



**Cerealia
strävar mot
nya höjder**

Sidan 10–12



**Havre och vete
får mervärde
i Biorefineries**

Sidan 14–17



**Kunskap
om skogen
under ett tak**

Sidan 26

Groddden

Nr 2

April 2021

En medlemstidning
från Lantmännen

www.lantmannen.se

**Årets distriktsstämmor
blev digitala**

Sidan 4–6

**Tillväxtbolaget hjälper
unga att satsa**

Sidan 8



**Rusande priser
på gödsel**

**Experten
förklarar
varför**

Sidan 20–21

Sidan 16–20



Signerat

REDAKTION

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

CHEFREDAKTÖR

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

REDAKTÖR

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

LAYOUT

Jan Reinerstam, Pagarango

OMSLAGSBILD

Adam Johansson förbereder gödningen på Svalövsgården. Bild: Camilla Calmsund

UPPLAGA

Grodden är Lantmännenkoncernens informationstidning till ägarna. Lantmännens medlemmar (ägare) får tidningen som medlemsförmån. Upplagan är cirka 32 000 exemplar. Tidningen utkommer med 6 nummer per år. Tryckeri: V-Tab i Landvetter

DISTRIBUTION

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

ADRESSÄNDRING

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

ANNONSBOKNING

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*) | 250x300 | 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 2021

(med reservation för ändringar)

| Nr | Utgivning | Materialdeadline |
|-----|-----------|------------------|
| 3 | 24/5 | 29/4 |
| 4 | 21/9 | 27/8 |
| 5-6 | 14/12 | 19/11 |



Lantmännen

Lantmännen är ett lantbrukskooperativ och norra Europas ledande aktör inom lantbruk, maskin, bioenergi och livsmedel. Vi ägs av 19 000 svenska lantbrukare, har 10 000 anställda, har verksamheter i ett 20-tal länder och omsätter 45 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.

Välkommen till april 2041!

Det är en fin morgon. Mina nysådda sojabönor har börjat gro, i dag ska roboten sätta potatisen och i eftermiddag går femtio leveranser av ägg iväg med drönare till lika många familjer som prenumererar på mina ägg varje vecka. Skärmen blipper till och det nya numret av Grodden dyker upp, fylld av internationella artiklar presenterade av välkända medarbetare på Lantmännen. Världens första klimatpositiva företag.

Rimligt – kanske, roligt – ja! Att speja in i framtiden blir lätt science-fiction, men att tänja tanken och fundera över vart vi är på väg kan ofta vara minst lika nyttigt som en frisk långpromenad! Inom Lantmännen har vi fler projekt på gång just nu med fokus på framtiden. De flesta av oss känner till rapporten Framtidens Jordbruk, där vi visar hur man kan öka skördarna och samtidigt sänka klimatavtrycket. Målbilden är ett klimatneutralt jordbruk 2050. Långt bort, både ja och nej! För oss som lantbrukare och växtodlare är det ungefär fyra växtföljder dit, det är 29 skördar kvar och många av dagens nystartade lantbruksföretagare kommer fortfarande att vara aktiva.

Att arbeta med hållbarhet, lönsamhet och produktivitet tror jag kommer vara lika viktigt om tjugo år som i dag. Därför är det extra roligt att vi redan nu lanserar Framtidsgården Bjertorp där vi kan visa att ny teknik och många av våra innovationer fungerar – redan i dag! Jag tror att arbetet på Bjertorp, med försöksodlingar, strategiförsök, användning av "nygamal" teknik som precisionsodling och gps-styrning, kan inspirera många. Det finns en fantastisk styrka i att Lantmännen har engagemang, kompetens och kunskap på så många områden som kan skapa en helhet. Inte många företag har den möjligheten. För mej som lantbrukare betyder det mycket att de teorier och beräkningar som finns i rapporten Framtidens Jordbruk kan omsättas i praktiken – det är det verkliga beviset på ett bra jobb! Jag ser det också som ett konkret sätt att skapa lönsamhet på våra gårdar – ett av Lantmännens uppdrag.

Gör vi en tidsresa bakåt så vet vi att svenska bönder har ägt och utvecklat Lantmännen i mer än 100 år. Men det Lantmännen vi ser i dag skapades för 20 år sedan. Då var det nio föreningar med olika kultur, ekonomiska förutsättningar och delvis olika inriktning som samlades till ett företag. För att genomföra en av de största fusionerna någonsin i svenskt näringsliv krävdes starka ledare som kunde beskriva möjligheterna och förklara effekter av olika alternativ. Man hade en tydlig vision och en stark strategi. Fusionen gav synergier och minskade kostnader som är grund för dagens starka Lantmännen.

I dag är vi en koncern, "ett Lantmännen", med de fördelar och möjligheter som det ger. Utvecklingen sedan fusionen har varit enorm, från att verksamheten bedrevs i stuprör - eller silos – så ser vi i dag styrkan av att samverka i hela spannmålsvärdekedjan. De olika verksamheterna stärker varandra, och genom olika projekt drar man nytta av varandras erfarenheter, kundkontakter och marknader. En havrekvarn inom Division energi, stärker Cerealia i livsmedelsdivisionen. Det jag ser i dag är att organisationen inte begränsar verksamheterna, utan utmanar till samarbete. Lantmännen är i dag ett företag med ambitionen att vara den ledande aktören i spannmålsvärdekedjan i norra Europa. Och vi talar om världsklass. Vi har presenterat det högsta resultatet någonsin och föreslår stämman den högsta utdelningen någonsin. En imponerade resa för ett företag som för

Målbilden är ett klimatneutralt jordbruk 2050. Långt bort, både ja och nej! För oss som lantbrukare och växtodlare är det ungefär fyra växtföljder dit, det är 29 skördar kvar och många av dagens nystartade lantbruksföretagare kommer fortfarande att vara aktiva.

20 år sedan mest förknippades med betong bland dem som inte var lantbrukare!

Om jag spanar framåt till 2041 så har vi stärkt våra positioner i hela spannmålsvärdekedjan, Unibake är världens ledande bageriföretag och vi är självförsörjande på inhemska proteiner – både för mat och foder. Politiker och konsumenter är väl medvetna om att jordbruket levererar både livsmedel, energi och välmående tillsammans med miljönytta. Lantmännens ordförande och vd syns dagligen i media eftersom vi levererar lösningar på de frågor som berör vanliga människor. Som företag fortsätter vi att vara ett bondeägt, starkt, kooperativt företag. En företagsform som lockar medarbetare från hela världen till Sverige.

Men just nu är det 2021 och årets distriktsstämmor har precis avslutats. Visst har det varit framtidsinriktat att hålla stämmorna digitalt, men definitivt inte lika roligt! Trots det har det varit bra diskussioner med många kommentarer och synpunkter. Jag vill tacka er som deltagit och hoppas vi kunna förmedla den stolthet och glädje både styrelse och ledning känner efter ett tufft 2020. Det finns en framtidstro, en vilja att fortsätta framgångsresan med lönsam tillväxt och en ambition att göra ett bra företag ännu bättre.

Jag avslutar med att säga – grattis Lantmännen 20 år! Tack alla ni som bidragit till utvecklingen, och grattis till oss som får vara med och dra nytta av det vi har i dag!

Per Lindahl,
styrelseordförande





Tätare samarbete mellan SLU och Lantmännen

I ett nytt avtal mellan SLU och Lantmännen sätts ramarna för en tydligare samverkan mellan organisationerna. Målet är att skapa bättre förutsättningar för gemensamma satsningar inom forskning, utbildning, rekrytering och annat erfarenhets- och kompetensutbyte.

SLU har en lång relation med Lantmännen där samverkan skett genom ett stort antal projekt på olika nivåer, inte minst inom projekten Sustainimal och SLU Grogrund som främjar utvecklingen inom hållbar och produktiv animalieproduktion samt växtförädling. Det intentionsavtal som nu tecknats mellan SLU och Lantmännen har som mål att ytterligare stärka den svenska lantbruks- och livsmedelsproduktionens konkurrenskraft genom samverkan.

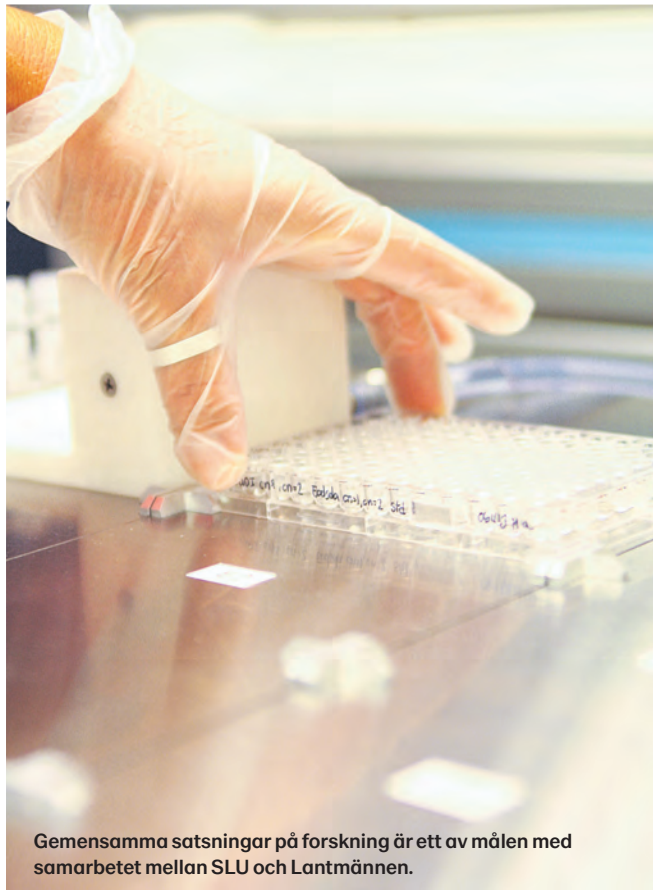
Framtidsområden

Exempel på betydelsefulla framtidsområden för gemensamma satsningar rör såväl digitaliseringen av svenskt lantbruk som utveckling av proteingrödor för både

human- och animaliekonsumtion genom bland annat datainsamling till Lantbrukets dataplattform och ytterligare utveckling av precisionsodling.

Dessutom ska intentionsavtalet bidra till kompetensutveckling och kapacitetsuppbyggnad hos båda parter.

– Vi har redan dragit stor nytta av SLU:s expertis i det omfattande arbetet kring Framtidens Jordbruk och ser fram emot fortsatt utbyte våra organisationer emellan. De projekt vi lägger grunden för tillsammans i dag kommer hela näringen utvecklas av när lantbruket nu ska ta ytterligare kliv för att nå såväl ekonomiska och hållbarhetsmål som produktivitetsvinster, säger Peter Annas, chef för FoU och innovation på Lantmännen.



Gemensamma satsningar på forskning är ett av målen med samarbetet mellan SLU och Lantmännen.

FOTO: KRISTOFER VÄMLING/HK BILDTEXT

Aktuell ekonomisk information

Gör fyllnadsinbetalning före den 30 juni

Medlemmar som inte uppfyller grundinsatsen eller sin beräknade insatsskyldighet kan göra fyllnadsinbetalning via kontant inbetalning senast 30 juni. Beställ blankett och få mer information från avdelningen för Ägarrelationer.

Logga in på Lm² Ekonomi

Via Lm² Ekonomi får du snabb överblick på dina konton. Du kan se öppna fakturor och avräkningar samt få ut dokumentation såsom avräkningskopior, medlems- och årsbesked samt övriga utdrag kopplade till dina konton, exempelvis kontobesked.

En annan stor fördel är också att man som ägare till kontot kan tilldela andra användare behörigheter, exempelvis din revisor, ekonomiamministratör eller redovisningskonsult.

Om du som är medlem vill handla med emissionsinsatser lägger du enkelt en elektronisk order direkt i Lm² Ekonomi. Observera att det är endast du som är ägare till kundnumret i Lm² som kan lägga en elektronisk order. Inloggningen sker med BankID.

Så använder du sparmedelskontot

En kort påminnelse om hur du som medlem får använda ditt sparmedelskonto. Du kan endast sätta in medel på sparmedelskontot för att delta i emissionshandeln. Andra insättningar är inte tillåtna. För sparande i Lantmännen hänvisas till e-kapitalkonto medlem i Lantmännen Finans.

Har du frågor?

Du når Avdelningen för ägarrelationer på telefon 010-556 32 20.

Lantmännens produkter får svensk märkning

Lantmännen ingår samarbetsavtal med Svensk märkning och kommer påbörja märkning av varumärkesportföljen redan under senvåren. Kungsörnen, Axa och Go Green är först ut.

Lantmännen blir märkesanvändare under första halvåret 2021 och kommer att märka mjöl från Kungsörnen, Axa Havregryn samt ärtor och linser från Go Green.

Även konsumentförpackat bröd från Korvbrödsbagaren kommer att märkas med "Från Sverige" före årsslutet.

Lantmännen vill med märkningen bidra till ökat förtroende för produkterna och stärka bandet till medlemmarna.

– Det handlar i grunden om att tydliggöra för konsumenterna att våra produkter produceras i Sverige. Den nya märkningen kommer tillsammans med Lantmännen-garanten att skapa den tydlig-

heten för konsumenterna samtidigt som vi förstärker kopplingen till våra ägare, de svenska bönderna, säger Mark Robinsson, varumärkeschef på Lantmännen.

Skapa konkurrenskraft

Sveriges regering presenterade 2017 en nationell livsmedelsstrategi med övergripande målsättning om att skapa en långsiktigt hållbar och konkurrenskraftig livsmedelskedja.

– Målet med samarbetet är att

stödja lantbrukets utvecklingsmöjligheter i hela kedjan från jord till bord. Vi ser att vi som märkesanvändare kan hjälpa till att göra konsumenterna mer medvetna om sitt val när de väljer svenskt. På det sättet blir märkningen ett bidrag till det övergripande målet i den svenska livsmedelsstrategin om ökad och mer hållbar livsmedelsproduktion, säger Patrik Myreliid, strategichef på Lantmännen.

Handel med emissionsinsatser

| Orderperiod Nr | Antal köp styck | Antal sälj styck | Transaktionspris procent | Omsatt volym styck |
|----------------|-----------------|------------------|--------------------------|--------------------|
| 2020 | | | | |
| 10 | 25 | 112 | 126 | 4 647 862 |
| 11 | 21 | 44 | 128 | 2 771 397 |
| 12 | 22 | 60 | 130 | 4 669 500 |
| 13 | 25 | 62 | 128 | 4 450 563 |
| 2021 | | | | |
| 1 | 25 | 53 | 130 | 4 381 761 |
| 2 | 29 | 102 | 134 | 7 739 615 |

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

Kontoöversikt och gällande räntesatser

| Lantmännen Lantbruk/ Maskin SE | Aktuella räntesatser 1 april 2021 |
|--------------------------------|-----------------------------------|
| Kundreskontra | |
| Fakturor, dröjsmålsränta | efter förfallodag 11,80 % |
| Kundreskontra | |
| Finansieringstjänst | efter förfallodag 5,45 % |
| | efter nytt förfalldatum 11,80 % |
| Avräkningskonto fr o m 5 juni | tillgodo 0,00 % |
| Avräkningskonto | skuld 1,80 % |
| Avräkningskonto | spannmålsförskott 1,80 % |
| Avräkningar, disponibelt | endast medlemmar 0,60 % |
| Sparmedel | endast medlemmar 0,60 % |

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



Delar av presidiet samlade inför sändningen av stämman i distrikt Dala-Aros.

Landet runt på skärmen



Mer satsning på forskning, bättre underhåll av anläggningarna och vägen till klimatneutralt lantbruk. Det är bara några av alla de frågor som medlemmarna ställde under årets distriktsstämmor. Grodden har gjort ett nedslag för att fånga stämningen i några av de 20 stämmorna.

Årets distriktsstämmor fick en ny, gemensam form eftersom alla måste genomföras digitalt. Under samtliga stämmor visades en förinspelad film om resultatet och den föreslagna utdelningen för år 2020. I filmen kommenterar koncernchef Per Olof Nyman, koncernstyrelseordförande Per Lindahl och ekonomi- och finanschef Christian Johansson resultatet i de olika delarna

av företaget och berättar om strategin framåt. Efter filmvisningen kompletterade inbjudna medverkande från koncernen och stämmodeltagarna hade möjlighet att ställa frågor direkt, både muntligt och skriftligt, något som många tog chansen till.

Läs också mer om de motioner som kom in till distriktsstämmorna på sidan 6.

