



Högsta  
resultatet  
någonsin

Sidan 2 och 4



Ett skepp  
kommer  
lastat

Sidan 8-10



Ingenjören  
som  
bytte bana

Sidan 18

# Groddden

Nr 1

Februari 2020

En medlemstidning  
från Lantmännen

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

## Vetets väg från fält till flaska

Sidan 14-17





#### 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

Marcus Sennelöv och Henrik Thuesson från Lantmännen Reppe tillsammans med veteodlaren Magnus Rosenberg. Bild: Öyvind Lund

#### UPPLAGA

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

#### DISTRIBUTION

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

#### ADRESSÄNDRING

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

#### ANNONSBOOKNING

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

#### ANNONSMATERIAL

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

#### ANNONSFORMAT (i mm) och priser

Format	Mått (mm)	Pris
1/1 sida (satsyta)	225x320	18 500:-
1/1 sida (utfallande*)	250x350	18 500:-
1/1 sida (sista sidan*)	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 2020

(med reservation för ändringar)

Nr	Utgivning	Materialdeadline
2	6/4	13/3
3	25/5	29/4
4	21/9	28/8
5	14/12	18/11

#### 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 20 000 svenska lantbrukare, har 10 000 anställda, har verksamheter i ett 20-tal länder och omsätter 50 miljarder SEK på årsbasis. Med basen i spannmål förädlar vi åkermarkens resurser för ett livskraftigt lantbruk. Några av våra mest kända varumärken inom livsmedel är AXA, Bonjour, Kungsörnen, GoGreen, Gooh, FINN CRISP, Korvbrödsbagarn och Hatting. Vårt företag är grundat på kunskap och värderingar som har funnits i generationer hos våra ägare. Genom forskning, utveckling och verksamhet i hela värdekedjan tar vi tillsammans ansvar från jord till bord. Läs gärna mer på [www.lantmannen.se](http://www.lantmannen.se).



## Signerat

# Högsta utdelningen någonsin

**N**är den här ledaren skrivs har Lantmännen precis presenterat sin bokslutskommuniké och resultatet för 2019. De senaste åren har varit fantastiskt framgångsrika och sannolikt har vi en samlad position nu som är starkare än någonsin tidigare. Det betyder också att styrelsen föreslår den högsta utdelningen någonsin – totalt 730 miljoner till medlemmarna. Resultatet, och resultatet av resultatet – utdelningen – visar Lantmännens styrka och bekräftar betydelsen av en stabil affärsportfölj, en tydlig strategi och verksamheter som levererar.

Jag brukar tala om att gå från snack till verkstad och under året kan man konstatera att det varit full fart framåt! Ska man nämna några delar av affären så gör både Swecon och Unibake mycket bra resultat – från en nivå som redan var väldigt hög. Positivt är också att Lantmännen Lantbruk återhämtat sig efter torkan och värmen 2018, viket betyder att vi kan föreslå en höjd återbäring och efterlikvid. Pengar som går direkt ut till lantbruket.

Lantmännen och hela vår organisation visar verkligen att den kooperativa affärsmodellen levererar ett unikt mervärde som ger utväxlingen för oss medlemmar både i ägandet av föreningen och i våra affärer med Lantmännen. Och nu när vi lagt 2019 bakom oss så är vi faktiskt ännu ett steg närmare att bli världens bästa lantbrukskooperativa företag!

**På temat "världen"** så gjorde styrelsen under början av januari en studieresa för att besöka några av våra toppverksamheter i Europa. Inte många känner till det, men Europas mest odlade matpotatis, Fontane, är en Lantmännensort. I Holland, mitt bland den bästa jordbruksmarken, bedriver vi utveckling i världsklass. En annan av våra internationella verksamheter är Swecon i Tyskland. Här växer marknaden och under 2019 har vi ökat vår försäljning med en efterfrågan på reservdelar och service som spin-off. För att ännu bättre kunna möta utvecklingen bygger Swecon nu en serviceanläggning i Berlin. En härlig framtidstro – och här kan man på allvar tala om verkstad!

Att det svenska jordbruket är aktivt i Bryssel vet vi nog alla, inte minst genom LRFs närvaro och Thomas Magnussons presidentskap i Cogeca, en organisation för de lantbrukskooperativa företagen inom EU. Men att Lantmännen bedriver bagerier på två platser i Belgien vet kanske inte alla. För mig var det överväldigande att möta ett så stort engagemang för Lantmännen och det bröd man bakar. Allt från lite grövre stenugnsbakade bondbröd till lyxiga croissanter. Tro det eller ej – men vi förbrukar faktiskt smör från 25 000 kor till dessa fräsiga frestelser!

Med risk för att bli övermodig, men här pratar vi om världsklass på allvar – bageriet i Londerzeel är Europas modernaste. Dessa tre verksamheter tycker jag är bra exempel på hur internationellt Lantmännen är i dag. Det är också tre exempel på verksamheter som genom professionell ledning och duktiga medarbetare ser till att svenska lantbrukare får en hög utdelning på sitt ägande i Lantmännen. När vi talar om att Lantmännens långsiktiga mål är att vara en ledande aktör i spannmåls värdekedja, från jord till bord, i norra Europa – då är det precis den här typen av verksamheter vi menar!

**Om vi vänder blicken** mot Sverige och aktuella frågor här, så vill jag gärna nämna lite om vårt näringspolitiska engagemang. Från Lantmännens sida har vi varit tydliga, vi strävar mot att göra näringspolitiken mer affärsinriktad, med fokus på konkreta åtgärder till långsiktig nytta för svenskt lantbruk. Därför är det roligt att konstatera att flera av de åtgärder som vi från Lantmännen föreslagit nu återfinns i hand-

## Lantmännen och hela vår organisation visar verkligen att den kooperativa affärsmodellen levererar ett unikt mervärde som ger utväxlingen för oss medlemmar både i ägandet av föreningen och i våra affärer med Lantmännen

lingsplanen för den nationella Livsmedelsstrategin som presenterades i december. Bland flera andra exempel kan jag nämna medel till växtförädling genom Grogrund vid SLU, Sweden Food Arena för innovation i livsmedelssektorn och satsningar på livsmedellexport. Dessutom ingår Lantmännen i de styrande organen för satsningarna, i nära samverkan med andra aktörer i lantbrukssektorn. Vi är helt enkelt en attraktiv samarbetspartner där nyckeln är vår stabilitet och givetvis vårt affärsfokus.

Vi är också aktiva i frågor om biodrivmedel och får allt större respekt samtidigt som allt fler ser fördelarna med vår klimatsmarta etanol. Ett område som ligger helt rätt i tiden.

**Vill du höra mer** om Lantmännen och träffa styrelsen tillsammans med ledningen så finns alla möjligheter på vårens distriktsstämmor. Jag hoppas att några av er blivit både nyfikna och intresserade att lära mer och ställa just era frågor. Och för den som vill läsa eller kanske lyssna (jo, det finns en lyssna-version!) på vad som händer rekommenderar jag årsrapporten som snart kommer hem till alla medlemmar.

Vi kan vara stolta över vårt företag, våra olika verksamheter och alla engagerade medarbetare som bidrar med allt från att vika wienerbröd, till att sälja gödning och mecka traktorer! Tillsammans skapar vi ett lönsamt företag som stärker konkurrenskraften och lönsamheten på medlemmarnas gårdar – med sikte på världsklass.

Vi ses på distriktsstämmorna!

Per Lindahl  
styrelseordförande





# Handeln är grund för medlemskapet

En grundförutsättning inom en ekonomisk förening som Lantmännen är en ekonomisk relation mellan medlem och förening. Lantmännen är en affärsdrivande verksamhet där fokus är affären med medlemmarna som bedriver ett aktivt lantbruk.

Under förra året började Lantmännen tillämpa nya regler i stadgarna som innebär att

man som medlem ska ha omsatt i snitt minst 10 000 kr per år med Lantmännen, räknat på den senaste femårsperioden. I höstas gick brev ut till dem som inte nådde upp till denna omsättning och Lantmännen informerade om möjligheten att handla för fortsatt medlemskap.

Under 2020 tillämpas samma regelverk. Grundregeln är att du som medlem ska ha en in-

satsgrundande handel med Lantmännen på minst 10 000 kr i genomsnittlig omsättning de senaste fem åren, 2015 - 2019. I andra hand görs en uppföljning om du omsatt i snitt 10 000 kr under 2019 och 2020.

Efter insatsomräkningen i maj kommer Lantmännen via brev informera om hur man kan agera för att fortsatt vara

kvar som medlem i Lantmännen, om man inte nått upp till den genomsnittliga omsättningen. Insatsgrundande handel omfattar köp och försäljning till Lantmännen Lantbruk, samt inköp från Lantmännen Maskin och Swecon. Som medlem har man hela 2020 på sig att nå upp till sin minimiomsättning.

Text: Anna Carlström

Nu kan du även hämta hem årsbeskedet digitalt via LM<sup>2</sup>

## Dags att läsa årsbeskedet!

I slutet av januari fick du som medlem ditt årsbesked för 2019 i brevlådan. Det är en sammanställning över dina affärer med Lantmännen under det gångna året. Årsbeskedet finns också i digital form på LM<sup>2</sup>Ekonomi.

Årsbeskedet finns en ekonomisk sammanfattning av dina affärer med Lantmännen under 2019. Under punkten Omsättningsvärde redovisas din handel med Lantmännen under 2019. Under rubrikerna Återbäring, efterlikvid, insatsutdelning samt insatsemmission hittar du din del av Lantmännens utdelning fördelad på efterlikvid, återbäring, insatsutdelning och insatsemmission för 2018. Utdelningen gick in på ditt konto i våras efter beslut på föreningsstämman i maj 2019. Du kan också se hur dina inbetalda och emitterade insatser förändrats under året.

### Digitalt besked

Nu kan du även hämta hem årsbeskedet digitalt via LM<sup>2</sup> Ekonomi. Här finns både årsbesked och medlemsbesked, det går bra att ladda ner dem digitalt eller skriva ut på papper. Om du som medlem ännu inte skaffat dig inloggning till LM<sup>2</sup> och LM<sup>2</sup> Ekonomi börjar du med att skapa ett konto på <https://lantmannen.se/lm2/>.

Om du loggar in på LM<sup>2</sup> med BankID når du LM<sup>2</sup> Ekonomi utan vidare inloggning, loggar du däremot in via användarnamn och lösenord måste du av säkerhetsskäl göra en särskild inloggning till LM<sup>2</sup>Ekonomi med BankID.

### Frågor?

Har du frågor gällande årsbeskedet är du välkommen att kontakta Ägarrelationer på telefon 010-556 32 20.

## Aktuell ekonomisk information

### Meddela frivillig amortering

Som medlem kan man frivilligt låta mer än hälften av efterlikvid, återbäring och insatsutdelning gå till insatsamortering. Detta måste då meddelas Lantmännen senast 31 mars. Blankett och mer information om frivillig insatsamortering får du från avdelningen för Ägarrelationer.

### Fyllnadsinbetala före 30 juni

Medlemmar som inte uppfyller grundinsats eller sin beräknade insatsskyldighet kan göra detta genom kontant inbetalning senast 30 juni. Blanketten beställer du från avdelningen för Ägarrelationer som också kan ge dig mer information, telefon 010-556 32 20



Elisabeth Ringdahl, chef för Lantbruksdivisionen, i inspelningsstudio tillsammans med koncernchef Per Olof Nyman.

# Läs eller lyssna på årsredovisningen

Snart kommer Lantmännens årsredovisning för 2019 som ljudbok.

Direkt efter att bokslutskommunikén blivit offentlig i början av februari började arbete med att läsa in årsredovisningen för 2019.

I ljudboken kan du lyssna på kommentarer från Lantmännens koncernchef Per Olof Nyman och styrelseordförande Per Lindahl. Dessutom läser de olika divisionscheferna in texterna som gäller deras respektive division.

Lantmännens årsredovisning för 2019 kan laddas ned som pdf-fil eller som ljudbok under Finansiell information på [www.lantmannen.se](http://www.lantmannen.se)

Den kortare Årsrapporten kommer i brevlådan till dig som är medlem.

## Handel med emissionsinsatser

Orderperiod Nr	Antal köp styck	Antal sälj styck	Transaktionspris procent	Omsatt volym styck
<b>2019</b>				
10	32	220	125	5 143 500
11	27	135	125	4 203 048
12	31	156	126	5 595 336
<b>2020</b>				
1	24	109	132	5 254 437

Kommande handelsdagar 2020  
9 mars, 6 april, 26 maj och 15 juni

Kompletterande information, handelsregler och orderblankett för köp/sälj finns på Lantmännens hemsida [lantmannen.com/emissionshandel](http://lantmannen.com/emissionshandel)

## Kontoöversikt och gällande räntesatser

Lantmännen Lantbruk/ Maskin SE	Aktuella räntesatser 1 januari 2020
Kundreskontra	
Fakturor, dröjsmålsränta	efter förfallodag 11,80 %
Kundreskontra	
Finansieringstjänst	efter förfallodag 5,55 %
	efter nytt förfallodatum 11,80 %
Avräkningskonto fr o m 5 juni	tillgodo 0,00 %
Avräkningskonto	skuld 1,80 %
Avräkningskonto	spannmålsförskott 1,80 %
Avräkningar, disponibelt	endast medlemmar 0,70 %
Sparmedel	endast medlemmar 0,70 %

Har du frågor om dina konton eller sparmedel? Kontakta [cf.ssc.kassatjanst@lantmannen.com](mailto:cf.ssc.kassatjanst@lantmannen.com)



# Högsta resultatet någonsin!

**Lantmännens resultat för 2019 är det högsta någonsin. Styrelsen föreslår nu även en rekordhög utdelning till medlemmarna.**



Lantmännens resultat, efter finansnetto och justerat för jämförelsestörande poster, uppgår till 1 877 MSEK. Det är väsentligt högre jämfört med förra årets resultat på 1 387 MSEK. Bakom resultatet står samtliga divisioner, som alla visar bättre siffror än förra året.

Styrelsen föreslår att återbäring och efterlikvid lämnas med 1,75 procent (jämfört med 1,5 procent året innan) på handel med Lantmännen Lantbruk Sverige och att återbäring lämnas med 1,0 procent (0,5) på inköp från Lantmännen Maskins och Swecons svenska verksamheter. Totalt föreslås återbäring och efterlikvid med 205 MSEK (157).

Utöver det föreslår styrelsen att

insatsutdelning lämnas med åtta procent (8) på insatsernas nominella värde, totalt 237 MSEK (213) samt insatsemission med 288 MSEK (250). Total utdelning föreslås därmed uppgå till 730 MSEK (620).

– Årets goda resultat innebär att Lantmännens föreslagna utdelning på totalt 730 MSEK är rekordhög, vilket är väldigt glädjande efter en period som varit utmanande för många av våra medlemmar. Lantmännens viktigaste uppdrag är att bidra till en positiv utveckling på våra medlemmars gårdar. Därför känns det extra bra att kunna leverera ett resultat på denna höga nivå, säger Per Lindahl, Lantmännens styrelseordförande.

I årets bokslutskommuniké slår

Lantmännens vd och koncernchef, Per Olof Nyman, fast att Lantmännen flyttat fram sina positioner inom de flesta verksamhetsområden.

– Alla Lantmännens divisioner och affärsområden har förbättrat sina resultat under året. Även om inledningen av året präglades av den svåra situationen efter 2018 års torka och värmebölja, så har den stora och kvalitetsmässigt bra skörden under 2019 bidragit till en stark återhämtning av resultatet i lantbruksdivisionen, säger Per Olof Nyman i sin kommentar i kommunikén.

