruppen för Cerealia.

– Jag har världens roligaste jobb och jag har en bred agenda! Det enda jag egentligen aldrig sysslat med är marknadsföring och försäljning, säger han med ett leende och konstaterar att han tycker om att vara ute och röra på sig i koncernen.

– Jag är ingen typisk "huvudkontorsman" utan trivs med att jobba nära affärerna och även om jag inte har tid att själv driva projekt så hjälper jag till med strategiska frågor. Helhetssynen är vik-

tig för mig och att strategierna sedan genomförs bygger på att vi har kompetenta medarbetare.

Strategin är viktig, men implementeringen är viktigare.

– Att sätta en strategi är det lättaste jobbet. Världen är nerskräpad med strategier, bra och dåliga. Att operationalisera strategin, det är det tuffa. Jag tappar lätt intresset när man ska teoretisera för mycket. Jag föredrar arbetet med att få förändringsprocessen att funka i verkligheten. Att få hjulen i backen och börja rulla, det tycker jag är kul!

Per kommer ursprungligen från Göteborg och efter utbildningen på Chalmers tekniska högskola började han på Volvo Personvagnar och sedan på SCA/Mölnlycke där han stannade i 18 år. På SCA hade han hunnit arbeta i nästan alla delar av koncernen, men med tyngdpunkten i hygien- och förpackningsdelarna.

Pendlade till Bryssel

Länge veckopendlade han till jobbet, först till Bryssel under SCA-tiden innan familjen flyttade och sedan till SCAs

Jag är ingen typisk 'huvudkontorsman' utan trivs med att jobba nära affärerna

huvudkontor i Stockholm, "det blev en vana". Men sedan 2015 bor han i Stockholm med hustru och två utflyttade söner, båda två har gått liknande väg som sin pappa och pluggar till civilingenjörer.

Fritidsintressena får inte så stort utrymme i Pers liv nuförtiden.

– En gång i tiden drömde jag faktiskt om att kunna leva på utförsåkning och jag tycker fortfarande mycket om att åka skidor, försöker få tid till att röra på mig. Men när man har den typen av uppdrag jag har så finns det inte plats för så mycket mer. Jobbet är mitt fritidsintresse helt enkelt. På den tid som blir över försöker jag motionera (jogging och cykling) och också jaga en del.



Svenska livsmedel på prispallen

Sweden Food Arena är en långsiktig satsning som ska sätta den svenska livsmedelsbranschen på listan bland de mest lönsamma och mest innovativa i Europa. Hela 60 företag står bakom arenan och Lantmännen är ett av dem. Ordförande är Lantmännens vice vd, Per Arfvidsson.

Upprinnelsen till Sweden Food Arena (SFA) är den nationella livsmedelsstrategin och en rapport som togs fram om FoU-klimatet i den svenska livsmedelssektorn. Den visade tydligt att Sverige är bland de mest innovativa länderna i Europa i flera branscher, exempelvis inom fordon, stål och skog. Men en sektor släpar efter, nämligen livsmedelssektorn. Här hittar vi Sverige först på fjortonde plats, medan Nederländerna, Irland och Schweiz toppar listan. Det här vill initiativtagarna bakom SFA ändra på.

– Vi ska ta oss till prispallen avseende innovationsindex för livsmedelssektorn senast år 2030!

Per Arfvidsson är ordförande i Sweden Food Arena och han tvekar inte om målet. Han konstaterar att även om livsmedelssektorn i många avseenden är en svensk kärnsektor redan i dag står den svenska FoU-satsningen inte alls i proportion till sektorns betydelse och potential – satsningen måste öka signifikant!

– Vi har varit för fragmenterade inom sektorn, jobbat var för sig i stället

för att samarbeta. Därför behövs ett forum som Sweden Food Arena. Genom att jobba ihop kan vi nå framgångar för hela sektorn och det är ju dit hela den nationella livsmedelsstrategin syftar. Och det är utgångspunkten för SFA.

Per betonar att SFA inte är en branschorganisation utan just en samverkansarena för en kraftigt ökad och mer fokuserad svensk satsning inom forskning och utveckling.

– Vårt mål är att livsmedel, från primärproduktion till handel, ska vara en kärnsektor i Sverige och den forskning och utveckling som görs ska ligga till grund för tillväxt och ökad export av produkter med unika svenska mervärden som till exempel antibiotikafri djurhållning och hållbart jordbruk.

SFA vill se minst 150-200 miljoner kronor mer till livsmedelsforskning per år. Men än så länge är arbetet bara i sin linda. SFA organiseras som en ekonomisk förening och helt nyligen anställdes en verksamhetsledare, Marie Gidlund, som kommer att tillträda uppdraget den 1 maj.



– Än så länge har SFA varit ett utvecklingsprojekt, men när Marie är på plats så kan arbetet börja för fullt och vi finns på riktigt. Framåt sommaren kommer vi att vara formerade.

Vad innebär det här för Lantmännen och dess medlemmar?

– Det finns tydliga uppsidor med den här satsningen. Lantmännen är den enda stora svenskägda aktören som spänner över hela värdekedjan och därför har vi medvetet satsat och lagt kraft på arbetet med SFA, svarar Per och poängterar att det är ett sätt att driva tillväxt som kommer att komma hela Lantmännen och näringen till godo.

– Vi driver på en ökad forsknings-satsning inom områden som ska producera ny kunskap och innovationer som i slutändan ska leda till exportmöjligheter. Det är utan tvivel positivt för svenska bönder! Hela utvecklingsarbetet med SFA ha varit lite som att få fart på en supertanker. Nu är vi snart uppe i marschfart och då blir den svår att stoppa!

Sweden Food Arena

Sweden Food Arena är en plattform för politisk påverkan, samverkan och finansiering av forskning och utveckling inom den svenska livsmedelssektorn.

Organisationen kommer att registreras som en ekonomisk förening och beräknas vara operativ från försommaren. Bakom organisationen står i dag ungefär 60 svenska företag och organisationer inom livsmedelssektorn.

Styrelseordförande är Per Arfvidsson, vice vd på Lantmännen, och i styrelsen sitter dessutom representanter för bland annat LRF, Svensk dagligvaruhandel, Livsmedelsföretagen, Arla, Orkla, ICA och Axfood. Verksamhetsledare är från 1 maj Marie Gidlund.

Arenan har identifierat tre fokusområden som kommer att utgöra ramen för en förtydligad kravspecifikation på en ökad forskningssatsning:



Hälsa och smak

Området Hälsa och smak handlar i grunden om konflikten mellan hälsosam mat och god smakupplevelse. Att utveckla livsmedel med tydlig hälsoprofil och hög kulinarisk upplevelse är målet. Här ryms flera delområden som "Hälsosammare mat", "Mat för olika målgrupper" och "Svenska råvaror på export". För varje delområde har man tagit fram ett önskat läge till år 2030. Till exempel är målet när det gäller "Mat för olika målgrupper" att kostnaderna för välfärdssjukdomar ska ha minskat signifikant till 2030 och att Sverige ska vara ett ledande land i export av denna kunskap. På området "Svenska råvaror på export" är det önskade läget bland annat att det svenska utbudet av vegetabilier ska vara tio gånger bredare och djupare än i dag, att svenska livsmedel internationellt ska anses nyskapande, hälsosamma och hållbara.



Cirkulär mat

Området cirkulär mat syftar till övergången till en cirkulär ekonomi, med ekonomiska modeller där kretslopp dominerar i stället för linjära processer. Målet är att ta fram en färdplan för livsmedelssektorn som kan göra den klimatpositiv år 2050, dessutom vill man kunna identifiera de områden där livsmedelsproduktion kan bidra till en bättre miljö. Bland delområdena finns bland mycket annat "Reduktion av utsläpp inom primärproduktionen" där det önskade läget omfattar exempelvis fossilfri flotta inom lantbruket, rening av avloppsslam som är tillräcklig för att kunna återföra näringsämnen till jordbruket och växtförädling inom proteingrödor som innebär att sojaberoendet upphört.



Digitalisering och automation

Inom detta område vill SFA skapa kompetenscentrum för digitalisering och automation för hela livsmedelskedjan. Målen är att skapa konkreta projekt, kompetenspooler och plattformar för forskning och innovation. I fokus står bland annat effektivisering av varuflödet och automation i hela värdekedjan.

Kjell och hans kolleger söker

Rätt person till rätt plats



I februari-mars brukar de nya förslagen till koncernstyrelsen bli offentliga. De nya namnen är resultatet av många månaders arbete med intervjuer, kontroller och urval. Nyckelpersonerna bakom arbetet är koncernvalberedningen, en liten grupp på nio förtroendevalda med det gemensamma mantrat: stora öron och liten mun. Kjell Eriksson från Ekholmens säteri i Dals-Rostock är ordförande för gruppen.



Sedan 2008 är han en av de nio förtroendevalda lantbrukarna i koncernvalberedningen och har rollen som ordförande för gruppen. När han valdes in i valberedningen hade han just slutat i koncernstyrelsen och tvekade först eftersom han inte vill tvingas bedöma sina gamla koncernstyrelsekolleger. Han blev övertalad och det är inget han ångrar. Det har hunnit bli elva år.