Distrikt Västra Sverige

Västra Sveriges stämma var som alla andra helt digital. Distriktet har tidigare år testat att ha en vanlig stämma med en uppkopplad "satellit" i andra änden av distriktet och arrangörerna konstaterade efteråt att årets version var ett betydligt bättre alternativ. Från koncernledningen kom finans- och ekonomichef Christian Johansson och från koncernstyrelsen deltog Jan Ehrensverd.

Förutom en diskussion om resultat och strategi fick deltagarna veta mer om Christian Johansson och vad en ekonomichef i Lantmännen gör.

Två motioner hade kommit in till stämman och behandlades.

Jan-Olof Johansson hade avböjt omval till distriktsstyrelsen och tackade för sig:

– Efter 14 intressanta, lärorika och roliga år lämnar jag distriktsstyrelsen och konstaterar att Lantmännen utvecklas hela tiden och har en viktig plats i framtidens lantbruk.

Till ny ledamot valdes Tobias Kjellsson, Hägdene Ängslyckan, Ljung.

Distrikt Dala-Aros

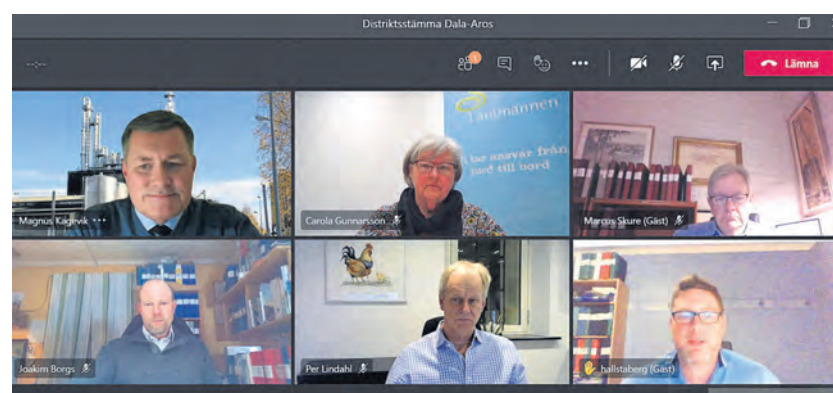
Biodrivmedel, politik och spannmålsens värde fanns på agendan under Dala-Aros distriktsstämma som ägde rum redan i mitten av februari med ungefär 50 deltagare.

Från koncernstyrelsen medverkade ordförande Per Lindahl och från koncernledningen Magnus Kagevik, chef för energidivisionen och operativ chef. Tillsammans rapporterade de om Lantmännens resultat det gångna året och om strategin framåt. Magnus Kagevik gav dessutom deltagarna en extra inblick i biobränslen och hållbar energi.

Vid frågestunden efteråt ville deltagarna bland annat veta mer om hur Lantmännen tänker att man kan öka värdet på svensk spannmål och hur nya grödor och nya produkter kan bidra till att odlarna får bättre betalt.

– Vår drivkraft är att öka spannmålsodlingen i Sverige. Men vi måste samtidigt hitta nya produkter och nya sätt att använda spannmålen för att skapa mervärden för odlaren, konstaterade Per Lindahl i sitt svar.

Magnus Kagevik menade att även baljväxter kommer att bli viktiga i odlingen framöver:



– Vi håller just nu på med en förstudie av möjligheten att använda baljväxter på olika sätt till nya produkter.

Ur arter kan man exempelvis utvinna både protein och fibrer som kan användas på innovativa sätt.

En annan fråga som togs upp under mötet var vad som ska hända med Lantmännens anläggning i Västerås. Förhandlingarna med Västerås kommun har lett till en tvist om nyttjanderätten av marken.

– Svenska lantbrukare ska inte betala för utvecklingen av Västerås stad, poängterade Per Lindahl.

Stämman tog även upp en motion om prisområden.

Som ny styrelseledamot i Dala-Aros valdes Josefin Samuelsson, mjölkproducent från Rättvik. Hon ersätter Anders Lundin som avböjt omval efter

många år i styrelsen. Joakim Borgs fick fortsatt förtroende som ordförande i distriktet.

Distrikt Halland

Underhållet av Lantmännens anläggningar var en av många frågor som engagerade de 47 medlemmar som mötte upp på Hallands distriktsstämma. Från koncernstyrelsen medverkade Gunilla Aschan och från koncernledningen kom ekonomi- och finanschef Christian Johansson.

Det dök upp många frågor efter före-

dragen. Att de halländska anläggningarna behöver underhållas bättre var det flera som påpekade, samtidigt som Lantmännen fick en eloge för att ha snyggt upp pannkaksanläggningen i Laholm.

Christian Johansson svarade att underhållet utan tvivel finns på agendan.

– Vi håller absolut inte igen. Det är så klart en fråga om prioriteringar, men

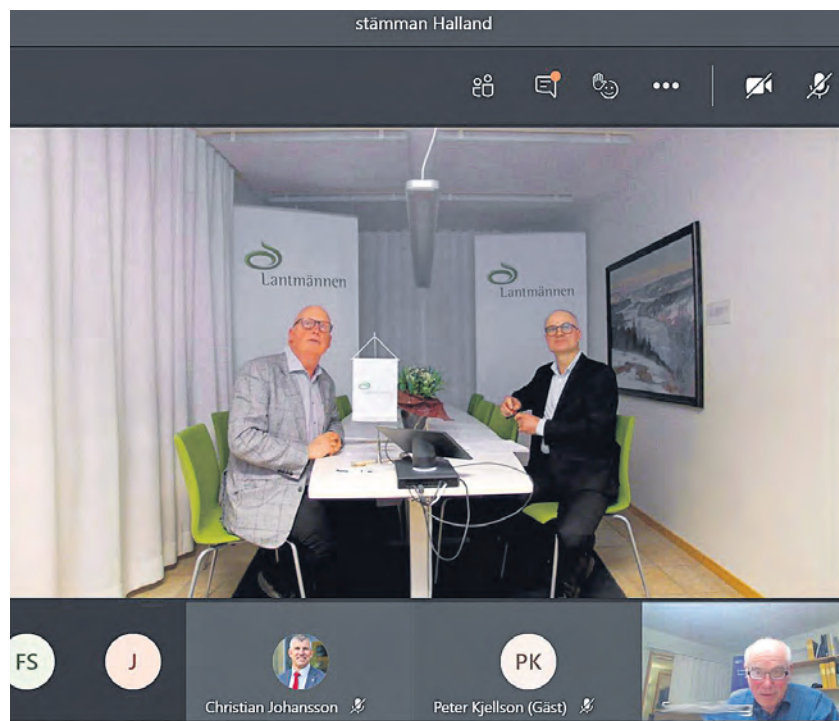
jag kan hålla med om att vi kan öka takten ytterligare när det gäller underhåll.

Fredrik Bodin, regionchef på Lantmännen Lantbruk höll med:

– Vi har ökat vårt fokus på underhåll. Våra anläggningar är viktigare än någonsin och vi måste sköta om dem väl.

Jenny Bengtsson avtackades ur distriktsstyrelsen. Hon avgår eftersom hon nu står på förslag till Lantmännens

koncernstyrelse. Till ny ledamot i styrelsen valdes Sofia Warefelt, mjölkproducent och växtodlare från Tvååker. Sofia var 2016 en av deltagarna i programmet "Framtidsgruppen" för yngre medlemmar. Jörgen Börjesson fick förnyat förtroende som ordförande i distriktet.



I Halland satt presidietts ordförande Anders Rickardsson och distriktsordförande Jörgen Börjesson tillsammans och skötte sändningen.



Distriktsstyrelsens Johan Hoolmé och Henrik Malm satt tillsammans för distrikt Södra Skåne och såg till den digitala stämman fungerade.

Distrikt Skaraborg

84 inloggade deltagare deltog på stämman i Skaraborg och fick bland annat lyssna och ställa frågor till koncernstyrelsens ordförande Per Lindahl och Lantmännens vice vd Per Arvidsson samt representanter för Lantbruk och Maskin.

En fråga som engagerade flera av deltagarna var Lantmännens klimatomål. De ville bland annat veta hur Lantmännen räknat fram 45 procent koldioxidreduktion, hur mycket koldioxid som binds genom exempelvis framställning av kolsyra och vad som gäller för industrin respektive lantbruket.

Per Arvidsson berättade då lite mer om det arbete som görs. Han tog exempelvis upp ett projekt om kolinlagring och hur det kan utnyttjas för att nå klimatmålen, men poängterade samtidigt vikten av att jobba brett – en fråga löser inte hela problematiken.

– Vi har satt våra klimatomål etappvis. Att minska koldioxidutsläppen i Lantmännens egna anläggningar var första steget, sedan fortsatte vi att se över våra transporter. I och med rapporten Framtidens jordbruk som släpptes 2019 tog vi dessutom med primärproduktionen, lantbruket.

Till ny ledamot i distriktsstyrelsen valdes David Johansson, växtodlare från Tidaholm. Han ersatte avgående Jonas Pettersson.



I Skaraborg samlades ett fåtal väl utspridda förtroendevalda Bakre raden fr v: distriktsordförande Inge Erlandsson och Jens Gustafsson (valberedningen). Främre raden, presidiet fr v: Carl Johan Persson, Carl-Fredrik Svederberg och Ove Karlsson.

Distrikt Södra Skåne

Att det finns ett stort engagemang för ägarfrågorna i distrikt Södra Skåne märktes tydligt på även på distriktsstämman. Knappt 100 personer deltog i mötet och från koncernen medverkade Jan Ehrensvärd och Carl-Peter Thorwid, Cerealia. I samband med frågestunden ställdes flera frågor om principerna för utdelning främst koppelade till Lantmännen Maskin.

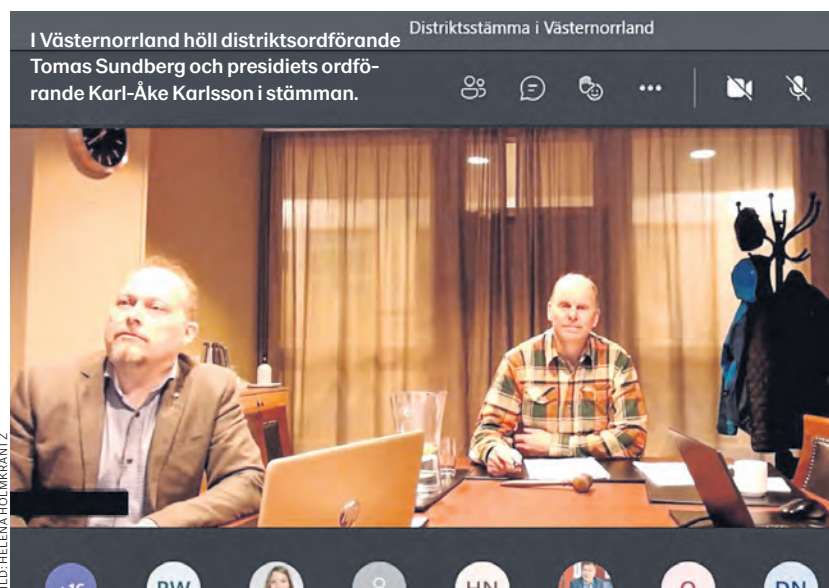
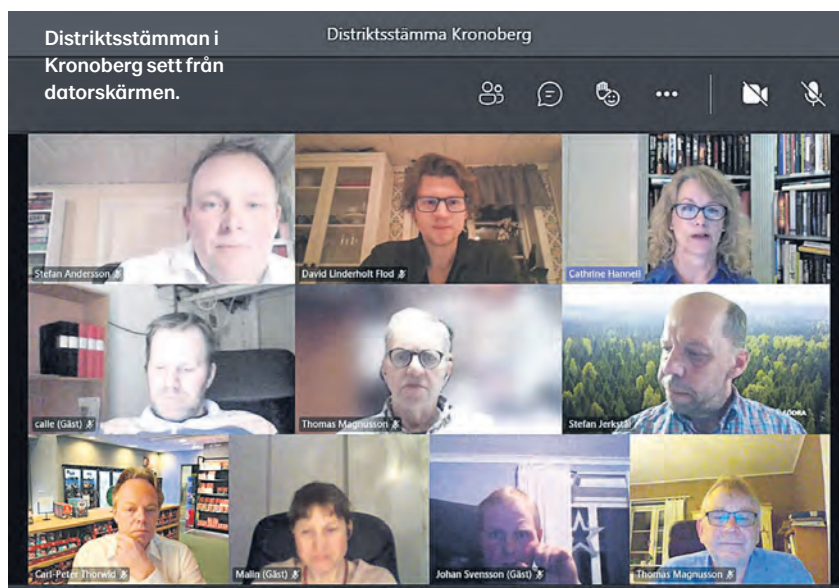
– Hur resonerar styrelsen när man föreslår en utdelning på maskinverksamheten trots att Lantmännen Maskin inte presterar något resultat? Är det risk att lantbruksverksamheten subventionerar maskinverksamheten?

Jan och Carl-Peter svarade med att det finns ett positivt underliggande resultat i maskinverksamheten som motiverar utdelningen. Man konstaterade vidare att Lantmännen Lantbruks svenska verksamhet och Lantmännen Maskins svenska verksamhet är två separata ekonomiska enheter, så det finns ingen risk att Lantbruks resultat subventionerar utdelningen i Maskin.

Carl-Peter berättade även lite mer om läget i Cerealia, som påverkats mycket av pandemin.

I samband med stämman antogs två motioner som skickas till föreningsstämman. Johan Hoolmé omvaldes som ordförande i distriktet.

Distriktsstämmor 2021



Distrikt Kronoberg

Stämman i Kronoberg var av det mindre och lugnare slaget med 36 deltagare.

Medverkande från koncernstyrelsen var Johan Mattson och från koncernledningen Cerealiachefen Carl-Peter Thorwid, som passade på att berätta lite extra om Cerealia.

Efter dragningen av resultatet och strategin blev det en diskussion där flera medlemmar passade på att ställa frågor. Bland annat undrade man hur Lantmännen påverkas av en tredje våg av pandemin, hur det går för Lantmännen Lantbruks internationella verksamheter som Scandagra och HaGe

Kiel och hur det går för kvarnen i Vejle. En av deltagarna ville också ha exempel på vad Lantmännen gjort för att nå minskade utsläpp.

– Vi försöker gå från fossila energislag till mer hållbara former av energi och bränslen i våra anläggningar där vi har möjlighet. Det ger resultat, svarade Carl-Peter Thorwid och tog även konceptodlingarna av vete och råg i Klimat&Natur som exempel på hur man minskar användningen av fossila bränslen i lantbruket.

Distriktsstyrelsen omvaldes och Stefan Andersson fick förnyat förtroende som ordförande i distriktet.

Distrikt Västernorrland

Maskinfrågor av olika slag stod i centrum för diskussionen under stämman i Västernorrland med nära 30 deltagare. Per Wijkander representerade koncernstyrelsen och Niklas Lindberg, vd Swecon Sverige, var med från koncernledningen. Niklas gjorde en extra presentation av Swecon, vilket skapade en del nyfikenhet. Bland annat ville deltagarna veta om Swecon har expensionsplaner i Tyskland och Finland.

– Vi undersöker olika möjligheter till partners och diskuterar med Volvo CE om geografisk expansion. Vi måste av förklarliga skäl ha Volvo med oss i en sådan satsning, men det finns inget för-

slag framme ännu, förklarade Niklas.

Marcus Hedman och Henrik Näslund, nya regionchefer i norr för Lantmännen Maskin, fick det sedan hett om öronen när några av de närvarande ville veta hur det går med arbetet att förbättra verkstadsrutinerna i regionen. Man ansåg att tiden för reparationer är alldeles för lång i dagsläget.

– Det är sant att vår inställetid måste förbättras. Det är en stor utmaning, men vi kommer att få centralt stöd och ska göra allt vi kan för att ord ska bli handling nu, svarade Henrik.

Distriktsstyrelsen omvaldes med Tomas Sundberg som ordförande.

Motioner om utdelning, samråd och priser

Till årets distriktsstämmor kom ett antal motioner från medlemmarna in. Sju av motionerna skickas nu vidare till föreningsstämman i maj.



I ett kooperativt och medlemsägt företag som Lantmännen finns olika sätt att påverka och driva en fråga. Genom åren har många motioner bidragit till utveckling och förändring. Årgardialogen och det pågående projektet Medlem 2030 är två exempel. Här är de motioner som kommer att behandlas på årets föreningsstämma den 11 maj. Motionerna kommer att finnas tillgängliga på Lantmännens hemsida i god tid före stämman.