## Starkare än någonsin

Han kommenterar vidare att Lantmännen nu går vidare och genom investeringar och utveckling vill man fortsätta stärka lantbruket.

– De senaste åren har varit Lantmännens mest framgångsrika genom tiderna och jag vågar säga att vi som företag befinner oss i en starkare position än någonsin. Vi kommer att fortsätta foku-

**Alla Lantmännens divisioner och affärsområden har förbättrat sina resultat under året.**

sera på att stärka våra positioner på marknaden, bland annat genom investeringar i infrastruktur, produkt- och tjänsteutveckling och forskning och utveckling inom samtliga verksamhetsområden. På så vis fortsätter vi arbetet med den långsiktiga ambitionen att driva utvecklingen av framtidens jordbruk – och att bidra till att skapa ett svenskt lantbruk i världsklass, säger Per Olof Nyman.

Lantmännens resultat 2019 presenterades i en direktsändning från huvudkontoret i Stockholm.



Styrelseordförande Per Lindahl.

## Resultatet direkt på webben

Årets bokslutskommuniké presenterades i en direktsändning från huvudkontoret i Stockholm. Sändningen kunde följas via YouTube, antingen på hemmadatorn eller på någon av Lantmännens anläggningar. I utsändningen kunde man höra kommentarer kring årets resultat från några av nyckelpersonerna i Lantmännenkoncernen: styrelseordförande Per Lindahl, koncernchef Per Olof Nyman, Elisabeth Ringdahl, chef för Lantbruksdivisionen och Michael Sigfors, chefscontroller på Lantmännen. Dessutom passade Lantmännens nye CFO (finanschef) Christian Johansson på att presentera sig för alla som följde sändningen.



Direktsändning av presentationen den 10 februari.





# Resultatet division för division

Alla siffror nedan avser rörelse- resultat justerat för jämförelse- störande poster. Föregående års resultat anges inom parentes.

**Division Lantbruk** visar ett högre resultat än föregående år: 210 MSEK (197) – framför allt till följd av ett betydligt högre resultat i tredje tertiet. 2019 års skörd blev den tredje största någonsin och konsekvenserna av förra sommarens torka som påverkat affärerna under året har avtagit. Lantmännen Lantbruk har därmed återgått till sin normala affärsmodell som netto-exportör av spannmål. Efterfrågan på foder är fortsatt stor för samtliga djurslag, däremot har försäljningen av utsäde varit något lägre, vilket främst beror på den mycket stora vårsådden 2018.

Lantmännen Maskin visar ett resultat som är något bättre än föregående år, trots att den totala efterfrågan på traktorer och redskap har varit något lägre. Resultatet har framför allt nåtts tack vare goda effekter från det pågående besparings- och effektiviseringsprogrammet.

De finska lantbruksverksamheterna, Lantmännen Feed och Lantmännen Agro, fortsätter utvecklas positivt. Divisionens internationella innehav i Tyskland, Polen och Baltikum har påverkats av förra sommarens torka och visar lägre resultat än föregående år.

**Division Energis** resultat uppgår till 355 MSEK (200) – en avsevärd förbättring jämfört med föregående år. Detta förklaras framför allt av ett betydligt högre genomsnittligt etanolpris under året samt en bättre prisrelation mellan etanol, foder och insatsvaror. Lantmännen Aspens utvecklas positivt på i princip alla marknader. Även Lantmännen Repes resultat är bättre än föregående år, vilket beror på den höga efterfrågan på dryckessprit, samt verksamhetens koncentration till Lidköping.

**Division Livsmedel** presenterar sitt högsta resultat någonsin: 1 018 MSEK (787). I princip alla Lantmännen Unibakes marknader och kategorier utvecklas positivt och levererar goda resultat, och de investeringar som har gjorts i verksamheten de senaste åren ger positiva

effekter. Försäljningen har ökat betydligt på flera marknader samtidigt som produktionseffektiviteten ökat genom högre beläggning i bagerierna. Tillskottet av Lantmännen Unibake Australia har bidragit positivt. Även Lantmännen Cerealier har förbättrat sitt resultat, tack vare goda effekter från ett förbättringsprogram med fokus på effektivitet och renodlat produktsortiment, som genomförts under året. Resultatet i det delägda bolaget Viking Malt är något högre än föregående år.

**Affärsområde Swecons** resultat är också det högsta någonsin: 514 MSEK (440). Aktivitetsnivån har varit hög på samtliga Swecons marknader under året, även om vissa signaler på avmattning kunde märkas både i försäljning och efterfrågan på service och reservdelar under sista halvåret.

**Affärsområde Fastigheter** visar ett resultat, exklusive fastighetsförsäljningar, på 223 MSEK (213). Arbetet med att bygga ett nytt kontor för delar av Lantmännens verksamheter i Malmö fortskrider som planerat.



## Finansiell utveckling

- Nettoomsättningen var 48 523 MSEK (43 962), en ökning med 10 procent varav sju procent organisk tillväxt.
- Rörelseresultatet uppgick till 1 983 MSEK (1 443) och justerat för jämförelsestörande poster till 2 087 MSEK (1 580). Störst resultatförbättringar har skett inom division Livsmedel.
- Resultatet efter finansiella poster uppgick till 1 773 MSEK (1 250).
- Kassaflödet före finansieringsverksamheten var 1 837 MSEK (-824).
- Investeringarna uppgick till 2 201 MSEK (1 825).



## Brexit – och sen då?

Dagen B som i Brexit, den 31 januari har passerat. Medierna har varit fyllda av lika delar jublande och bedrövade briter. Men vad händer nu? Hur påverkar det här Lantmännens affärer framöver? Grodden ställde några frågor till en av Lantmännens tullexperter.

Storbritannien befinner sig i ett limbo. Brexit, ja, men det är övergångsbestämmelser som gäller just nu och för varje dag kommer ny information om hur man planerar att hantera olika frågor som reglerar handel och tjänster över gränsen till EU.

Elena Poletto, tullexpert på Lantmännens finansavdelning (Finance&Treasury), vittnar om en e-postlåda som bångnar av alla mail med Brexit-relaterade nyheter och hon konstaterar att även om Brexit är ett faktum är det inte mycket man vet om framtiden ännu:

– Det är oerhört mycket som är oklart och osäkert. Övergångsbestämmelserna, "the Withdrawal Agreement", gör att affärerna kan fortsätta. Men vi måste givetvis samtidigt förbereda oss för olika tänkbara lösningar.

### Hur förbereder Lantmännen sig?

– Unibake har ett projekt uppdelat i sex delprojekt – finans, HR, juridik, inköp, marknad och varuflöde – där vi undersöker alla parametrar. Vad har vi för handel, hur ser den ut? Vi har många affärer, små och stora, som behöver ses över.

Elena sitter själv med i projektgruppen för varuflöde i Unibakes Brexitprojekt. Här kartläggs varuflödena och man räknar på vad olika scenarion skulle innebära. Gruppen undersöker samtidigt vilka varor man kan styra om. Hon berättar att man i dagsläget har exempelvis croissanter från Storbritannien och Danmark i samma förpackningar. Det är troligen inte möjligt i framtiden. En av knäckfrågorna är nämligen hur man ska hantera varor med animaliska ingredienser. Både ägg och smör finns i många av de bakverk som produceras i Unibakes anläggningar och eftersom de är av animaliskt ursprung krävs enligt tullreglerna veterinärbesiktningar.

– Frågan är om Storbritannien är rustat för det, säger Elena retoriskt och konstaterar att om alla förhandlingar mynnar ut i en hård Brexit kommer bakverk att beläggas med 8-9 procent's tull enligt EUs tulltaxa.

– Vår bransch kommer att drabbas av ändrade regler, det är bara att konstatera. Sedan är det många som spekulerar i om det kan upprättas någon typ av frihandelsavtal med EU, ungefär som det Norge har. Det hade varit en stor fördel, men den typen av avtal tar tid att ta fram, det kan ta flera år. Personligen tror jag att Storbritannien kommer att tvingas bli mer nationellt framöver. Det kommer att bli alltför kostsamt att hålla kvar de flöden kors och tvärs över Europa som finns nu, även om Storbritannien initialt indikerat att de kommer lätta lite på reglerna.

Oavsett hur det går med tullfrågan kommer handeln över den brittiska gränsen att bli mer formaliserad. Importdeklarationer, standarder, kodningar (här kommer IT in i bilden) måste ses över.

– Det är omöjligt att räkna på alla bitar när man går på djupet i frågan. Ju mer bearbetade produkterna är som passerar gränsen, desto mer regler. Ingen vet heller hur lång övergångsperioden blir i praktiken, den kan mycket väl förlängas, konstaterar Elena.

Mycket kommer att hända i frågan framöver. Grodden kommer att följa ämnet i artiklar och kommentarer under året. *Text: Helena Holmkrantz*



Elena Poletto.

Få människor lyckas under sitt yrkesliv samla på sig lika bred erfarenhet som Leif Thorwaldsson. Hans arbetsliv rymmer allt från det praktiska arbetet på verkstadsgolvet till vd- och koncernchefstjänster på internationella bolag med ansvar för flera tusen anställda. Nu tar han sig an jobbet som vd på Lantmännen Maskin med uppdrag lönsamhet i en tuff bransch.

Porträtt | Leif Thorwaldsson, vd Lantmännen Maskin

# ”Det finns stor potential i affären”



Han har haft uppdrag över stora delar av världen, men de småländska rötterna finns där fortfarande tydligt. När vi träffas på Lantmännen Maskins huvudkontor i Malmö, där han efter en månads träning har börjat lära sig hitta i labyrinterna, tar det ungefär två minuter innan jag gissar att han kommer från södra Småland. Mycket riktigt. Leif Thorwaldsson är uppvuxen på en typisk liten småländsk skogsgård med mjölkdjur och köttproduktion, strax söder om Älmhult.

– Det där är så länge sen, men det ger mig i alla fall en liten koppling till lantbruket, säger han och berättar sedan i en bisats att han faktiskt varit på besök på Lantmännen Maskin i Malmö ett par gånger för att sälja frontlastare för Ålö. Så koll på Lantmännen hade han utan tvivel redan innan han tog uppdraget som vd.

## Från golvet till kontoret

Men för att ta det från början så var det på golvet det började. Leif gick praktiskt gymnasium, utbildade sig till mekaniker och blev ”metallare”. Under ett par år hade han eget företag tillsammans med en kompis. De gjorde reparationer av olika slag och efter ett tag insåg de att skulle man tjäna pengar på reparationer var det bra att ha kontakt med lite större företag. De gled över på sågverk, det fanns gott om dem i Småland på den tiden, och gjorde lite mer rejäla jobb.

Nästa steg var när Leif fick chansen att bli arbetsledare över ett bygglag för AlfaLaval i Algeriet. Det blev startskottet för flera liknande uppdrag på olika håll i världen med skilda arbetslag och arbetsförhållanden. Han hade egentligen inte utbildningen för den typen av uppdrag, men lyckades ändå ta sig in i branschen. Efter ett tag insåg han dock själv att det kunde



vara rätt bra att ha papper på kunskapen. Han läste in 4-årigt tekniskt gymnasium och gick därefter vidare till Chalmers. Han var nybliven pappa och den lilla familjen flyttade till Göteborg.

Utbildningen var klar 1991 och Leif gick från studiekammaren rakt in i lågkonjunkturen. Volvo hägrade för en nyutexaminerad ingenjör, men där var det

” Tittar man på året som gått så lyckades vi ändå rätt bra, bland annat på traktorsidan. Det gör att det går att se ljus på framtiden.

bistra tider och uppsägningar. I stället lyckades han få ett jobb som produktionschef på ett mindre företag och kom underfund med att det var roligt att leda andra. Det ena gav det andra i ett pärlband av allt större chefsuppdrag: säljchef, logistikchef, divisionschef, vd, koncernchef...med uppdrag att leda några hundratal anställda, till flera tusen. Det senaste språnget var en position som senior advisor på Altor Equity och vd för Ålö som tillverkar frontlastare för lantbruksmaskiner – där han bland annat hade kontakt med just Lantmännen Maskin!

Det går undan när Leif berättar om sitt arbetsliv. Det har hunnit hända mycket. Han infliker lite kommentarer emellanåt och konstaterar med ett litet leende att han nog är en bra blandning av mekaniker, universitetsstudier, ledare och Private Equity. Det han inte har någon erfarenhet av är däremot att arbeta i en kooperation.

– Jag har haft kontakter med skogsbranschens kooperativ och har förstått att det är en hel del som är annorlunda i ett kooperativ jämfört med ett börsbolag. Jag måste givetvis lära mig att förstå skillnaderna i tänkandet. För att göra detta kommer jag bland annat att vara med på distriktsstämman i Skaraborg i mars vilket jag ser fram emot.

## Inga löften ännu

När vi träffas har Leif bara haft fem veckor på sin nya stol, med jul och nyår mitt emellan, och har inte riktigt hunnit sätta sig in i verksamheten full ut än. Han har ägnat mycket tid och kraft åt att åka runt, för att träffa både anställda och leverantörer:

– Jag vill inte lova runt och hålla tunt. Vad vi ska arbeta med framgent får vi återkomma till. Jag håller fortfarande på att göra mig en bild av läget, förklarar han.

Men efter att ha besökt ett antal leverantörer, bland annat Fendt och Valtra, samt träffat anställda – och en del medlemmar – på åtminstone åtta anläggningar, så konstaterar han att det finns många möjligheter.

– Trots en viss turbulens i maskinbranschen är jag imponerad av bolagets sätt att driva sin affär. Visst finns det förbättringsmöjligheter men viljan och engagemanget är tydligt. Liksom andra företag inom maskinbranschen behöver vi fler mekaniker och vi behöver modernisera våra verkstadslokaler och ytterligare slipa på våra rutiner.

– Om vi ska få lönsamhet i verkstäderna måste vi ha personal. Det är utmärkt att utbilda nya mekaniker, men vi måste samtidigt alltid ha kunnigt folk på plats som kan lära upp de nya. Verkstäderna är en utmaning just nu, men det är också ett område med mycket stor potential!

## IT börjar bli akut

Ett annan sak som Leif ser som akut är vad han kallar ”IT-skulden”. Lantmännen Maskin har helt enkelt ett IT-system som, trots underhåll, börjar bli föråldrat och behöver bytas ut.

– Det är inget man som ny chef vill tvingas ta itu med. Det tar tid, kan stoppa upp verksamheten och kostar mycket pengar. Men samtidigt kommer det en dag när det är alldeles nödvändigt och där är vi nu.

Det pågår redan nu en rad projekt i företaget som tillsammans ska öka lönsamheten. Grodden har tidigare berättat om en del av dessa förbättringsprojekt som går under namnet Reach (Grodden 4/2019). Men för att få lönsamhet krävs också att det finns en marknad för de produkter och tjänster man säljer.

## Hur ser du på framtiden och maskinmarknaden?

– Det är egentligen inte något särskilt bra läge på marknaden, men tittar man på året som gått så lyckades vi ändå rätt bra, bland annat på traktorsidan. Det gör att det går att se ljus på framtiden, menar Leif och fortsätter resonemanget:

– Allt hänger givetvis samman. Vi måste sälja fler traktorer för att få täckning i verkstäderna. Det är svårt när lantbruk läggs ned och slås ihop. Å andra sidan – större gårdar behöver visserligen färre traktorer, men också större traktorer och stora gårdar satsar ofta på återkommande underhåll och service.

