

# Grodden

EN ÄGARTIDNING FRÅN LANTMÄNNEN | LÄS MER PÅ WWW.LANTMANNEN.COM | NR 5-6 | DECEMBER | 2015

LEDAREN | SID 2

*Lantmännen  
utvecklar  
lantbruket*



EMISSIONSSKOLAN

## Så fungerar din utdelning

SIDAN 3



EXTRA BILAGA

## Lantmännen världen runt

RÅVARUMARKNADEN

## Spannmål i Kina

SIDAN 18

# GIVANDE SAMTAL *och ökad kunskap*

SIDAN 6-7

Ny strategi  
för maskin-  
affären

4



Odling  
vid polcirkeln

10



Lantmännen

# Grodden

## REDAKTION

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

## CHEFREDAKTÖR: Anna Carlström

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

## REDAKTÖR: Helena Holmkrantz

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

## LAYOUT: Jan Reinerstam, Pagarango

## OMSLAGSBILD

Årets distriktsstyrelsekonferens ägde rum i Upplands Väsby i november. Bild: Helena Holmkrantz

## UPPLAGA

Grodden är Lantmännenkoncernens informations-tidning till ägarna. Lantmännens medlemmar (ägare) får tidningen som medlemsförmån. Upplagan är cirka 43 000 exemplar. Tidningen utkommer med 6 nummer per år.

## TRYCKERI: V-Tab i Västerås

## DISTRIBUTION

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

## ADRESSÄNDRING

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

## ANNONSBOKNING

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

## ANNONSMATERIAL

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

## ANNONSFORMAT (I MM) OCH PRISER

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

\* +3 mm skärsmån vid utfallande

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

## PRELIMINÄR UTGIVNING 2016 (med reservation för ändringar)

Nr	Materialdag	Utgivning
1	29/1	24/2
2	14/3	13/4
3	13/5	8/6
4	26/8	21/9
5-6	18/11	14/12

## BILAGOR

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

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

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



Lantmännen

Lantmännen är en av Nordens största koncerner inom lantbruk, maskin, energi och livsmedel. Exempel på våra varumärken är AXA, Kungsörnen, GoGreen, Hatting, Schulstad och Gooch. Vi ägs av 30 000 svenska lantbrukare, har cirka 8 500 anställda, har närvaro i ett 20-tal länder och omsätter 33 miljarder kronor.

Vårt företag är grundat på kunskap och värderingar som har funnits i generationer hos våra ägare. Genom att vi har forskning, utveckling och verksamhet i hela kedjan så kan vi tillsammans ta ansvar från jord till bord. Läs gärna mer på: [www.lantmannen.se/omlantmannen](http://www.lantmannen.se/omlantmannen)

## Signerat

# Att verka på en internationell marknad

**N**är du läser den här ledaren är det inte många veckor kvar av 2015 – ännu ett år som har varit mycket händelserikt för Lantmännen. I den här ledaren vill jag beskriva några av de spännande händelser som skett under hösten och försöka sätta

Lantmännens agerande och beslut i ett sammanhang.

Men jag vill börja med att kommentera Lantmännens starka ekonomiska utveckling. I början av oktober presenterade vi vår tertialrapport för de första åtta månaderna av 2015. Lantmännens resultat till och med andra tertialet 2015, efter finansnetto och justerat för jämförelsestörande poster, uppgick till 908 MSEK, en fördubbling av resultatet jämfört med samma period föregående år. Alla divisioner ökar sitt rörelseresultat jämfört med föregående år, med de största förbättringarna inom Lantbruk och Energi. Inom Lantbruk har man genomfört en rad effektiviserings- och kostnadsanpassningar i den svenska lantbruksverksamheten, samtidigt som man fokuserat på en fortsatt hög servicenivå och på att öka den lokala närvaron för att fortsätta utveckla affären. Ett starkt Lantmännen ger förutsättningar att utveckla det svenska lantbruket och när vi kommer till bokslut är det vi ägare, svenska lantbruksföretagare, som delar resultatet. Att Dagens Industri skrev om vår affärsmodell och utdelning glädde mig. Det är inte ofta de bondeägda kooperativa företagen får utrymme i affärspressen. Tyvärr är den kooperativa företagsformen allt för okänd och svårtolkad för många journalister. Att många medlemmar däremot ser en potential och tror på en fortsatt stark utveckling inom Lantmännen kan man avläsa i kusen på emissionsinsatser. Senaste kursen var 125 och under året har vi toppat på 131.