Utdelning och prissättning

Vid distrikt Södra Skånes stämma behandlades två motioner. Den ena motionen handlar om Lantmännens utdelningspolicy. Motionen, som är framtagen av distriktsstyrelsen, vill öka utdelningen från industri- och verksamheten från dagens 40 procent till 50 procent.

Den andra motionen behandlar konkurrenskraft och prissättningsstrategier i Lantmännen Lantbruks affärer.

Stämman i Örebro-Värmland tog upp frågan om att medlemmarna bör involveras när Lantbruk eller Maskin genomför större förändringar. Motionären önskar en lokal samrådsgrupp upprättas som ska vara rådgivande vid beslut om lokala förändringar som påverkar medlemmarnas affärer med Lantmännen.

I distrikt Dala-Aros är spannmålsfrågorna ofta högt upp på dagordningen. I år antog stämman en motion om att det ska vara mottagningsplatsens geografiska placering som avgör vilket prisområde som spannmål ska avräknas efter inom Lantmännen, inte vilket prisområde som medlemmen är registrerad i.

Affärsmodeller och rapsolja

Vid stämman i Västra Sverige behandlades en motion som föreslår ändringar av affärsmodellen för Lantmännen Lantbruk. Motionären menar att medlemmarna inte vet vilket resultat olika delar genererar och att olika grenar kan subventionera varandra. Motionären yrkade att vinstkravet i division Lantbruk tas bort

och att Lantmännen genomför full transparens i verksamheten för att få ett slut på diskussionen om interna subventioner. Stämman beslutade enligt styrelsens förslag att motionen skulle tas vidare till diskussionen i Medlem 2030. Motionären ville dock ha motionen behandlad i sin helhet på föreningsstämman, vilket är möjligt, då den behandlats på distriktsstämman.

Vid stämman behandlades och bifölls även en motion om att Lantmännen ska genomföra en analys av förutsättningarna för etablering av västsvensk produktion av rapsolja och rapskaka.

Till stämman i Sörmland hade distriktsstyrelsen skrivit en motion om grunderna för ersättning till ledande befattningshavare. Styrelsen yrkade att programkonstruktionen borde kompletteras så att mål och ersättningar även ska innehålla komponenter som relaterar till utvecklingen av lönsamheten på ägarnas gårdar. Styrelsen menade att på så sätt skulle man skapa en fullständig intressegemenskap mellan medlemmar och ledare i Lantmännen.

Text: Anna Carlström



Lyssna på årsredovisningen

Nu finns Lantmännens årsredovisning även inläst som talbok på lantmannen.se under finansiell information/års- och hållbarhetsredovisningar. Lyssnaversionen är indelad i fyra delar:

Lantmännen 2020 del 1:
Inledning, ordförande & VD

Lantmännen 2020 del 2:
Nyckeltal, affärsmodell, viktiga händelser 2020, ägarstyrning, marknad och omvärld, strategi samt strategiska koncernmål

Lantmännen 2020 del 3:
Hållbar affärsutveckling

Lantmännen 2020 del 4:
Verksamheterna (divisioner, affärsområden och internationella delägarskap)

Fritidsbyxor till
KANONPRIS!



Fritidsbyxa BEDFORD

En slitstark och tålig fritidsbyxa - optimal för det aktiva friluftslivet! Förböjda knän och stretchiga partier över knä, knäveck, bak och baksida lär ger maximal rörelsefrihet. Många praktiska fickor och ventilationsöppningar med mesh. Förstärkt och justerbart benslut.

Färg: Svart, Grön, Vinröd.

HERR - Art 7780

Normal modell: C46-64.

Kort modell: D96-120.

DAM - Art 7781

Normal modell: 34-52.

Kort modell: 36-52.



HERR/DAM

Inga mellanhänder - lägre priser!

HERR/DAM



Fleecejacka DERBY

Skön fleecejacka med stickad utsida och mjuk fleece på insidan. Förstärkning i mockaimitation på armbågarna samt på axlarna.

Färg: Antracitgrå, Vinröd, Grön.

HERR - Art 2233 • Stl. S-5XL.

DAM - Art 2234 • Stl. 34-48.

Flanellskjorta

READING - Art 7501

Mjuk och skön skjorta i flanel.

Herrstl. S-3XL.

199:-/st • 2 för 300:-



HERR

Se fler nyheter på
ENGELSONS.SE



HERR/DAM



Fritidsbyxa TÄNNÄS

Slitstark och mångsidig fritidsbyxa med stretch över bak och knä.

Perfekt för jakt och friluftsliv.

Dubbla sidfickor samt bakficka med dragkedja. Nätventilation med dragkedja på insidan av lären.

HERR - Art 7900

Normal modell: C46-64.

Lång modell: C148-154.

Kort modell: D96-136.

DAM - Art 7901

Normal modell: 34-52.

Kort modell: 36-52.

Fler arbetsstrumpor på
ENGELSONS.SE



3 PAR

189:-

WORK

Arbetsstrumpor DRYARN®

låg - Art 6100

Tekniska och slitstarka arbetsstrumpor med mycket god förmåga att transportera bort fukt från foten.

Stl. 37/39-46/48.

1 par för 75:- • 3 par för 189:-

3 PAR

300:-

WORK

COOLMAX®

Arbetsstrumpor

COOLMAX - Art 6103

Kraftiga, slitstarka arbetsstrumpor med unik förmåga att reglera temperatur, transportera bort fukt och torka snabbt.

Stl. 37/39-46/48.

1 par för 119:- • 3 par för 300:-



TRETORN

Rek pris 999:-

750:-

Strumpor på köpet!

TRETORN Apex Pro PU - Art 8804

Kvalitetsstövle med lättviktsstålhätta.

Tillverkad i PU som tål ammoniak.

Stl. 37-47.

Rek pris 3200:-

1695:-

Strumpor på köpet!



Norwegian footwear since 1920
VIKING



VIKING Hunter GTX - Art nr 1638

Slitstark expeditions- och jaktkänga med komfort, unikt grepp och perfekt passform.

Tillverkad i högkvalitativt läder. GORE-TEX®

garanterar vattentätthet och andas-

funktionen. Skafthöjd: 28 cm.

Vikt: ca 1045g/känga. Stl. 36-48.

Att underlätta investeringar som siktar framåt och utvecklar svenskt lantbruk är Tillväxtbolagets mål och syfte. På två år har bolaget i sin nya tappning gått från ett nästan blankt papper till en intensiv verksamhet med ständigt nya förfrågningar. Nu går Tillväxtbolaget in i nästa fas i och med att Växa kliver in som ny delägare vid sidan om Lantmännen, LRF och HK Scan.

Tillväxtbolaget får lantbrukerna att växa



Med ökat kapital kan Tillväxtbolaget intensifiera sitt arbete för tillväxt inom svensk animalieproduktion och växtodling.

– Växas intresse för Tillväxtbolaget är att med ett finansiellt stöd till framtidens företagare öka livsmedelsproduktionen i Sverige. Styrelsen vill med Växas ägarskap visa på och stärka framtidstron i lantbruket, speciellt inom mjölk och kött, sade Magnus Carlman, styrelseordförande Växa Sverige, i ett pressmeddelande när nyheten tillkännagavs.

Helena Silvander är vd för Tillväxtbolaget och ser fram emot ett samarbete med Växa. Det är ännu ett nytt steg framåt och det har hänt mycket sedan hon tillträdde sin tjänst hösten 2018. Då kom hon till nästan rent bord. Det fanns fyra ärenden som låg kvar sedan tidigare verksamhet, men inga rutiner, inga processer, inte ens en logo eller hemsida fanns.

– Jag har träffat tusentals personer under de här två åren. Har haft möten med de flesta svenska affärsbanker, utnyttjat de nätverk jag hade med mig in i jobbet och träffat otaliga lantbrukare, säger Helena och konstaterar att intresset för Tillväxtbolaget är stort i alla led.

Hemsidan är nu på plats, samarbeten etablerade och 35 kunder över hela landet och i alla tänkbara verksamhetsgrenar har hunnit få ett lånelöfte för sin vidareutveckling, totalt 85 miljoner kronor. Tillväxtbolaget fyller en viktig funktion för viljan att satsa på svenskt lantbruk.

– Vi får kontinuerligt nya förfrågningar. Vårt arbete är extra viktigt just nu eftersom det är så få banker som är beredda att investera i lantbruket – trots att intresset i samhället för de gröna näringarna växer, säger Helena.

Hon upplever att pandemin gjort bankerna tuffare och mer ovilliga att ta risker. Om en lantbruksföretagare däremot har ett lånelöfte från Tillväxtbolaget i botten blir förhandlingsläget med banken bättre.

Bygga nytt stall, satsa på en ny verksamhetsgren eller ta över en ny gård. Det finns många tillfällen när Tillväxtbolaget kan gå in som en hjälpande hand med ett lån, men grunden är alltid att det ska handla om investeringar som tydligt syftar framåt.

– Det är dyrt att bygga nytt och det är

nästa olösbart för yngre lantbrukare att köpa sin första gård. Det blir lättare att övertyga bankerna om de ser att en annan part är med om att dela risken. Dessutom är bankerna medvetna om att vi på Tillväxtbolaget gör noggranna undersökningar innan vi accepterar en ny kund.

Helena menar att ägarbyte kan vara tydligt framåtsyftande, ibland handlar det de facto om att rädda en nedläggningshotad verksamhet när en äldre ägare tröttnat och den yngre ännu inte hunnit in. Just yngre lantbrukare utgör en majoritet av de som tagit kontakt med Tillväxtbolaget. Hela 60 procent av låntagarna är under 44 år.

– Jag är stolt över vår portfölj. Vi har nått rätt målgrupp, just de som har så fruktansvärt svårt att låna pengar utan oss.

Alla typer av gårdar

Kunderna är fördelade över alla verksamhetsgrenar: odling av olika slag, nöt- och grisproduktion, mjölk, fågel och lamm, ja, till och med landbaserad fiskodling finns med i kundlistan. Bolagen är i alla storlekar, från små familjeföretag till riktigt stora gårdar. Snittkrediten ligger runt tre miljoner kronor.

– Växa förstärker vår kontakt med animalieproduktionen, i synnerhet på mjölksidan. Det blir ytterligare ett ben att stå på för Tillväxtbolaget, kommenterar Helena.

Att svensk mjölkproduktion växer till ser hon som viktigt för framtiden och



Helena Silvander är vd för Tillväxtbolaget.

”
Tillväxtbolaget kan verkligen göra stor skillnad för de yngre lantbrukarna.

ett annat område som hon tror mycket är gröna proteiner.

– Jag tror och hoppas att vi kommer att se många projekt i det ”gröna benet”. Många yngre kommer troligen att vilja satsa på gröna proteiner framöver.

När Grodden pratar med Helena har hon varit sjukskriven en vecka efter att ha opererat en fot. Under veckan har inboxen fyllts med nya ärenden.

– Det är fantastiskt, de allra flesta som hört av sig är under 35 år! Jag känner att Tillväxtbolaget verkligen kan göra stor skillnad för de yngre lantbrukarna, säger hon entusiastiskt.

Alla förfrågningar leder inte till lån, idén kanske inte är tillräckligt mogen, kalkylen behöver kanske mer genom-

arbetning. Men Helena ställer gärna upp som bollplank i sådana lägen.

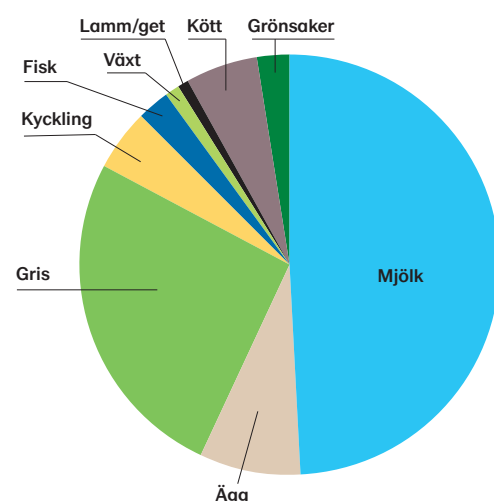
– Jag brukar kunna ge dem tips och råd om hur de ska gå vidare. Jag har lång erfarenhet från min tid i bankvärlden och har samlat på mig mycket erfarenhet. Den kunskapen bjuder jag jättegärna på. Samtidigt kan det ibland vara frustrerande att inte riktigt hinna med. Jag är ju helt ensam här och administrationen tar tid, erkänner hon.

Vad tror du om framtiden och lönsamheten i näringen?

– Jag försöker se realistiskt och positivt. Tillväxtbolaget behöver utvecklas ytterligare, men det behövs fler satsningar för att kunna bibehålla och öka lönsamheten i lantbruket. Jag vet att det finns ett stort intresse bland kapitalplaceringar för att investera i livsmedelsbranschen.

Är det en politisk fråga?

– Ja, definitivt. Vi har ett fönster av intresse för den gröna näringen som är kittlande nära just nu. Kapitalet finns, men bankerna är lite tjuriga. Jag tror att vi måste lyfta den här frågan på många nivåer, bland annat gentemot politiker. Tyvärr har pandemin tagit mycket kraft och flyttat fokus från hållbarhet till sjukvård och hälsa. Om vi vill öka konkurrenskraften och lönsamheten i lantbruket kan vi inte lägga hela risken på lantbrukarna. Vi måste tänka stort! Släpp inte taget, fortsatt lobba för en stark livsmedelsförsörjning, säger Helena. *Text: Helena Holmkrantz*



Alla verksamhetstyper är representerade i Tillväxtbolagets låneportfölj.

Beviljade/utbetalda lån februari 2021

| Bransch | KSEK |
|---------------|-----------|
| Mjök | 40 |
| Ägg | 6,5 |
| Gris | 20,9 |
| Kyckling | 3,8 |
| Fisk | 2,0 |
| Växt | 0,9 |
| Lamm/get | 0,8 |
| Kött | 4,4 |
| Grönsaker | 2,0 |
| Totalt | 81 |



Ulrika Nilsson, ansvarig på Viken, och Jörgen Larsson från den anlitade byggfirman satte spadarna i jorden för de nya robotarna.

Första spadtaget för nya robotar

I början av året blev affären klar. Sju moderna mjölkkningsrobotar från DeLaval ska installeras på Lantmännens försöksgård Nötcenter Viken. Installationen innebär att delar av ladugårdsbyggnaderna ska byggas om, och i mitten av mars togs de första spadtagen.



Den stora, så kallade Nya ladugården på Nötcenter Viken är indelad i fyra grupper, tre för djur i olika laktationsfaser.

Den fjärde gruppen är anpassad till försök med nya foder. Hjärtat i den stora byggnaden utgörs av mjölkkarusellen, ett stort roterande golv med maskiner, dit korna kommer för att mjölkas tre gånger om dagen.

Men nu är dagarna i karusellen räknade.

Just nu pågår förberedelserna för att installera de tre första robotarna i den intilliggande Gamla ladugården, och planen är att de ska tas i bruk till midsommar. De resterande fyra, varav av en är den särskilda försöksroboten, ska installeras i Nya ladugården och beräknas tas i drift i september. Fram till dess kommer den gamla mjölkkarusellen att finnas kvar, men sen rivs den ut för gott.

Men innan robotarna kan sättas på

plats är det mycket som måste förberedas och hela personalstyrkan är delaktig.

– Den gamla mjölkstanken ska bytas ut mot en bufferttank som tar emot mjölken från robotarna och levererar den vidare till stora silon. Vi måste ha nya rör och mjölkledningar som är anpassade för robotarna, berättar Ulrika Nilsson, driftschef på Nötcenter Viken.

– Samtidigt måste ju allt fungera som vanligt, korna ska ju fortfarande mjölkas tre gånger om dagen.

Gamla ladugården är avsedd för kalvningar och uppstart. Nya ladugården är hem åt resterande mjölkkor och pågående försök. För Ulrika Nilsson och hennes medarbetare är det alltid högt tempo på gården, och nu är det än mer intensivt än vanligt.

– Det är ju en byggarbetsplats här, vilket ställer höga krav på personalen. Korna måste ledas om när de ska till mjölkningen, och vi som jobbar med dem måste vara väldigt försiktiga och varsamma med djuren nu så att de inte blir stressade av allt som pågår runt omkring. Dessutom måste vi också hela tiden tänka på att hålla avstånd med tanke på covid-19.

Men trots den lätt kaosartade situationen är Ulrika Nilsson förvåntansfull och ser fram emot att robotarna kommer på plats:

– Det är så roligt att vara en del av det här. Att vi satsar nu är ju en stor och viktig del för utveckling och för att ligga i framkant vad gäller mjölkproduktionen i Sverige.

Text: Emma Liedberg

POTATIS EMBALLAGE

NY HEMSIDA!