Sammantaget menar Leif att med lite bättre struktur, ökat samarbete med leverantörerna och fokus på att lösa mekanikerbristen så kan Lantmännen Maskin stärka sig än mer. Hur det ska gå till i detalj ber han att få återkomma till, men han ser fram emot att vara en del av Lantmännen Maskins fortsatta resa.

Text: Helena Holmkrantz

## Nu pilottestas e-handeln

Med digitala verktyg ska det bli lättare att söka information och köpa produkter. Snart är Lantmännen Maskins e-handel redo för lansering, men redan nu är ett antal pilotanvändare inkopplade för att testa funktionerna.

Den digitala närvaron är en viktig del av Lantmännens strategi. Just nu arbetas det för fullt inom division Lantbruk med att bygga e-handel för både Lantmännen Maskin och Lantmännen Lantbruk.

Först ut att slå upp dörrarna blir Lantmännen Maskins e-handel, där man kommit riktigt långt. Mycket av det som skissats är nu på plats och för närvarande jobbar ett antal pilotanvändare med att testa sökfunktioner och lägga order för att ge projektet feedback och för att kunna finslipa utformningen av sidor och dess funktioner.

Förutom att förstärka försäljningen av reservdelar och tillbehör är Lantmännen Maskins nya e-handel utvecklad till att kunderna ska kunna söka både bred och detaljerad information. Sökfunktionen kommer vara till stor hjälp för den som är ute efter att hitta rätt reservdelar och tillbehör i Lantmännen Maskins breda sortiment.

Text: Sara Baudoin



## Rallyfest med hjullastare från Swecon

Den svenska deltävlingen i rally-VM blev en fartfylld fest i de värmländska skogarna runt Torsby den 13-16 februari. Swecon var än en gång på plats. Sex nya och fullt utrustade Volvo hjullastare var en viktig del av förberedelserna inför rallyt.

Maskinerna användes till arbete på olika platser i Värmland för att förbereda serviceplats, arenor och sträckor inför rallyt. De sex lastarna har tagits fram av Volvo CE i Arvika och Swecon i ett unikt samarbete för att kunna leverera färdigutrustade maskiner direkt från fabriken till Rally Sweden.

– Kvalitet, säkerhet och miljöhänsyn är inbyggt i hjullastarna från Volvo och ledstjärnor i det arbete som Swecons

tekniker och Volvos personal i Arvika har lagt ner på dessa maskiner. Samma kärnvärden är något som rallyt skriver under på med sin nollvision vad gäller olyckor och miljöpåverkan, säger Fredrik Rigö, chef för marknadskommunikation hos Swecon.

Alla parter i samarbetet delar visionen med målet att minimera både olyckor och påverkan på miljön. Samtliga maskiner drivs av motorer från Volvo som uppfyller de allra senaste och stränga miljökraven. De körs dessutom på fossilfritt HVO-bränsle som reducerar koldioxidutsläppen med upp till 90 procent jämfört med konventionell fossil diesel – allt under parollen "Rally Towards Zero".

## Intensivt mässår

Under 2020 kommer Lantmännen Lantbruk och Maskin att delta gemensamt på fler mässor än tidigare. Följande mässor är bokade: Slätte Ekodag, Borgeby Fältdagar, Brunby Lantbrukardagar, Öjebyns Lantbruksmässa och slutligen Elmia Lantbruk. Med hjälp av en ny gemensam mässorganisation ska arbetet med montrar, material och logistik bli ännu effektivare än tidigare. I år ligger mycket fokus på digitala satsningar och som vanligt utlovas maskiner, fika, demorutor och allt annat som gör mässor till härliga platser att mötas, byta erfarenheter och se nyheter.

En glad nyhet för många är att Lantbruk och Maskin i år deltar gemensamt på Öjebyns Lantbruksmässa utanför Piteå för första gången.



### Här är sommarens mässor:

17 juni	Slätte Ekodag
24-25 juni	Borgeby Fältdagar
1-2 juli	Brunby Lantbrukardagar
26-27 augusti	Öjebyns Lantbruksmässa
21-23 oktober	Elmia Lantbruk

### Köp din motorsåg hos oss!

Vi har ett brett utbud av motorsågar, bensin-, batteri- och eldrivna. Du hittar allt från enklare sågar för hemmafixare till riktiga proffsmaskiner hos oss!

Husqvarna

Motorsåg 560 XP G  
(38 cm = 15")



5668:-  
Rek. ca pris 8400:-

Inkl. elektrisk kedjeslip  
Värde 556:-

Husqvarna

Inkl. elektrisk kedjeslip och ficklampa  
Värde 595:-



Motorsåg 455 Rancher 15"

3596:-  
Rek. ca pris 5360:-

STIHL

Endast hämtning i butik



Motorsåg MS 201 C-M

4468:-  
Rek. ca pris 6072:-

Inkl. elektrisk kedjeslip  
Värde 556:-

Genzo

Nyhet!



Lavoro Elite Huggarkänga

1596:-  
Ord. pris 1996:-

RYOBI

Nyhet!



Batterimotorsåg 36V RCS36X3550HI

3599:-  
Rek. ca pris 3839:-

Paketpris Spara 18%!

Huggarpaket med byxor, stövlar, hjälm mm

Innehåller: Stövlar, byxor, första förband, fällkil och komplett skyddshjälm.

1600:-  
Rek. ca pris 2519:-



Husqvarna

Inkl. plastvisir och första förband  
Värde 392:-



Röjsåg 555FXT

6956:-  
Rek. ca pris 8720:-

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

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

0345-400 00

[www.hylte-lantman.com](http://www.hylte-lantman.com)

Hantverksgatan 15, 314 34 HYLTEBRUK

**HYLTE**  
JAKT & LANTMAN



# Svenska spannmålens över haven

**Rätt båt ska kontrakteras till rätt pris, rätt vara ska lastas och nå i rätt tid till rätt kund...**

**Svensk spannmål färdas vitt och brett, ibland till destinationer långt utanför landets gränser. Långa transporter sker enklast med båt, men båtfrakter är långt ifrån okomplexerade.**



Grodden gjorde ett besök på avdelningen Logistik Avveckling som sällan syns utåt, men har en viktig roll

att spela för spannmålens resa över jordklotet. Peter Larsen sköter bokningarna av alla de fraktfartyg som ska ta de svenska odlarnas spannmål på resa både inom landet och långt, långt utanför landets gränser. Vid skrivbordet intill finns Birgitta Möllebäck som har hand om stora delar av den omfattande administrationen som krävs för att leveransen ska gå till på rätt sätt. Dessutom tillhör Annika Malmgren och Anne-Li Pedersen avdelningen, där det alltid är full fart.

– Vi är många som dansar den här dansen, konstaterar Peter med en målande beskrivning.

Birgitta Möllebäck beskriver processen:

– Det börjar med att spannmålshandlarna tecknar ett kontrakt. Planerarna sätter igång processen genom att fastställa vilken vara som nu behöver fraktas, vart och när. Sedan går bollen till oss. Vi ska hitta en lämplig båt och göra upp ett fraktkontrakt.

När Peter köpt in båtfrakten, hjälper Birgitta och kollegerna till med kontraktet och administrationen. Tillsammans utgör de ett avgörande steg på spannmålens väg.

### **Tungt regelverk**

Att hitta rätt båt är en konst i sig. Fartyget ska naturligtvis vara lämpligt för spannmålstransport, lastrummet utformat som en box så att det är lätt att komma åt all spannmål när det är dags att lossa.

Spannmål är livsmedel och lyder under stränga bestämmelser. Den kan

inte fraktas med vilket fartyg som helst. Transporten ska vara sanerad enligt internationellt regelverk och Lantmännens villkor. Den får inte ha lastat saker som glas (eftersom det då kan finnas glasspliter), kött- och fiskmjöl, rötslam, sopor eller någon typ av metall som kan ge upphov till metallstoft.

Man måste också ta hänsyn till allergener. Om det är spannmål till livsmedelsproduktion som ska lastas, exempelvis en frakt som ska till Cerealia, får fartyget inte ha fraktat soja de senaste lasterna på grund av allergirisken. Är det Krav-råvara som ska fraktas får lastutrymmet inte vara rengjort med vilka ämnen som helst.

Som om inte det vore nog måste Peter och kollegerna på logistik också försäkra sig om att transportören uppfyller alla villkor enligt sjölagar och Lantmännens uppförandekod, vilket bland annat berör hur arbetsvillkoren ombord är för personalen. I december tillkännagav Lantmännen tillsammans med en rad andra organisationer och företag ett gemensamt initiativ, Responsible Shipping Initiative, för ansvarsfulla transporter till sjöss. (*Läs mer i Grodden 5-6 2019*)

– Båtar som vi bokar inom Europa har vi som regel bra koll på. Det svåra är när vi kontrakterar frakter utanför

Europa, om vi exempelvis behöver boka en frakt i Svarta havet eller Sydafrika. Vi arbetar också med så kallade FOB-kontrakt (Free On Board) där det är köparen som bokar frakten, inte vi. Samma villkor gäller där med, berättar Birgitta.

Allt detta och mer därtill är faktorer som man måste förhålla sig till när en frakt ska kontrakteras. I ansvaret för bokningarna ligger också att ha kontakten med rederierna när saker och ting inte går som planerat. Det kan handla om dåligt väder, försenade lastningar, båtar med motorproblem. Ibland kan det bli dramatik, som när ett fraktfartyg lastat med spannmål på väg utmed Göta älv i höstas fick problem med styrförmågan och till en början inte gick att stoppa.

### **Frakt på längre sikt**

Att arbeta med båtlogistik innebär inte bara att hitta lösningar för stunden. Det behövs också en långsiktig plan.

– Vi utnyttjar många småbåtar till fodertransporterna i dag. Frakten inom landet sker oftast med 1 000-3 000-tonsbåtar, runt 20-25 båtar per månad. Lantmännen har precis startat ett projekt där man ska undersöka hur vi jobbar bäst i framtiden. Det handlar om att nå en balans mellan båtstorlek och vår





Ju större volym,  
desto mer sårbart!



BILD: MÅRTEN SVENSSON



Logistik avveckling består av fyra personer fr v Peter Larsen, Annika Malmgren, Anne-Li Pedersen och Birgitta Möllebäck.

lagerkapacitet, förklarar Peter och poängterar att det inte är självklart att större båtar är bättre.

– Ju större volym, desto mer sårbart! Om det till exempel skulle visa sig att det finns kvalitetsproblem i någon del av det som lastats så uppstår dyrbara förseningar och merarbeten.

En annan utmaning är storhelgerna. Foder måste ut till lantbruket, flödet är

jämnt över hela året och foderfabrikerna behöver förses med råvara kontinuerligt. När det som den senaste julen är många lediga dagar påverkas hela kedjan.

– Röda dagar är en utmaning eftersom vi måste ha framförhållning för att hinna. Vissa dagar lastar vi dygnet runt för att hinna. Blir det dåligt väder så att vi inte kan lasta, ja då finns det risk för att schemat faller.



**Röda dagar är en utmaning eftersom vi måste ha framförhållning för att hinna. Vissa dagar lastar vi dygnet runt för att hinna. Blir det dåligt väder så att vi inte kan lasta, ja då finns det risk för att schemat faller.**

En planering som inte går i lås kan medföra stora kostnader. Det här är ännu en av svårigheterna med båtlogistik. Tiden i hamn är begränsad. Lastning och lossning har en bestämd tidsrymd om inte vädret uppenbart sätter stopp för arbetet, då förlängs hamntiden. Spannmål kan exempelvis varken lossas eller lastas när det regnar. Om den utsatta tiden inte hålls av andra skäl än vädermässiga kan det bli frågan om overtidskostnader som räknas per ton och dygn. Ju större båt desto större blir förseningskostnaden.

#### Export och trading

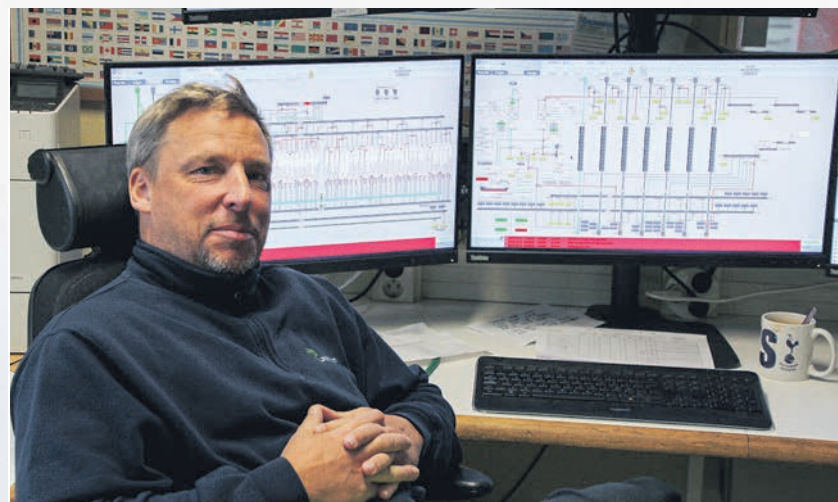
De riktigt stora fartygen fraktar spannmål för export. Det handlar ofta om varor som havre, maltkorn och råg. Svensk och finsk havre är eftertraktad i USA och därför gick exempelvis 50 000 ton havre (varav 30 000

svensk) från Djurön utanför Norrköping i november. I början av december lastades ett annat stort fartyg med råg i Helsingborg för export till USA. Den mesta exporten går till destinationer inom Europa och den mest intensiva tiden är – inte helt oväntat – under skörden och månaderna därefter.

Men Lantmännen har också en viss "trading" av spannmål – handel mellan köpare och säljare utanför Lantmännen. Bland annat har man under det gångna året handlat en del med vete och majs i länderna runt Svarta havet.

– Trading är ett sätt att utöka sitt nätverk, ju större nätverk, desto lättare att hitta de kvaliteter som behövs till rätt pris, förklarar Peter och Birgitta.

Text: Helena Holmkrantz



Oscar Olsson är driftchef på Lantmännens anläggning i Helsingborg...

...och Peter Svensson är processoperatör på samma anläggning.

# Med råg över Atlanten

**Molnen skingrar sig tillfälligt efter två dagars ihållande regn just när Grodden anländer till Helsingborgs hamn. Invid kajen ligger Ultra Angel som är på gång att lastas med 56 000 ton svensk råg för transport till andra sidan Atlanten.**



Hälften av spannmålen hade landat i lastutrymmena, men sedan kom regnet och lastningen fick skjutas upp. Nu

skyndar personal till igen, både ombord på båten och på land. Lastluckorna öppnas långsamt och lastningen återupptas.

– När inte vädret hindrar oss så lastar vi dygnet runt. Vi kan lasta 700 - 800 ton per timme och normal effektiv lastningstid är 5 - 6 dagar för en båt av den här storleken, berättar Oscar Olsson som är driftchef på Lantmännens anläggning i Helsingborgs hamn.

## 46 timmars regnstopp

Fartyget har legat inne i hamn en vecka och tidsfönstret för lastning börjar krympa. Mer än hälften är kvar att lasta. Om tiden inte hålls blir det dyrt, straffavgifterna för förseningar är höga. Som tur är räknas dock regntimmar bort. Det har varit 46 timmars regnstopp så här långt under just denna lastning.

Rytmen i en spannmålshamn är lite speciell. När spannmålshandlarna på Lantmännen Lantbruk i Malmö hittat köpare och logistikplanerarna förberett

försäljningen, det vill säga avtalat med odlare om leverans av rätt typ av vara till spannmålmottagningen och kontrakterat båtfrakt, går beskedet till hamnen. Leveranserna trillar in efter hand till spannmålmottagningen, men i själva hamnen råder väntans tider.