– Jag gillar utmaningen, tycker om att arbeta med relationer och att möta människor, säger han och genom åren har han verkligen fått möjlighet att träffa många spännande människor, både inom lantbrukssfären och utanför.

En valberedare måste ha fingertoppskänsla, människokänedom och förmåga att se vem som har just de egenskaper och kunskaper som behövs i styrelsen. Det är inget lätt arbete och det är heller inte helt okontroversiellt. Många har synpunkter på sammansättningen av valberedningen, varifrån ledamöterna kommer, vilken typ av produktion de har och hur deras bakgrund påverkar vem som föreslås till styrelseuppdragen.

– Det är väl rätt förståeligt att det blir en sådan diskussion. Men som jag ser det har geografin eller produktionsgren inte med saken att göra. Det är långt viktigare att både valberedaren och den vi föreslår har ett helikopterperspektiv på branschen och medlemmarna. Har du inte lyft dig från din egen geografi eller produktionsgren har du inte i koncernstyrelsen att göra. Vi i valberedningen kan inte fokusera på en region eller gren, då tappar vi kompetens. Det vi hela tiden måste titta på är vilken typ av personlighet vi behöver hitta.

Kjell konstaterar att när valberedningen väljer att föreslå någon ny okänd eller att inte föreslå någon till omval utsetts gruppen ibland för stark kritik.

– Det där kan vara lite svårt. Vi vet ju så mycket mer om personerna än vi får säga. Vi lägger våra förslag av en anledning, men vi kan inte, får inte, berätta något om varför. Det måste man ha respekt för. Det finns en plan och vi tittar på en helhet. När vi sedan kritiserar blir våra svar lätt ganska diffusa och det beror helt enkelt på att vi måste tåga om mycket.

Arbete året om

Koncernvalberedningen arbetar året runt. Den föreslår ledamöter till koncernstyrelsen, men man har också i uppgift att föreslå ledamöter till rådgivande organ som de olika advisory boards som finns för Maskin, Energi och Swecon. Det gör uppdraget lite bredare. Själva urvalet är lite olika processer beroende på om det är en extern ledamot eller en ledamot ur medlemsleden som ska väljas.

Valberedaråret börjar som regel i augusti. Då intervjuas vd och styrelseordföranden för att valberedningen ska få en bild av vad planen är framöver. Om det behövs nya externa ledamöter kopplas en rekryteringsfirma in. Den plockar fram en rad namn ur sitt nätverk som valberedningen tittar på och gör sitt urval från. Som regel görs sedan 5-6 intervjuer för att få en närmare bild av de olika personerna.

Kjell menar att de som blir externa ledamöter knappast tar jobbet för utkomsten. Det finns annat som lockar:

– Det som kittlar är uppdraget och sättet vi jobbar inom Lantmännen. De ser helheten, kedjan och långsiktigheten.



Både valberedaren och den vi föreslår måste ha ett helikopterperspektiv på branschen

Kjell Eriksson,
ordförande koncernvalberedningen

ten och det är vad som får folk att ställa upp i koncernstyrelsen.

Han har sett en förändring i inställningen genom åren.

– Vi har uppenbarligen satt Lantmännen på kartan på arbetsmarknaden för intresset är stort för vår verksamhet.

Finansinspektionens krav

Förutom att intervjua de potentiella ledamöterna görs en gedigen bakgrundskontroll. Referenser från tidigare uppdrag tas. Till detta kommer att Finansinspektionen skärpt kraven på lämplighet för styrelseledamöter. Uppgifterna om vilka som föreslagna till styrelsen skickas till Finansinspektionen för godkännande så fort de blivit offentliga.

– Det finns inget riktigt regelverk för vad som menas med lämplighet, men skulder, tvister och liknande måste undersökas. Vi tar hjälp av en expertfirma för att undersöka lämpligheten, allt för att ha torrt på fötterna innan namnen skickas till Finansinspektionen.

Kraven på lämplighet gäller så klart oavsett om det är en extern ledamot eller en ur medlemsleden. Att vaska fram möjliga styrelseledamöter i medlemskåren är ständigt pågående arbete. Basen i styrelsen ska alltid komma från medlemmarna. Koncernvalberedningen har en namnbank med olika typer av kompetenser. Man samarbetar också tätt med distriktsvalberedningarna för att hitta namn. Det kan handla om specialkunskaper i ekonomi, människor som är skickliga på att hålla fö-

redrag och representera, strategisk för- måga eller de som är bra på att tänka nytt och titta runt hörnet.

De som väljs ut för intervju får svara på frågor om sig själva och sin livssituation, vilka frågor brinner de för. När det gäller medlemmar kontrollerar valberedningen också hur mycket handel som bedrivs med Lantmännen. Gränsen är flytande, men huvuddelen av om-sättningen bör vara med Lantmännen.

Kjell betonar att en styrelse aldrig får bli för homogen. Om folk tycker för lika utvecklas inte verksamheten. Lite olika uppfattningar vitaliserar styrelsearbetet.

– Vem som föreslås i slutändan beror på framför allt på vad vi behöver för typ av kompetens. Men basen är viktig – människor med kunskap och helikopterperspektiv! *Text: Helena Holmkrantz*



Nya förslag till styrelsen

Mandattiden i Lantmännens styrelse utgår i år för Ulf Gundemark, Per Lindahl, Johan Mattsson, Gunilla Aschan, Henrik Wahlberg och Hans Wallemyr. Ulf Gundemark har meddelat att han inte står till valberedningens förfogande. Sonat Burman-Olsson och Ove Gustafsson är valda till 2020.

Inför föreningsstämman 2019 föreslår valberedning omval av Per Lindahl, Johan Mattsson, Gunilla Aschan, Henrik Wahlberg och Hans Wallemyr, samt nyval av Johan Bygge och Per Wijkander.

Per Wijkander har de senaste åren varit ordförande i distrikt Uppland. Han är född 1977, utbildad agronom och driver en gård i Upplands Bro med inriktning på växtodling, skogsbruk och vattenkraft.

Johan Bygge är civilekonom och född 1956. Han är för närvarande baserad i Hong Kong för EQT som Senior Industrial Advisor. Johan har mångårig erfarenhet från såväl tillverkningsindustri som finansiell verksamhet samt stor kompetens inom internationellt företagande.

Till ny förtroendevald revisor föreslås Jimmy Grinsvall, och valberedningen föreslår omval på de förtroendevalda revisorerna Maude Fyrenius och Gustav Jansson.

UTRUSTNING FÖR VÅRENS ARBETE!

Husqvarna



Just nu ingår plastvisir med hörselskydd värde 316:-

545FX Skogsrojsåg
4716:-

Rek. ca-pris 6320:-

Motorsåg 445 II e-series
13" X-CUT

3512:-

Rek. ca-pris 4800:-



Motorsåg 435 II
(33cm = 13")

2236:-

Rek. ca-pris 3360:-



Nu har vi fått in nya Husqvarna 550XP/XPG MARK II!

Faxes

Elhydraulisk Vedklyv
500 mm

9200:-

Rek. ca-pris 10700:-

700 mm

10228:-

Rek. ca-pris 12200:-

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



Genzo

Elstängselaggregat
Pris från

956:-

Plaststolpe
70 / 105 / 125 / 155 cm

Pris från

9:45/st

Genzo

Hundmat Komplet

15 kg **159:-**

Hundmat Skonsam/
Nyfiken/Extra Energi

15 kg **239:-**

GENZO HUNDFODER SKICKAS FRAKTFRITT VID KÖP AV HEL PALL! BLANDA SOM DU VILL! (24 SÄCKAR)

HYLTE®
JAKT & LANTMAN

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

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



Testbädd på Foodhills

Skjutkraft för uthållig grönsaksodling

På Foodhills i Bjuv uppförs just nu en testbädd för miljövänlig utsädesbehandling av grönsaker. Syftet är att testa och utvärdera nya metoder som kan bana väg för "världens renaste grönsaksutsäde". ThermoSeed från Lantmännen Bioagri är en av nycklarna som behövs för att nå målet.



För två år sedan avvecklade livsmedelsföretaget Findus sin grönsaksproduktion i skånska Bjuv. I dag har de övergivna industrilokalerna – totalt 100 000 kvadratmeter fördelade på 2 500 rum – redan börjat fyllas av nya verksamheter. Lokalerna ägs sedan i fjol av bolaget Foodhills som håller på att samla ett kluster av innovativa företag inom de gröna näringarna. Foodhills räknar med att anläggningen inom fem år ska vara helt fullbelagd och rentav redo att byggas ut.

– Planen är att vi ska etablera ett na-

tionellt livsmedelscentrum, Food Valley of Sweden, där såväl svenska som utländska företag får möjlighet att utveckla nya lösningar för en uthållig, cirkulär livsmedelsproduktion. Etableringen underlättas av att det redan finns en utbyggd infrastruktur i området och även en bred kompetens som vi kan tillvarata, säger Bengt Persson, vd på Foodhills.