FOTEGÅRDENS EMBALLAGE LIDKÖPING

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

| | | | | |
|---|---|---|--|--|
| <p style="text-align: center;">Effektiv rengöring</p> <p style="text-align: center;">Vi har ett stort utbud av högtryckstvättar och tillbehör</p> | <p style="text-align: center;">Husqvarna</p> <p style="text-align: center;">BÄST I TEST PRISRUNNER</p> <p>Högtryckstvätt PW360 2792:- Rek. ca pris 3352:-</p> | <p style="text-align: center;">ALPINA Nyhet!</p> <p>Högtryckstvätt AHP 110 799:-</p> | <p style="text-align: center;">Nilfisk Nyhet!</p> <p style="text-align: center;">Råd Rön BÄST I TEST APR 2020</p> <p>Högtryckstvätt E 145 4-9 x-tra 2392:- Rek. ca pris 3192:-</p> | <p style="text-align: center;">RYOBI Nyhet!</p> <p>Turboskrubbare R18CPS-0 799:-</p> |
| <p style="text-align: center;">Faxes Svensk-tillverkad!</p> <p style="text-align: center;"></p> <p>Elhydraulisk vedklyv Pris från 11996:-</p> | <p style="text-align: center;">ORGANOX Nyhet!</p> <p>Barkborrefälla 6 trattar 319:- 12 trattar 399:-</p> | <p style="text-align: center;">Gyllebo Nyhet!</p> <p>Gyllebo Plantskydd Barkborrefälla - Skorstensfälla 440:- Vid köp av 5 st: 415:20/st</p> | <p style="text-align: center;">Jonsered</p> <p>CS 2252 Motorsågs-paket Innehåller: Jonsered Motorsåg CS 2252 Husqvarna Midjbyxa Classic Lumberjack Huggarstövel 5-ta Handske Hyltan 5596:- Rek. ca-pris 8254:-</p> | |

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

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



Prisjakt 4.8 - Trustpilot 4.8 - Pricerunner 4.9



Från stridsfordon till frukostflingor, via telefonväxlar och färskbröd. Carl-Peter Thorwid har samlat på sig erfarenhet från olika områden på sin väg till Lantmännen. Sedan 2017 är han chef för Lantmännen Cerealia med uppdrag att öka lönsamheten och bygga en plattform för lönsam tillväxt. Det uppdraget har han också lyckats med – tillsammans med en engagerad organisation.

Carl-Peter Thorwid, chef för Lantmännen Cerealia

”Vi har byggt en lönsam plattform”

Nu kan vi gå vidare!



Det upp- och nervända året 2020 blev ett utmärkt år för Cerealia, trots pandemi och trots tvärstopp i vissa delar av foodservice-marknaden. När Carl-Peter Thorwid tillträdde tjänsten som chef för Cerealia hösten 2017 var bilden betydligt mörkare.

– Vi analyserade situationen när jag tillträdde. Flera försök att få lönsamhet i affären hade gjorts med skiftande framgång och det behövdes en ny strategi. Verksamheten behövde stabiliseras från grunden. Först utifrån en lönsam plattform kunde vi börja tänka tillväxt. Där är vi nu!

Carl-Peter kom till Lantmännen 2014 i samband med att finska Vaasan skulle integreras i Unibake respektive Cerealia. Han satt i ledningsgruppen för Unibake och ansvarade för färskbrödsproduktionen.

Han hade inte så mycket direkt erfarenhet av livsmedelsproduktion när han började, kom närmast från konsultföretaget Accenture. Men en av de kunder han arbetat med i sitt tidigare uppdrag var just Lantmännen. Som kundansvarig från Accentures sida för Lantmännen hade han följt företaget

sen 2006 och var imponerad över utvecklingen. Steget över blev därför inte så svårt.

– Jag har alltid upplevt Lantmännen som en intressant organisation med sunda värden som jag kan identifiera mig med. Det är ett företag som gör saker bra och gör gott samtidigt.

Lantbrukssfären var inte heller främmande för Carl-Peter.

– Från det att jag var tio år tillbringade jag somrarna på Hilltop Farm i Hindley. Det är en gård i England, som ägdes av goda vänner till mina föräldrar. De hade äggproduktion, hästuppfödning och mjölkdistribution. Bland annat hade jag som uppgift att på gammaldags vis åka runt med en elbil och leverera mjölkflaskor till kunderna, en flaska eller två på trapporna till bostäderna tillsammans med en papperspåse med ägg, precis som man ser i gamla filmer. När man tänker efter: Elbil, glasflaska i ett retur-system och ägg i papperspåse. En miljöv-

mässigt hållbar lösning redan för mer än 40 år sen.

Men det dröjde innan lantbruk och livsmedel fick sin plats i karriären. Carl-Peter arbetade ett par år som reservofficer, utbildade sig till civilingenjör och kom så småningom till Teli, som producerade AXE-växlar, därefter vidare till Accenture där han blev kvar i 23 år.

Vända på stenar

2017 fick han frågan om kan kunde tänka sig att ta över Cerealia med målet att vända den ekonomiska utvecklingen i bolaget. Ett förbättringsprojekt startade med målet att förbättra resultatet med 100 miljoner till slutet av 2020.

– Vi har vänt på varenda sten för att se vad som kan förbättras. Vi har rensat i produktsortimentet, sett över organisationen och reducerat bemanningen. Vi har gått igenom produktionsanläggningarna för att se var investeringar

behöver göras och sett över hur vi gör våra produkt lanseringar för att få ut mesta möjliga av dem.

Projektet gav snabbt resultat. I bokslutet för 2019 levererade Cerealia helt enligt budget för första gången på flera år. När 2020 kom med alla sina komplikationer hade bolaget redan full fart framåt och processerna under mycket bättre kontroll. När Lantmännen i februari i år redovisade sitt bästa resultat någonsin var det också Cerealias bästa resultat någonsin och målet att förbättra resultatet med 100 miljoner missades med ynka 3 miljoner. Trots covid-19 och trots ett exceptionellt marknadsläge.

Dramatisk hamstring

Förändringsprojektet var också en av anledningarna till att Cerealia tog sig igenom hamstringsvågen så bra i början av pandemin. Carl-Peter berättar om de dramatiska veckorna i mars-april 2020 då svenska folket plötsligt började hamstra mjöl och havregryn: – Mjölförsäljningen gick upp med 600 procent som mest, pasta gick upp 300 procent. Alla våra system sattes på prov. Men vi hade nyligen jobbat igenom

Fortsättning på sidan 12



I mars-april 2020 började svenska folket plötsligt hamstra mjöl och havregryn. Det gav oss verkligen en chans att testa hela kedjan.

Cerealia



Amo

Säljs i Danmark. Danmarks traditionella och marknadsledande varumärke inom olika typer av mjöl, bröd- och kackmixer.

Axa

Säljs i Sverige, Danmark, Norge, Finland. Säljs även i Ukraina och på export.

Till största delen havrebaserade frukostprodukter som havregryn, müsli, flingor och granola. Är marknadsledande i Sverige och Norge, men marknaden växer överallt, samt i exportaffären. Har stort fokus på hälsofördelarna med havre.



Bolaget omsätter årligen ungefär 4,3 miljarder SEK. Det har runt 1 300 anställda och 12 produktionsanläggningar i Sverige, Norge, Danmark, Finland, Ryssland och Ukraina. Cerealia har 16 olika varumärken, varav det mest vitt spridda är Finn Crisp som säljs i mer än 30 länder.

Även Cerealias verksamhet i Ukraina använder varumärket Axa för frukostprodukter såsom flingor, müsli och granola, men även för grötmixer och snacksprodukter.

Croisette

Säljs i Ryssland. Ett nytt varumärke på den ryska knäckebrödsmarknaden som riktar sig till hälsomedvetna och trendiga konsumenter.

Finn Crisp

Säljs i bortåt 30 länder, däribland Sverige, Norge och Danmark. Cerealias internationella storsäljare. Rågprodukter som finns i flera olika varianter; tunna crisps, knäckebröd

(runda och rektangulära) samt snacksprodukter.

GoGreen

Säljs i Sverige, Norge och Finland GoGreen riktar sig till det gröna köket. Sortimentet inkluderar bland annat bönor, ärtor, linser, fröer och matgryn av både svenskt och globalt ursprung. Nyligen lanserades dessutom ett fryst sortiment av grönsaksbaserade färdigprodukter för både konsument och foodservice.

Gooh

Säljs i Sverige. Färdigrätter tillverkade av kokar i storköket i Järna.

Kött och kyckling har alltid svenskt ursprung.

Gyllenhammars

Säljs i Sverige. Gyllenhammars är det äldsta och mest traditionella havregrynsvarumärket i Sverige, och har funnits på marknaden sedan 1902.

Havnemöllerne

Säljs i Danmark. Förser danska industrin och foodservice med mjöl och gryn. Produkterna tillverkas i kvarnen i Vejle. Tillverkar bland annat produkter från odlingskonceptet Natur+, som medför minskad klimatpåverkan.



Namn: Carl-Peter Thorwid
 Bor: Sollentuna
 Familj: Gift med Kati, en son, Oscar på 25 år och en dotter, Alice på 21 år
 Utbildning: Civilingenjör
 Fritid: Cykling, hundarna och skidåkning (hela familjen åker mycket och ofta, både Oscar och Alice har gått skidgymnasium och Alice tävlar fortfarande)
 Vad är det bästa med Ceralia: Det fantastiska engagemang vi har för vår förändringsresa och sättet som alla bidrar och stöttar varandra

BILD: EMELIE BONTESSE DE FILIPPIS

Kornkammeret

Säljs i Danmark. Ekologiskt varumärke för spannmålsbaserade produkter som mjöl, brödmixer, müsli och bröd. Startade 1989.

Kungsörnen

Säljs i Sverige och Finland
 Kungsörnen är ett välkänt varumärke från 1929. Kungsörnen har ett brett sortiment av mjöl, bröd- och kakmixer, men även pasta och pannkakor. Pastaproduktionen kom igång i fabriken i Järna på 50-talet.

Nord Mills

Säljs i Sverige. Mjöl och andra spannmålsprodukter säljs under varumärket Nord Mills till alla typer av industriella kunder, från det lilla konditoriet till det stora industriella bageriet eller livsmedelsföretaget.



Regal

Säljs i Norge. Norrmännens främsta leverantör av mjöl, bröd- och kakmixer till både konsument och industri. Har rötter som sträcker sig ända tillbaka till 1800-talet.

Schedrie

Säljs i Ryssland och närliggande länder
 Varumärke för knäckebröd och tunt knäckebröd – tillverkas i Ryssland



och är på god väg att bli marknadsledande.

Sopps

Säljs i Norge. Sopps pasta har funnits på norska middagsbord sedan 1918 och är uppkallat efter Dr Sopp, en konsult till en makaroni-importör, som lånade ut sitt namn till varumärket Sopps Macaroni. Sopps är det största varumärket för pasta på den norska marknaden.



Start

Säljs i Sverige och Finland. Säljs även i Ukraina och på export. Start är välkänt i Sverige för sin granola och har funnits sedan tidigt 70-tal. Tillverkas fortfarande i Järna. I Ukraina tillverkas flingor och müsli under varumärket Start för den inhemska marknaden, samt för export till närliggande länder.

Vaasan

Säljs i Finland. Knäckebröd och rågsnacks marknadsförs under varumärket Vaasan. Vaasan Koulunäkki (vilket betyder "skolknäcke") är Finlands mest populära knäckebröd - en klassiker som funnits på de finska matborden i över 50 år. Färskröd säljs också under varumärket Vaasan, men denna produktion ligger i Unibake.



vårt produktsortiment och hade redan rensat bort de minst lönsamma artiklarna. Vi kunde snabbt prioritera det våra kunder mest efterfrågade och vi kunde leverera det som behövdes till såväl den nordiska marknaden som marknaderna i Ukraina och Ryssland. Det gav oss verkligen en chans att testa hela kedjan.

Efteråt fanns det en rädsla att hamstringen skulle följas av en nedgång, att konsumenterna skulle ha skåpen fulla. Men så blev det aldrig, eftersom folk fortsatte att jobba hemifrån och äta i hemmet.

Efterfrågan i butikerna har alltså varit större än normalt, men andra delar av marknaden – restauranger, hotell och liknande har tvärbromsat. Cerealia har många kunder inom foodservice och industri. Hur har det gått där?

– När det gäller foodservice har vi varit lyckligt lottade. Stora delar av vår försäljning har gått till verksamheter som kunnat fortsätta om än i minskad omfattning. Offentlig verksamhet och

pizzerior tillhör våra större kunder i Sverige. Våra industrikunder finns bland annat inom bagerinäringen och även denna har gått hyfsat.

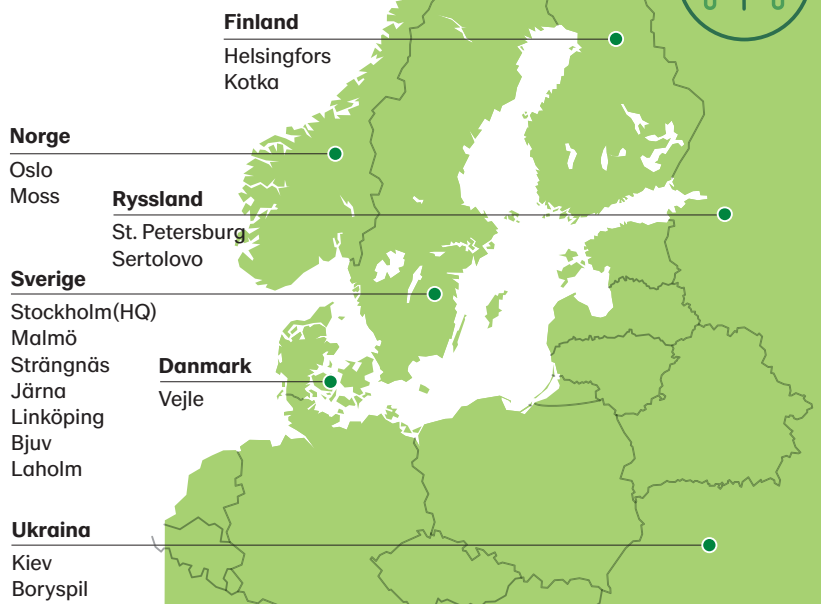
Totalt sett har försäljningsvolymerna gått ner, men det foodservice tappat har konsumentmarknaden till stora delar kompenserat.

Hur ser det ut i den internationella verksamheten?

Den del av Cerealia som haft det tuffast är den danska verksamheten. Största kunden här är Unibake som i mångt och mycket riktar sig till de verksamheter som haft allra störst kundbortfall under pandemin – caféer, snabbmatsrestauranger, hotell och liknande. Färskrödsförsäljningen inom Unibake har dock fortsatt gå mycket bra vilket har gynnat oss.

Även i Ukraina har volymerna gått ner, men man har hållit igen kostnadsnivån och därmed klarat sin budget ändå. Här produceras och säljs frukostprodukter under varumärkena Start och Axa och man är marknadsledande i

Här finns Cerealia



Cerealia har tolv produktionsanläggningar i sex olika länder.



” För framtiden skulle jag också vilja se en baljväxtvärdekedja med svenska baljväxter från jord till bord!

detta segment. Frukostflingor tillhör vardagsmaten, men det är inte alla som har råd med det i dagsläget.

– Ukraina har inte det sociala säkerhetsnät vi har i Norden. Förlorar man jobbet så förlorar man inkomsten och har inte råd att handla.

I Ryssland har det gått lite bättre. Det som säljs här är knäckebröd under flera varumärken. Knäckebröd i Ryssland är lite som snacks, guldkanten i tillvaron. Det hårda brödet är ännu inte, som i Finland och Sverige, en del av den dagliga matkassen. De kundgrupper som köper hårt bröd är de som fortsatt handla en hel del. Däremot hade varken Ukraina eller Ryssland någon hamstringsvåg som den som välldes in över Sverige och övriga nordiska länder.

2021 går Cerealia in i nästa utvecklingsfas samtidigt som de fortsätter att etablera sina nya arbetssätt.

– Vi vill se lönsam tillväxt från den plattform vi byggt oss. Varje nytt ton vi säljer ger effekt på vår lönsamhet.

Det handlar bland annat om att ta vara på efterfrågan på lokalproducerat. Hur ska ni få bonden och produkten att närma sig varandra?

– Det är en jätteviktig fråga för framtiden och vi vill ha ännu mer samverkan än i dag. Vi vill visa stoltheten i Lantmännens unika sätt att arbeta, att

det våra odlare producerar blir färdiga, välsmakande livsmedel.