– Vi går och väntar i det läget, kontrollerar hela tiden – var ligger båten, när kommer den, hur ser väderprognosen ut? Just den här båten kom in lite senare än planerat. Det blåste för mycket för att den skulle kunna gå in till hamn. Till sist kom den in en lördag förmiddag. Det var bara att sätta igång att lasta med en gång, förklarar Oscar.

Efter lugnet kommer, om inte stormen, så i alla fall ett betydligt högre tempo. Personal plockas in för två veckors intensivt arbete i skift, ofta dygnet runt, vardag som helg.

Det finns vinster att göra om båten lastas snabbare än beräknat – precis som det finns straffavgifter för förse-

ningar, väntar en bonus som belöning när lastningen är klar före utsatt tid.

Hur lastningen går till bestämmer fartygets kapten. Det är kaptenen som lägger lastplanen för båten, i vilken turordning lastutrymmena ska fyllas för att båten ska hållas jämn. Just det här fartyget har åtta så kallade sekvenser, fem utrymmen som ska fyllas efter hand.

Hur stora båtar man kan ta in i hamnen avgörs så klart av hur djupgående de är. Men även bredden och höjden avgör. Skeppslastaren är en spårgående kran som kan flyttas i sidled, men är begränsad i höjd och djupled.

– Vi kan hyra in mobilkran, men det kräver att vi också hyr in personal som kan sköta den. Ibland har båten egna kranar som kan utnyttjas. Som regel går det att lösa.

## Attraktiv hamn

Helsingborg är en attraktiv exporthamn på grund avståndet till kontinenten och ofta fraktas spannmålen från olika mottagningar i landet per lastbil till Helsingborg för att senare skeppas ut. Mottagningen i Helsingborg har en total lagringskapacitet om 250 000 ton.

– Vi har mest exportbåtar, men även en del internfrakter, små laster på 2 000 ton eller mindre som kommer från de mindre hamnarna. Det finns ju

en hel del fördelar med att transportera på vatten i stället för på vägarna, så när det är möjligt gör vi det.

För att säkerställa att varan som lastas håller rätt kvalitet tas kontinuerliga prover, ungefär var femte minut. Proverna undersöks sedan på terminallaboratoriet så att det exempelvis inte finns någon inblandning av annan gröda än det som specificerats.

– Det värsta som kan hända är nog skadedjur i proverna. Om man hittar det måste hela båten gasas. Den får ligga på redden medan saneringen görs och personalen får inhysas på hotell. Det handlar om miljoner kronor om det går fel. Men det är tack och lov sällan sådant händer och just nu ska vi bara se till att bli färdiga så snabbt som möjligt, säger Oscar.

## Manöverrummet är centrum

Samtidigt som han säger det börjar det mörkna utanför. Himlen skiftar färg från ljusgrå till mörkgrå och så kommer regnet igen. Skeppslastaren dras undan, öppna lastluckor sluts långsamt igen. Vi går över till manöverrummet och kollar hur läget är.

– Manöverrummet är det viktigaste av allt, det är hjärtat i vår verksamhet, säger Oscar med eftertryck och frågar Peter Svensson som är ansvarig processoperatör i dag vad som händer:

– De tror att det ska regna ett tag nu, så vi har stoppat igen. Men det ska nog ordna sig, vi har ju tid på oss till onsdag nästa vecka, konstaterar Peter hoppfullt.

Text: Helena Holmkrantz

” Manöverrummet är det viktigaste av allt, det är hjärtat i vår verksamhet.

Oscar Olsson, driftchef i Helsingborg.

# Välkommen på Lantmännens distriktsstämmor 2020!



Stämman är till för dig som medlem och ger möjligheter att påverka Lantmännens utveckling och framtid! Du får höra om Lantmännens resultat och utdelning för 2019, viktiga händelser under året och om våra planer för framtiden. Du har möjlighet att träffa kollegor, diskutera och ställa frågor till din distriktsstyrelse, samt till koncernstyrelse och ledning.

Distrikt	Datum och tid	Plats
Södra Skåne	Måndag 9 mars kl 17.00	Scandic Star, Lund
Nordvästra Skåne	Onsdag 11 mars kl 18.00	Sundsgårdens Konf, Helsingborg
Kristianstad-Blekinge	Torsdag 12 mars kl 18.00	Bäckaskogsslott, Fjälkinge
Halland	Tisdag 10 mars kl 12.30	Munkagårdsskolan, Tvååker
Kronoberg	Onsdag 11 mars kl 17.30	Hotell Rådmannen, Alvesta
Kalmar-Öland	Tisdag 17 mars kl 17.30	Hotell Skansen, Färjestaden
Högländet	Torsdag 19 mars kl 18.00	Norra Sandsjö Bygdegård, Bodafors
Västra Sverige	Onsdag 11 mars kl 17.00	Kalaskoket, Trollhättan
Skaraborg	Tisdag 10 mars kl 18.00	Lundsbrunns Kurort, Lundsbrunn
Gotland	Onsdag 18 mars kl 18.00	Clarion Hotel Wisby, Visby
Östergötland	Tisdag 3 mars kl 15.00/18.00	Vreta Kluster, Vreta Kloster
Sörmland	Tisdag 10 mars kl 14.00	Öster Malma, Tystberga
Uppland	Måndag 16 mars kl 17.00	Viktoria, Uppsala
Örebro-Värmland	Torsdag 12 mars kl 18.00	Scandic Örebro Väst, Örebro
Dala-Aros	Onsdag 11 mars kl 12.00	Brunnby, Västerås
Gävleborg	Tisdag 10 mars kl 15.00	Scandic Hotell Bollnäs
Västernorrland	Onsdag 11 mars kl 09.30	Nordvik Lantbruksskola, Noraström
Jämtland	Torsdag 12 mars kl 09.30	OSD Konferens, Östersund
Västerbotten	Onsdag 18 mars kl 09.30	Strömbäcks Folkhögskola, Umeå
Norrbotten	Tisdag 17 mars kl kl 09.30	Örnvik Hotell och Konferens, Luleå

*Med reservation för ändringar.*

## Var med och påverka Lantmännens utveckling och framtid!

För mer information och anmälan, gå in på: [lantmannen.se/distriktsstammor2020](http://lantmannen.se/distriktsstammor2020)

# Ny försöksrapport visar skillnader i skörd

Lantmännens årliga strategiförsök är nu tillgängliga för alla intresserade i en färsk rapport. En intressant iakttagelse i de senaste försöken är skillnaderna i skörd för olika strategier i korn.



Lantmännen har i många år tagit fram odlingsstrategier och testat dem för att sedan ge kunder tillgång till strategierna genom sitt sälj- och rådgivningsnätverk samt genom odlingshandboken Odlå. För första året publicerar nu Lantmännen även en försöksrapport där alla intresserade kan ta del av försöksresultaten.

– Växtskydds företagen presenterar försök av tester med produkt mot produkt. Men de resultaten räcker inte för att påvisa hela strategiers effektivitet. För oss är det viktigt att ta fram strate-

gier med flera produkter som samverkar, precis som i riktiga odlingar. Därför utför vi dem också på flera platser i Sverige, säger Camilla Persson, växtodlingsrådgivare och projektledare för strategiförsöken på Lantmännen.

I rapporten redovisas strategiförsök i höstvete och malkorn, mikronäringsanalyser från olika skiften, resultaten från en omfattande växtskydds demonstration på Norrlandsstationen i Lännäs, demo med tillväxtreglering i höstraps samt en rapport från Projekt Svalöv – precisionsodling i praktiken.

Enligt Camilla Persson är det avgörande att insatserna i växtodlingen är lönsamma, effektiva och klimatsmarta om man framgångsrikt ska kunna möta framtidens jordbruk.

– Våra försök lägger grunden till strategier som bevisligen fungerar, vi kan baserat på fakta välja de mest effektiva insatsmedlen. Genom försökens resultat i olika delar av landet kan våra



” Våra försök lägger grunden till strategier som bevisligen fungerar.

BILD: KRISTOFER VAMLING/HK BILD&TEXT

säljare och kunder räkna på kostnader, avkastning och nettolönsamhet för gjorda insatser. Det är en vinst för hela Sverige.

– En intressant iakttagelse i årets rapport är att en svampbehandling i kombination med tillväxtreglering och

pH-opti i korn har gjort att både skördenivån och kvaliteten är kvar tre veckor efter optimal skördetidpunkt. Vi kan också se att det råder underskott på fosfor i nästan alla våra mikronäringsanalyser, avslutar Camilla.

Text: Camilla Calmsund



## Nytt program bevarar svenska kulturväxter

En ny nationell strategi för att bevara svenska kulturväxter har tagits fram under namnet Programmet för odlad mångfald 2021 – 2025.

Bakom programmet står en lång rad aktörer som myndigheter, ideella organisationer och branschföretag. Bo Gertsson, gruppchef för Lantmännens växtförädling, är representant i referensgruppen och betonar vikten av arbetet för odlad mångfald.

– Det är ett mycket lovvärt program som ska uppfylla Sveriges förpliktelser att arbeta för odlad mångfald. Samtidigt ger det oss också en bred kontaktyta med myndigheter och andra aktörer i branschen. Det handlar inte bara om att bevara gamla sorter, utan också om att de ska komma till användning. Det finns ett intresse bland konsumenter för kulturväxter. Dessutom är de av stort värde för oss inom växtförädlingen. Vi kan hitta viktiga egenskaper som sedan inkorporeras i modern växtförädling och kommer till nytta för våra ägare, förklarar Bo.

Programmet för odlad mångfald startade ursprungligen för 20 år sedan. Det har lett till en nationell genbank för vegetativt förökade växter (ympning



Det är ett mycket lovvärt program som ska uppfylla Sveriges förpliktelser att arbeta för odlad mångfald.

och liknande metoder) men också att många historiska sorter har introducerats på nytt. Intresset bland kockar, bagare, ölbryggare och liknande har vuxit i kapp med att gamla sorter fått ny uppmärksamhet. Programmet har nu fått en nystart i och med programförslaget för perioden 2021-2025. Det omfattar 20 övergripande mål med specificerade åtgärder och uppföljningsbara mål. Den gemensamma nämndaren är bevarande, men också användande av svenska kulturväxter och växtgenetiska resurser på ett långsiktigt och hållbart sätt.

Text: Helena Holmkrantz



## Ny blogg om växtförädling på LM<sup>2</sup>

Nu har du möjlighet att lära dig mer om Lantmännens växtförädlingsverksamhet. Ungefär en gång i veckan kommer ett nytt blogginlägg om högaktuella ämnen. Blogginläggen skrivs av växtförädlare, förädlingsassistenter och specialister från labbet, verksamma inom Lantmännen Lantbruk, både i Sverige och i Holland. Växtförädlingsbloggen hittar du på LM<sup>2</sup>, under menyen Odling.

## Svenskodlad mellangroda på EFA-arealen

För första gången är det nu möjligt att beställa oljerättika och honungsört där fröproduktionen skett i Sverige.

I nästa nummer av Grodden kommer en av Lantmännens odlare att berätta om hur odlingen fungerar. Är du intresserad av att bli fröodlare så finns det öppningar, hör av dig till din växtodlings säljare på Lantmännen så får du hjälp.



## Sprutjournaler åter i lager

Tillhör du dem som fortfarande vill ha en fysisk sprutjournal att fylla i med penna? Lantmännen Handelsvaror har nu tryckt upp ett antal nya. Beställ din egen kostnadsfritt på [lantmannenlantbruk.se/tjanster/bestalltrycksaker](http://lantmannenlantbruk.se/tjanster/bestalltrycksaker)





Valtra A104 / A114 HiTech4  
Välj till frontlastare med  
rabatt eller skogspaket  
utan kostnad



Ilsbo M150S kättinggröjare med  
sidoförskjutning S120  
**86.500:-**



Rauch AXIS 20.2 Q - V8  
**84.000:-**



Fina erbjudanden på redskap  
från Väderstad - t ex Cultus 350  
**194.500:-**



## 1,19% ränta i två år

Ny maskin till vårbruket? Passa på nu! Erbjudandet gäller alla nya och begagnade traktorer, maskiner och redskap, både lagermaskiner och nybeställningar, förutom nya tröskor och självgående exakthackar.



## Lagermaskiner till specialpris

Just nu erbjuder vi ett antal rejält prissänkta maskiner och redskap ur vårt lager. Samtliga prissänkta objekt hittar du på vår hemsida [www.lantmannenmaskin.se](http://www.lantmannenmaskin.se) eller prata med din säljare.



Fendt 700 Vario & 800 Vario  
Erbjudande på  
lagertraktorer



Overum DX 5975 KFJ  
**229.500:-**



## Slitdelskampanj

Köp dina slitdelar senast den 28 februari – betala inte förrän 31 mars. Eller använd Agrolkortet Företag/Kredit och skjut upp betalningen 3 månader. Bra erbjudanden i butik och e-handel.



## Friskvårdsservice till förmånliga villkor

Lämna din skördetröska, hack, press eller slätterkross för service till förmånliga villkor under lågsäsong, så är den startklar i god tid inför kommande säsong.

# Rusta för ett gott nytt maskinår

Nytt år och nya möjligheter. Vi står laddade med en massa fina erbjudanden, så nu är det rätt tillfälle att investera! Förbered dig inför kommande säsong genom att se över ditt behov av slitdelar. Passa även på att lämna dina skördemaskiner för friskvårdsservice. Välkommen att kontakta oss redan idag!


Priser exkl moms. För mer detaljerad information se vår hemsida. Vi reserverar oss för eventuella tryckfel.



Följ oss på  
sociala medier

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





Henrik Thuresson och Markus Sennelöv på Lantmännen Reppe gör ett dofttest i vodka-produktionen.

**Nya**  
**vetevodkan**  
**från Reppe – ren och grön**

”Mjuk, diskret och ren karaktär – med toner av tropisk frukt och ljust bröd.”

Strax före jul lanserades Lantmännens ekologiska vetevodka. Den gröna glasflaskan för tankarna till forna tider då sprit såldes över disk hos apotekaren.

– Genom att sätta vårt eget varumärke på produkten hoppas vi att ägare och medlemmar ska känna samma stolthet som vi gör, säger Henrik Thuresson, marknadschef Lantmännen Reppe.



Redan på etiketten till den gröna halvlitersflaskan sammanfattas berättelsen om Lantmännens nyaste produkt på konsumentmarknaden:

”Lantmännens vetevodka framställs med omsorg från jord till bord av vårt ekologiska höstvete från Västergötland”

– Det här är dessutom den allra första produkt som vi säljer helt under vårt eget varumärke Lantmännen, konstaterar Henrik Thuresson, marknadschef Lantmännen Reppe, och snurrar flaskan varsamt ett varv i händerna.

Idén att sälja Lantmännens vodka direkt till konsument har under lång tid varit uppe till diskussion inom företaget. Destilleriet i Lidköping är det näst största i Sverige. Faktum är att den mest sålda importerade vodkan i USA heter Svedka och tillverkas här hos Reppe. Tre lastbilar med släp lämnar fabriken varje vardag för vidare transport över Atlanten med båt från Göteborgs hamn.

– Trots vår storlek är vi relativt okända i Sverige, även inom vår egen koncern, fortsätter Henrik Thuresson. Vi vill gärna ändra på det och positionera oss som Sveriges främsta spritproducent. Här har vi en premiumvara och ett tydligt kvalitetsbevis för vårt destilleri.