En del av testbädden

I en av industrilokalerna har Lantmännen Bioagri iordningsställt en alldeles ny ThermoSeed-anläggning. Anläggningen utgör en viktig del i en testbädd

som startades 2017 och som ska vara färdig under hösten 2022.

– Testbädden är fortfarande under projektering och ska köras igång på allvar först under nästa år. ThermoSeed-anläggningen är dock redan testkörd, kalibrerad och färdig att tas i drift, så i det avseendet är vi väl förberedda, säger Christian Thaning, projektledare på Lantmännen Bioagri.

Syftet med projektet är att testa och utvärdera nya och uthålliga metoder för behandling av grönsaksfröer, berättar Christian Thaning.

– Vi använder ju sedan flera år ThermoSeed-behandling av spannmålsutsäde med gott resultat, och vår ambition är att även börja behandla grönsaksfrö i större skala. Generellt finns en stor potential för att få höja kvaliteten på grönsaksutsäde och här kan ThermoSeed, i kombination med olika biologiska metoder, vara en nyckel till framgång.

Öppen plattform

Förutom Lantmännen Bioagri, som ko-



Bengt Persson, vd Foodhills.

ordinerar testbädden, medverkar ett flertal samarbetspartner och finansierare som har kompetens inom utsädesbehandling, växtförädling och grönsaksproduktion.

– Testbädden ska tjäna som en öppen och tillgänglig plattform för såväl leverantörer och utsädesföretag som organisationer, myndigheter och uni-

TESST

TESST (Testbed för Environmentally Sustainable Seed Treatment) är ett projekt som drivs av Lantmännen Bioagri. I projektet medverkar även Foodhills, Findus, ThermoSeed Global, Agroplantarum, Intrachem GmbH (Tyskland), SLU och Region Skåne. Syftet med projektet är utveckla innovativa och miljövänliga behandlingsmetoder av grönsaksfrö. Testbädden pågår under perioden 2017–2022 och kommer under realiseringsfasen att drivas som ett oberoende kommersiellt företag. Projektkostnaden uppgår till drygt 20 mkr, varav statliga Vinnova bidrar med 8 mkr. Medverkande projektpartners står för resterande finansiering.



Food Valley of Sweden

Foodhills AB, har i samarbete med Bjuvs kommun och region Skåne, utvecklat planerna på Food Valley of Sweden, en nationell referens-, test- och pilotanläggning för cirkulär livsmedelsproduktion. Food Valley of Sweden inriktar sig på innovativa system för grönsaksodling och konserveringsteknik, men planerar även att rymma en landbaserad fiskodling samt odling av insekter.

I dagsläget verkar ett 15-tal företag i Foodhills anläggning, bland annat Sydgrönt, Magnihill, Ceriliac, No Waste och Lantmännen Bioagri. Bolaget Foodhills, som bildades 2017, ägs av fastighetskoncernen Backahill. Övriga delägare är Lantmännen och Magnihill.

FOTO: PATNAREE ASAVACHARANTICH/ SHUTTERSTOCK



Testbädd för hållbar grönsaksodling. Den nya ThermoSeed-anläggningen från Lantmännen står redo att behandla grönsaksutsäde med miljövänlig teknik på Foodhills i Bjuv.



Testbädden ger möjlighet att stärka svensk fröteknologi och bädda för ett genombrott inom uthållig grönsaksproduktion.

Christian Thaning, Lantmännen Bioagri

versitet. Här ska man kunna testa och utvärdera nya tekniker och produkter, men även få underlag för att ta fram forskningsrapporter, provresultat och rekommendationer för behandling av utsäde. Det finns ett stort behov för en sådan resurs i branschen och vi ser ett intresse även från andra länder, säger Christian Thaning.

Själva ThermoSeed-anläggningen är en mindre modell i jämförelse med de industriella anläggningar som i dag används i till exempel Skara och Eslöv.

– Den här anläggningen är speciellt framtagen för att kunna behandla olika sorters grönsaksutsäde, till exempel spenat, rödbetor, ärtor, lök och morot. Vi tittar även på möjligheten att kunna behandla livsmedel som groddfröer

och kryddor, vilka kan innehålla sjukdomar som listeria och salmonella.

Biologisk betning

Förutom ThermoSeed-behandling ska testbädden erbjuda möjlighet för kompletterande behandlingstekniker. Det kan till exempel handla om att tillföra biologiska betningsmedel, biostimulanter eller näringsämnen som kan stärka fröets vitalitet, grobarhet och skjutkraft.

– Genom att kombinera olika teknologier hoppas vi kunna få fram mer precisa och effektiva behandlingsmetoder än de som används i dag. Dessa försök kommer att utgöra en viktig och spännande del av testbädden.

Testbädden kommer även vara tillgänglig för provtagning och diagnosti-

sering av olika typer av patogener på fröerna. Förhoppningen är att testbädden kan fylla en del kunskapsluckor – och kanske även kunna påvisa varför vissa grödor är extra känsliga för sjukdomsangrepp.

– Spenat är ett exempel på en sådan modellgröda som kan vara intressant att studera, men även fröer av morötter och babyleaves. Överhuvudtaget kan en diagnostisering göra det betydligt enklare att snabbt bestämma vilken åtgärd som kan sättas in för ett viss frö.

Med rätt utsädesbehandling ökar förutsättningarna för en god avkastning. Dessutom minskar behovet av besprutning ute i fält. På så vis kan den enskilde odlaren både minska sina kostnader och miljöpåverkan.



Christian Thaning, projektledare på Lantmännen Bioagri.

– Testbädden ger en möjlighet att stärka svensk fröteknologi och bädda för ett genombrott inom uthållig grönsaksproduktion. Jag vågar redan nu hävda att vi, med hjälp av de olika teknologierna, kommer kunna ta fram världens renaste grönsaksutsäde, fastslår Christian Thaning.

Text och foto: Lars Bårtås



Swecon syns på rallycross-VM

Swecon fortsätter som huvudsponsor för den svenska deltävlingen i rallycross-VM

Swecon blir titelsponsor till den svenska deltävlingen i rallycross-VM även 2019. Swecon gick in som sponsor redan 2017 och väljer nu att förnya avtalet med Höljes. 'Swecon World RX of Sweden' körs den 5-7 juli.

Förutom att Swecon förnyar sitt avtal, så har även Volvo Lastvagnar visat intresse för Höljes i norra Värmland och ansluter i år som sponsorpårtner till VM-deltävlingen som även 2019 går under namnet 'Swecon World RX of Sweden'. Satsningen gör att det gemensamma varumärket Volvo kommer att vara mer närvarande än tidigare år.

– Swecon med alla sina maskiner är en mycket viktig pusselbit för oss i Höljes då det ständigt behöver göras markarbeten på området och rallycrossbanan behöver underhållas. Att nu också få Volvo med oss är såklart jättekul, säger tävlingsgeneralen Morgan Östlund.

Som återförsäljare för Volvo Construction Equipment så ser Swecon samarbetet med World RX of Sweden i Höljes som ett mycket bra sätt att nå ut till sin målgrupp.



– Det finns en naturlig koppling till rallycrossen genom det behov som finns av våra maskiner för drift och byggnation under ett motorevent. Det är tredje året vi är på plats som partner

i Höljes och vi ser återigen fram mot att träffa besökare, kunder och anställda i en miljö som vi alla trivs i, säger Fredrik Rigö, chef för Swecons marknadskommunikation.

Swecon ser till att förberedelserna, driften och underhållet under tävlingen går smidigt med maskiner från Volvo Construction Equipment.

POTATIS EMBALLAGE

NY HEMSIDA!

FOTE GÅRDENS EMBALLAGE LIDKÖPING

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



Vi gör rätt val enkelt

Fel smörjmedel orsakar skador för enorma summor varje dag, helt i onödan. Undvik minsta gnissel och ring Agrols smörjråd när du behöver hjälp att hitta rätt smörjmedel, eller besök vår hemsida: www.agrol.se

Agrols smörjråd:
Marcus Andersson, 010-556 32 99
Roger Mannelqvist, 010-556 40 29
Yngve Lindh, 010-556 09 49
Lars-Göran Persson, 010-556 09 51



3

Frågor om poolavtal för gödsel

Göran Larsson är produktchef för gödselaffären inom Lantmännen och svarar på Groddens frågor:

Vad är ett poolavtal för gödsel?
Enkelt uttryckt så är det ett sätt att säkra ett rimligt pris i en orolig marknad. Lantmännen handlar med gödsel under hela året och har möjlighet att kapa pristoppar för kunder med avtal eftersom vi genom poolavtal vet hur mycket gödsel de behöver under året.

Vad är det för skillnad på Pool 1, 2 och 3?
Det handlar om datum då gödseln köps in och när den levereras. Pool 1 köps in under maj-juli och levereras under juli-augusti. Pool 2 köps in augusti till oktober och levereras november och december. Pool 3 köps in i november och december och levereras i januari och februari.

Rekommenderar du någon pool före de andra och varför?
Nej, det är upp till var och en när man kan ta emot sin leverans av gödsel. Oavsett vilken pool man väljer jämnar man ut risken i sin gödselaffär.