En annan framtidsfråga är hållbart jordbruk. Cerealia marknadsför konceptet Klimat & Natur under varumärket Kungsörnen och det kommer även för Axa Havregryn. Hållbart odlad spannmål är framtiden. Men Carl-Peter tar också upp baljväxterna. Bönor, ärtor, linser är framtidsmat.

– Vi pratar ofta om spannmålsvärdekedjan. För framtiden skulle jag också vilja se en baljväxtvärdekedja med svenska baljväxter från jord till bord!

Bli ambassadörer!

Men det gäller att få konsumenterna med på tåget för att kunna sälja de färdiga produkterna. Han riktar en uppmaning till alla Lantmännens medlemmar: bli ambassadörer!

– Om alla medlemmar köper våra produkter ökar vår försäljning, vi kan producera mer och effektivare. I längden innebär det också att odlaren kan få bättre betalt. Lantmännen har framtiden för sig, eftersom trenderna talar till den svenska livsmedelsförsörjningens fördel. Prova våra nya asiatiska bönbollar, rödbetsbifaller eller ärtfalafel under varumärket GoGreen. Det är en smak av framtiden!

Text: Helena Holmkrantz

Gooh lanserar tacos som färdigmat

Tacos är Sveriges mest populära helgrätt enligt undersökningen matrapporten som görs årligen av Food and Friends. Nu lanserar Gooh favoriten för färdigmatshyllan i butikerna.

I flera år har Tacos hamnat på första plats bland svenskarnas fredagsfavoriter. Gooh har tagit tillvara på detta och lanserade sin nyhet Taco Bowl i mitten av mars. Receptet på Taco Bowl är

inspirerat av det mexikanska köket, men med svenska råvaror. Svensk nötfärs har fått fräsa ihop med kryddor som spiskummin, vitlök, en gnutta chili och en skvätt lime. Sedan serveras det

med "mexikanskt ris" färgat med gurkmeja och blandat med majs, paprika, svarta bönor och lök. På toppen finns generöst med riven lagrad ost för att runda av.



FENDT



F21019 © Traktorn på bilden kan vara eventuellt. Vi reserverar oss för eventuella fel.

Redo för mer.

Kombinationen av styrka, precision, funktionalitet och komfort gör Fendt 700 Vario Gen6 (144-237 hk) till en trygg och pålitlig partner. Traktorerna är utrustade med FendtONE – en ny intelligent förarmiljö och plattform som kombinerar maskindrift och direktkommunikation med hemmakontoret, vilket gör att din traktor kan leverera maximalt varje dag. Gör dig redo att möta framtiden.

Vill du veta mer? Prata med maskinsäljaren på din närmaste anläggning.



Läs mer om FendtONE.

It's Fendt. För att vi förstår lantbruk.

   Följ oss på sociala medier

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



Teckna serviceavtal

Det ger en förutsägbar och jämn fördelning av din maskinkostnad. Betala per månad eller i samband med service – alltid med samma belopp.

 **Lantmännen**
Maskin



Här förädlas den mångsidiga havren

In kommer havre. Ut kommer livsmedelsprodukterna betaglukan och havreprotein och restprodukter som omvandlas till bland annat etanol.

Havrekvarnen i Kimstad utanför Norrköping förvärfades av Lantmännen häromåret. Nu växer verksamheten kraftigt.

– Vårt mål är att utveckla livsmedelssegmentet, säger vd:n Håkan Mattsson.

Vi befinner oss på Lantmännen Oats i Kimstad, en havrekvarn som ligger med södra stambanan på den ena sidan och Motala ström på den andra. Det är en kylig morgon i mars, men solen strålar och skänker industriområdet lite lyster. Håkan Mattsson tar emot oss. På grund av pandemin är bara ett fåtal människor på plats. Anläggningen har annars 35 anställda.

När Lantmännen tog över kvarnen i april 2019 producerades redan två av de produkter som Lantmännen Oats är känt för, det som i dag utgör varumärkena PromOat och PrOatein.

Betaglukan är fiber för hälsan

PromOat är lika med betaglukan, en vattenlöslig fiber som används som ingrediens i bland annat bageri- och mejeriprodukter.

– Betaglukan är bra som konsistensgivare och kan suga upp tjugo gånger sin egen vikt, förklarar Håkan Mattsson. Vill du till exempel göra en fettsnål majonnäs men ändå ha en fet munkänsla, ja, då kan du använda betaglukan.

Den "växande" egenskapen hos betaglukan gör att fibern också är populär att använda i olika bantningsprodukter.

Det finns inte så många betaglukanproducenter i världen, enligt Håkan Mattsson bara fem, sex stycken. Bland dem har Lantmännen Oats i Kimstad den finaste certifieringen ett sådant företag kan ha. Därför är betaglukan från Östergötland en mycket eftertraktad produkt. Största exportlandet är Italien.

– Det är vetenskapligt dokumenterat att betaglukan sänker både glukos- och kolesterolhalten i människors blod. Utöver de andra fördelarna så har alltså produkten även en hälsofrämjande effekt, förklarar Håkan Mattsson. Pasta med betaglukan lär till exempel vara bra för diabetiker.

PrOatein är vad det låter som, protein. Det används också i bakverk, men kanske ännu mer i produkter som man förknippar med träning och hälsa. Havreprotein är till exempel populärt i form av det näringsstärkande pulver som gymmare använder, främst för att det är rikt på aminosyror som är viktiga för att få muskler att växa och även helar musklerna när de är i vila. Finland är det största exportlandet när det gäller havreprotein.

– Detta är en produkt vi är helt ensamma om, säger Håkan Mattsson. Andra proteinpulver görs på ärtor och soja.

Eget varumärke

Så finns det ytterligare en produktlinje till i Kimstad, kanske lite oväntad. Den går ut på att utvinna betaglukan i vätskeform för användning i kosmetika. Lantmännen Oats har till och med ett eget



I ett av kontrollrummen sitter Sebastian Thyselius. Driftpersonalen kan inte jobba hemifrån i pandemin. De jobbar i skift, som vanligt. Verksamheten i fabriken är alltid igång, men det finns kapacitet att ta emot långt mer havre än vad man tar emot i dag.



varumärke på skönhetsidan – Avenacare.

Av all havre som kommer till havrekvarnen i Kimstad är det ändå bara ett tiotal procent som blir till de nämnda produkterna ovan. Det allra mesta kommer ut som skal, havrestärkelsemjöl och "dextrinslurry" och förvandlas tillsammans med övriga eventuella restprodukter till bioenergi. Av den anledningen ingår Lantmännen Oats i den del av Lantmännenkoncernen som kallas

Lantmännen Biorefineries.

– Därför har vi ett nära samarbete med Agroetanol i Norrköping, ett annat företag som ingår i Biorefineries, berättar Håkan Mattsson. Det vi inte kan göra livsmedelsprodukter av här blir etanol där.

Volymmässigt är bioenergin den stora biten, men inte affärsmässigt. Därför vill Lantmännen Oats utveckla livsmedelssegmentet. Det är så att säga mer lönande att skapa och sälja olika produkter än att låta havre i olika former gå upp i rök.

Värmebehandlad havre

Henna Penttinen är processingenjör på Lantmännen Oats. Hon ansluter på kontoret där Håkan Mattsson redogör för affärsverksamheten. Tillsammans visar de på ett schema där gröna och röda "pluppar" konkurrerar om uppmärksamheten. Grönt är lika med det som görs i dag. Rött är exempel på olika framtida produkter som Lantmännen Oats hoppas kunna producera.

Nu är vi inne på affärshemligheter. Allt kan inte avslöjas här och nu. Allt blir kanske inte heller verklighet.

Men när vi tillsammans vandrar runt i kvarnen visar Håkan och Henna på tomma ytor som står redo att ta emot nya maskiner (redan beställda), och vi får veta att mycket går ut på att kunna värmebehandla havren, så att den får en nötigare smak. Då uppstår produk-

Från mejeri till havrekvarn

Havrekvarnen i Kimstad var från början ett mejeri, byggt 1938. Man kan se på vissa byggnader att de har varit med länge, vilket enligt vd Håkan Mattsson rimmar illa med den toppmoderna utrustning som i dag finns inne i lokalerna.

Här växte Semper, Svenska Mjolkprodukter AB, fram. I Kimstad tillverkades torr mjölk enligt den självlärda näringsfysiologen och

uppfinnaren Ninni Kronbergs patent. 1962 togs Semper över av bondekooperationens mejerier, som så småningom blev Arla.

En bit in på 2000-talet lades mejeriverksamheten ner. Ett forsknings- och utvecklingsbolag köpte byggnaderna och skapade en pilotanläggning för utvinning av betaglukan. 2013 såldes den verksamheten vidare till ett annat företag som utvecklade

den till den industri den är i dag.

2019 köpte Lantmännen anläggningen för att få kapacitet att växa på havresidan. De anläggningar som finns inom koncernen, bland annat havrekvarnen i Järna, utnyttjas redan till hundra procent. Havrekvarnen i Kimstad utnyttjas för tillfället endast till tjugo procent.

” Det är vetenskapligt dokumenterat att betaglukan sänker både glukos- och kolesterolhalten i människors blod.

Håkan Mattsson, vd för Lantmännen Oats



– Det är därför vi har så hög certifiering, säger Håkan Mattsson och ler stort. Man kan höra hur havre rasslar genom rören, men det är inte mycket som syns. Större delen av processen är helt sluten.

I våt- och förpackningsprocessen kommer dock hanteringen i dagen. Dit in får ingen gå utan hår- och (när det behövs) skäggnät utöver den andra ordinarie skyddsutrustningen (vit rock, vita skor, hjälm med skyddsglasögon och hörselkåpor). Något som ser ut

som ett tunt lakan växer fram ur en valsmaskin innan det bryts sönder och faller ner i en behållare. Det vi ser är havrekvarnens guld – betaglukanet – innan det mals ner till det finkorniga mjöl som är den slutliga produkten.

– Det finns en stark tillväxt inom havre, konstaterar Håkan Mattsson. Om några år hoppas vi ha fem procent av världsmarknaden.

Text: Catarina Gisby/redakta

Bilder: Staffan Gustafsson/redakta



Henna Penttinen är kunnig inom bioteknik, bördig från Finland, men kommer närmast från Storbritannien. Hon hörde talas om verksamheten i Kimstad, skickade in sitt cv och fick jobbet.

– Nästan allt, 99 procent, av vad som kommer in till havrekvarnen i Kimstad blir till produkter eller till bioenergi. Svinnet är väldigt litet, nästan obefintligt, säger vd:n Håkan Mattsson.

ter som kan säljas vidare till andra producenter som förädlar dem. Just nu byggs ett 37 meter högt värmebehandlingsstorn som ska vara i drift under 2022. Det kommer att bli den högsta byggnaden i Kimstad.

– Man kan säga att vi själva tar över nästa steg i produktionskedjan, säger Håkan Mattsson. Vi producerar ett halvfabrikat till livsmedelsindustrin som sedan skapar sina egna varumärken.

Äta på golvet.

Det är obegripligt rent i kvarnen. Man skulle kunna äta på golvet.



Elena Damas är applikationsspecialist och arbetar för dagen med applikationsutveckling i laboratoriet. Elena kommer ursprungligen från Spanien. Flera av de anställda på Lantmännen Oats i Kimstad har sitt ursprung i andra länder.

Havrekvarn som växer

8–10 000 ton havre processas årligen i havrekvarnen i Kimstad. Målet är att komma upp i 50 000 ton havre per år. Inom en fyraårsperiod är det tänkt att Kimstad ska utnyttjas till sin fulla kapacitet, precis som anläggningarna i Järna utanför Stockholm, Vejle i Danmark och Moss i Norge. Cirka 700 000 ton havre odlas i Sverige varje år. Ungefär hälften går till foder, en mindre del går till utsäde och resten hamnar i livsmedelsproduktionen.



Lantmännen Biorefineries

Spannmål är grunden för mervärdet

Fyra bolag – tre industrier. Den gemensamma nämnaren är vidareförädling av spannmål till produkter som skapar ett mervärde. De tre bioraffinaderierna – Agroetanol i Norrköping, Reppe i Lidköping och Oats i Kimstad – samarbetar sedan ett år tillbaka i en gemensam organisation – Lantmännen Biorefineries, där nu även Functional Foods ingår.

Lantmännen Biorefineries lanserades som begrepp för samarbetet mellan de tre bolagen i februari 2020. Utan någon storstilad lanseringsceremoni, i stället har begreppet smugits in och efterhand blivit alltmer använt även offentligt. Än finns alltså inget formellt bolag som heter Biorefineries, men samarbetet mellan Lantmännen Agroetanol, Lantmännen Reppe och Lantmännen Oats tar allt större plats och vinsterna med en större samlade enhet är många. Sedan oktober ingår även Functional Foods (den avknoppade halvan av AS Faktor, som fokuserar på marknadsföring och försäljning av livsmedel med hälsopåstående såsom betaglukan) i enheten.

– Det har hänt mycket under året som gått, många projekt har implementerats och andra är på gång även ett speciellt år som detta. Synergierna inom Biorefineries är verkligen många. Det ger oss mer muskler och i längden en effektivare, mer lönsam verksamhet. Vi hjälps åt över bolagsgränserna, utbyter erfarenheter, delger varandra tekniska lösningar och utvecklar nya produkter tillsammans.

Så sammanfattar Lars-Gunnar Edh fördelarna med Biorefineries i korthet. Han är chef för Agroetanol sedan drygt två år och sedan ett år tillbaka även ansvarig för hela Biorefineries.

Han konstaterar att en av de stora fördelarna i att samarbeta över bolagsgränserna ligger i säljorganisationen. I stället för att sälja för Reppe, Oats eller

Agroetanol kan säljaren med foderinriktning sälja foderråvara från alla tre bolagen medan en annan säljare fokuserar på livsmedelsråvaror från samtliga enheter. Eftersom även marknadsföringen är gemensam blir den totala bilden utåt en helt annan än om bolagen skulle jobba var för sig.

Martin Engström är affärschef för Biorefineries. Han både håller med och fördjupar resonemanget från ett marknadsperspektiv:

– Vi får en helt annan relevans för våra kunder när vi säljer flera produkter som kompletterar varandra. Många av våra kunder, till exempel på ingredienssidan, föredrar att arbeta med en leverantör som kan leverera så väl flera olika produkter som färdiga kundlösningar. Vi kan till exempel inte bara



Martin Engström, affärschef för Biorefineries.

kan förse kunderna med vetegluten från Reppe, utan även havreprotein från Oats.

Snabbare utvecklingsarbetet

En annan stor fördel med samarbetet är tekniken, man kan dra nytta av att processerna i de tre anläggningarna är likartade. När nya produkter ska utvecklas kan man ta vara på den samlade kunskapen i de olika bolagen, vilket gör att utvecklingsarbetet både har förutsättningar att gå längre och dessutom nå resultat snabbare.

– Vi har ett gemensamt syfte i att förädla vår råvara – havre på Oats och vete på Agroetanol och Reppe. I stället för att tänka bolag kan vi i Biorefineries tänka i strömmar. Vi tillverkar stärkelse, protein och fibrer. Dessa produkter kan vi sedan använda på bästa sätt till de mest lönsamma produkterna för att skaffa värde ur alla våra strömmar. Det är givetvis skillnad på havre och vete, men likheterna är fler, poängterar Lars-Gunnar.

Ett praktiskt exempel på hur samarbetet inom Biorefineries kan utnyttjas dök upp redan förra våren, när covid-pandemin drog in över landet och bristen på desinfektionsmedel och handsprit nästan över natt blev skriande stor.

– Vi hade lite ledig produktionskapacitet i Lidköping på Reppe och kunde snabbt ställa om processen så att den passade för tillverkning av råvara till handsprit. Vi producerade sedan 700 000 liter under året. Eftersom vi ville kunna hjälpa samhället så mycket som möjligt tog vi sedan vara på lärdomen från Reppe och ställde även om en del av processen på Agroetanol i Norrköping. Det har blivit 2,5 miljoner liter

spritråvara därifrån, berättar Lars-Gunnar.

Anledningen till att Lantmännen valde att leverera till de befintliga handsprits- och desinfektionstillverkarna snarare än att sälja under eget varumärke var att det går befintligt snabbare att nå ut med produkten till behövande om man går genom befintliga värdekedjor än att starta upp något helt nytt.

Kommer ni fortsätta leverera till handspritstillverkarna?

– Ja, det tror jag nog. Vi levererar fortfarande, men i mindre skala och jag är övertygad om att efterfrågan på etanol för desinfektion kommer att bestå många år framåt.