### Snabbt slutsåld

Ambitionen är dock inte att ta över den svenska vodkamarknaden. Vid lanseringen den 4 december 2019 fanns de första flaskorna tillgängliga att distribuera ut till Systembolagets kunder och marknadsföringen har varit blygsam.

– Vi hade en pressträff och såg till att information gick ut till våra medlemmar, säger Henrik Thuresson. Sedan har rekommendationerna spritt sig från person till person. De första flaskorna tog slut på 2,5 vecka så vi fick snabbt buteljera mer för att kunna möta efterfrågan. Nu tickar det på kontinuerligt.

I Reppes fabrik vid Vänerns strand i Lidköping tas precis hela vetekornet tillvara. Det sista i värdekedjan är drank, foderråvara som fullbordar kretsloppet när den levereras tillbaka till gårdarna i närområdet.

### Känsliga näsor testar

Markus Sennelöv är produktionschef och ansvarig för Reppes destilleri. I denna del av fabriken arbetar totalt nio personer.

– Den här satsningen betyder mycket för hela vårt gäng, konstaterar han. Tillverkning av vodka sker till stora delar i en automatiserad process, men det är

också ett hantverk där medarbetarnas skicklighet och näsa gör skillnad.

Alla medarbetare erbjuds en utbildning för att därefter kunna ta plats i den så kallade sensorikpanelen i samband med den viktiga slutkontrollen.

– Kvalitetssäkringen görs både kemiskt i labbet då vi kontrollmäter ett 30-tal ämnen i den färdiga spriten och genom att manuellt lukta på pro-

” Tillverkningen är automatiserad, men det är också ett hantverk.

dukten i ett blindtest, förklarar Markus Sennelöv. Först luktar man på ett referensprov för att sedan avgöra om det finns några avvikelser i de andra glasen.

Reppes vodka är känd för att vara extremt ren och klar, utan föroreningar. Det beror bland annat på att vätstärkelsen (råvaran) som kommer in till destilleriet redan har gått igenom andra processer i fabriken för att skilja ut gluten, stärkelse och fibrer till djurfoder.

– Dessutom använder vi oss av så kallad kontinuerlig fermentering där vi



På Lantmännen Reppe i Lidköping rinner nu ekologisk vetevodka genom rören.



## Ekologisk vetevodka och Lantmännen Reppe

- Produceras i destilleriet hos Lantmännen Reppe i Lidköping
- Buteljeras och distribueras i samverkan med Mackmyra
- Lanserades 4 december 2019
- Finns i Systembolagets beställningssortiment, artikelnummer 82207.
- Utvald glasflaska med 500 ml
- Alkoholhalt 40 procent
- Produceras av ekologiskt vete från Västergötland, odlad av Lantmännens medlemmar
- Mjuk, diskret och ren karaktär med toner av tropisk frukt och ljust bröd
- Reppe grundades 1876 i Växjö och var då en av de första stärkelseproducenterna i Sverige
- Fyra verksamhetsområden – Vodka (35 procent), stärkelse (29 procent) till livsmedelsbranschen och pappersindustrin, vitalt vetegluten (25 procent) och foderråvara (11 procent)
- Kunderna finns i Norden (41 procent), övriga Europa (26 procent) och USA (33 procent)



Reppes vodka dofttestas manuellt i blindtester.

hela tiden kan hålla koll på hur mycket socker jästen behöver för att må bra och för att tillverka alkohol i en jämn fin takt, fortsätter han. Det är knepigt att få till men vi har varit envisa i vårt utvecklingsarbete och i dag har vi en unik pro-

cess för tillverkning av drickbar sprit.

Ren sprit har en alkoholhalt på 96 procent. Denna späds ut med vatten och Lantmännens ekologiska vetevodka lämnar fabriken med en alkoholhalt på 40 procent.

– I ett första steg tänker vi att Lantmännens ägare och medarbetare kan vara intresserade av denna nya unika produkt, säger Henrik Thuresson. Vi vet att vår vodka har efterfrågats internt länge.

– Vi tycker också att det är roligt att få visa våra traditionella business-to-business-kunder att vår sprit håller så hög kvalitet att den tar plats i Systembolagets sortiment, säger Markus Sennelöv. Vodkan i den gröna flaskan har samma karaktär som våra andra vodkaprodukter.

Text: Katarina Averås Foto: Øyvind Lund

HÄR VÄXER VETET SOM BLIR VODKA ►

# Närodlad Höstvete i flaskan

---

På de gröna vinterfälten kring gården Köpingen i Strö på Kålland växer ekologiskt höstvete som ska bli vodka i Lantmännen Reppes destilleri i Lidköping. Gården drivs av Maria Claesson och Magnus Rosenberg.

---





” Numera odlar vi enbart ekologiskt. Från start var drivkraften ekonomisk men i dag skulle vi aldrig vilja odla på något annat sätt.

María Claesson, Köpingen



– Det känns jätteroligt att få se flaskan och dessutom veta att det är en produkt med närproducerade råvaror säger

María Claesson som driver lantbruksföretaget tillsammans med sambon Magnus Rosenberg.

Kålland är den halvö som sträcker sig norrut i Väneren med Lidköpings tätort längst in i Kinnevikens rundning. Klimatet för växtodling är gynnsamt.

– Här i Vänerland klarar vi oss oftast från både extrem hetta och snöoväder, konstaterar Magnus Rosenberg. Det blev tydligt inte minst sommaren 2018 då vår spannmål inte brändes alls lika mycket som på många andra platser.

Gården Köpingen är parets bas för flera olika verksamheter som gör att de båda kan arbeta heltid i företaget. Anledningen till dagens besök är naturligtvis att de är en av de västgötska odlare som säkrar tillgången på ekologiskt höstvete till Lantmännens vetevodka och andra produkter i Reppes fabrik bara tio kilometer bort.

Totalt bedriver de ekologisk växt-

odling på 190 hektar. Förutom höstvete odlar de malkorn, havre, foderärtor och fröklöver. Magnus Rosenberg är uppvuxen i Strö och blev lantbrukare på allvar kring millennieskiftet. Köpingen har de brukat på samma sätt som i dag sedan 2001.

– Numera odlar vi enbart ekologiskt, säger María Claesson. Från start var drivkraften ekonomisk men i dag skulle vi aldrig vilja odla på något annat sätt. Det känns bra att satsa på ekologiskt.

Magnus Rosenberg nickar medhållande.

– Det är dessutom skönt att slippa att hantera kemikalier, vi får en bättre arbetsmiljö, säger han.

En annan viktig gren av verksamheten är byggnation och uthyrning av både lantliga bostäder och garage. En egen såg finns på plats sedan förra året.

– Jag arbetar även som snickare och vi började med att renovera ett antal nedgångna hus på granngården, säger han. Nu planerar vi bland annat för att bygga ett helt nytt hus för uthyrning.

Text: Katarina Averås

Foto: Øyvind Lund

## Köpingen i Strö

- Familjeföretag på Kålland utanför Lidköping
- Ägare: Magnus Rosenberg och María Claesson
- Verksamhet: Ekologisk växtodling, byggnation och uthyrning av bostäder och garage
- Odlingsarealer: 190 ha med höstvete, malkorn, havre, foderärtor och fröklöver.
- En av de västgötska odlare som levererar höstvete till Lantmännen Reppe

## Nu öppnar den digitala Gårdsbutiken!

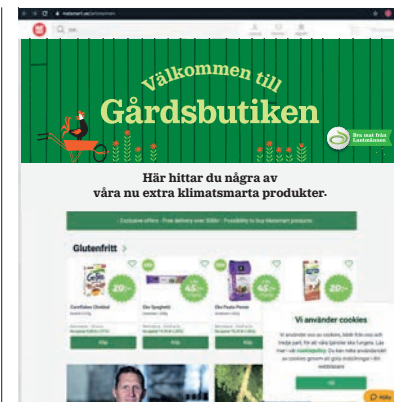
Nu öppnar Gårdsbutiken på Lantmännens portal LM<sup>2</sup>. Här kan alla inloggade enkelt köpa produkter ur Lantmännens livsmedelsortiment.

Det har länge saknats en möjlighet för medlemmar och leverantörer att kunna beställa det stora sortiment av produkter som Lantmännen tillverkar av det som odlas på svenska åkrar.

En digital livsmedelsbutik gör det möjligt att på ett enkelt sätt ska kunna se, och smaka på, resultatet av det som medlemmarna säljer till Lantmännen. Nu öppnar Gårdsbutiken och du som har ett LM<sup>2</sup>-konto kan där köpa ett urval av Lantmännens konsumentprodukter.

Sortimentet i Gårdsbutiken kommer att variera, men det ska alltid finnas en blandning ur kärnsortiment och en del nyheter. Många av Lantmännens svenska varumärken finns representerade. De flesta produkter som kan köpas i Gårdsbutiken tillverkas i Lantmännens kvarnar och anläggningar i Järna, Strängnäs, Malmö, Linköping och Bjuv.

Gårdsbutiken är byggd i samarbete med Matsmart, som har robusta lösningar för handel och logistik. Den som går in i



För att handla i Gårdsbutiken klickar du helt enkelt på bilden på startsidan i LM<sup>2</sup>. Du kommer då slussas vidare till butiken och kan ta del av alla erbjudanden.

Gårdsbutiken kan därför också notera att det är Matsmart som kommer leverera produkterna. Detta innebär att du – efter att du handlat färdigt i Gårdsbutiken – även har möjlighet att lägga till varor från Matsmarts övriga sortiment.

## Sveriges mest hållbara varumärke – igen!

Lantmännen rankas som Sveriges mest hållbara varumärke i Sustainable Brand Index hållbarhetsundersökning inom Business-to-Business 2019, som baseras på svar från svenska företagskunder.

Lantmännen har utsetts till det mest hållbara varumärket i Sverige 2019, både totalt sett och i kategorin snabbbröliga konsumentprodukter (FMCG). Detta är resultatet i Sustainable Brand Index (SBI) hållbarhetsundersökning inom Business-to-Business (B2B) 2019.

SBI är Nordens största oberoende varumärkesstudie inom hållbarhet. Totalt 75 välkända varumärken rankas i studien, varav 12 inom kategorin snabbbröliga konsumentprodukter, där 600 beslutsfat-

tare med ansvar för inköp på företag på den svenska marknaden har deltagit som respondenter. Kategorin FMCG inkluderar dagligvaruhandeln, servicehandel samt storkök och restauranger.

### Talangpris

Lantmännen har i februari även fått utmärkelsen Årets Talangföretag 2019. Det är en av Sveriges mest prestigefulla utmärkelser inom talangutveckling och handlar om att lyfta företaget som jobbar framgångsrikt med att attrahera, rekrytera och utveckla talanger. Priset delades ut av talangnätverket 4Potentials och totalt 100 företag bedömdes.

## Per Arfvidsson väljs in i nationell samverkansgrupp

Regeringens har presenterat sina fyra strategiska samverkansgrupper, som ska skapa innovativa lösningar inom prioriterade samhällsutmaningar. Lantmännens vice vd Per Arfvidsson valdes in i gruppen för "kompetensförsörjning och livslångt lärande".

Regeringens strategiska områden är "digitala strukturomvandling", "hälsa och life science", "näringslivets klimatomställning" samt "kompetensförsörjning och livslångt lärande". Samverkansgrupperna ska skapa innovativa lösningar inom prioriterade samhällsutmaningar och utgörs av en rad tongivande representanter från näringsliv, akademi, civilsamhälle och offentlig sektor. Per Arfvidsson är en av 20 ledamöter som kommer att arbeta för att hitta innovativa lösningar som bidrar till svensk konkurrenskraft med fokus på kompetensförsörjning och livslångt lärande.



– Personligen är jag glad att få bli en del av en stark arbetsgrupp och ser fram emot ett givande utbyte som jag tror kan gynna Lantmännen, lantbruket, livsmedelsbranschen och Sverige på lång sikt. I takt med att kompetenskraven konstant ökar i såväl lantbruket som Lantmännens egen verksamhet, så ser vi ett stort behov av ökade utbildningsinsatser för att stärka vår konkurrenskraft, och det är min intention är att driva detta i samverkansgruppen, säger Per Arfvidsson.

LANTMÄNNENAMBASSADÖR

# Karin bytte spår och satsade på lantbruk

Hon läste till maskiningenjör, men när utbildningen var klar tänkte hon om och satsade på lantbruk i stället. Karin Dahlqvist i Möllehall, i nordöstligaste delen av Blekinge, är en av Lantmännens första ambassadörer.



Karin Dahlqvist är upp vuxen på gården Möllehall som ligger bara några få kilometer från Kristianopel vid Östersjöskusten. Hon är sjätte generationen på gården, men trots uppväxten var det inte självklart att hon skulle syssla med lantbruk. Efter gymnasiet började hon i stället plugga maskinteknik för att bli ingenjör. Studierna var intressanta, men hon blev efter hand alltmer tveksam till om det var det hon verkligen ville arbeta med. Sista året gjorde hon ett examensprojekt för Volvo CE i samarbete med andra elever. Det gav en praktisk bild av ingenjörslivet och för Karin blev det tydligt att hon ville ha en annan typ av arbetssituation.

– Det kändes inte rätt och jag kunde inte tänka mig att bara sitta på ett kontor hela livet.

Hon hörde sig för därhemma om hon kunde börja arbeta på gården i stället.

– När jag berättade för min pappa att jag ville byta bana och börja jobba på gården i stället svarade han: "som din far kan jag inte rekommendera dig detta". Samtidigt tror jag han tyckte det var kul och i dag är jag jätteglad att jag tog steget! Det är långa dagar och troligtvis sämre betalt än jag skulle haft som ingenjör, men arbetsglädjen, variationen i arbetet och möjligheten att vara utomhus och följa årstiderna gör att det är värt så mycket mer.

Det har gått fyra och ett halvt år sedan Karin började arbeta på gården.

Hon tog en 40 veckors lantbruksutbildning på distans för att ha en bra grund att stå på och nu är familjen mitt uppe i ett generationsskifte. Tillsammans med sin sväger tar Karin över driften i gårdens två huvudgrenar: kycklinguppfödning och växtodling. Karin och hennes sväger har redan helt tagit över växtodlingen, men skiftet av kycklingproduktion tar lite tid.

– Jag är visserligen ny i lantbruket, men har jag fördelen av att gå in i en verksamhet som redan finns. Jag har sluppit kostnaderna för att starta upp från början och har i stället kunnat gå in successivt i verksamheten efter hand som jag lärt mig mer.

## Fyra kycklingstall

Gården har fyra kycklingstall med totalt fem avdelningar. Det sista av de fyra husen är relativt nytt och innebar ett rejält lyft när det stod klart 2017. Med det nya stallet ökade antalet kycklingar från 110 000 till 165 000.

– Det var mycket arbete med att dra igång det nya stallet, men nu flyter det på. Vi köper in dagsgamla kycklingar och föder upp dem tills de är slaktfärdiga. Sedan skickas de till Guldfågeln på Öland.

Växtodlingen består bland annat av spannmål och raps, men gården odlar även stärkelsepotatis till Lyckeby och dessutom har man gjort försök att odla tröskmajis.

– Vi kan använda en del av vete skörden tillsammans med koncentrat till



Karin Dahlqvist är en av Lantmännens första ambassadörer. Gården Möllehall bedriver kycklingproduktion och växtodling.

kycklingarna, men övrigt säljer vi. Vi har även lite vallodling som vi arrenderar ut.