I det här numret av Grodden och i "Specialen" har vi ett extra fokus på Lantmännens internationella verksamheter. I en tid när omvärlden kommer allt närmare och påverkar oss allt mer vill vi gärna berätta om och beskriva Lantmännens internationella affär. Lantmännens långsiktiga inriktning, Strategi 2020, som beslutades våren 2014 är vägledande. I strategin sätter vi lantbruksföretaget i centrum, vilket innebär att det arbete och de åtgärder vi genomför på olika sätt ska gynna dig och ditt företag. Målet är att Lantmännen ska vara en ledande aktör i spannmålsvärdekedjan från jord till bord i Östersjöområdet. Från foder till Finn Crisp!

Utgångspunkten för strategin har till stora delar varit de förändringar som sker i vår omvärld – förändringar som ger möjligheter för tillväxt både på nya marknader och för nya produkter. Här vill jag gärna säga att utveckling är en förutsättning – att sitta still när trender blir allt starkare, konkurrenter agerar i vårt närområde eller när marknader förändras – är inget alternativ. På livsmedelsområdet är Lantmännens förvärv av Vaasan ett stort strategiskt beslut. Här ökar vi vår närvaro i Östersjöområdet, kompletterar vår produktportfölj med bra produkter och starka varumärken och får samtidigt användning för vårt utvecklingsarbete om råg. Förvärvet av två pannkaksfabriker är ett led i att stärka oss inom färdigmat där konsumenterna efterfrågar allt mer snabb, enkel mat. Ett annat exempel är förvärvet av Strängnäs Valskvarn. Men minst lika viktigt som förvärv är att förbättra de verksamheter vi har, och här kan man till exempel nämna den investeringen i en ny packlinje på Unibake i Örebro och effektiviseringarna i bageriet i Bedford utanför London

**”Lantmännen ska vara en ledande aktör i spannmålsvärdekedjan från jord till bord i Östersjöområdet.**

Att det sker en snabb omvandling av kartan inom "agro-business" påverkar oss givetvis också, både inom lantbruk och maskin. Vårt samarbete med danska DLG i Tyskland, Baltikum och Polen är definitivt mer än bara en bra åskådarpåse för att följa utvecklingen i Europa. Här ser jag goda möjligheter att ta del av en viktig marknad och ökad samverkan till nytta för oss svenska lantbrukare, bland annat inom inköpsverksamheten. Tittar man på Lantmännen Maskin är det fördjupade samarbetet med AGCO ett resultat både av gott partnerskap och en förändrad karta på maskinområdet ute i Europa. Det arbete man inom maskinverksamheten genomfört det senaste året med att få in nyheter på maskinområdet i Sverige, bland annat Kuhn, och få ner prisnivån på traktorer på EU-nivå är oerhört viktigt. Med 29 000 lantbrukare bakom sig, som man brukar säga, har Lantbruksmaskiner lyckats styra om agendan i diskussionerna med de stora maskinleverantörerna – imponerande! Förvärvet av Kalmar Lantmäns maskinverksamhet är också strategiskt viktigt

Jag vill också nämna något om Agroetanol. En ökad andel etanol säljs numera på den tyska marknaden, där efterfrågan på Lantmännens hållbara etanol har fortsatt att öka tack vare styrmedel som premierar klimatnytta – till skillnad från det svenska systemet. Det är generande att svenska politiker inte ser vad svenskt lantbruk kan bidra med i diskussionen om en fossilfri transportsektor. För mig är exporten av etanol ett exempel på de möjligheter internationella marknader kan ge och visar betydelsen av att inte vara helt beroende av nationella marknader, samtidigt som den visar att ett systematiskt arbete med hållbarhet definitivt är bra för affären.

Innan jag rundar av vill jag skriva något om den stora skörden och den tuffa situationen på mjölkområdet. Foderfrågorna är mycket viktiga inom Lantmännen och under hösten lanserade vi ett nytt sortiment av nötfoder. Här är vår ambition att kunna ge bättre förutsättningar för en effektiv och lönsam mjölkproduktion. Den största skörden på 25 år har inte undgått någon. Trots extrem belastning har Lantmännens skördearbete generellt fungerat, och när poolpriserna nyligen presenterades kan vi också konstatera att prisnivån i poolen ligger bra till. Snyggt jobbat på en tuff marknad!

Till sist vill jag önska er alla en bra avslutning på 2015. Jag ser fram mot ett positivt och spännande 2016 – både för oss som lantbrukare och för Lantmännen!