Intresset för specialprodukter som tar vara på spannmålets nyttigaste sidor ökar alltså stadigt. Men hur ser det ut utanför Sverige?

– Det finns ett stort intresse för exempelvis betaglukan på den globala marknaden. Betaglukan är just nu först och främst en exportaffär, där vi säljer i stora delar av världen, säger Martin Engström som är affärschef för Biorefineries.

Ekologiskt vetegluten är också det en produkt på frammarsch, i synnerhet på exportmarknaden. I början av mars kom nyheten om att Reppe fått en stororder från USA på just ekologiskt gluten. Det ökar efterfrågan på ekologiskt höstvete med höga proteinhalter – en ljusglimt på den ekologiska spannmålsmarknaden som befunnit sig i en dalgång det senaste året.

Text: Helena Holmkrantz

Bild: Juliana Fälldin

” Vi får en helt annan relevans för våra kunder när vi säljer flera produkter som kompletterar varandra. ” Martin Engström

Lantmännen Reppe

145-årsjubilerande Reppe med anläggning i Lidköping (den ursprungliga anläggningen i Växjö lades ned häromåret) tillverkar dryckessprit (vodka), proteiner (gluten), stärkelse och foder, allt med vete som grund. Det har det blivit allt större efterfrågan på företagets ekologiska produkter och här förväntar sig bolaget att öka försäljningen ytterligare de kommande åren.

Lantmännen Agroetanol

Agroetanol är det största och antagligen mest kända bolaget. Sveriges största producent av etanol till biodrivmedel, en mycket stor uppköpare av svenskt vete och dessutom stor exportör av bioetanol till framför allt Tyskland. Dessutom beroende av etanolpriset. Det senaste året har priset gått från rekordhögt till nära nog bottennivå och sedan sakta uppåt igen.

– Svängningarna är snabba och vårt fokus är därför att vara så effektiva som möjligt. Ett sätt är att bli mer flexibla när det gäller råvaran. Ett annat sätt är att vara innovativa i hur vi utnyttjar våra strömmar till olika produkter. Att ständigt tänka nytt, säger Lars-Gunnar och berättar hur restprodukter från Lantmännens olika bagerier blivit en viktig del i strategin.

– Vi har i år invigt vår tredje anläggning för att ta vara på och torka brödrester i Fredericia i Danmark. Vi har sedan tidigare en i Sverige och en i Finland. Bröd som blivit över i produktionen torkas och skickas till oss i Norrköping, där de går in i etanolproduktionen, förklarar Lars-Gunnar.

” Synergierna inom Biorefineries är verkligen många. Det ger oss mer muskler och i längden en effektivare, mer lönsam verksamhet.

Lars-Gunnar Edh, vd Lantmännen Agroetanol och chef för Lantmännen Biorefineries



Lars-Gunnar Edh:

Det händer alltid nåt i Lantmännen

– Står man still så tar man sig inte framåt, men i Lantmännen står det aldrig still!

Det säger Lars-Gunnar Edh, chef för Biorefineries och vd för Agroetanol och Reppe.

Vem är då Lars-Gunnar Edh? Göteborgare av födsel och ohejdad vana, 52-årig familjefar, civilingenjör med maskinteknisk inriktning med arbetslivserfarenhet från Hong Kong och ett stort intresse för skog och natur skulle kunna vara en kort sammanfattning. Han kom till Lantmännen 2019 som vd för Agroetanol och blev därefter ansvarig för hela området Biorefineries när det bildades 2020.

Han har sin bakgrund i stora bolag som Saab Automobil, GM och Assa Abloy och kom till Lantmännen från ett uppdrag i det sistnämnda bolaget i Asien med bas i Hong Kong.

Någon större lantbruksbakgrund har han inte, även om han har erfarenhet från skogsbruk. Men han har fått goda möjligheter till insyn i branschen genom Lantmännens medlemmar. Genom energidivisionens advisory board, ett rådgivande organ med representanter för medlemmarna, har han fått större förståelse för lantbrukets villkor.

– Vi har en bra dialog och de diskussioner som äger rum i advisory board för utvecklingen framåt. Jag är imponerad av hur mycket kunskap de förtroendevalda har inom våra affärer och vi har verkligen glädje av att ha tillgång till deras synpunkter, säger Lars-Gunnar.

Vad fick dig att välja Lantmännen?

– Det finns bra värderingar i Lantmännen och jag fick ett positivt intryck av företaget redan från första kontakten. Det går inte en enda dag utan att det händer något intressant. Vi utvecklas hela tiden och det känns bra.

Privat är han gift och har två utflugna barn. Han har valt att bosätta sig i Göteborg och veckopendlar i dag till Norrköping och Lidköping.

Vad gör du på fritiden?

– Umgås med familj och vänner. Sedan så gillar jag att röra mig och vara utomhus när jag är ledig. Löpning, jakt och skidåkning är sådant som jag gärna ägnar mig åt. Trots att jag bor nära havet är nog skogen viktigare än havet för mig.

Lantmännen Oats

Lantmännen Oats har den tredje produktionsanläggningen i Biorefineries. Den finns i Kimstad och här handlar allt om värde från havre. Betaglukaner och havreprotein är huvudprodukter. Det är ingredienser som efterfrågas av bagerierna och används också i hälsoprodukter av olika slag. (Läs mer på sid 14-15)

Functional foods

Functional foods är den fjärde enheten i Biorefineries. Det lilla bolaget har ingen egen produktionsanläggning utan är ett forskningsbolag som knoppades av från AS Faktor (mest känt för medicinska livsmedel som Salovum och SPC-flakes) i oktober. Functional Foods tog med sig marknadsföring och försäljning av betaglukan in i Biorefineries. Betaglukan är

godkänt i flera europeiska länder för marknadsföring med ett hälsopåstående. Det anses vetenskapligt bevisat att betaglukan sänker kolesterolnivåerna i blodet.

– Functional Foods ger vår bolagsgrupp en positiv injektion och en skjuts framåt när det gäller produktutveckling, kommenterar Lars-Gunnar Edh.

Forskning och utveckling är en viktig del av Lantmännens verksamhet och totalt avsätter koncernen mellan 250 och 300 miljoner kronor årligen för detta. Några av de personer som har till uppgift att driva frågorna finns på avdelningen Lantmännen R&D & Innovation. I en serie porträtt kommer Grodden att berätta mer om vad de olika personerna på avdelningen gör. Först ut är Helena Fredriksson, forskningschef och ansvarig för Lantmännens Forskningsstiftelse.

”Forskning är viktigt för att ligga i framkant”

Helena Fredriksson berättar om sin roll som ansvarig för forskningsstiftelsen:



Jag är verksamhetsledare för forskningsstiftelsen och till stor del liknar det att driva ett företag. Det innebär förutom de forskningsrelaterade frågorna också en hel del administration. Mycket handlar om att hålla ihop hela vår komplexa organisation inom stiftelsen med förtroendevalda medlemmar, tjänstemän och forskare. Även att ta fram avtal när nya projekt beviljas och att följa projekten när de kommer igång. Jag arbetar i ett nära samarbete med mina kollegor Pär-Johan Lööf och Annelie Moldin som ansvarar för olika fokusområden inom stiftelsen. Ofta har vi 50–60 projekt pågående samtidigt.

Hur ser en vanlig dag ut?

Jag vet inte riktigt om det finns någon vanlig dag. Just i dag inledde jag dagen med ett möte med stiftelsens nomineringskommitté som föreslår ledamöter till styrelsen och beredningsgrupperna inför det kommande året. Det är unikt att som företag ha en egen forskningsstiftelse och vår modell är ganska speciell där alla ansökningar som kommer in till stiftelsen bedöms av beredningsgrupper som består av representanter för våra medlemmar, akademien och Lantmännens tjänstemän. Det är en styrka att olika perspektiv fångas

upp inom dessa grupper vilket också speglas i bredden av projekten som får medel. Lantmännens medlemmar värnar om långsiktigheten, att det ska gå bra för Lantmännen och att viss forskning kan kopplas till gårdsnivå. Tjänstemännen fokuserar särskilt på affärspotentialen och forskarna är viktiga för att vi ska hålla en hög vetenskaplig kvalitet. Förra året startade 20 nya forskningsprojekt och de pågår i allt ifrån några månader upp till 2–3 år. Jag är också involverad i Tidskriften Cerealia. Där kommunicerar vi en del av stiftelsens forskningsresultat.

Vad är roligast med jobbet?

Att aldrig stå stilla utan hela tiden få lära sig nytt! Alla möten med männskor och kopplingen till Lantmännens medlemmar, att förstå deras vardag. Det är någonting jag håller högt. Sedan givetvis möjligheterna att få vara med i en förändringsresa. Att verkligen driva utvecklingen framåt och bygga upp kunskap som kan skapa affärsmöjligheter för Lantmännen. Vi är en avdelning med högt i tak och jag känner mig privilegierad som får jobba i en så kreativ miljö. Vi har också en relativt ny chef i Peter Annas. I en ny organisation blir det alltid ny dynamik vilket gör att man tänker i nya banor.



Har du något drömprojekt?

Jag tycker att det är alla projekt där resultaten kommer till verklig nytta – där det verkligen blir något! Och särskilt när våra traditionella grödor får nya användningsområden.

Varför är forskning viktigt för Lantmännen?

Det är viktigt för att ligga i framkant. Om vi ska bli det mest innovativa före-

taget i branschen så är forskning en förutsättning. Vårt strukturerade sätt att arbeta med forskning genererar kunskap som kan användas på konkreta sätt i affärerna och skapa nytta. Det finns många viktiga frågor där vi måste ligga i fronten, inte minst kring hållbarhet och innovation. Det känns bra att kunna vara med att bidra till forskning för framtiden.

Text: Camilla Telander Pulliam

Lantmännens Forskningsstiftelse

Lantmännens Forskningsstiftelse investerar årligen upp till 25 miljoner kronor i forskning vid högskolor, universitet och institut, både nationellt och internationellt. Stiftelsen har tre fokusområden: Lantbruk och maskin, Bioenergi och gröna material samt Livsmedel och förpackningar. Målsättningen är att forskningsresultaten ska kunna implementeras i Lantmännens verksamheter eller på medlemmarnas gårdar. Förtroendevalda medlemmar medverkar på flera nivåer i urvalet av projekt.

Helena Fredriksson

Ålder: 56 år
Titel: Forskningschef
Antal år inom Lantmännen: Drygt 20 år, kom till Lantmännen 2000.
Tidigare roller: Började på Cerealia i Järna. Därefter olika forskningsrelaterade roller. Sedan 2012 ansvarig för

Lantmännens Forskningsstiftelse.
Bakgrund: Är utbildad agronom. Disputerade på SLU.
Intressen: Är uppvuxen på en liten gård med skog i Sörmland. På sikt vill jag flytta dit och återvända till mina rötter.



Hedersdoktor från Agroetanol

Andreas Gundberg, innovationschef på Lantmännen Agroetanol, har utnämnts till hedersdoktor vid Högskolan i Borås. Motiveringen är att han bidragit till att utveckla forskningsområdet Resursåtervinning och till att skala upp och kommersialisera den teknik som utvecklas där.

Andreas Gundberg har bland annat arbetat med utvecklingen av nya svampbaserade processer för bättre utnyttjande av restprodukter inom industrin. Som innovationschef på Lantmännen Agroetanol har han samverkat med forskningsmiljön Resursåtervinning sedan början av 2010-talet. Andreas Gundbergs insats framhålls som en

av de bidragande faktorerna till att svampforskningen har gått från att involvera någon enstaka doktorand med fokus på etanolproduktion, till nuläget där svampforskningen utgör en av de viktigaste inriktningarna inom Resursåtervinning. Inom forskargruppen Bioteknik utvecklas nya potentiella slutprodukter som exempelvis foder, livsmedel, etanol och fibrer.

Mohammad Taherzadeh, professor i bioteknik vid Högskolan i Borås, framhåller Andreas Gundbergs visioner och kunskaper för att utveckla innovationer.

– Högskolan är troligen bland de ledande i världen inom industriell svampforskning.

Andreas hade en betydande roll för att vi skulle komma dit vi är i dag och för att utveckla samarbetet mellan Lantmännen och Högskolan i Borås.

Andreas Gundberg berättar att han blev överraskad och överrumplad av beskedet. – Det är en väldigt ära att få en utmärkelse av det här slaget och det är otroligt roligt att man uppmärksammar den här typen av samarbete mellan akademi och näringsliv. Både grundforskning och applicerad utveckling med affärsmässighet behövs och jag känner att jag har kunnat vara en brygga mellan forskning och industri, säger Andreas Gundberg.

Revystar® XL

Designed to Outperform



★ ★ ★ ★ ★ Effekt mot Septoria*

🌿 Stark resistensstrategi

🌿 Effektiv oavsett väder

🌿 Allt i samma förpackning

BASF
We create chemistry

*)enl SJV rating 2020

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

Nervös marknad får gödselpriser att stiga



Gödselmarknaden har sett en ovanligt hög pristopp i år. Till stor del beror detta på Kinas agerande och en obalans i tillgång och efterfrågan.

Minskad export från Kina, högre grödpriser och en obalans mellan tillgång och efterfrågan. Det är några av mekanismerna bakom att vi sedan nyår har de högsta gödselpriserna på många år. Här ger Göran Larsson, produktchef växtnäring och kalk, en djupare bild av läget och hur Lantmännen jobbar för att kunna köpa gödsel till bra priser.



Lantmännen har en stor andel av den svenska gödselmarknaden, vilket inspirerar Göran Larsson i hans roll som produktchef för växtnäring och kalk. Han har arbetat på Lantmännen i sju år och arbetade tidigare på Kalmar Lantmän.

– Att få ihop hela erbjudandet och logistikpusslet, så att det finns rätt gödsel på rätt ställe i landet till bästa möjliga pris, är det roligaste med mitt jobb. Det här är en spännande bransch och det händer alltid mycket.

Det senare har Göran fått erfara under första delen av detta året. En nervös marknad har gjort att gödselpriserna skjutit i höjden och för att förstå varför det blivit så börjar vi med att ge en bakgrundsbild.

Gödselmarknaden är i grunden en råvarumarknad som innefattar tre näringsämnen; kväve, fosfor och kalium. Sverige är till stor del en kvävemarknad, som också är den största marknaden. I världen finns det olika kvävegödselmedel där urea, med 46 procent kväve, står för drygt halva kvävevarumarknaden.

Urea används inte i Sverige, men i världsdelen som Nordamerika, Sydamerika, Afrika, Asien samt Sydeuropa. Ureamarknaden styrs i stor omfattning av Kina.

– Kina är världens i särklass största producent av urea och producerar nästan dubbelt så mycket som den näst största producenten, Indien. Indien är i sin tur den i särklass största köparen av urea.

Kina och Indiens positioner innebär att mycket av handeln med urea sker mellan dessa länder. Om Kina därför minskar sin export, vilket landet gör under perioder, kan det lätt bli brist på urea på andra marknader. Detta är precis vad som hänt nu.

– På grund av kallt väder har Kina inte kunnat gå för fullt i sin produktion. Man har gjort omDispositioner, behållit mer gödsel hemma och strypt en del av sin export. Det har skapat en obalans mellan tillgång och efterfrågan, med kraftigt stigande priser mellan december och februari.

Den instabila situationen drabbar också Europamarknaden, vilken i större utsträckning använder kvävegödselmedel som bygger på ammoniumnitrat, till exempel N27 och N34. I vissa sydeuropeiska länder är dock dessa gödselmedel utbytbara mot urea.

– Så om urean är billig blir ammoniumnitratet också det. Är urean dyr, och det kommer in mindre urea till Europa, stiger priserna även på ammoniumnitratet.

Det finns även andra faktorer som bidragit till höjningen av gödselpriserna. En sådan är de höga priserna på exempelvis majs, spannmål och soja, som triggar en ökad odling och mer insatser,



Göran Larsson är produktchef gödsel på Lantmännen.

vilket leder till en högre efterfrågan på gödsel.

– Även priserna på naturgas har stigit kraftigt, vilket har ökat produktionskostnaderna.

Jagar prisvärd gödsel

Lantmännen jobbar ständigt med att kunna få de bästa möjliga priserna på gödsel, det gäller att ha stenkoll på marknaden.



– Vi följer marknaden noga, vilket är jätte viktigt. Det gör vi både med hjälp av olika informationskällor och ett stort kontaktnät som vi arbetar med. En regelbunden kontakt och ett nära samarbete med våra leverantörer ger oss ytterligare försprång.