Text: Camilla Calmsund



Samarbete för ökad service till lantbruket

Lantmännen och Granngården utökar sitt samarbete för att ge svenska lantbrukare större tillgänglighet till insatsvaror under växtodlingssäsongen. Det kommer att finnas ett större utbud av lantbruksprodukter från Lantmännen i Granngårdens butiker.

Granngården, som ägs av norska Felleskjøpet, och Lantmännen har sedan tidigare ett samarbete där Granngården agerar återförsäljare av Lantmännens produkter. Nu utökas samarbetet genom att Granngården breddar sitt sortiment av produkter från Lantmännen och samarbeten inom nya områden initieras.

Granngården kommer bland annat att hantera utlämning av växtskydd för Lantmännens räkning. De butiker som kommer att testas under 2019 är Granngårdens anläggningar i Enköping, Falkenberg, Hemse och Karlskrona.

Granngården kommer även att ha ett buffertlager av Lantmännens sortiment av plast, nät och garn så att kunden kan komplettera sitt behov genom att köpa produkterna i butiken. Aktuella butiker för växtodlingssäsongen 2019 är Bollnäs, Kungsgården, Skellefteå, Uddevalla, Vimmerby och Växjö samt Enköping, Falkenberg, Hemse och Karlskrona.

10 000

Nu har LM² nått 10 000

Den 12 mars kl. 22.20 fick Lantmännens digitala portal LM² sin 10 000:e användare!

– Det är kul att ha nått denna milstolpe. Tillströmningen av nya användare fortsätter och vår resa med LM² fortlöper med planer på nya spännande funktioner under 2019, säger Henrik Bjurman, IT-ansvarig på LM².

Har du ännu inte anslutit dig till den stora skaran LM²-användare så registrerar du dig enkelt via lm2.lantmannen.com.



Nytt perspektiv på böndernas viktiga roll

Har ni sett från ovan vilka mönster som uppstår när jorden brukas? Om inte så se dem här. Njut och känn bokens budskap om ett odlat Sverige! Finns hos din bokhandlare och internetbokhandeln.

www.sesamphoto.nu – info@sesamphoto.nu

Keep clear, keep going.



Rätt väg för både ekonomi och miljö

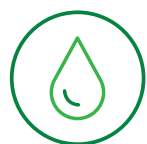
Effektiv dammbindning är en smart investering för både infrastruktur och hälsa. Våra grusvägar blir säkrare och behagligare att köra på, och kostar mindre att underhålla. Samtidigt minskar mängden partiklar i luften. CC road[®] kalciumklorid ger dubbelt så god effekt som andra alternativ, och vi levererar alltid snabbt med stabil kvalitet i hela landet.

Ring oss gärna på 042-453 27 00 eller läs mer på dammbindning.nu

TETRA Chemicals Europe AB
Tel 042-453 27 00
info@tetrachemicals.com



Bioetanol till bilen, vodka till glaset, proteinrik drank till fodret, gluten till bageriet, miljöanpassad alkylatbensin till gräsklipparen och smörjolja till lantbrukets maskiner. Lantmännens energidivision har många ben att stå på och en stor del av verksamheten har nära koppling till lantbruket. Totalt förädlar divisionen 730 000 ton spannmål varje år, vilket har stor betydelse för odlarna i både Västergötland och Östergötland/Sörmland. Resultatet för divisionen har ökat det senaste året, men lönsamheten är mycket beroende av yttre faktorer som hur spannmålspriset och etanolpriset förhåller sig till varandra. Sedan ett år tillbaka står Magnus Kagevik i spetsen för divisionen.



Bränsle



Foder



Livsmedel

Energidivisionen har bredden

I mars 2018 tillträdde Magnus Kagevik som chef för Lantmännens energidivision. Efter ett antal år i Asien såg han möjligheten att få lära känna en ny bransch samtidigt som han fick chansen att vara nära familjen i Norrköping igen.

– Jag lockades av möjligheten till ett nytt uppdrag inom en ny industrigren och en spännande företagsform, med nära till ägarna, säger den 52-årige civilingenjören som tar med sig erfarenhet från 20 år på Whirlpool och 10 år på Assa Abloy till Lantmännen.

När Magnus tillträdde var hans första uppdrag att göra en affärsplan för divisionen. Energidivisionen är en division som bara kan beskrivas som diversifierad och de olika bolagen lever under lite olika villkor.

Vete blir bränsle, foder och kolsyra

Agroetanol är det största av divisionens bolag. Grunden för verksamheten är tillverkningen av bioetanol, men företaget har med åren blivit skickligt på att ta vara på sidoströmmarna att de fått allt större betydelse, inte minst för att jämna ut differensen mellan goda år och mindre goda år för etanolförsäljningen.

Drivmedelsetanolen är beroende av två priser – spannmålspriset och etanolpriset, vilket gör att lönsamheten varierar. Men sedan några år tillbaka har Agroetanol haft möjlighet att sälja större delen av sin produktion till Tyskland till premiepris. Anledningen är att etanolen anses ha så goda miljövärden – nästan inget blir över efter tillverkningen, den proteinrika torrmassan – dranken – säljs som foderråvara, främst på export, och den koldioxid uppstår efter tillverkningen tas tillvara i Agas anläggning på tomten intill där den renas och blir till kolsyra till livsmedel.

Ungefär 90 procent av etanolen säljs till Tyskland och 90 procent av dranken går även den på export. Just nu är det alltså inte den svenska marknaden som gäller för Agroetanol, men Magnus hoppas på fler svenska kunder framöver och han är hoppfull när det gäller etanolens framtid:

– I takt med att kraven på lägre koldioxidutsläpp ökar kommer fler länder att bli intresserade av vår bioetanol. Den har oerhört hög miljöprestanda genom den kombination av produkter

Division Energijs verksamhet

- Lantmännen Agroetanol
- Lantmännen Aspen
- Lantmännen Reppe
- Internationellt delägarskap, Scandbio
- Lantmännen Aspen har även verksamhet i USA

vi får ut av råvaran. Vår produkt ligger helt rätt i tiden!

Han pekar på att etanolfabriken har stor betydelse för många odlare. Den tar in bortåt tio procent av den svenska spannmålsskörden (främst fodervete) även om man ibland, som efter förra årets torka, importerar spannmål i stället medan den svenska spannmålen går till annan produktion. Man har under 2019 börjat använda andra grödor än vete, exempelvis majs som importerar, på grund av brist på spannmål lokalt och lägre kostnad jämfört med importerad vete. Det finns miljömässiga poäng att hämta i en så länge ganska

Division Energi nyckeltal

	2018	2017
Nettoomsättning, MSEK ¹	3 117	3 068
Rörelseresultat MSEK	168	156
Rörelsemarginal %	5,4	5,1
Avkastning på operativt kapital %	14,6	20,5
Investeringar		
i anläggningstillgångar MSEK	103	86
Koldioxidutsläpp, tusen ton	20	20

¹Inklusive koncernintern omsättning

Exkl. jämförelsestörande poster

	2018	2017
Rörelseresultat MSEK	200	296
Rörelsemarginal %	6,4	9,6
Avkastning på operativt kapital %	17,4	38,9



” Varje bolag i divisionen har möjlighet att öka värdet av sin verksamhet

Magnus Kagevik, chef för energidivisionen

liten, men likafullt växande, affär – den andra generationens etanoltillverkning. På det området gjordes en viktig ny-satsning i slutet av förra året. Då invigdes en anläggning i finska Kotka, där brödrester från Vaasan (Lantmännen Unibake) och Cerealias Finncrispverksamhet mals ner till smulor, som sedan blir råvara i etanoltillverkningen i Norrköping. (Se Grodden Special Finland 2018). För att ytterligare öka värdet av produktionen på Agroetanol undersöker man just nu möjligheten att ta ännu ett steg:

– Vi tittar på möjligheten att producera gluten. Det skulle ge oss extra intäkter som skulle kunna öka intjäningen och stärka verksamheten de år etanolpriserna ligger lågt. Här kan vi dessutom ta vara på den kunskap som finns om glutenproduktion i Lantmännen Reppe och föra över den till Norrköping.

Vodka och gluten från Lidköping
Strax efter att Magnus tillträtt sin nya position som divisionschef behövdes det akut en tillförordnad vd för Lantmännen Reppe. Magnus tog sig an upp-

draget och det blev en rivstart som gav honom möjlighet att gå på djupet i bolaget och lära sig processerna. Han är fortfarande vd för bolaget och under det gångna året har mycket hänt.

Den dåliga lönsamheten för glykossirap tvingade fram beslutet att stänga produktionen i Växjö helt. Kvar finns nu fabriken i Lidköping med produktion av dryckessprit som är basen för Svedka vodka, (exportsuccé i USA), nativ stärkelse som främst säljs till pappers och massaindustrin, gluten som säljs till svenska bagerier och foderråvara (drank).

– Vi fortsätter fokusera på produkter av vete, men med högre förädlingsvärde. Reppe har som helhet måttlig tillväxt, men med nya spår ska vi kunna öka värdet av affären, förklarar Magnus.