**Bengt-Olov Gunnarson**  
Styrelseordförande  
Lantmännen



EMISSIONSSKOLAN | DEL I

# Tjäna pengar på ditt medlemskap i Lantmännen

Alla medlemmar i Lantmännen får ta del av utdelningen från föreningen i form av återbäring och efterlikvid, insatsutdelning samt insatsemissioner. Vad är skillnaden på de olika utdelningsformerna och hur byggs de upp?

Vilken del av utdelningen är det jag kan handla med?

I en serie artiklar under vintern och våren kommer du att få svaren på alla dessa frågor och lite till. Vi börjar med att förklara de olika utdelningsformerna.

Text: Hans Johansson, Helena Holmkrantz och Pauline Lidberg

När du inträder som medlem i Lantmännen skapas tre konton för dig. Konto för insatskapital (inbetalda insatser), konto för emissionskapital (emissionsinsatser eller emitterade insatser) och konto för sparmedel.

Det du köper från Lantmännen Lantbruk och Lantmännen Maskin samt den spannmål du säljer till Lantmännen Lantbruk under ett år utgör din insatsgrundande omsättning med föreningen.

**Återbäring** från Lantmännen beräknas på dina inköp från Lantbruk/Maskin.

Det kan vara olika procentsatser för Lantbruk respektive Maskin.

**Efterlikvid** får du på det du säljer till Lantbruk.

De första fem åren som medlem går din återbäring och efterlikvid till insatsamortering för att du ska komma upp i grundinsatsen 10 000 kr, som samlas på ditt konto för insatskapital.

Efter att du uppnått din grundinsats så går hälften av din återbäring och efterlikvid till ditt konto för insatskapital, resten går till ditt sparmedelskonto. Pengarna på

ditt sparmedelskonto kan du låta stå kvar eller ta ut, vilket du själv önskar.

Utöver den återbetalning man får via sin handel med Lantbruk/Maskin så delar föreningen också ut en del av den vinst som görs i Lantmännens industriverksamhet, exempelvis Unibake och Cereal. Den utdelningen sker inte i form av återbäring/efterlikvid. I stället kan föreningen dela ut denna del av vinsten som insatsutdelning och insatsemission.

**Insatsutdelningen** är "ränta" på det insatskapital och emissionskapital som medlemmarna deltar med i föreningen. Insatsutdelningen används också, i likhet med återbäring och efterlikvid, till insatsamortering.

**Insatsemission** är en särskild form av utdelning där delar av vinster från industriverksamheten fördelas. Koncernstyrelsen lägger förslag till föreningsstämman om hur stor insatsemissionen och insatsutdelningen ska bli. Föreningsstämman tar sedan beslutet.

Hur mycket insatsemission du får som medlem beror dels på hur mycket insatskapital (inbetalt och emitterat) du har i



Lantmännen i relation till övriga medlemmar, dels på hur stor din omsättning med Lantmännen Lantbruk/Lantmännen Maskin är jämfört med övriga medlemmar. Din utdelning redovisas på medlemsbeskedet som skickas ut efter Föreningsstämman varje år.

De insatsemissioner du får samlas på ditt konto för emissionskapital och det är alltså detta kapital som utgör dina emissionsinsatser och som du kan handla med. Emissionsinsatserna finns kvar på ditt konto tills du går ur föreningen, men du kan också både köpa och sälja emissionsinsatser.

Fördelningen av insatsemissioner för året som gått och saldot på ditt emissionskapitalkonto framgår i medlemsbeskedet under Saldo Innestående emissionskapital.



Thomas Magnusson.

## Thomas Magnusson vald till ordförande i Cogeca

I samband med Cogecas årsmöte valdes Thomas Magnusson till ny ordförande för Cogeca, den europeiska organisationen för lantbrukskooperativa företag. Copa/Cogeca – där Copa är den europeiska organisationen för bondeorganisationer – spelar en central roll inom opinionsbildning och jordbrukspolitik i Europa.

Ordförandeposten i Cogeca är en av de högsta icke-politiska posterna inom det europeiska lantbruksområdet och som ordförande kommer Thomas Magnusson att bland annat möta EU:s jordbruksministrar i sam-

band med rådsmöten. På så sätt har Thomas direkt tillgång till de beslutande politikerna i frågor om bland annat EUs jordbrukspolitik och det aktuella handelsavtalet med USA.