Att köpa in mycket gödsel på sommaren ingår också i strategin. När ett nytt gödselår startar, i juni/juli, sänker de olika producenterna nämligen sina priser.

– Vi försöker att komma åt så mycket möjligt av den tidiga gödseln, som säljs billigt och som vi sedan säljer vidare till våra kunder till bra priser. De kunder som köpte gödsel under sommaren och hösten 2020 har gjort en bra affär. Vissa kunder undrar varför vi inte köper in mer sådan gödsel och förklaringen till det är helt enkelt kapaciteten i de terminaler där vi packar gödsel. Vi kan inte köpa in hur mycket som helst utan måste ta hänsyn till hur mycket vi kan packa och lagerhålla. Att vi hela tiden kan leverera ut såld gödsel och därmed ta in ny gödsel är väldigt viktigt för kretsloppet, poängterar han.

Att tänka på

Just att handla gödsel under sommaren lyfter Göran fram som ett bra tips till sina kunder.

– Nio år av tio år är det rätt att köpa tidigt, om man nu har möjlighet att göra det. På Lantmännen erbjuder vi en rad olika alternativ när det gäller krediter och leveranstidpunkter.

När man köper sin gödsel ska man utgå från markkartan och växtodlingsplanen. Görans råd till odlaren är att våga testa nya gödselmedel:

– Snåla inte med fosfor och kalium! På vissa fält är framför allt fosforstatusen alldeles för låg. Jag tycker också att

du alltid ska räkna på olika alternativ och inte köpa gödselmedel slentrianmässigt. Håll en nära kontakt med din säljare, som alltid är uppdaterad på marknad och sortiment.

Framåtblickar

Det gäller att hela tiden ha blicken framåt. Marknaden skannas, i samarbete med Lantmännens växtodlingsrådgivning, ständigt av efter nyheter och trender.

– En trend som vi bland annat ser är att man använder mer NPK med lågt kväveinnehåll till höstsäd på hösten. En annan trend är att producera gödsel fossilfritt. Gödsel produceras i dag med fossila energikällor, där naturgas är den vanligaste. Nu pågår en rad olika projekt runt om i världen med gödselproduktion baserad på förnybara energikällor. Vi på Lantmännen hoppas kunna erbjuda en sådan gödsel inom ett par år, säger Göran.

Stabilt inom eko

På ekosidan säljer Lantmännen Biofer, en pellets som produceras av det delägda dotterbolaget Gyllebo Gødning. Biofer tillverkas av slakterirester från Danmark, Tyskland och Norge. Här finns inte alls samma prissvängningar.

På Bjertorp har det också genomförts en ekodemo som under 2021 gått över till att bli regelrätta strategiförsök. Men redan i ekodemon gjordes en kvävestege.

– Slutsatserna från den är att det generellt varit svårt att få rätt proteinhalt i brödvetet. Det är något vi kommer att göra fler försök på för att hitta en bra kvävestrategi inom ekologisk odling, avslutar Göran.

Text: Christian Persson
Bild: Camilla Calmsund



På fälten runt Svalövs-gården höll Adam Johansson på för fullt med gödningen i början av mars.

Ny e-handel i lantbruksaffären

Sedan årsskiftet är utvecklingen av Lantmännen Lantbruks nya e-handel i full gång och målet är tydligt; innan året är slut ska kunderna kunna göra affärer dygnet runt i en modern och användarvänlig e-handel.

Johannes Åkerblom, chef för Växtodlingsaffären, förklarar varför timingen är rätt:

– Digitalisering har länge varit ett strategiskt fokusområde för oss och nästa naturliga steg i utvecklingen är en modern e-handel. Den har funnits i våra planer under en längre tid, men efterfrågan har nog aldrig varit större än nu. Pandemin har fört med sig nya sätt att arbeta på, både inom Lantmännen men också bland våra kunder, som i dag förväntar sig att kunna göra affärer digitalt. Kompetenta säljare som bidrar till gårdens lönsamhet kommer alltid vara navet i vår försäljning, men jag är övertygad om att den framtida e-handeln kommer bli ett viktigt komplement.

Målgruppen är lantbrukare, återförsäljare och lokalföreningar. E-handeln kommer enkelt nås genom Lantmännens digitala portal LM² där användarna redan i dag kan handla ur Lantmännen Maskins sortiment. Fodersortimentet som finns i dagens e-sales kommer självklart finnas i den framtida e-handeln, växtodlingsortimentet kommer introduceras stegvis.

Ylva Claesson är produktägare för den nya e-handeln och ger oss en inblick i det pågående arbetet:

– Samma lösning som nu utvecklas i den svenska lantbruksaffären är sedan tidigare implementerad i maskinaffären och i vår

Snart kan du göra affärer dygnet runt!

finska lantbruksaffär. Att kunna återanvända dessa lösningar möjliggör en snabbare och mer kostnadseffektiv utveckling. Dessutom vet vi att de fungerar väldigt väl och är uppskattade av såväl kunder som medarbetare, det ger en trygghet även i den här utvecklingen.

För att säkerställa att den framtida e-handeln möter kundernas krav genomförs just nu kundintervjuer. Även den digitala tvärgruppen, som består av förtroendevalda medlemmar, har använts som referensgrupp. Tidplanen för projektet är intensiv och målsättningen är att så snart som möjligt komma igång med en mindre pilot där ett fåtal kunder kan testa lösningen och lämna värdefull feedback. Bred lansering är planerad till slutet av året, då ska alla Lantmännens kunder enkelt kunna göra sina affärer i modern och användarvänlig e-handel.

Text: Camilla Calmsund

Vi saluför kvalitetsmaskiner från Kränzle®



40.600,-
exkl. moms

Ord. pris 55.456,- exkl. moms

Hetvattentvätt
Therm 1165-1
Vattenmängd: 19 l/min
Arbetstryck: 165 bar
Elanslutning: 400 Volt
Slangvinda med 20 m högtrycksslang



GELINS Skara
– kvalitet genom kunskap –
KGK

Teorin blir odling i praktiken

Snart är det dags för Lantmännens Framtidsgård att komma ut ur skrivbordslådan. Den 15 april blir det lansering av den stora satsning som nu görs på att skapa framtidens odling i Bjertorp. Här ska teorierna om hur lantbruket blir mer hållbart testas i praktiken. Allt med totalekonomin och lönsamheten i blickfånget.



Johan Wågstam, teknikutvecklare på Lantmännen Lantbruk är ansvarig för upplägget.

– Bjertorp har perfekta förutsättningar. Här kan vi testa vårt kunnande i odling och visa upp det för alla intresserade. Vi kan samla många försök på ett ställe. Gården ligger långt fram odlingstekniskt och dessutom finns mark- och skördedata sparade sedan 20 år tillbaka i tiden, vilket ger ett bra underlag att jämföra med, säger Johan.

Målet med Framtidsgården är vidareutveckling i växtodlingen. Att hitta nya vägar och metoder som gynnar hela det svenska lantbruket. Mycket handlar om att gå från teori till praktik. Man kommer att koppla samman resultaten i hållbarhetsrapporten Framtidens jordbruk med arbetet på Bjertorp. Rapporten har elva fokusområden som tillsammans behövs för att nå ett klimat-



Johan Wågstam, teknikutvecklare på Lantmännen Lantbruk.

neutralt jordbruk år 2050. I rapporten talas också om innovationsgapet – den del där det behövs nya lösningar, innovationer, för att klara av att minska koldioxidutsläppen de sista procenten till klimatneutralitet.

– På Bjertorp vill vi försöka vända de



Lansering av framtidsgården Bjertorp

Priaxor®

Hur hög blir din kornskörd 2021?

- Hög skörd och hög kvalitet
- Skyddar under lång tid
- Flexibel användning

Till korn, råg och havre

AgCelence
Expect more

BASF
We create chemistry

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



även testa nya maskiner och ny teknik – ett riktigt eldorado för studier och försök helt enkelt och lättillgängligt för besökaren samtidigt. Just maskinerna var något man behövde se över på ett tidigt stadium när tankarna på att göra Bjertorp till Lantmännens egen framtidsgård kom.

– Det fanns en blandning av gamla och nya maskiner på gården. Det var en tydlig punkt som vi fick börja med. Genom att sluta ett samarbetsavtal med Maskin har vi kunnat byta ut en del maskiner och det kommer vi kunna vara snabba med även i fortsättningen. Det gör att om en kund vill se en ny traktor i arbete så kommer han eller hon att kunna komma till Bjertorp och se den. Samma sak gäller även Svalövsgården. Det blir ömsesidig nytta för alla parter.

Framtidsgården kommer att köra det fossilfria spåret och har två Valtraktorer som går på RME-bränsle.

– Däremot kommer vi tråkigt nog inte att kunna köra torken fossilfritt. Det finns helt enkelt ingen lönsamhet i det alls för närvarande. Men det kan ju ändra sig i framtiden, poängterar Johan.

En av utmaningarna är nämligen att utveckla jordbruket med ekonomin i fokus. Därför kommer olika insatser att utvärderas för att se vilken påverkan de har och vad man som odlare kan räkna hem.

– Vi vill hela tiden ha med plånboksperspektivet i arbetet, förklarar Johan och utvecklar resonemanget. Målet är att hitta en affärsmodell som linjerar med lantbrukarens intressen.

– Det måste finnas en grundförtjänst i att genomföra det vi gör och då duger inga ekonomiska genvägar. Hela syftet med verksamheten är ju att den ska generera ett bokslut som är både ekonomiskt och hållbart och som i längden bidrar till en stärkt position för svenskt lantbruk.

Kjell Carlsson är driftledare på Bjertorp tycker det är inspirerande att få vara med i utvecklingen av Framtidsgården och ser fram emot att ta odlingen till nya höjder.

– Man får inte vara rädd när man ska prova nya tekniker. Vi har ju legat långt fram redan innan när det gäller precisionsodling och har mycket teknikkunskap på plats. Vi vill fortsätta ligga i framkant.

Text: Helena Holmkrantz

teoretiska resonemangen i rapporten till praktiska bevis. Det är utmanande, men också stimulerande att undersöka hur vi kan driva fram utvecklingen i för-tid.

På Framtidsgården kommer alltså teorier att stötas och blötas i praktiken, odlingstekniker att testas och nya vägar att prövas. Flera projekt finns knutna till verksamheten. Ett av dessa kommer att handla om mark- och jordhälsa och görs tillsammans med SLU, i ett annat projekt samarbetar man med Svensk kolinlagring. Lantmännens hållbarhetsavdelning kommer också att vara mycket involverad i att koppla samman teori och verklighet (läs mer i Claes Johanssons krönika i Grodden 1/2021).

Det handlar inte bara om att prova odlingsmetoder. På Bjertorp kan man



Lansering och podd

Den som vill veta mer om vad som händer på Framtidsgården kan med fördel följa en podd som Johan och hans kolleger på Lantmännen Lantbruk just nu håller på att skissa på. Podden är tänkt att vara ett nytt sätt att skapa intresse kring verksamheten och en chans att berätta om hur det går i försöken. Johan kommer själv att hålla i podden, men ha nya gäster och nya ämnen varje gång. 15 avsnitt är än så länge planerade och de är tänkta att följa odlings-säsongen. Podden kommer att starta efter lanseringen.

Den 15 april blir det lansering av Framtidsgården med ett stort digitalt seminarium öppet för alla intresserade med en rad inbjudna föreläsare.

Läs mer om satsningen Framtidsgården och anmäl dig till lanseringsseminariet på lantmannen.se/framtids-jordbruk/framtids-garden-bjertorp

Keep clear, keep going.



Rätt väg för både ekonomi och miljö

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

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

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





Spannmålspriser – så funkar det



Prissättning av spannmål är komplext, oavsett om det handlar om börspriser eller priser på fysisk vara. I en artikelserie förklarar Grodden vilka faktorer som påverkar prissättningen. I den tredje och sista delen tar vi upp hur odlarpriset, spannmålspriset till odlare, sätts. De två andra grundläggande delarna av spannmålsprissättning, finansiella marknadspriser och priser på fysiska varor, som förklarats i tidigare delar av artikelserien, påverkar båda priset till odlarna.

Spannmålspriset till odlaren

Utgångspunkten för odlarpriset är alltid marknadspriset för den fysiska varan, det vill säga möjliga försäljningspriser till industri och exportmarknader. Marknadspriset är inte samma i hela landet utan skiftar beroende på förutsättningarna, men utgör grunden i priset till lantbrukarna. Odlarpriset blir resultatet av försäljningspriset minskat med kostnader för hantering, försäljning, frakter med mera. Prissättning är inte statisk utan ändras i takt med andra faktorer som konkurrenstryck och behov av spannmål för leverans i närtid eller längre fram.

Vid prissättningen av spannmål under lagersäsong påverkar även möjligheterna att kunna leverera en vara direkt från gård till en industri utan att passera någon anläggning, vilket ger lägre kostnader. Låga kostnader och effektiv hantering är grunden för ett högt spannmålspris till lantbrukarna.

Priserna till lantbrukarna är fysiska priser, det vill säga det pris en lantbrukare får för den levererade spannmålen. Det är inte ovanligt att odlarpriset

jämförs med ett börspris, till exempel Matif. Det kan vara relevant att följa de finansiella priserna för att se pristrender, men det är viktigt att vara medveten om att fysiska och finansiella priser inte följer varandra helt och hållet.

Med Matif som utgångspris i jämförelse med odlarpriset finns det tre delar som måste tas med i beräkningarna:

1. Marknadspriset på fysiskt vete som innebär att priset i Sverige vid en normal skörd är lägre än de på Matif, utifrån de faktorer som belysts tidigare i denna artikelserie.
2. Kostnader kopplade till varan.
3. Omkostnader och kapitalkostnad.

Förutsättningar för odling

Eftersom förutsättningarna skiljer sig i Sverige är priserna uppdelade i fem olika geografiska prisområden. Skillnaden mellan det marknadspris som de fysiska varorna säljs till och odlarpriset, benämns i dagligt tal för marginal. Denna marginal ska täcka de kostnader som uppkommer från att lantbrukaren

levererar varan till en handlare alternativt hämtas på gård. I hamnar med möjlighet att lasta större fartyg är spannmålspriset högre än i de hamnar som endast kan lasta mindre fartyg. Oftast är det inte ekonomiskt försvarbart att flytta varan från en mindre hamnort till hamnar med större kapacitet på grund av att fraktkostnaderna och hanteringen ofta överstiger den merbetalning som ett större fartyg innebär. Jämfört med de stora exportörerna i Östersjön har Sverige högre frakter på grund av längre avstånd och lägre båt- och utlastningskapacitet. Det ger i slutändan ett lägre försäljningspris och därmed också lägre odlarpris.

Spannmålspriserna i södra Sverige är högre eftersom båtfrakterna till förbrukare kostar mindre från södra Sverige jämfört med från till exempel Mälardalen. De områden och orter som har stor konsumtion (till exempel området runt Agroetanol i Norrköping) har ett något högre spannmålspris än de områden där exportalternativet är dominerande. Kvarnvetepriset i Sverige baseras på en kvalitet på 11,0-11,5 pro-

cent protein, vilket prissätts lägre än 12,0-12,5 procent protein som är den dominerande kvaliteten i Östersjöområdet.

Omkostnader som påverkar

En del kostnader är knutna till själva varan. Som exempel kan nämnas:

- Svinn. Det är bland annat damm som skapas när varan slits i transportsystemen i siloanläggningarna samt viktsvinn som uppkommer vid torkning.
- Fraktunderskott. Vid hämtning av spannmål på gård betalar lantbrukaren frakten till närmsta ort med hänsyn tagen till ortjustering, oavsett vart varan ska transporteras. Lantmännen transporterar varan till den ort som innebär den lägsta totalkostnaden, även om det är en längre dragning än närmsta ort. Detta ger ett fraktunderskott som täcks upp av marginalen. Totalt sett ger det en lägre totalkostnad att styra varan till rätt ställe oavsett var lantbrukaren och närmsta silo finns.
- Kvalitetsreserver. Malkorn och grynnavre hör till spannmålslagen där

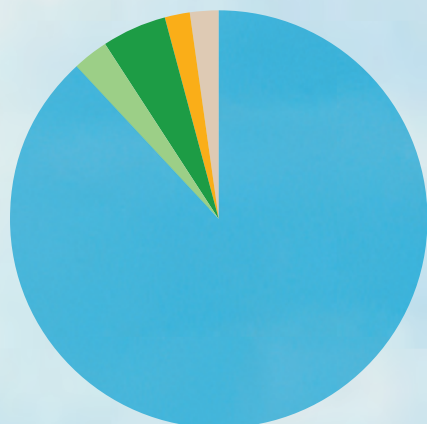


Spannmålspriserna i södra Sverige är högre eftersom båtfrakterna till förbrukare kostar mindre från södra Sverige jämfört med från till exempel Mälardalen.