Det tredje benet i Energidivisionen är Lantmännen Aspen. Bolaget är för närvarande guldägget i divisionen med bra lönsamhet och god tillväxt sedan flera år. Aspen tillverkar alkylatbensin, en petroleumbaserad produkt, som kan ersätta vanlig bensin i småmotorer för gräsklippare, trimmers, motorsågar med mera. Det är ett bränsle som är

väsentligt bättre både för hälsa och miljö jämfört med vanlig handelsbensin och efterfrågan på Aspens produkter har ökat med åren. Aspen lyckades leverera ett bra resultat för 2018, trots att det var ett år då gräsmattorna i landet torkade bort i stället för att klippas. Bolaget satsar dock på mer än den svenska marknaden, med ett dotterbolag i Frankrike, Marline, och dessutom export till bland annat Kanada. I Aspen ingår numera också Agro Oil som tillverkar smörjoljor. Det finns stora synergieffekter i marknadsföringen av de två typerna av produkter eftersom de som regel säljs på samma ställen.

Stora exportörer

Energidivisionen har över lag hög andel export. Agroetanol står för störst exportandel, säljer etanol till Tyskland och foderråvara till bland annat Danmark. Reppe exporterar dryckessprit till USA. Aspen säljer alkylatbensin till Kanada och flera europeiska länder. Framöver finns i strategin långtgående planer på en marknadsföring av Aspen också i USA.

Som helhet är energidivisionen en

division som kör för full maskin.

– Vi kör för fullt på alla anläggningar. Vill vi växa måste vi göra det via nya produkter, nya marknader eller via förvärv. Men fokus den närmaste tiden ligger på effektivisering. Varje bolag har möjligheter att öka värdet av sin verksamhet, menar Magnus och lägger till att en av de viktigaste faktorerna för att komma dithän är kompetens:

– Det är svårt att leverera bra resultat utan bra medarbetare, därför lägger vi stor vikt vid människorna i vår organisation och ger dem möjlighet att vidareutvecklas. *Text: Helena Holmkrantz*

Sedan intervjun med Magnus Kagevik gjordes har Lantmännen förvärvat en havreanläggning i Kimstad, som kommer att hamna under energidivisionen. Se sidan 3.

Nu tar Lantmännen Maskin nästa steg

Nu är det dags för nästa steg i Lantmännen Maskins förändringsresa. Ett litet antal anläggningar läggs samman med andra eller läggs ned. Samtidigt satsas på nya anläggningar, förstärkning av reservdelsförsäljningen och en ny modern e-handel. Sammantaget många små och några få stora förändringar som tillsammans ska skapa lönsamhet.



Syftet med förändringsarbetet på Lantmännen Maskin är att säkerställa att man som Sveriges ledande maskinleverantör långsiktigt kan förse svenskt lantbruk med de produkter och tjänster som det behöver för att vara konkurrenskraftigt.

Flera stora förändringar har genomförts de senaste åren. Ett tätare samarbete med AGCO har etablerats, produktportföljen har utvecklats och nya varumärken har introducerats, logistiklösningar och centrala lagerfunktioner har utökats och dessutom har man satsat på digital utveckling.

Krav på lönsamhet

Framöver finns en lång rad aktiviteter i planen för att nå långsiktig lönsamhet. I grunden finns ett tydligt krav från Lantmännens medlemmar att verksamheten årligen ska nå en lönsamhet om 100 miljoner kronor från och med år 2022. Lönsamhet på den här nivån är en förutsättning för att kunna fortsätta investera i verksamheten och att Lantmännen Maskin ska kunna anpassa sig till en maskinhandel i snabb utveckling. För att nå dit krävs aktiva åtgärder på många områden. Just nu pågår bland annat arbetet med att vidareutveckla ett maskinnära butikskoncept, framtagning av en ny modernare e-handel, för-

stärkning av reservdelsförsäljningen och en utarbetning av förbättrade rutiner och processer.

– Förbättrade rutiner handlar om många små åtgärder som tillsammans ger resultat, förklarar Björn Nordgaard som är operativ chef för Lantmännen Maskin.

Han tar några exempel:

– Komma ihåg att ta betalt även för smådelar – handlar kanske inte om så många kronor per kund, men blir sammantaget en stor summa. Vi behöver bli mer tydliga i vår kommunikation och våga värdesätta och ta betalt för alla de

extratjänster eller mervärden som vi faktiskt levererar till kund, säger Björn och fortsätter:

– Smarta förändringar bidrar till att skapa lönsamhet och ger tillsammans mycket pengar som kan användas för att vidareutveckla verksamheten och därigenom ytterst gagna kunder och medlemmar.

Projektet Footprint

Ett viktigt delprojekt, "Footprint", handlar om att se över anläggningsstrukturen. Projektet vars styrgrupp består av representanter från koncernledning, medlemsorganisationen och division Lantbruk har tillsammans med Lantmännen Maskin tagit fram en tydlig plan för hur man i framtiden ska kunna svara upp mot de krav som ställs på verksamheten. I arbetet har man tittat närmare på faktorer som påverkar, bland annat branschfakta som konkurrens, etablerad bas, marknadspotential, ekonomi, lokaler, miljöpåverkan, arbetsmiljö och personalförsörjning.



Lantmännen Maskin vill satsa på fler mobila serviceenheter.

Förbättrade rutiner handlar om många små åtgärder som tillsammans ger resultat

Mot bakgrund av vad som kommit fram i projektet har Lantmännen Maskin beslutat att göra en rad förändringar i anläggningsstrukturen. Vilhelmina omvandlas till partneranläggning. Anläggningen i Borgholm/Löt flyttas till och samlokaliseras med anläggningen i Färjestaden. Anläggningarna i Västerås, Lenhovda, Säffle och Lidköping avetableras. Förändringarna av de berörda anläggningarna genomförs under 2019.

– Vi har ett anläggningsnät som vuxit fram historiskt. Det vi måste göra för att affären ska vara hållbar i framtiden är att tänka smart. Var behöver vi finnas, var kan vi serva våra medlemmar bäst. Det finns många – och skilda anledningar – till att just dessa anläggningar försvinner. Det handlar om lokaler som inte är ändamålsenliga längre, anläggningar som överlappar varandra, men också att vi, på vissa orter och under lång tid, inte lyckats skapa en hållbar ekonomi, förtydligar Björn.

Nya anläggningar planeras

Omställningen skapar utrymme för satsningar. En investering i två helt nya anläggningar i Skaraborg planeras. Planen är att de två nya anläggningarna ska ersätta Skövde, Vara och Falköping. Om allt går i lås ska de två nya anläggningarna invigas år 2022.

Text: Helena Holmkrantz

Struktur för framtida affärer

Anläggningsstrukturen i Lantmännen Maskin har setts över i ett projekt där några förtroendevalda från medlemsorganisationen suttit med i styrgruppen, Lantmännen Maskin Advisory Board, tillsammans med representanter från koncernledningen och lantbruksdivisionen.

Resultatet av projektet är förändringar på ett antal orter i landet. För att täcka upp geografiskt satsar Maskin på fler mobila enheter som kan utföra service på gård, dessutom undersöker man möjligheten att samarbeta med externa partners för utlämning av reservdelar.

Vilhelmina blir partneranläggning

Anläggningen i Vilhelmina drivs redan i dag till viss del i samarbete med en lokal entreprenör. Steget över till en etablering av en partneranläggning är ett sätt att långsiktigt säkerställa Maskins närvaro i området.

Borgholm/Löt omlokaliseras Färjestaden

Anläggningen omlokaliseras till Färjestaden av två huvudsakliga skäl. Dels för att de befintliga lokalerna och utrustningen inte möter de miljö- och arbetsmiljökrav som ställs men också för att bättre kunna nyttja och utveckla närvaron på Öland. Genom att samloka-

lisera alla verksamheter till Färjestaden hoppas Maskin nå flera positiva effekter.

Anläggningen i Lenhovda läggs ned

Lenhovda har under flera påföljande år inte klarat att nå positivt resultat, därför har Maskin beslutat avveckla anläggningen under hösten 2019.

Anläggningen i Västerås avvecklas

Placeringen av anläggningen i Västerås har diskuterats länge. Anläggningen uppfyller inte de krav som ställs för att den ska kunna drivas över tid. Geografiskt är Maskin väletablerat i regionen och anläggningarna i Köping, Sala

och Enköping förväntas kunna säkerställa tillgänglighet i området. Avsikten är att etablera ett säljkontor i närheten av Västerås tillsammans med Lantbruk och Agrol.

Maskin i Säffle avvecklas

Lokalerna har under lång tid varit en utmaning i Säffle. Ny huvudanläggning i området blir Karlstad. Enheter för mobil service etableras och stötts av Brålanda och Karlstad.

Nya anläggningar i Skaraborg

Två nya anläggningar planeras i Skaraborg. De ska på sikt ersätta anläggningarna i Skövde, Vara och Falköping. Enligt planen ska anläggningarna stå klara 2022.

Anläggningen avvecklas i Lidköping

Lokalerna är inte ändamålsenliga och anläggningen har inte nått positiva resultat på flera år. Huvuddelen av verksamheten flyttas inledningsvis till Vara som säkerställer tillgängligheten i området.