## Nytta och nöje

I Lantmännens ambassadörsprogram har Karin när vi träffas i mitten av januari bara hunnit med den första träffen:

– Det var kul, speciellt roligt att träffa folk som är i liknande situation som man själv. Samtidigt fick vi ju lära oss mer om Lantmännen, vilket kändes positivt.

Hur mycket visste du om Lantmännen innan du blev ambassadör?

– Jag visste en del. Vi gör ju mycket affärer med Lantmännen, säljer spannmål, köper foder och utsäde. Men rent faktamässigt fick jag en bättre inblick i vad Lantmännen är och hur mycket det omfattar. Det kändes bra att få veta mer.

Hur ser du på framtiden som lantbrukare?

– Jag tror absolut på den här branschen. Det är viktigt att vi kan försörja

vårt eget land med mat. Sen är ju frågan hur utvecklingen blir framöver. Vad kommer till exempel vegotrenden att betyda för lantbruket? Hur kommer den att påverka svensk köttproduktion?

Vad tycker du behövs för att unga lantbrukare ska kunna utveckla bra verksamheter?

– Jag tror att bra rådgivning är bland det allra viktigaste. Till exempel är fodersäljaren vi har från Lantmännen jättebra. Han inte bara säljer och berättar om sortimentet, han följer också upp hur det har gått. Det känns tryggt att han ringer upp och frågar hur det gick med senaste kullen. Han är lätt att få tag på och kontakten blir personlig. Vi får en hel del rådgivning om utsäde också. Det stödet är viktigt för mig och det tror jag gäller alla lantbrukare, men kanske allra mest de som inte varit så länge i branschen.

Text och bild: Helena Holmkrantz



Fr v Andreas Eriksson, distriktsstyrelsen Uppland, och Henrik Karlsson, ambassadör från Kil.

## Ambassadörer på studiebesök

Lantmännens 41 första ambassadörer är nu halvvägs genom sin utbildning. De fyra ambassadörsgrupperna träffas för andra gången nu i februari och temat är ekonomi.

Ambassadörsgrupp Mitt hade sin andra träff redan i början av februari, lägligt nog dagen efter att Lantmännens bokslut presenterats.

Innan gruppen gick in på djupet i Lantmännens ekonomi fick de möjlighet att göra ett studiebesök

på Lantmännen Bioagri i Uppsala. Där tog Gustaf Forsberg på ThermoSeed emot gruppen och berättade om verksamheten, om historien bakom företaget och om framtidens biologiska lösningar. Gruppen fick också göra ett besök på laboratoriet, där laboratorieansvariga Linda Eriksson visade runt.

På eftermiddagen presenterade Gustav Jansson, förtroendevald revisor, det aktuella bokslutet och berättade om hur utdelningen beräknas, hur emissionshandeln

fungerar och mycket annat.

Joakim Borgs, distriktsordförande i Dala-Aros, tog vid och presenterade Lantmännens ägarorganisation. Han berättade om rollen som förtroendevald och svarade på frågor kring medlemskapet.

Härnäst väntar deltagande i distriktsstämmorna och sedan en tredje träff i samband med Lantmännens föreningsstämma för ambassadörerna.

Text och bild: Helena Holmkrantz



Fr v Gustaf Forsberg, ThermoSeed med ambassadörerna Johan Ericsson, Broby och Ebba Lindahl, Katrineholm.



# safesil<sup>®</sup>

## BÄTTRE ENSILAGE GER ÖKAD LÖNSAMHET OCH PRODUKTION

**MAXIMERA NÄRINGEN I DITT EGENPRODUCERADE GROVFODER.**

Lönsamheten i ensilage ligger i minskade förluster under lagring och utfodring. Närings- och energiförluster i form av varmgång är mycket kostsamt i investerade produktionskostnader och framförallt i ökad kraftfoderkomplettering.

**Safesil Pro** och **Safesil Challenge** är färdigblandade, kemiska ensileringsmedel som utvecklats för att specifikt gynna mjölksyraproduktionen. Samtidigt hämmas effektivt oönskade bakterier, jäst och mögel. Resultatet blir ett friskt, näringsrikt och kallt ensilage hela vägen ut i fodermixen.

**Gratis  
rådgivning!**

Läs mer på  
[safesil.se](http://safesil.se)

Forskningsens mål:

# Odla blålusern på fler platser!

Blålusern är ett utmärkt alternativ till rödklöver. Den har bra fodervärde, torktålighet och motståndskraft mot en del av de sjukdomar som ofta drabbar rödklöver. Men lusern är samtidigt en gröda som ställer specifika krav på jordkvalitet för god etablering. Praktiska odlingsråd som leder till att grödan kan odlas framgångsrikt på nya platser är målet med ett projekt som finansieras av Lantmännens forskningsstiftelse.



När torkan fick grovfoderbristen i landet att nå alarmerande nivåer 2018 föll strålkastarskenet på lusern. Bra fodervärde och djupa rötter som når ner till markfukten gör den till ett attraktivt alternativ till rödklöver. Att odla lusern utanför de traditionella odlingsområdena kan dock vara en utmaning. Den är känslig och vill bland annat ha optimala pH-värden för att kunna etablera sig bra.

– Där lusern kan växa är den en av de mest effektiva fodergrödor som finns. Den växer fint på i vissa områden, såsom på Gotland och Öland, men borde kunna etablera sig på andra håll i landet också. Vi ville ta reda på vad man skulle kunna göra annorlunda för att få den att etablera sig bättre, förklarar professor David Parsons på SLU Umeå.

Han leder ett forskningsprojekt som tar sitt avstamp i Umeå, men som täcker in många delar av landet.

## Torktålig gröda

I de norrländska växthusen har man samlat jord från olika delar av landet för försöksodlingar av lusern. Det är nämligen i mångt och mycket jorden det hänger på. Lusern har speciella krav på växtplatsen och kan vara ganska känslig.

Jorden får inte vara för fuktig och den får heller inte ha för lågt pH-värde för att plantorna ska kunna etablera sig bra. Samtidigt, när den väl etablerat sig är den en tacksam och tålig gröda, inte minst under torra år.

– Torkåret 2018 kunde vi se den riktigt stora skillnaden mellan lusern och rödklöver. Lusern har mycket djupare rotsystem och stod fortfarande grön och fin när många andra vallväxter tappade i avkastning under torkan, berättar David.

Forskningsprojektet inbegriper såväl teoretiska studier och växthusförsök som försök i fält. I växthus odlas växten i skilda jordtyper för att simulera olika odlingsförhållanden. Man har alltså helt sonika transporterat jord från utvalda delar av landet till växthusen i Umeå för att kunna utföra odlingsexperimenten under kontrollerade former. Alla jordtyperna utom en är från platser i Sverige där lusern inte har odlats. Kontrolltypen består av jord från Svalöv där lusern odlas och oftast utvecklas bra.

## Springande punkten

Lusern är en kvävefixerande gröda som samarbetar med Rhizobiumbakterier och det förefaller som att bakterierna och kvävefixeringen är den avgörande faktorn för att få grödan att hålla sig frisk under etableringen.

I rotsystemet sitter ett stort antal knölar där kvävefixeringen äger rum och hur väl plantan utvecklar knölar avgör också hur frisk plantan är i övrigt. Utan välutvecklade knölar tynar plantorna och blir gula.

Forskarna har ympat lusernfrö med Rhizobium på olika sätt, därefter har man också varierat odlingsförhållandena med olika tillsatser av mikronär-

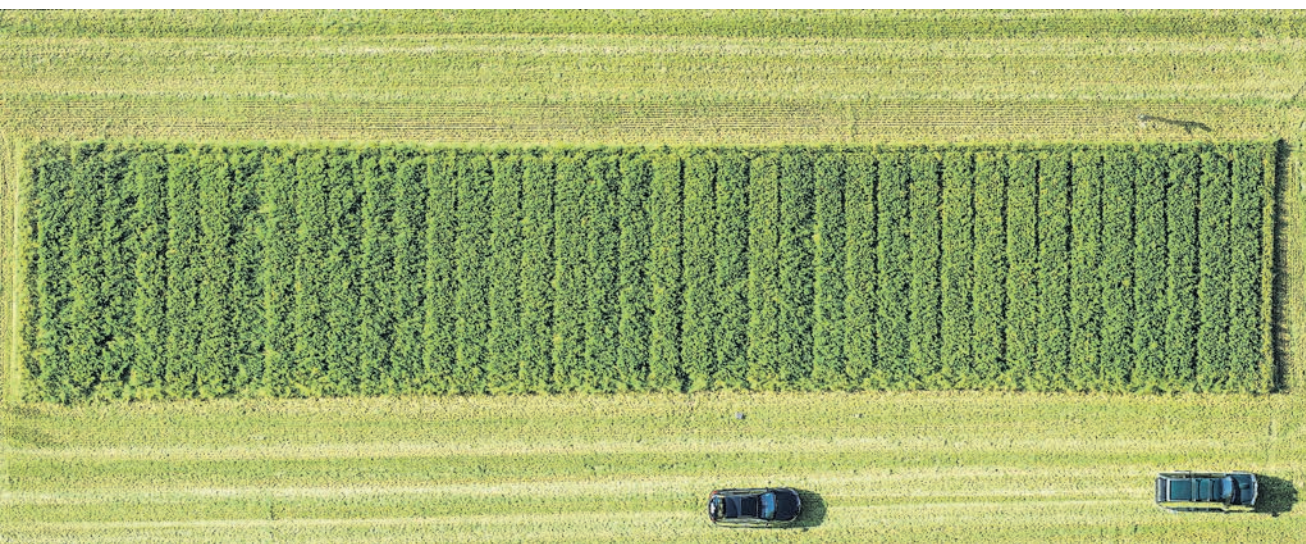


BILD: DAVID PARSONS

Försöksfälten med blålusern i Rådde, sett lite grand från ovan.

ingsämnen. Det har handlat både om de näringsämnen som plantan behöver, men också om näringsämnen som visserligen inte gynnar själva plantan, men däremot bakterierna.

– Vi förutsatte från början att det var knölsättningen som var problemet och riktade in oss på ympningen. Vi vill testa hur olika ympningsmetoder påverkar. Men vi har också valt att undersöka mikronäringsämnenas betydelse, säger David och fortsätter:

– När du köper lusernfrö från Lantmännen är de ympade med *Rhizobium* för att få en bra start. Men det handlar om levande bakterier och de kan dö om de inte tas om hand på rätt sätt. När du planterar lusern så planterar du i själva verket både växten och bakterierna!

Både växten och dess samarbetspartner, bakterien, behöver alltså förses med näring. Det har också varit huvudtesen för fältförsöken som startade under 2019. Man har tillsammans med en referensgrupp valt ut fyra olika platser i

landet, tre nya odlingsområden där en bättre etablering av grödan skulle kunna ge goda resultat och dessutom växtförädlingen i Svalöv som kontroll.

## ” Genom att ställa samman odlingsråd om exempelvis mikronäringsämnen hoppas vi att fler ska våga sig på odlingen och upptäcka lusernens fina egenskaper

De tre försöksplatserna finns i Halland, Västergötland och Jönköping. Här pågår fältförsöken i två år och forskarna ska utvärdera etablering, men också övervintringen och givetvis även skördenivåerna.

### Rätt ymp och rätt mikronäring

Så här långt är resultaten lovande. När man väl hittat näringsbalansen som får både lusern och bakterier att må bra blir också tillväxten god. Med rätt ympbakterier och rätt mikronäring tycks lusern kunna ge goda skördar och därmed bli ett utmärkt komplement till rödklöver även på platser där man tidigare haft magra odlingsresultat.

– Odlingsystemen blir mer utsatta om man bara fokuserar på vissa sorter. Det visade ju torkåret tydligt. Genom att odla olika grödor får vi

större diversifiering och betydligt större tålighet mot extremväder. Det är därför det är så viktigt att hitta sätt att odla exempelvis lusern på fler platser i landet.

David påpekar att det självklart också är viktigt att växtförädlingen på Lantmännen tar fram nya bättre sorter, men poängterar samtidigt att fröbehandlingen kan addera mervärde till en ny sort så att förädlingsframsteg verkligen kan nyttjas i växtodlingen. Om plantorna inte sätter knölar så spelar det ingen roll hur bra sorten är.

– Vår förhoppning är helt enkelt att, genom forskning, bidra till goda, användarnära odlingsanvisningar kring lusernetablering, eftersom den är så grundläggande för att få en bra skörd av lusern. Genom att ställa samman odlingsråd om exempelvis mikronäringsämnen hoppas vi att fler ska våga sig på odlingen och upptäcka luserns fina egenskaper.

Texter: Helena Holmkrantz



Utan välutvecklade knölar tynar blålusern.



David Parsons, professor i växtodling på SLU.

## Forskare i fyra världsdelar

För snart fyra år sedan kom David Parsons till Umeå för att ta sig an tjänsten som professor i växtodling på SLU. Vägen dit var lång, mycket lång rentav. Han hade hunnit ägna sig åt växtodling i fyra olika världsdelar innan han landade i Europa och Sverige.

David kommer ursprungligen från Tasmanien, söder om Australien. Det var också där han började sina universitetsstudier. Han studerade vidare på Falklandsöarna under tre år, varefter han fick möjlighet att fortsätta studierna i USA, där han tog sin masterexamen med fokus på just odling av lusern. Han fortsatte därefter till Mexiko för studier och doktorsexamen. Efter Mexiko har han bland annat hunnit med en tid som forskare i Vietnam. Med tiden har han också hunnit bilda familj och det var mycket för barnens skull han sökte sig till Skandinavien när det blev en tjänst ledig i Umeå.

– Jag har alltid varit nyfiken på Skandinavien och behövde en tjänst som kunde balansera upp mitt liv, familjen behövde slå sig lite till ro och barnen behövde stabilitet, så Umeå passade oss utmärkt, berättar David.

Ämnena för hans forskning har skiftat, men i generella termer har det alltid handlat om lantbruksgrödor. Han har med tiden samlat på sig kunskap om växtodling i tropiska klimat, såväl som tempererade och kyligare förhållanden.

– Man kan väl säga som så att tillämpningarna har skiftat, men principerna är desamma vart du än kommer i världen.

\* ERBJUDANDET GÄLLER TILL OCH MED 3 MARS 2020. TIDNINGSAKIVET ÄR ALLTID GRATIS FÖR PRENUMERANTER

**VILL DU LÄSA TIDNINGEN DIGITALT? I ÅR FYLLER FRITID & PARK I SVERIGE 50 ÅR!**

ERBJUDER VI GRATIS MEDLEMSKAP\* PÅ FRITIDPARK.SE. REGISTRERA DIG SOM MEDLEM SÅ FÅR DU FRI TILLGÅNG TILL ALLA TIDNINGAR OCH MEDLEMSFORUMET.

**Europa's allra bästa golfresort?**

Grekland har alltid haft en speciell dragkraft på oss svenskar – men knappast på golfare. Och än idag finns endast åtta banor inom landets gränser. Men tiderna förändras och nu lockar Grekland golfare från alla delar av norra Europa med Costa Navarino

NYA REGLER SKYDDAR VÄXTER  
BRUKSSTÄR GRÄS  
TÄRKER GRÄSPLÅN  
NYTTER KONSTORAS FYLLER 50 ÅR  
EUROPAS BÄSTA GOLF-RESORT?  
SÅ FYLLER 50 ÅR

# Bonnedrömmen blev verklighet

**Kjell Nilsson är gruvarbetarsonen och akademikern som hela sitt liv har drömt om att bli lantbrukare. Mitt i livet tog han steget till fritidsbonde och vid 62 års ålder sa han upp sig från jobbet för att satsa på sin gård på heltid. I dag är gården Krav-märkt med 150 köttdjur och stora odlingar.**



– Nyckeln till att orka är att det är kul! Jag gillar att skapa värden, konstaterar han.