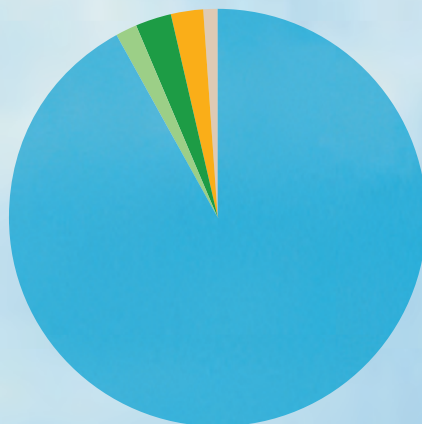


Kostnader som påverkar odlarpriset

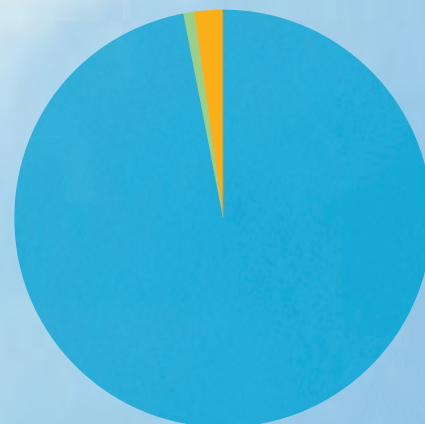
Skördeleverans



Lagerleverans



Direktleverans



■ Odlarpris ■ Kostnader knutna till varan ■ Produktionskostnad ■ Centrala kostnader ■ Kapitalkostnader

merbetalningen för kvalitet är hög. Skulle varan tappa i kvalitet, till exempel låg grobarhet i maltkorn, sjunker värdet på varan och säljs som foderkorn. Denna kostnad påverkar spannmålspriset genom en generell kvalitetskostnad.

• Lastningskostnader vid båtlastning. Det är exempelvis hamnavgifter till hamnägaren samt farledsvaravgift till Trafikverket. En annan del består av en kontrollantkostnad för en oberoende provtagning av varan som lastas.

Omkostnader för att driva Lantmän-

nens verksamhet och kapitalkostnad inkluderar bland annat:

• Produktionskostnader. Den största omkostnaden står siloanläggningar och mottagningsstationer för. Den största delen av produktionsomkostnaden belastar skördeleveranserna som kräver en stor kapacitet och många anläggningar.

• Försäljnings- och varuflödesomkostnader. Detta är kostnader för centrala funktioner, till exempel marknad och försäljning, logistik och shipping.

• Kapitalkostnad. Spannmålsaffären

binder mycket kapital som främst kommer från lagren under skörd då Lantmännen köper stora kvantiteter. Även anläggningsvärdet binder ett stort kapital.

Detta var den sista delen i artikelse-rien där det komplexa nätverket av faktorer som påverkar prissättningen beskrivits. Tidigare artiklar i serien har publicerats i Grodden nr 5-6 2020, där det handlade om den finansiella spannmålsmarknaden, samt nr 1 2021, där fokus var priset på den fysiska varan.

Text: Mikael Jeppsson

Läs mer om hur spannmåls-
marknaden fungerar på
hemsidan. Här finns också
en folder att ladda ned:
[lantmannenlantbrukmaskin.se/
spannmal](http://lantmannenlantbrukmaskin.se/spannmal)
Mer information finns även på
LM² under fliken spannmål.



I Värnamo står skogen i centrum

På Kompetenscenter Skog i småländska Värnamo har Lantmännen Maskin samlat kunskapen om skogsmaskiner av olika slag. Här kan besökarna få provköra, testa utrustning, få råd och tips. Dessutom görs alla monteringar av skogsutrustning under ett tak.



Kompetenscenter Skog i Värnamo invigdes i september 2019. Sedan dess har verksamheten rullat på med demonstrationer

och kundbesök, men också service och montering. På anläggningen jobbar just nu två personer med att utveckla, serva och montera. En av dem är Algot Sandahl.

– Vi förser nya och begagnade maskiner med diverse utrustning. Vi utrustar och monterar ihop skogsvagnar, kranar och skördeutrustning, säger Algot.

Anpassat för skog

Det krävs många timmar för att få ett bra bygge. Förutom de stora delarna som traktor och vagn handlar det om att skapa en god ergonomisk förarmiljö i styrhytten. Just utvecklingen av förarmiljön och helhetsupplevelsen är något det jobbas hårt med.

– Vi blir mer och mer flexibla för spe-



Adam Skovdal är produktchef för området skog på Lantmännen Maskin.

cialanpassningar. Många kunder har juischat sig på ett visst arbetssätt. Det kan vara extrautrustning till både höger och vänster så att kunden ska kunna utträta sitt arbete. Vi har bland annat tagit fram ett fäste för en joystick för att kunna integrera i Valtras smarttouch-armstöd. En jätterolig utmaning där vi bland annat får 3D-printa ut delarna, säger Algot.



I Värnamo samlar Lantmännen Maskin sin kunskap om maskiner och utrustning för skogsbruk.

En av de stora fördelarna med en utrustningsverkstad som kompetenscentret är att alla monteringar av skogsutrustning samlas till ett och samma ställe. Ur ett ekonomiskt perspektiv vinner både kund och Lantmännen på det. Personalen på centret åker dessutom ut till kunder för leveranser av skogsrelaterade produkter och för att ge råd inför köp.

Boka och prova

Algot och hans team har haft besök av kunder från hela Sverige. Våren 2020 kom det besök varje vecka, men på grund av pandemin har antalet minskat och det har mest blivit besök från södra och mellersta landet. Förhoppningen är att även kunder från Norrland ska hitta hit när pandemin lagt sig.

– Vi vill gärna ha dit så många kunder som möjligt för konceptet är väldigt framgångsrikt. Så gott som alla kundbesök slutar med ett köp, säger Adam Skovdal, som är produktchef för området skog på Lantmännen Maskin. Han berättar att långväga besökare ofta stannar över natten för att hinna titta på och prova alla maskiner och redskap i kompetenscentret.

– Om man är nyfiken och vill besöka oss så kan man helt enkelt kontakta sin lokala säljare så bokar vi in en visning.

På centret i Värnamo får kunderna demovisningar och får själv provköra demoexemplar. Det går att testa produkter både inomhus och utomhus.

– Vi har en slinga ute i skogen där kunder har möjlighet att provköra produkterna i riktig skogsmiljö. Du kan provköra traktor, kran och vagn. Utomhus finns också virke att lasta med för att kunna känna efter hur produkten känns, säger Algot.

Adam fyller på bilden:



Algot Sandahl är tekniker på Kompetenscenter Skog

” Så gott som alla kundbesök slutar med ett köp.

– Ett fantastiskt proffsigt upplägg där vi kan ge kunderna en riktigt trevlig och bra upplevelse. Det är en sak att bläddra i en katalog och en helt annan att på plats få prova olika styrsystem och spakar, att få uppleva känslan i att köra maskinerna.

Populärt bland kommuner

Det är inte bara lantbrukare som kommer till Värnamo och kompetenscentret. Även flera kommuner runt om i landet hör av sig. De köper kompletta ekipage med specialutrustning för att kunna underhålla grönytor, sköta parker och övrig stadsmiljö.

Anledningen till att Kompetenscenter Skog blivit så framgångsrikt är enligt Algot att man här har samlat så mycket olika ekipage och produkter på ett och samma ställe.

– Det blir som ett mini-Elmia! En skogsmässa med ett stort utbud av produkter.

Text: Joakim Hugoson

Bilder: Adam Skovdal och Algot Sandahl

MAXA VÅRBRUKET

Med våra smörjmedel i din maskin kan du känna dig trygg. 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

DIN MASKIN, VÅRT INTRESSE



Tamer Umdu
Råvaruanalytiker
på Lantmännen

De kinesiska konsumenternas smak för fläskkött driver upp importen av spannmål och foderråvaror. Kinas agerande och politiska åtgärder för att dämpa inflationen skapar risk för dramatiska konsekvenser i matpriserna över hela världen. En tillbakablick förklarar sambanden.

Kinas importbehov driver upp priser

I början av 2000-talet påbörjade Kina en intensiv ekonomisk utveckling som bidrog till att världen behövde rita om den global handel för råvaror. Från att ha varit en obetydlig aktör förändras bilden successivt till att Kina i dag är en dominerande importör av metaller och av fossila bränslen. Parallellt med den ekonomiska utvecklingen och urbaniseringen förbättrades också de inhemska hushållens inkomster med ökad konsumtion av fläskprodukter.

Enligt OECD är Kina världens största konsument av fläsk räknat i kilo per capita. Fläsk har en central roll på de kinesiska hushållens matbord. Parallellt med den stigande konsumtionen av fläsk har Kina också byggt upp världens största grispopulation för att tillgodose den växande inhemska efterfrågan. Redan 2015 fanns mer hälften av alla grisarna i världen innanför de kinesiska gränserna.

Mer gris – mer soja

Fler och fler grisar ökade behovet för sojaböner när foderrecepten krävde mer inblandning av högproteinråvaror. Begränsad kinesisk skörd ledde till att inköpen av sojaböner från USA och Brasilien gradvis ökade. Under de senaste 20 åren har den globala handeln med sojaböner ökat med drygt 110 miljoner ton av vilket Kina stod för 90 miljoner ton. Den ökade importen har gjort att Kina fått en dominerande ställning med en andel om 60 procent av den globala importmarknaden för sojaböner.

I samma veva som högproteinråvaror blivit en bristvara i recepten har de inhemska spannmålsskördarna varit mer än tillräckliga för att täcka de foderspannmålsförbrukningarna. Stora skördar har skapat förutsättningar för Kina att kunna bygga upp både temporära och statliga beredskapslager för att hantera eventuella utmaningar i framtiden. Dock tycks de temporära spannmålslagren redan vara på väg att ta slut.

En kedjereaktion

Efter att Kina ha förlorat mer än hälften av alla sina grisar fram till 2019 på grund av afrikanska svininfluensan sköt priserna på fläskprodukter i höjden. Stigande kinesiska matpriser fick inflationen att öka och började påverka hushållens ekonomier. Det hela ledde till en kedjereaktion. När antalet grisar minskade i Kina, reducerades också utbudet av fläsk till konsument, vilket gjorde att priset på fläsk steg. Högre fläskpris resulterade i sin tur i att priset på slaktgrisar steg. Eftersom slaktpriset steg, höjdes också slaktgriskviken genom ökade foder mängder, drivet av en väldigt lukrativ affär.

Dock täckte den högre slaktgriskviken hela behovet. Importen av fläskprodukter ökade samtidigt som Kina påbörjade en återställning av den inhemska grispopulation till 2017 års nivåer. Återuppbyggnaden skedde, och sker, genom att skapa gigantiska grisuppfödningföretag till skillnad från de mindre smågårdarna som fanns tidigare, vilka hade en större andel "restprodukter" i foderinblandningarna. När de stora multikomplexen byggs ökas andelen foderspannmål i recepten samtidigt som en uppbyggnad av spannmålslager skapas för att hantera kommande produktionsökningar och behov.



Den ökade importen har gjort att Kina fått en dominerande ställning med en andel om 60 procent av den globala importmarknaden för sojaböner.

Hastigt hade spannmålsöverskotten blivit underskott när den inhemska konsumtionen började överstiga den inhemska produktionen. För att täcka underskotten har den kinesiska staten veckovis auktionerat ut från den temporära majs lagren. Strategin hade varit framgångsrik fram till slutet av förra året.

Plötsligt började temporära majs lagren tömmas ut snabb, vilket bidrog till kraftiga uppgångar för den inhemska majspriset efter sommaren. Kinesiska tradinghus började köpa in stora mängder av majs och annan foderspannmål för täcka behoven, vilket drog upp den globala majspriset och övrig spannmål på marknaden.

Höjt importbehov förväntas

Senaste rapporten från amerikanska jordbruksdepartementet USDA visar att Kina importbehov av spannmål har ökat med mer än dubbelt jämfört med femårsnittet. Flertalet andra analys hus prognostiserar att kinesiska importbehov kan vara högre i år och att de förväntar sig ett fortsatt högt importbehov de närmaste åren.

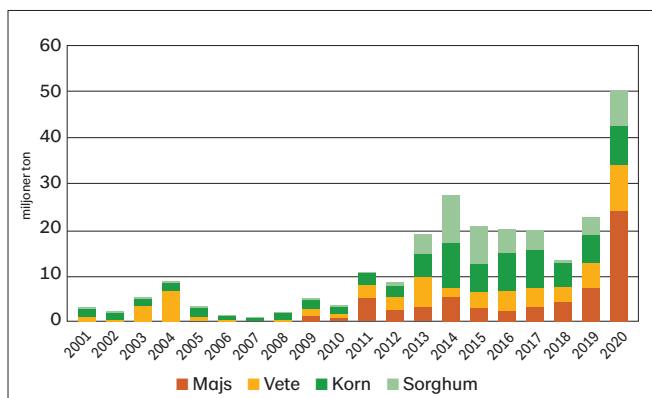
I dagsläget ligger de kinesiska priserna på ny skörd för majs och vete på över 300 euro per ton. Delvis är förklaringen till de höga priserna att den kinesiska staten köper in till högre priser för att ekonomiskt stötta de inhemska lantbrukarna och för att öka den inhemska skörden. Dessutom finns höga importtullar för att skydda från att billig spannmål kommer in i landet och den kinesiska staten styr även vilka företag och hur mycket som får importeras.

Efter att de temporära majs lagren tömdes har den kinesiska staten börjat auktionerat ut vete från de temporära lagren. Efterfrågan på foderspannmål är stort och det råder fortsatt underskott. Frågan blir vad som kommer att ske när de temporära vetelagren töms ut.

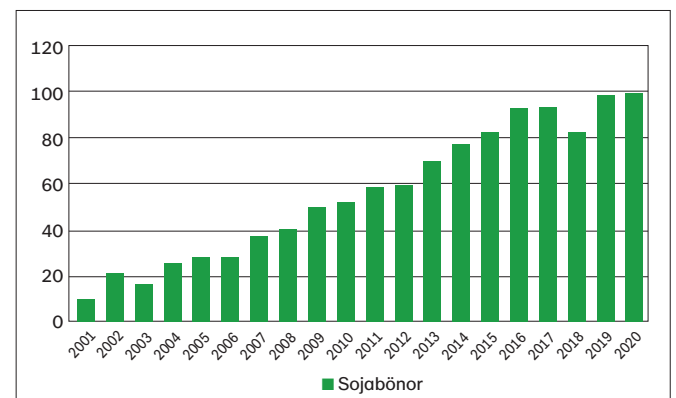
De framtida kinesiska importbehoven på spannmål kan bli större än i år och för minimera risken för stigande matpriser och inflation i landet har staten också möjligheten att justera importtullarna ytterligare för att dämpa prisuppgången. Detta scenario skulle kunna få dramatiska konsekvenser med kraftigt stigande matpriser i resten av världen. Redan i år har vi sett hur länder infört pristak på olika livsmedel och exportförbud på råvaror för att hantera den inhemska inflationen.

Pressen kan komma att öka på president Xi om priserna på spannmål och fläsk börjar stiga kraftigt igen. Räkna med att kinesiska staten kommer att göra allt som står i dess makt för att kontrollera den inhemska inflationen och för att se till att hushållen har mat på borden. Kvittar vad det kostar för staten och kvittar vilken inverkan det får på de globala matpriserna.

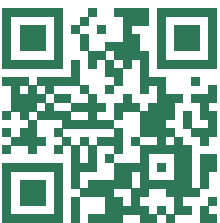
Årlig kinesisk import av spannmål och sojaböner



KÄLLA: USDA & BLOOMBERG



Lyssna på
Marknadspodden
med Tamer Umdu.



Varsågod!

Lantmännens odlingsstrategier*
finns nu tillgängliga i din mobil på:
www.odla.lantmannenlantbruk.se

För moderna lantbrukare har vi nu uppdaterat all informationen från vår odlingsbibel Odlå i en digital version. Den är tillgänglig och läsbar där du är uppkopplad. Årets nyhet: Både blandningstabeller och ogrässtrategier är nu ännu enklare att läsa mobilt. Skanna den gröna QR-koden med mobilens kamera.



*Lantmännens odlingsstrategier testas i sin helhet. De tankblandningar vi rekommenderar är alltså testade i försök, vi vet att de fungerar.

Odlå ditt försprång med oss!

 **Lantmännen**