– Jag är stolt och hedrad att få företrädas den europeiska lantbrukskooperationen. Mitt uppdrag handlar om att lyfta styrkan med de kooperativa företagen och deras roll inom det europeiska jordbruket, säger Thomas Magnusson, och fortsätter:

– Som ordförande kommer jag att arbeta för det europeiska lantbrukets konkurrenskraft och givetvis kommer många av mina er-

farenheter från svenska förhållanden och från Lantmännen komma till nytta.

Direkt efter mötet i Bryssel åkte Thomas Magnusson vidare till Paris för att representera de europeiska lantbrukarna på FN:s klimatkonferens.

Thomas Magnusson är ledamot i Lantmännens koncernstyrelse och har varit LRF:s representant i Cogeca i fem år, varav tre år som vice ordförande, och han efterträder fransmannen Christian Pees.

Text: Anna Carlström

### Handel med emissionsinsatser

Orderperiod Nr	Antal köp styck	Antal sälj styck	Transaktionspris procent	Omsatt volym kronor
2015				
13	11	33	125	1 367 000
12	8	30	122	1 412 406
11	10	23	120	1 563 660
10	8	13	115	746 093
9	5	11	131	911 647
8	3	25	125	1 351 021
7	5	19	118	1 217 555
6	14	56	114	3 700 475

Nästa handelsdag är 1 februari 2016.

Mer information på <http://lantmannen.se/omlantmannen/Agare-och-medlem>

Kompletterande information, handelsregler och orderblankett för köp/sälj finns på Lantmännens hemsida (se ovan). Orderblanketten finns tillgänglig ett par dagar före varje handelsperiod.

### Kontoöversikt och gällande räntesatser

Lantmännen Lantbruk/ Maskin SE		Gällande fr o m 20 april 2015	
Kundreskontra Fakturor, dröjsmålsränta	efter förfallodag		11,70 %
Kundreskontra Finansieringstjänst	efter förfallodag efter kravdatum		5,45 % 11,70 %
Ränta vid förskotts betalning	endast medlemmar		1,10 %
Avräkningskonto	tillgodo skuld spannmålsförskott		1,10 % 1,70 % 1,70 %
Sparmedel Kapitalkonto	endast medlemmar endast medlemmar		1,10 % 1,10 %

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

## Lantmännen Maskin

Lantmännen Maskin utökar samarbetet med AGCO, satsar på Valtra och Fendt och tar över importansvaret för Massey Ferguson. Samtidigt fasas maskinförsäljningen av Claas ut. Beslutet är en följd av de senaste årens förändringar på traktormarknaden.

– Målet är att säkra lantbrukarens närhet till anläggningen för servicens skull samt på lång sikt säkra ett starkt svenskt centrallager för reservdelslogistikens skull, säger Håkan Pettersson, chef division Maskin.

# Nordisk strategi

*ska säkra bondens tillgång till service*

– När avtalen löper ut med Claas kommer vi, i princip, att lämna Danmark och Norge och koncentrera de framtida satsningarna till vår hemmamarknad i Sverige. Det här är en mycket omfattande förändring som har stor påverkan på vår verksamhet. Men en nödvändighet, eftersom marknaderna för lantbruksmaskiner förändras kraftigt och en strukturomvandling i återförsäljarleden är oundviklig, säger Håkan Pettersson.

Dagens maskintillverkare positionerar sig allt tydligare på marknaden. AGCO storsatsar och lägger sin samlade utvecklingskraft på att utveckla sina tröskor till en marknadsledande position senast 2018. Parallellt storsatsar Claas på att utveckla sina traktorer till ett ledande varumärke. Detta innebär samtidigt att de två tillverkarna ser varandra som huvudkonkurrenter och inte längre kan acceptera att finnas i samma säljkanal. Flera återförsäljare i Europa har redan fått böja sig för tillverkarnas exklusivitetskrav. Under de förutsättningarna valde Lantmännen Maskin att ta initiativet och föreslå en alternativ nordisk strategi till AGCO respektive Claas i god tid under innevarande avtalsperiod.

– Hade vi suttit överksamma och låtit avtalen löpa ut till 2018 hade vi riskerat att förlora en betydande affärsvolym och intjäning. Det hade varit en uppenbar fara att vi skulle påverkats kraftigt negativt ungefär på samma sätt som Söderberg & Haak påverkats av CNH:s exklusivitetsstrategi. Med tre år kvar av avtalen var förhandlingspositionen betydligt bättre, menar Jonas Arvidsson, vd för Lantmännen Maskin.