Kjell Nilsson talar med värme och energi om sin gård och drömmen som gick i uppfyllelse. Om strategier, metoder, affärstänk och arbetsglädje. Han tillhör inte kategorin lantbrukare som pliktstroget har axlat generationers förväntningar. Nej, hans föräldrar tyckte inte alls att han skulle gå naturbruksskola. Bakom sig har han därför ett liv som lärare på universitetet, gymnasiet och en disputation i ekonomisk historia. Men drömmen bestod. På Selets bruksgård utanför Luleå förenades gårdens långa och spännande historia med Kjells intresse för både historia och lantbruk.

– En del tyckte nog att jag var stollig och hade romantiska bondedrömmar i början. Men boklig bakgrund, inläsningsförmåga, en analytisk ådra och bra rådgivare har bidragit till att jag lyckats.

Länsstyrelsens agronomer och biologer gav alldeles gratis rådgivning. Upp köparna av virke vid Svea

Skog och senare även Norra Skogsägarna gav kloka råd och hjälpte till att räkna på både skulder och värden så att det gav trygghet och mod att agera i skogsaffärer. Lantmännens maskinsäljare har hjälpt Kjell att välja rätt grejer.

– Det är också viktigt att komma ihåg alla erfarna bönder som fungerat som bollplank. Och Tomas här (Lantmännens säljare) vet precis hur jag tänker och vad jag vill ha, summerar Kjell.

På andra sidan bordet summerar Tomas Nilsson, Lantmännens säljare inom allt från foder till utsäde, läget tillsammans med Kjell. De konstaterar att det varit en ovanligt varm och blöt början på den norr- och västerbottniska vintern.

Det har skapat blötare vinterhagar än på länge och stor åtgång på strö. De pla-

nerar även inför sommaren och diskuterar grödor och odlingsordning på ägor.

Med åren har Kjell arbetat upp egna erfarenheter och lösningar som även andra lantbrukare blivit intresserade av. Han har, som han uttrycker det själv, "fått bra sprätt på vallarna". Tomas lyssnar och bollar idéer och är en naturlig del i planerna för det kommande året.

## Anrik gård

Selets bruksgård har anor tillbaka till slutet av 1800-talet. På 1870-talet var Selets bruk Norrbottens största industri-anläggning med masugn och stångjärnshammare. För att förse bruket med mat och dragdjur fanns på platsen som mest 127 kor och 23 hästar. I samband med konkursen 1899 avknoppades det som skulle bli Selets Bruksgård. Bruksgårdens ursprungsmarker har successivt utökats av både tidigare ägare och av Kjell Nilsson, som också guidar på Selets bruk, sköter om grillplatser, gräsytor med mera.

– Jag köpte gården 1999. Sen har vi köpt till mer mark. Många skogsköpare vill köpa fastigheter utan byggnader eller åkermark. För oss har däremot åkermarken varit en tillgång, vilket gjort att vi kunnat räkna hem köpet på lite andra villkor än andra köpare där enbart skogen varit av värde.

## Logistik och teknik

Planen har hela tiden varit att bygga upp driften så logistiskt smart som möjligt, och ha maskiner som går att förflytta effektivt både på och mellan markerna. Som exempel kan nämnas att gårdens båda slåtterkrossar är burna vilket förenklar transporter mellan fälten.

Den senaste investeringen är en bälvagn med hydrauliska sidor där man kan lasta 28 balar lagligt. Gården måste ha en fungerande logistik eftersom det är en rätt stor spridning mellan fälten.



Kjell Nilsson lämnade livet som lärare och blev lantbrukare på heltid. Hans företag grundar sig på genuint intresse, lust och glädje.



” En del tyckte nog att jag var stellig och hade romantiska bonedrömmar i början.

Selets bruksgård har anor långt tillbaka i tiden och är vackert belägen mellan Boden och Luleå i Norrbottens inland.



Kjell Nilsson har byggt upp en Krav-märkt gård med djur av köttrasen Aberdeen Angus.

– Dagens jordbruksmaskiner är dyra men det lönar sig i längden att skaffa ny teknik, i stället för att sitta och köra gamla grejer som gör att du får tokköra på fälten och hårdpacka marken, och att bygga upp en smart logistikapparat. Eftersom ränteläget är fördelaktigt är det många gånger billigare att köpa nytt än att reparera äldre maskiner, menar Kjell.

#### Kulturbetesmark

Han och hustrun Erja Mattila har cirka 400 hektar växande skog och brukar cirka 170 hektar åkermark och bete, varav ungefär hälften är arrenderad. En del av markerna utgörs av gamla kulturbetesmarker. På 15 år har paret restaurerat nästan 40 hektar naturbetesmark. Där brukets djur betade på

1700-1800-talet betar gårdens djur i dag. Ibland har marken varit helt öppen och inte krävt så stora åtgärder men oftast bestått av relativt grov skog och det krävdes skördare och skotare för att få bort skogen effektivt.

#### Eget kravmärkt varumärke

Från början hade de får, men de ansåg att det gav mer nöje och arbete än lönsamhet. Under åren har det också passerat lite mer udda uppdrag som att bistå vid filminspelningar med djur. Vid ett tillfälle fick fåren sällskap av en inköpt gris, med Sven Bertil Taube som motspelare.

Den huvudsakliga näringen på gården är i dag ranchdrift av köttrasen Aberdeen Angus på stora ekologiska naturbetesmarker.

Gården är Kravmärkt och även Sigillmärkt. Köttet säljs till ICA och restauranger under det egna varumärket Aledalens Naturbeteskött.

– Nu är jag kanske lite miljöknutte, men mitt råd är att hoppa på tåget för biologisk mångfald. Det kommer statsmakten att belöna. Och att försöka bli unik och profilera sina produkter, menar Kjell, som ibland har ifrågasatts för sitt drag att satsa på och betala för Kravmärkning när det inte ens finns ett Kravgodkänt slakteri inom rimligt avstånd.

– Jag får inte märka våra köttförpackningar med Kravstämpeln på grund av sista steget i produktionen, men samtidigt går nästan tio procent av EU-ekologistödet till Krav. Det är en kvalitetsstämpel att gården är Kravgodkänd, menar han.

Köttet säljs även i lådor till privatkunder som blir allt mer medvetna om vad de vill ha och är beredda att betala för det. Lantmännens kunder får också chansen att provsmaka gårdens hamburgare vid årliga grillserveringar i samband med Lantmännens evenemang.

Text: Anna Bergström

Bilder: Gunnar Svedenbäck



Kjell Nilssons nygrillade angusburgare är ett uppskattat inslag på Lantmännens träffar i Luleå.



Distriktsstämma

## En chans att få veta mer och påverka framtiden

Vill du veta vad som händer i Lantmännen? Vill du vara med och påverka utvecklingen i ditt distrikt och i Lantmännen som helhet? Om du svarar ja på dessa frågor och dess-utom gärna vill göra detta under trevliga former tillsammans med kolleger i branschen, då ska du ska gå på någon av årets distriktsstämmor!

3 mars går startskottet för årets första distriktsstämma. Först ut är Östergötland, sedan följer övriga 19 distrikt fram till den 19 mars.

På distriktsstämman summeras året som gått och deltagarna får information om planerna för det nya året. På stämman ges alltid möjlighet att träffa representanter från koncern-styrelsen och

koncernledningen. Det är därför ett utmärkt tillfälle att både ställa frågor om Lantmännen, men också få mer kunskap om vad som är aktuellt inom företaget och vad som hänt det gångna året.

Under distriktsstämman väljs också vilka som ska sitta i distriktets styrelse och vem som ska vara ordförande. Stämman väljer även fullmäktige till Lantmännens högsta beslutande organ, föreningsstämman.

Stämman är alltså en bra möjlighet att vara med och påverka Lantmännens arbete både i distriktet och i förlängningen också på riksnivå genom till exempel motioner. Den som har idéer och tankar kring vad som händer i distriktet ska passa på under distriktsstäm-

man. Det är ett bra tillfälle att framföra förslag till aktiviteter, eftersom man då presenterar verksamhetsplanen för det nya året.

Du som är medlem får din inbjudan till stämman i ditt eget distrikt hem till dig några veckor före stämman, men du kan givetvis också välja att anmäla dig till stämman i något annat distrikt om det passar dig bättre. Du är dock bara röstberättigad i ditt eget distrikt. Tider och platser för årets stämmor hittar du på sidan 11.

Läs mer om de enskilda stämmorna och anmäl dig på [www.lantmannen.se/distriktsstammor](http://www.lantmannen.se/distriktsstammor)

Text: Helena Holmkrantz

## Dags att motionera



Har du gått och tänkt på något du vill ta upp med Lantmännen? Då är det kanske läge att skriva en motion till

årets distriktsstämma. För att din motion ska kunna tas upp måste den vara inlämnad till styrelsen i ditt distrikt senast en vecka före stämman.

Det börjar dra ihop sig till distriktsstämmor. Landet runt planeras för regionala stämmor under två intensiva veckor i mars. Stämman är ett tillfälle att träffa andra medlemmar och lära sig mer om Lantmännen. Men det är också en utmärkt möjlighet att utöva medlemsinflytande.

Alla medlemmar har rätt att skriva motioner för att påverka utvecklingen i Lantmännen. För att bli en framgångsrik motionär kan det vara klokt att försöka få med dig fler medlemmar med samma åsikt. På så sätt blir det mer tyngd åt frågan och du har fler som argumenterar för motionen på stämman.

### Här är några råd hur man skriver en bra motion.

- Skriv kort. En motion bör inte vara längre än en A4.
- Skriv tydligt. Gör ditt budskap så tydligt som möjligt. Enkla formuleringar minskar risken för missuppfattningar.
- Motivera. Beskriv varför stämman ska rösta för ditt förslag.
- Lösning. Beskriv hur du vill lösa det problem du tar upp.
- Kort rubrik. Sätt en rubrik som sammanfattar vad din motion handlar om.
- Förslag till beslut. Avsluta din motion med en tydlig att-sats som stämman kan ställning till. Jag yrkar att...

Tänk på att motionen ska vara inlämnad till styrelsen i ditt distrikt senast en vecka före distriktsstämman. En mall för hur din motion bör läggas upp finns på [lantmannen.com/motionsskola](http://lantmannen.com/motionsskola)

### Vad händer när motionen är inlämnad?

Motionen behandlas av distriktsstämman. Om du vill yttra dig har du här möjligheten att ytterligare motivera din motion muntligt.

Distriktsstämman tar ställning till motionen med bifall eller avslag, men kan också välja att skicka motionen vidare till exempelvis en avdelning inom Lantmännen eller till föreningsstämman.

Om motionen går vidare till föreningsstämman i maj kommer en fullmäktige från ditt distrikt att föredra din motion inför stämman. Stämman röstar om motionen och styrelsen återkopplar sedan till dig om vad som beslutats. Text: Helena Holmkrantz

## Heldag om effektivt ledarskap

I slutet av januari träffades förtroendevalda i Lantmännen och LRF för en heldag med tema Effektivt ledarskap. Kursledaren Mikael Möller, MiM Märks i Möten, gick igenom hur man skapar bättre möten från ax till limpa, det vill säga från syfte till utvärdering: Så blir jag en proffsigare mötesledare, det här är ett bra möte - praktik och förberedelse inför ett lyckat möte, samt retorik - konsten att övertyga.

### Några kommentarer från deltagarna:

Har utbildningen förbättrat dina möjligheter att lyckas i ditt uppdrag som förtroendevald?

- Ja, en hel del. Jag känner mig taggad att ta kunskaperna vidare till resten av styrelsen.

- Ja, det har den. Både i form av teknik och trygghet i funderingar kring att lyckas med ett möte.

Vilka är de viktigaste lärdomarna som du tar med dig från utbildningen?

- Att vara väl förberedd och involvera alla



Mikael Möller från MiM höll i utbildningen om effektivt ledarskap för förtroendevalda från hela landet.

så att det blir konstruktiva och effektiva möten.

- Att man kan göra ett stort utvecklingsarbete med förhållandevis enkla medel.

Del två i denna utbildningssatsning sker i form av praktiska övningar på hemmaplan,

där man ska genomföra ett möte med hjälp av de åtgärder som togs fram på utbildningen.

Uppföljning och återkoppling sker genom ett digitalt möte med kursledaren i april.

Text och bild: Cathrine Hannell

## Nya förtroendevalda under utbildning

Alla nyvalda ledamöter i Lantmännens distriktsstyrelser erbjuds en tre-stegsutbildning under sitt första år. Den första delen är en tvådagars grundutbildning i april, där man träffar ordförande och får en första inblick i föreningen och uppdraget som förtroendevald. Del två är en fördjupning i ägarstyrning och Lantmännens ekonomi.

Den 13 december samlades ett gäng nya förtroendevalda på kontoret i Stockholm för sin andra del i utbildningen, där de träffade Gunilla Aschan i koncernstyrelsen samt Olov Nyberg, ekonomiavdelningen. Förutom en fördjupning i Lantmännens årsredovisning för 2018 diskuterades frågor om ägande och utdelning.

Övriga frågor som diskuterades var:

Varför är inte Lantmännen börsnoterat? Finns det några fördelar med att vara en ekonomisk förening? Varför har Lantmännen så hög soliditet?

Samt några frågor av mer lokal karaktär: Hur kan man påverka butikssortimentet och hur sköts verkstaden på min anläggning?

Hur sätts hyrorna på Lantmännens anläggningar?

Del tre i utbildningsprogrammet består av en webbutbildning med avslutande test. När man klarat detta är man diplomerad förtroendevald och redo för fortsatta uppdrag i Lantmännen!

Text: Cathrine Hannell



# Data för framtidens lantbruk

Hur kan data driva en lönsam och hållbar växtodling? Med den frågeställningen som grund träffades en grupp förtroendevalda och anställda på Lantmännen hos en av Lantmännens förtroendevalda, Gustav Isaksson på gården Sviestad utanför Linköping.

Bakom januariträffen stod projektet 3D, vars mål är att identifiera och utvärdera datadrivna affärsidéer samt prova och sprida nya arbetssätt.

– Jag ser fram emot alla spännande tankar och idéer, och jag hoppas att vi kan ta med oss några prioriterade case härifrån för att testa, utvärdera och realisera på kort sikt, sa Michael Åsman som är del av projektets styrgrupp i inledningen av träffen.

Med under dagarna fanns ett trettiotal representanter från Lantbruk, Maskin, Cerealia, gemensamma funktioner, förtroendevalda och Dataväxt som var blandade i sex olika grupper. En av deltagarna var Erik Bertholtz, växtodlingsrådgivare på Lantmännen. Han tyckte att det var intressanta och engagerande dagar och poängterar att det är sällan man träffar på sina kollegor på det här sättet:

– Man fick lufta sina egna idéer och få feedback, både positivt och konstruktiv, och höra andras idéer.

Den första intensiva dagen ägnades åt inspiration och idégenerering, och det var ett antal gemensamma teman som återkom. Datainsamling var ett sådant, och flera av grupperna funderade på olika typer av datadrivna lösningar skulle kunna skapa win-win mellan lantbrukaren, Lantmännen som kooperativ, industri och hela vägen till slutkund. Ett exempel var att räkna fram ett faktiskt hållbarhetsvärde för en gård, ett annat handlade om att kunna effektivisera logistik och mottagning i skörd genom att med ny teknik få tillgång till kvalitetsdata tidigare än i dag.