FOTNOT. Texterna har till stora delar publicerats i Grodden Maskin Special 2019 som skickats ut via e-post. Är du medlem i Lantmännen och vill ha tillgång till Groddens digitala specialredaktioner, meddela din e-postadress till grodden@lantmannen.com så kommer du med i sändlistan.



Ascra
Xpro



PROSARÖ



Folicur
Xpert

Välj en innovativ och trygg svampstrategi i vete

med välprövade produkter 2019

1



FLAGGBLADSSTADIET DC 37-39

Ascra Xpro 0,5 – 0,75 l/ha
+ Delaro 0,2 l/ha

Flaggbladsbehandlingen i vete är den viktigaste för att skapa förutsättningar för en hög skörd. Det är den övre delen av veteplantan som fyller kärnorna och genererar de ton som ska skördas i augusti.

2



AXGÅNGSBEHANDLING DC 55-65

Prosaro 0,5 l/ha
eller
Folicur Xpert 0,5 l/ha
+ Proline 0,2 l/ha

Uppföljningen i axgång ska hålla plantan frisk ända fram till avmognad.

Kontakta din rådgivare eller besök [www.cropscience.bayer.se](http://www.cropsscience.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.





Management för bönder – behövs det?



Det är lätt som företagare inom vår näring att göra investeringar i fast egendom, i materiella ting såsom maskiner, i byggnader för djurproduktion med än större djurproduktion, i mera skogsmark eller vad det nu månde vara. Men hur många av oss aktiva företagare/företagsledare investerar i sig själva och sitt egna behov av förkovring? Tyvärr är nog svaret att det är alldeles för få inom vår näring som väljer att investera i mer och djupare kunskap i sin roll som företagare/företagsledare.

Med bakgrund av den analysen så har LRF tillsammans med Gröna Arbetsgivare, (f d SLA) Lantmännen och Länsförsäkringar skapat en utbildning som vänder sig till oss inom den gröna näringen, för att vi skall få/ta chansen att kunna förkovra oss i vårt ledarskap. Till utbildningsanordnare för detta har man anlitat Handelshögskolan i Stockholm, vilket vi som gått kursen var unisont överens om var ett lyckokast.

Omvärld och ekonomi

Utbildningen, som var förlagd till LRF:s vackra konferensanläggning, Sånga-Säby, var uppdelad i fyra moduler á tre långa och intensiva dagar, totalt drygt 100 timmars utbildningstid.

Vi har bland annat förkovrats i ämnen som omvärldsanalyser både vad gäller kommande konsumtionstrender och lokal samt global ekonomi, marknadsföring och varumärkesbyggande. Vilken image och kunskapsnivå kommunicerar vårt företag till våra kunder, hur kommunicerar jag mitt budskap till medarbetare, kunder, beställare och leverantörer, vårt företags värdegrunder, hur lägger jag upp svåra samtal med medarbetare så att vi inte missförstår eller förminskar varann? Riskanalyser för både mej som företagsledare samt för mitt företag. Givetvis innehöll kursen också mycket ekonomi, både som lärande men även som praktiskt räknande och presentationer av respektive investering inför gruppen. Just momentet att presentera sitt budskap inför större och mindre grupper, lades stor vikt vid under hela kursen. Som kuriosita kan nämnas att en av kursdeltagarna hade tagit fram en kalkyl på investering i Lantmännens Emissionsinsatser som presenterades för oss övriga. Kontentan av detta var att denna kalkyl och dess avkastning var bättre än de flesta andra kalkyler på olika investeringar som vi andra kunde visa upp!

Värdefulla diskussioner

Vi blev också indelade i "lärgupper" det vill säga 4-5 personer i varje grupp som fick i uppgift att, under 6 – 7 tillfällen under kursen, i djupare samtal beskriva våra respektive företag, utvecklingspotentialer, hinder och svårigheter för mej som företagare eller för mitt företag, väga investeringar mot varandra med mera. Själva upplägget var att en person fick beskriva några frågeställningar för gruppen, som sedan skulle ge sin syn på hur man själv skulle ha agerat/investerat/ utvecklat respektive frågeställning.

Just dessa gruppsamtal/utvecklingssamtal var oerhört värdefulla och ju längre i kursen vi kom desto djupare vågade alla gå i samtalen. Dessa grupper fick också några timmar under sista dagarna där vi fick ge feedback på varandra inom gruppen: vilka är mina styrkor, vilka är svagheter, vad behöver jag tänka på i mitt framtida företagande för att kunna bli än mer framgångsrik? Dessa avslutande samtal blev oerhört spännande och känslolagade.

Vi var 24 som blev antagna till denna första kurs. De flesta av oss kände väldigt få av de övriga deltagarna vid kursstart, men vår kurs-

Kursen har gett mej flera insikter hur jag bättre och tydligare kan kommunicera mitt budskap, både till medarbetare men också till kunder/beställare.

ledare var mycket duktig på att bygga en stor trygghet i gruppen, vilket medförde att vi alla tordes öppna oss och gå djupare in i förtroende-spiralen, vilket medförde många långa och djupa samtal om väldigt vitt skilda frågor som vi företagsledare har att ta ställning till.

Givetvis diskuterade vi även kommande återträffar och vad dessa skulle kunna innehålla för typ av seminarieämnen och upplägg för att attrahera oss att ta av vår tid för att lära oss mer om aktuella ämnen. Unisont var vi överens om att nivån på dessa föredrag/ moduler måste vara fortsatt mycket hög för att vi ska lockas att ta av vår tid och företagets kassa. Återträff för denna första kurs är planerad till senhösten 2019, kanske i samband med att kurs nummer två drar igång.

Föra kunskapen vidare

Ett stort ansvar ligger nu på oss företagsledare att vara förebilder och föregångare för våra kollegor inom den gröna näringen så att fler vågar och vill utveckla sina respektive företag. Vi måste också se till att prata väl om vår nyvunna kunskap och om våra företag och vår näring för att fler ska vilja följa med på resan mot både spetsigare men också bredare kunskap inom den gröna näringen, så vi förblir en attraktiv part att göra affärer med men också blir attraktiva som arbetsgivare.

Kursen förmedlat mycken god kunskap till oss, nu är det upp till oss att förvalta och förädla densamma. För egen del så har kursen gett mej flera insikter hur jag bättre och tydligare kan kommunicera mitt budskap, både till medarbetare men också till kunder/beställare. Jag har också fått med mej hur viktigt det är med varumärkesbyggande samt företagets image och kunskapsnivå, det vill säga hur andra ser på mej och mitt företag. Med mej har jag också ett antal oförglömliga minnen över roliga, jobbiga, utmanande, känslolagade samtal/situationer som kommer att stärka mej som person inför framtiden.

FOTNOT. Managementprogrammet återkommer till hösten.
Är du intresserad? Håll utkik efter information om höstens program!



Roberth Kihlin,
Vice ordförande distrikt
Dala-Aros



Sörmland

Ungdomsträff på kvarnen i Strängnäs

Ett stort gäng engagerade ungdomar hade hörsammat Sörmlandsdistriktets inbjudan till en ungdomsträff vid Strängnäs Valskvarn den 4 mars. Inbjudan hade skett i samarbete med LRF-ungdomen. Efter välkomnande och smörgåstårter presenterades kvarnen av Christer Engström och Michael Andersson. De visade bilder från arbetet med tillbyggnaden och berättade om dagens verksamhet. De avslutade med en rundvandring i

kvarnen. Sedan blev det dags för fika med "Bonjour-bulle" varefter Eva Strömbom, marknadsdirektör på Lantmännen Unibake Sverige höll ett inspirerande föredrag om Unibake med en fördjupning i Korvbrödsbagarn. Som avslutning berättade Martin Holmberg, LRF-ungdomen om "LRF-framtidens folkrörelse" och distriktsstyrelsen berättade om Lantmännen och fördelen med att vara medlem. *Text och bild: Christin Larsson*

På Gång

Uppland

16 maj
Invigning av spannmålsmottagningen i Hargshamn kl 12-16. Mer information finns på lantmannen.com/hargshamn

Sörmland

17 juni
Sommarträff kl 17 (plats meddelas senare)

Östergötland

18 juni
Fältvandring på Kölbäck kl 17

Maskinvisning med tradition Alsterdagarna fyller 50 år

Vårvisningen i Alster är ett välkänt begrepp för lantbrukare i stora delar av Mellansverige. I 50 år har lantbrukets maskiner ställts ut i Alster under två-tre vårdagar.

Ev-Marie Nyström är butiks- och reservdelschef på Lantmännen Maskin i Karlstad och en av dem som varit med och ordnat Alsterdagarna under ett antal år – så också under jubileumsåret. För henne är mötet mellan människor – besökare och utställare, men också mötet mellan kolleger, det allra viktigaste med mässan. Förr höll mässan öppet tre dagar, numera är det två dagar och 4 500 besökare kommer troget varje år. Lantmännen Maskin har så klart en stor

utställning och fina erbjudanden i butiken, men även Swecon finns på plats och en lång rad externa utställare, som företag, organisationer, skolor och föreningar. Totalt brukar det vara runt 100 utställare från regionen Dalsland-Värmland-Västergötland. Att det är jubileumsår i år har man tagit fasta på och visar upp en traktor från 1969 vid sidan om en splitter från 2019.