### Strategi i fem punkter

Huvudmålet i den nordiska strategin var att med en huvudleverantör i stället för

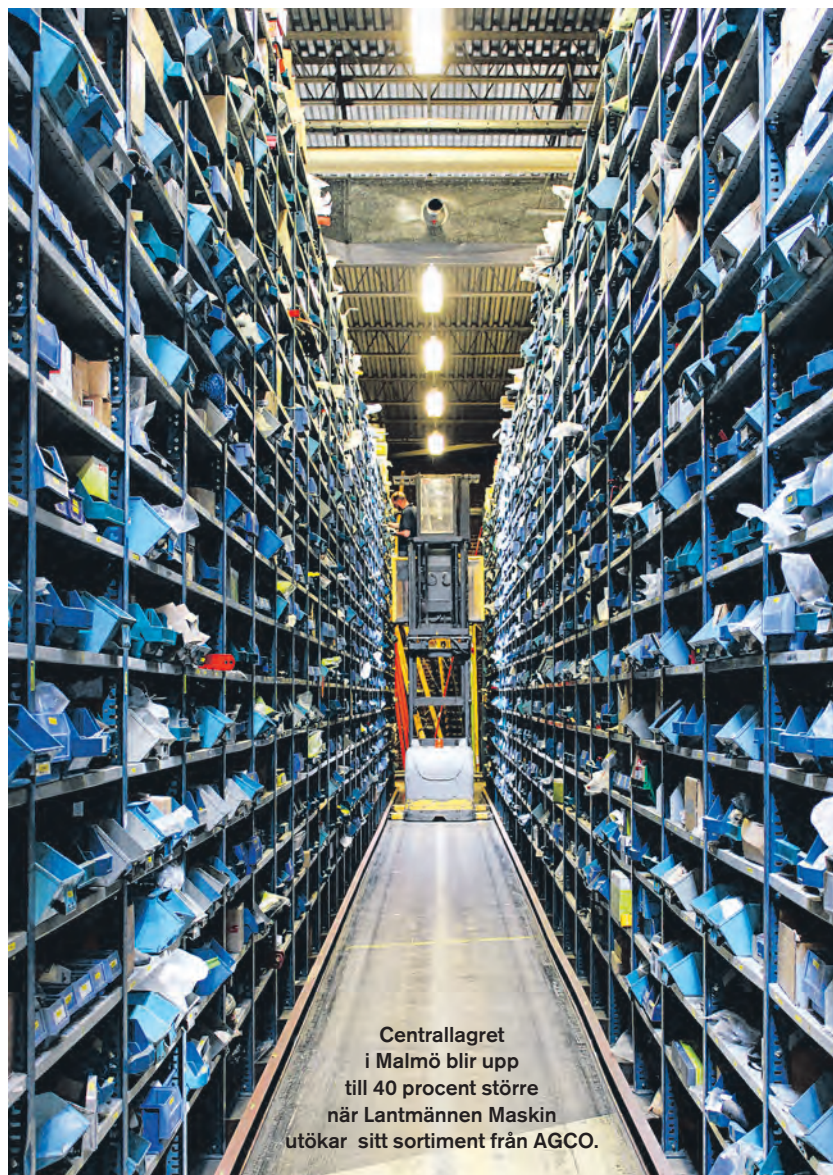


Fendts trösksortiment kommer att säljas via Lantmännen Maskin framöver.

två säkra affärsvolymen och en lönsam drift i hela landet. Utöver det bygger Lantmännen Maskins nordiska strategi på fem punkter:

1. Prissättningen – samma pris på maskiner i Sverige som i Europa. Svenska lantbrukare kan och ska inte betala mer för maskinerna än Europas övriga lantbrukare
2. Reservdelsaffären – reservdelar i flera olika prisnivåer (original och icke original). Detta krävs för att kunna serva maskinerna på det sätt lantbrukarna önskar
3. Multibrand – möjlighet att sälja flera maskiner från flera olika leverantörer
4. Redskapsaffären – möjlighet att välja redskapsleverantör fritt för att kunna ge lantbrukaren valmöjlighet
5. Centrallager – ett stärkt och utökat svenskt centrallager för snabb och effektiv reservdelsdistribution som servar hela Norden

– Som kooperativt ägt företag har vi, utöver vårt vinstkrav, uppdraget att säkra ett långsiktigt konkurrenskraftigt lantbruk i Sverige. Ovanstående 5-punkts strategi var en nödvändighet för att säkra anläggningsstrukturen, centrallagret och servicesupporten på en över tiden krym-



Centrallagret i Malmö blir upp till 40 procent större när Lantmännen Maskin utökar sitt sortiment från AGCO.