Det var även flera grupper som arbetade med idéer om att utveckla beslutsstöd som skulle kunna underlätta vardagen för lantbrukare och Lantmännens anställda. Ett exempel var en notifieringstjänst för växtskydd.

– I vissa fall finns det redan etablerade växtskyddsmodeller att utgå från, medan det på andra områden krävs arbete med att ta fram nya datamodeller, säger Pär-Johan Löf, projektledare innovation och lantbruksforskning på Lantmännen R&D.

Målet var att grupperna skulle foku-



Livliga diskussioner under grupparbetet fr v Victor Ahlberg, Pär-Johan Löf, Sune Forsström, Andreas Persson och Erik Bertholtz.



Johanna Tafliin, Digital Business Developer.

sera på sådant som skulle kunna realiserats och bidra med värde relativt snart. Med många olika kompetenser på plats var ett viktigt värde med dagarna att det skapades ett nätverk och en plattform att ta vidare. Victor Johansson från Dataväxt var en av deltagarna:

– Jag har lärt mig massor! Speciellt att det är en rätt komplex verksamhet och många olika steg från jord till bord. Det är också intressant att se så många olika vinklingar på frågorna.

Som avslutning ställde sig Gustav Isaksson upp och tackade för de två dagarna:

– Man önskar att alla medlemmar skulle få vara med och se hur mycket engagemang och kompetens det finns.

Projekt 3D kommer nu att förvalta resultatet av dagarna genom att arbeta med flera av de idéer som kom fram.

Text och bild: Frida Dalemar



Arvid Pålsson, Service Manager LM²

**POTATIS EMBALLAGE**

NY HEMSIDA!

**Potatis**

**FOTE GÅRDENS EMBALLAGE LIDKÖPING**

Tel 0510-500 29  
070-545 00 29  
Fax 0510-500 04  
leif@fotegarden.se  
[www.fotegarden.se](http://www.fotegarden.se)

## Ove Gustafsson lämnar Lantmännens styrelse

En av Lantmännens styrelsemedlemmar – Ove Gustafsson – har begärt utträde ur Lantmännens koncernstyrelse och lämnat sitt uppdrag.

Ove Gustafsson, ledamot i Lantmännens koncernstyrelse, har begärt eget utträde och

lämnade styrelsen den 11 februari 2020. Gustafsson har varit ledamot i Lantmännens styrelse sedan 2017 och avgår av personliga skäl.

Fyllnadsval kommer ske i samband med den ordinarie föreningsstämman i maj 2020.

## SMÖRJMEDEL FÖR EN NORDISK VINTER



Med våra smörjmedel i din maskin kan du känna dig trygg hela vintern. Produkterna håller mycket hög kvalitet så du kan arbeta i lugn och ro utan onödiga driftstörningar och få ut det bästa av din maskin.

Vi har tagit fram våra produkter tillsammans med maskintillverkarna och genom hårda tester så vi vet att våra produkter klarar miljökrav, den senaste tekniken och ett tufft nordiskt klimat.

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

# Många fördelar med blommande zon

Den skyddar vattendragen, främjar pollinerare och fältvilt och ökar den biologiska mångfalden. Den blommande kantzonen, som fått namnet Samzon, är bra till mycket. I slutet av januari samlades branschen till ett seminarium, signerat Odling i Balans för att diskutera för- och nackdelar med den mångsidiga odlingszonen.



Projektet Samzon har pågått ett par år i organisationen Odling i Balans regi och fått offentligt stöd genom programmet

EIP (European Innovation Partnership). Samzonen ingår numera också som villkor i Lantmännens koncept Klimat och Natur. Under seminariet, som anordnades i Linköping, gavs många exempel på hur odlingsformen kan användas och hur den kan gynna både grödan på åkrarna och den omgivande naturen.

Mats Andersson, Svenskt Växtskydd, inledde med att berätta lite om bakgrunden till projektet. Idén att vidareutveckla de växtskyddszoner som regelverket kräver till något som är mer användbart för odlaren och som dessutom ska vara enkla att anlägga och underhålla.

Biologisk mångfald och hur den kan gynnas togs upp av bland andra Ola Jennersten från WWF och Ann-Marie Dock-Gustafsson från Jordbruksverket.

Dan Persson från Jägarförbundet ägnade sig åt aspekten hur samzoner, rätt utformade, ger fältviltet en bättre chans. Smala korridorer hellre än ett helt blommande fält var han tes och fastställde att det finns många fördelar med att få tillbaka en bra stam av rapphöns:

– En kyckling äter 2 000 bladlöss per dag!

Mattias Hammarstedt från Hushållningssällskapet tog upp mångfunktionaliteten – att samzonen kan skydda vattendrag, gynna pollinerare och fältvilt, förbättra arroneringen exempelvis utmed en slingrande å, skydda grödan från vägsalt genom att vara en barriär mot en väg och skapa gångtytor till gagn för många.

Hela eftermiddagen ägnades sedan åt hur man bäst går tillväga för att etablera samzonen, vilka fröblandningar som finns på marknaden och hur zonen ska skötas för att exempelvis undvika att gräs i en samzon blir ogräs i åkern. Flera föredragshållare bidrog här och dessutom fanns ett antal lant-



Petter Haldén från Hushållningssällskapet berättade om fröblandningar till samzoner.



Martin Andersson, Löderup.

brukare på plats för att berätta om hur de gör i praktiken – vilka lösningar de har hittat för att så och bearbeta smala jordremsor, hur de arbetar med växtföljd och hur man kan skydda en fältbrunn samtidigt som får en blommande zon som gynnar pollinerare.

Sammantaget en dag med många exempel och inspel kring samzonen.

Text: Helena Holmkrantz



Ebbe Persson, Trelleborg.

## Lantmännen i projekt Samzon

Projekt Samzon startade 2017 och kommer att avslutas i november i år. Projektet sköts av Odling i Balans, men Lantmännen har varit en av flera drivande aktörer i projektet och Pär-Johan Löf från Lantmännen R&D sitter med i styrgruppen. Lantmännens VäxtRåd har jobbat operativt i projektet och Lantmännen Lantbruk har även varit med och plockat fram ett bra frösoriment. Sedan i höstas ingår dessutom zonen som ett av stegen i odlingskonceptet Klimat och Natur, som är råvaran till Kungsörns Vänligare vete.



Samzon i praktiken, en blommande kant med många fördelar.

# Är du en fena på fröodling?



Lantmännen är världens största exportör av ekologiskt frö

Vi söker fler duktiga vallfröodlare, både inom ekologisk och konventionell produktion. Känner du dig manad?

Tala med din säljare på Lantmännen!

 Lantmännen



# Utsikter inför skörd 2010



**Axel Walle**  
Lantmännen Lantbruks  
spannmålsenhet

**Mängder av osäkerhetsfaktorer påverkar marknaden just nu i form av väderhändelser, politiska beslut och utvecklingen av Coronaviruset. Samtidigt finns globala förutsättningar för ytterligare en stor veteskörd under kommande skördeår.**

Som spannmålshandlare får man ofta frågor från kunder och leverantörer vart priserna ska ta vägen. Jag brukar skämtsamt svara att om jag visste det skulle jag sitta i en solstol på Bahamas och dricka Piña Colada i stället. Mitt riktiga svar brukar sedan bestå av en redogörelse för de förutsättningar vi känner till och utifrån dessa kan jag sedan argumentera för olika marknadsscenarioer.

Nedan tänkte jag att vi ska titta lite på marknadsförutsättningarna för den kommande skörden utifrån vad som är känt i dag.

## Arealutveckling

Trots lite varierande förutsättningar under hösten i vårt avlånga land ser höstveterealen i Sverige ut att hamna strax under fjorårets rekordnivå. Enligt SJV ska drygt 410 k hektar höstvetete ha såtts i höstas, vilket är hela 17 procent över tioårsgenomsnittet. Ovanligt mycket nederbörd har på sina håll ställt till med problem, men på det hela har den milda vintern så här långt inneburit fördelaktiga förhållanden.

Tittar vi ut i Europa ser vi en mer varierande bild av de höstsådda arealerna.

Ett ihärdigt regnande begränsade lantbrukare i Storbritannien att så under hösten. Då fönstret för att så vete i Storbritannien ligger betydligt senare än i Skandinavien är arealsiffrorna fortfarande ett hett diskussionsämne. Siffran som används officiellt är att 1,65 miljoner hektar vete såtts. En nedgång på cirka 10 procent jämfört med sådden 2018. Många menar dock att denna siffra är alldeles för hög och att nedjusteringar behöver göras för att spegla verkligheten. En stor del av arealen har med största sannolikhet också fått en dålig etablering då den såddes under mindre gynnsamma förhållanden vilket bör påverka avkastningspotentialen. Det är mycket som pekar mot att Storbritanniens exportöverskott av vete försvinner till nästa skördeår och förmodligen kan de även behöva importera vete för att täcka den inhemska konsumtionen på 14-15 miljoner ton.

En effekt av den minskande höstarealen är att produktionen av vårkorn och havre förväntas öka kraftigt. Den totala havrearealen förväntas öka med 10 procent och vårkornet med nästan 30 procent! Storbritannien kan alltså bli en eventuell exportmarknad för vårt svenska vete, men vi kan nog även förvänta oss en skarpare konkurrens på exportmarknaden för både havre och malkorn.

Även Frankrike drabbades av ofördelaktigt väder under hösten och veterealen ser ut att minska märkbart även här. Prognoserna pekar på en minskning med 8 procent. Med en medelavkastning skulle detta innebära en total produktionsminskning på cirka 5,5 milj ton. Frankrike kommer med all sannolikhet fortsatt vara nettoexportörer, men med en betydligt mindre kvantitet jämfört med detta skördeår. Vårgrödorna kommer öka även i Frankrike, men här är det majsen som har störst potential.

I EU som helhet förväntas den totala veterealen minska med cirka 500 000 hektar. Med en trendavkastning skulle produktionen minska med cirka 6 miljoner ton jämfört med detta skördeår.

Tittar vi på andra sidan Atlanten har höstveterealerna även där minskat. Enligt USDA har amerikanska lantbrukare sått den minsta arealen sedan 1909! Här tror man dock att en ökad vårvetereal kommer kompensera bortfallet och totalen ser därför ut att hamna i linje med årets areal.

Undantaget på norra halvklotet är Ryssland där den höstsådda arealen ser ut att öka. Rysslands totala höstsådda areal uppgår till 18,2 miljoner hektar vilket är en ökning med 3,5 procent jämfört med innevarande skördeår. Med en normal vårvetereal är det många som tror att den totala veteproduktionen i landet kan nå en bit över 80 milj ton vilket skulle innebära en rejäl ökning från årets skörd runt 73-74 miljoner ton.

Summerar vi prognoserna på arealutvecklingen för norra halvklotet kan vi konstatera att en mindre areal i EU till viss del kompenseras av en ökning i Ryssland. Enligt IGC (International Grain Council) förväntas den totala globala veterealen öka marginellt (en procent).

## Efterfrågan långsiktigt

Med undantag av ett fåtal år har vi de senaste 25 åren sett en årlig konsumtionsökning av spannmål på runt två procent driven av en växande befolkning och en allt större medelklass i utvecklingslän-

” **Ha alltid en plan för ditt agerande vid olika marknadsscenarioer.**

derna. Man tror att denna utveckling kommer fortsätta, men mer beroende på högre disponibel inkomst i utvecklingsländer än av befolkningsökning. I rapporten "USDA Agriculture Projections to 2028" uppskattas konsumtionsökningen över det kommande decenniet uppgå till 19,6 procent för oljväxter, 14,3 procent för foderspannmål (majs) samt 10,5 procent för vete.

## Efterfrågan kortsiktigt

Handelskriget mellan USA och Kina ser äntligen ut att gå mot sitt slut och ett initialt avtal är på plats. Avtalet innehåller bland annat att Kina kraftigt ska öka sina inköp av amerikanska jordbruksprodukter. För att nå upp till nivån på 40 miljarder USD som avtalet anger skulle Kina behöva mer än fördubbla sin genomsnittliga import från USA innan handelskriget utbröt. Många tvekar på om Kina verkligen kommer att kunna leva upp till detta och ett misslyckande skulle i värsta fall kunna få nya handelskonflikter att blossa upp. Skulle Kina däremot lyckas leva upp till nivåerna i avtalet bör i varje fall amerikanska jordbruksprodukter ha en uppsida prismässigt framöver.

I skrivande stund har Coronaviruset Covid-19 enligt världshälsorganisationen WHO drabbat mer än 75 000 människor och orsakat över 2 000 dödsfall. Osäkerheten om den framtida utvecklingen av viruset har påverkat i princip alla marknader inklusive de för jordbruksprodukter. Beroende på hur stor omfattningen blir av spridningen och hur lång tid det tar innan det är under kontroll kan den ekominnska tillväxten påverkas, framför allt i Kina, men även globalt.

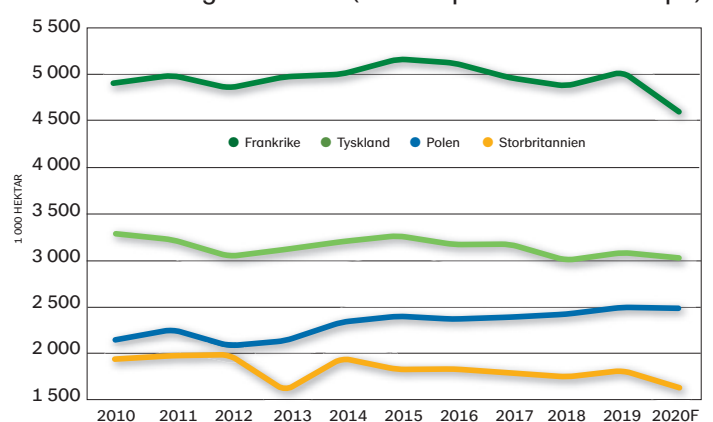
## Slutsats

Det finns alltså förutsättningar för världen att producera ytterligare en stor veteskörd även kommande skördeår. Innan vi är där finns det mängder av osäkerhetsfaktorer som kan påverka våra marknader både i form av väderhändelser, politiska beslut och utvecklingen av Coronaviruset.

Avslutningsvis skulle jag vilja skicka med ett tips på vägen i denna osäkra marknadsmiljö. Vare sig du är spannmålsproducent och ska sälja din gröda eller om du är animalieproducent och ska ta beslut om att köpa in råvaror till din produktion ska du alltid ha en plan för ditt agerande vid olika marknadsscenarioer. Vid vilken nivå säljer jag om marknaden fortsätter sjunka för att säkra min marginal? Vid vilken nivå känner jag mig nöjd och tar hem vinsten i en uppgång? Planen behöver inte vara avancerad utan det viktigaste är att du följer den och är disciplinerad i ditt agerande.

Lycka till med affärerna!

Arealutveckling för vete för (utvalda producenter i Europa)





# Vill du få bonus? Teckna poolavtal nu!



Bild: Mårten Svensson

Poolavtal är ett effektivt sätt att **sprida riskerna** i din spannmålsaffär, även för dig som är aktiv och själv prissäkrar stora delar av din skörd. Poolavtal kan tecknas fram till 1 juni. Väljer du att teckna ditt poolavtal senast 31 mars **erhåller du en bonus** på 30 kronor per ton. Prata med din säljare eller ring kundtjänst!



## Glöm inte att samtidigt teckna torkavtal!

Avtalet kan tecknas fram till 1 juni och innebär en fast torkningskostnad på 105 kr/ton.