Tror du att en besökare från 1969 skulle känna igen sig på maskinvisningen i dag?
– Ja, det tror nog faktiskt. Vi har försökt hålla det på en lagom nivå genom alla år. Det har blivit en fin tradition som hålls vid liv, säger Ev-Marie Nyström.



Ett hundratal utställare samsas om utrymmet i Alster.



Mikael Nilsson och Ev-Marie Nyström från Lantmännen Maskin hade arrangerat jubileumsvisningen i Alster. Här framför en veteran från året när allt började – 1969.



ADAMA

MIRADOR® FORTE

Fungicid byggd för både stråsäd och raps.



SVAMPMEDEL

Verkar mot svartpricksjuka och stark på rost.

Mirador® Forte är en fungicid mot svartpricksjuka och som dessutom är stark på rost. Lämplig att använda tidigt på säsongen. Kan användas i raps genom hela blomningen. Läs mer på adama.com. Mer information: Rikard Larsson 070-292 22 28, Lars Kruse Andersen +45 51 24 90 70.

Simply. Grow. Together.

ADAMA.COM

ADAMA Northern Europe B.V. | Medlem i Svenskt Växtskydd. Använd växtskyddsmedel med försiktighet. Läs alltid etikett och produktinformation före användning. Observera alla varningsfraser och symboler.



Särhållning säkrar ekospannmål

Att uppfylla kraven och hålla isär den ekologiska spannmålen över hela linjen är en utmaning när volymerna ökar. Ekologisk spannmål med rester av bekämpningsmedel i en leverans kan sänka värdet på innehållet i en hel silo.

I Grodden nr 1 berättade vi om olika kvalitetsbrister som kan uppstå i spannmål. Den största ekonomiska skadan av alla utgörs av pesticidrester i Kravspannmål.

Den ekologiska marknaden har haft en enorm tillväxt de senaste åren. Efterfrågan från konsumenterna har blivit starkare för varje år och allt fler odlare har ställt om på grund av de höga priserna på ekologiskt. Omställningarna har skett så snabbt att branschen nästan börjar lida av växtvärk. Många vill tjäna pengar på ekologiskt, i Sverige, men även i andra länder som också ökat sin ekologiska produktion. Många är alltså kallade, men det är inte alla som klarar kraven.

Fler prover minskar risken

Grodden träffade Mikael Jeppsson, chef för Lantmännens spannmålsenhet och Adnan Zeljkovic, spannmålshandlare med ansvar för eko och havre, för

att ta reda på mer om den ekologiska marknaden. De menar att det största problemet är pesticider i ekologisk spannmål och när det upptäcks blir det kostsamt. Kostnaden för nedskrivning från ekologisk vete till konventionell kan vara mer än 50 procent av värdet.

– Det är stora värden som riskeras när spannmålsleveranserna inte håller kvaliteten, konstaterar Mikael och menar att hela varukedjan måste bli bättre:

– Vi måste bli ännu noggrannare, ta fler prover och koncentrera våra resurser, kanske inte ta emot så många sorter på ett ställe, helt enkelt minska riskerna. Det ligger också ett stort ansvar på de svenska odlarna. Att hålla isär ekologisk vara och konventionell vara på gården kan vara en utmaning när volymerna ökar, men det är mycket viktigt att ekologisk spannmål är just ekologisk från fält till slutkund.

Om den kontaminerade ekologiska

spannmålen inte upptäcks tidigt i leveranskedjan och hamnar i silo tillsammans med andra leveranser, blir de ekonomiska konsekvenserna stora. Om det skulle inträffa så finns leveransernas arkivprover att tillgå och ansvaret för hela skadan och konsekvenserna står leverantören för.

– Vi kommer att öka kontrollerna på ekologisk spannmål med fokus på just pesticider, säger Mikael.

Tillförlitlig import

När den svenska spannmålen inte räcker till, som under det gångna skördeårets torka, måste vissa volymer importeras för att täcka industrins behov av ekologisk spannmål. Också i andra länder har intresset för ekoodling ökat och kontrollerna är inte lika hårda som i Sverige över allt.

– Det finns uppenbarligen en del lyckosökare som ger sig på ekomarknaden och eftersom kontrollerna i vissa länder är sämre är det otroligt viktigt att välja leverantörer med omsorg, förklarar Adnan.

För att minska risken för problem importerar Lantmännen bara spannmål från tillförlitliga samarbetspartners och kräver alltid spårbarhet ner till gård. Vid import genomförs också ett omfattande prov- och analysarbete, vid lastning och lossning, innan varan blir godkänd för

användning. Skulle varan inte hålla rätt kvalitet är det säljarens ansvar.

– Vi importerar i huvudsak fodervete till vår fodertillverkning, främst från Kazakstan, Ukraina och Baltikum.

Sätter målet högt

Lantmännens ekostrategi är att öka handeln med ekospannmål till 200 000 ton per år och man är på god väg även om utvecklingen har tagit en paus efter förra årets torka.

– Vi ser att produktutvecklingen har minskat eftersom det blivit brist på bra råvaror, men samtidigt finns det fler producenter som är intresserade av att ställa om, menar Mikael.

Det gäller bara att den spannmål som levereras är tillräckligt bra – att den är just så ren och sund som svensk spannmål har rykte om sig att vara.

– Svenskt anseende är högt i marknaden, det måste vi bygga vidare på. Grunden i detta är bra vara från lantbruket, sammanfattar Mikael och Adnan.

Adnan har koll på marknaden



Adnan Zeljkovic titulerar sig spannmålshandlare. I månadsskiftet mars-april tog han över ansvaret för handeln med havre och ekospannmål på Lantmännen efter Göran Karlsson som går i pension. Han tog över två områden med växande marknader. Och allra störst är trycket på ekologisk havre.

Adnans första uppdrag på Lantmännen var som konsult 2013 på Kundtjänst. Som konsult har han arbetat med reklamationer, avtal och back office industri. 2015 anställdes han som inköpskoordinator på spannmålsenheten och nu tar han alltså över ansvaret för handeln.

Hur ser utvecklingen ut på ekomarknaden?

– Försäljningen av ekologisk öl, vin och sprit ökar, störst ökning ser vi på vin. Även frukt och grönt ökar. Men sammantaget ser vi en avmattning av ökningen efter flera år av kurvor som pekat starkt uppåt. Till exempel minskar försäljningen av ekologiska mejeriprodukter, säger Adnan och förklarar situationen:

– Konsumenterna tittar mer på om varorna är hållbart producerade och närproducerade än om de är ekologiska. Samtidigt är vegantrenden stark och det gör att till exempel ekologisk havre ökar, men mjölken minskar.

Ljus framtid för havre

Ekologisk havre är en mycket viktig faktor i Lantmännens ekostrategi:

– Jag tror inte det finns någon övre gräns just nu för hur mycket ekologisk havre vi kan sälja. Vi säljer allt vi får in och marknaden verkar vara omätlig. Vår svenska grynshavre har en väldigt bra och eftertraktad status på marknaden. Detta på grund av den goda kvaliteten och trygghet köpare känner när de köper svenskt. Det är otroligt viktigt att vi upprätthåller denna höga standard.

– Grynshavre är något vi har goda möjligheter att exportera. Det byggs nya havrekvarnar runtom i Europa. Havremarknaden ökar exempelvis i Frankrike, det är däremot en lite svårare marknad att få åtkomst till.

Ljus framtid för havreodlingen alltså, men även alla andra ekologiska grödor i Sverige har en stark position på exportmarknaden. En liten gröda som ekologiska ärter ser ut att kunna öka rejält framöver, främst på grund av efterfrågan från veganindustrin. I Frankrike satsar man nu på storproduktion av ärtbaserade köttalternativ. Adnan menar att här har svenska odlare en god chans att hitta en lönsam nisch, eftersom svenska ärter, oavsett odlingsmetod, har gott rykte på den europeiska marknaden.

Hög kvalitet på svenskt

Den ekologiska arealen ökar fortfarande i hög takt i Sverige, men konsumtionen inom landet har saktat in något. Samtidigt har andra länder börjat erbjuda ekologiska råvaror på marknaden. Det gäller för svenska odlare nu att hålla uppe den höga kvaliteten för att kunna konkurrera med andra länders produktion.



– Våra svenska råvaror är uppskattade långt utanför landets gränser. Jag skulle vilja uppmuntra de duktiga svenska odlarna – fortsatt så, tillsammans kan vi nå nya höjder!

Texter: Helena Holmkrantz

Se även intervju med Göran Karlsson på sidan 27



FOTO: MIKAEL LJUNGSTROM/SCANDIPHOTO



Emelie Ekholm, Lantmännen



Erik Pettersson, Lantmännen



David Bjelke



Håkan Brolin (t v) och Victor Johansson

Ekodag lockade odlare från hela landet till Bjertorp

En dag i ekoodlingens tecken med tonvikt på mekanisk jordbearbetning lockade 110 personer från hela landet till Lantmännens försöksgård i Bjertorp i mitten av mars.

Den ekologiska arealen är för närvarande runt nästan 600 000 hektar i Sverige, men arealen ökar med raketfart. Bara i år är 100 000 hektar runtom i landet i färd med en omläggning till

ekologiskt. Trycket är stort på Lantmännens växtodlingsrådgivare på Växtråd och därför valde man att bjuda in till en ekodag på Bjertorps egendom. Dagen riktade sig till odlare som nyligen har ställt om till ekologiskt och odlare som funderar på att göra det.

Temat var mekanisk jordbearbetning och under dagen föreläste rådgivare och experter från Växtråd och Data-

växt. Dessutom hade några av landets mer erfarna ekoodlare i uppdrag att dela med sig av praktiska tips.

Utgångspunkten för föredragen var odlingen på Bjertorps egendom, som i dag sköts på konventionellt sätt, men som i framtiden kanske delvis kan komma att ställas om till ekologiskt. Samtliga föredragshållare hade fått i uppdrag att ge praktiska råd och tips

med utgångspunkt från Bjertorp. Allt för att föredragen skulle kunna hållas så nära odlingen i praktiken som möjligt. Till exempel togs ämnen som gräsogräs, rensning med specialredskap och mekanisk bearbetning upp.

Under dagen ordnades också rundvandring på Bjertorp och tid gavs för erfarenhetsutbyte odlare emellan.

Text: Helena Holmkrantz

Komplett lösning i vete med bred effekt på viktiga gräs- och örtogräs

Förstärkt effekt mot

- kvickrot
- flyghavre
- losta

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.



37 år med spannmål på agendan

En måndagsmorgon 1982 klev Göran Karlsson in genom dörren till Lantmännen (Arosbygdens Lantmän) i Västerås till sitt nya jobb som rådgivare inom växtskydd. Nu, 37 år senare, har han just kommit ut genom dörren till Tre Skåne i Malmö som spannmålshandlare och expert på handel med havre och ekologisk spannmål på Spannmålsenheten med sidouppdraget att skriva krönikor i Grodden.

Text: Helena Holmkrantz

37 år är både en lång och kort tid, beroende på hur man tänker. 1982 var arbetsredskapen papper, penna och stationär telefon i ett ensamt kontorsrum. De senaste åren har det handlat om snabba ryck, med digitala redskap och i ett sorlande kontorslandskap. Vilket känns mest lockande?

– Jag skulle inte vilja gå tillbaka till jobbet som det var när jag började. Det är inspirerande att känna pulsen, höra kollegerna i bakgrunden och vara med när det händer. Det är i den miljön man ska vara när man jobbar med marknad och försäljning, konstaterar Göran.

Kooperationens kraft

Det bubblar av historier och anekdoter när Göran får chansen att reflektera över sin långa tid i Lantmännen. Han funderar över hierarkier som förvunnit i arbetslivet, den första bärbara mobiltelefonen "stor som en attachéväska" och ABC 800-datorn, som mest sågs som en stor räknemaskin. Men i grunden för allt arbete, oavsett tid eller arbetsredskap, finns känslan för Lantmännen, den kooperativa idén och tanken.

– Kraften i att medlemmarna har möjlighet att påverka var inget man förstod som ny i företaget. Det känns starkare i dag, men är fortfarande lite av en outnyttjad resurs. För mig som anställd är det här viktigt. När medlemmarnas vilja blir klar och tydlig så är det mycket lättare att jobba som tjäns-teman! Då vet man vartåt vi strävar.

Han tar den ekologiska odlingen som exempel på något som bubblat upp på gräsrotsnivå för att sedan växa till tack vare att det en tydlig strategi från Lantmännen att växa och att det funnits människor med ett stort engagemang att driva saker framåt.

Göran började sitt arbete på Lantmännen som rådgivare med växtskydd

och gödsel som huvudinriktning, men efter hand som de olika Lantmännen-föreningarna slogs ihop förändrades hans roll och arbetsuppgifter. Han gled in på spannmålssidan och satt en tid på huvudkontoret i Stockholm, tillsammans med bland andra Mikael Jeppsson. När Mikael Jeppsson 2005 fick i uppdrag att utveckla handeln och bli mer effektiv i dåvarande spannmålsdivisionen frågade han Göran om han kunde tänka sig börja med försäljning av spannmål.

– Jag är inte urtypen för försäljare direkt. Hade jag testats hade jag nog inte fått jobbet, utan nog fått betyget "för snäll".

Men enligt Mikael visade historien annat, försäljning och kundkontakter passade Göran utmärkt.

– Han har byggt upp många viktiga och långsiktiga affärskontakter genom åren som satt Lantmännen på den europeiska kartan både inom ekologiskt spannmål och havre, säger Mikael.

– Jag är tacksam att fått jobba med de finaste produkter Lantmännen har – havre, råg och ekologiskt. Det är inte de stora maffiga grödorna, men en här- lig utmaning, säger Göran.

Han gillar havre. På alla sätt.

– Havre har den fördelen att jag har kunnat prata marknad, men samtidigt också prata om produkten. Samt har följt mig ända ner i magen, jag äter fortfarande gröt på morgonen. Som jag ser det finns det stor potential i havre och där har Lantmännen ett stort försprång genom att ha hela kedjan. Här är vi unika!

Förespråkare för eko

Att Göran som började sin karriär i växtskyddsbranschen skulle landa i ekologiskt var inte så lätt att förutsäga 1982. Men för honom känns det i dag helt rätt och han har blivit en sann förespråkare:



Göran Karlsson, avgående spannmålshandlare i havreålkern.

” Jag är stolt över att vi har byggt upp en exportmarknad, när skördarna blir bättre är vi som inga andra beredda på ett överskott.

– Jag blir glad av att hitta svenska ekoprodukter på butikshyllorna. Mina vänner och bekanta har kanske tröttnat på att höra mitt prat om det, men det här något jag verkligen brinner för.

Under de år han jobbat med ekologiskt har marknaden förändrats med raketfart. Lantmännen började bygga upp en handel av ekologiskt redan på 90-talet. Men det var först runt 2004-2005 som nischen började bli så stor att det blev aktuellt med export. Det var också då en ny kategori ekoodlare började dyka upp – de som inte bara valde det ekologiska spåret av etiska skäl, utan också av lönsamhetsskäl. Utvecklingen började synas i statistiken på allvar runt år 2012-2013. Konsumtionen steg och produktionen hängde till en början inte med. Kurvorna för ekologisk odling och konsumtion i Sverige pekade mot taket.

– Vi har haft en situation då lönsamheten på den "sämsta" ekogrödan har varit bättre än den "bästa" konventionellt odlade, säger Göran.

Mot ett överskott på eko

2018 blev ett hårt år för alla i näringen, de ekologiska odlarna inte undantagna. Lantmännens mål var 130-140 000 ton inlevererad ekologisk råvara 2018. Det blev ungefär hälften. Ekoodlare fortsätter strömma till. I Sverige är den ekologiska arealen uppe i ungefär 600 000

hektar, runt 20 procent av den totala odlade arealen. Men samtidigt har ökningskurvan för konsumtionen börjat plana ut, det vill säga: konsumtionen fortsätter öka, men hastigheten är lite långsammare. Den sammantagna bilden betyder troligen att Lantmännen hamnar i ett överskott på ekologisk råvara om det blir en bra skörd i år.

– Ett överskott är ingen fara – det är en möjlighet! Till nästa år har vi förhoppningsvis tillräckligt för att kunna exportera igen. Det finns kunder som väntar på oss nu, konsumtionen stiger fortfarande i exempelvis Danmark och Tyskland. Jag är stolt över att vi har byggt upp en exportmarknad, när skördarna blir bättre är vi som inga andra beredda på ett överskott.

Men han lägger också in en varning – det gäller för Lantmännen som organisation att vara snabbfotad och beslutssam, men också uthållig för att hänga på när tåget går.

– Konkurrenten på den ekologiska spannmålsmarknaden växer. Länder som Ryssland, Kazakstan och även de baltiska länderna har insett att det finns pengar att tjäna på ekologiskt. Vi skulle kunna hitta nya kunder runt om i Europa om vi vill satsa. Lantmännen har också en fördel: vi säljer inte bara en råvara, vi säljer en hel värdekedja och det är vi rätt ensamma om, sammanfattar Göran.



Vill du forma framtidens lantbruk tillsammans med Lantmännen?

Lantmännens ambassadörsprogram är ett utbildningsprogram för dig som vill lära dig mer om Lantmännen! Du kommer att få en ökad förståelse för Lantmännen som affärspartner och för ägandet av föreningen.

Du kommer vara med och ge inspel på hur Lantmännen på bästa sätt kan möta behov och förväntningar hos morgondagens medlemmar.

Och inte minst hoppas vi att du blir intresserad av ett uppdrag som förtroendevald inom Lantmännen i framtiden.



**Ta chansen och sök eller nominera någon redan idag!
Sista ansökningsdag 3 maj.**

Lantmännens ambassadörsprogram drar igång hösten 2019 med tre utbildningstillfällen. Läs mer och ansök på <https://lantmannen.com/ambassadorsprogram>