Lantmännen Maskin gör en rejäl satsning på redskapsidan och tar in hela Kuhn's sortiment i sin portfölj.

pande marknad. Claas valde att fortsätta sin exklusivitetsstrategi, medan AGCO förstod att de nordiska förutsättningarna är så annorlunda att man gjorde tydliga undantag och ställde upp på vår nordiska strategi. Det är vi mycket tacksamma för. Det ger oss möjlighet att fortsätta vara nära den svenska lantbrukaren i hela landet. Dessutom valde AGCO oss som importör för Massey Ferguson i Sverige vilket i volym mer än väl kompenseras för den volym som försvinner med Claas. För de privata återförsäljarna av Massey Ferguson så betyder det ett starkare importbolag och större centrallager i ryggen, säger Jonas Arvidsson.

### Utökat Fendtsortiment

Lantmännen Maskin i Sverige företräder i dag två av AGCOs varumärken, Valtra och traktorer från Fendt. Det utökade samarbetet innebär bland annat att Lantmännen Maskin i Sverige utökar sortimentet med Fendts skördemaskiner, det vill säga skördetröskor, balpressar, hackar och vallmaskiner. Man tar också över importansvaret för Massey Ferguson för både maskiner och reservdelar. Försälj-

ningen av Massey Ferguson kommer fortsätta genom det befintliga nätverket av privata återförsäljare. Lantmännen Maskins centrallager i Malmö kommer att ansvara för lagerhållning och distribution av reservdelar till AGCOs samtliga varumärken i hela Skandinavien. Det betyder att Malmö-lagret utökas med 40 procent. Överenskommelsen innebär att Lantmännen Maskin fokuserar i huvudsak sin verksamhet till Sverige. I Norge och Danmark övertar AGCO importen av Valtra.

Lantmännen Maskin gör också en rejäl satsning på redskapsidan. Flera nya leverantörer presenteras. I dagarna drar försäljningen av Kuhn's vallmaskiner igång. Kuhn är världens största redskaps-tillverkare och Lantmännen Maskin har hela sortimentet i sin produktportfölj.

### Fortsätter serva Claas

Avtalet med Claas går ut 2018. Försäljningen av Claas-maskiner fortsätter fram till dess. Någon förlängning är inte aktuell. Även efter 2018 kommer Lantmännen Maskin att serva Claas på samtliga anläggningar. Reservdelar liksom mjukvara till servicedatorer och manualer blir mer tillgängliga på en alltmer öppen marknad.

– Som kooperativt ägd marknadsledare är det vår skyldighet att se till att Sveriges bönder får schyssta villkor. Det här är ett mycket bra alternativ som vi utarbetat tillsammans med AGCO, avslutar Jonas Arvidsson.

FOTNOT. Läs mer om förändringarna på maskinmarknaden som ligger till grund för beslutet i Grodden nr 3/2015.

KALMAR

# Lantmännen tar över maskinverksamheten

I november blev det klart att Lantmännen Maskin tar över maskinverksamheten inom Kalmar Lantmän. Övergången sker vid årsskiftet.

Avtalet innebär att Lantmännen Maskin förvärvar hela Kalmar Lantmäns maskinverksamhet och samtliga anställda som i dag arbetar inom Kalmar Lantmäns maskinverksamhet kommer att erbjudas anställning i Lantmännen Maskin. Verksamheten kommer att rulla på som vanligt för anställda och kunder.

– Vi välkomnar alla duktiga medarbetare i Kalmar Lantmän in i vårt bolag. Sedan många år har vi haft ett mycket gott samarbete med Kalmar Lantmän som vår återförsäljare. När vi nu integrerar maskinverksamheten i Kalmar i vår organisation får vi en enhetlig lösning över hela landet. Den nuvarande anläggningsstrukturen inom Kalmars område bibehålls och vi fortsätter verksamheten på samtliga



Jonas Arvidsson, vd Lantmännen Maskin.

orter, säger Jonas Arvidsson, vd Lantmännen Maskin.

Under januari kommer Lantmännen Maskin att bjuda in till kund- och medlemsmöte i Kalmar för att berätta om vad som händer framöver verksamheten, både lokalt och nationellt.



Valtra N4 är en av traktorerna som fick pris under Agritechnica.

## Valtras N-serie blev årets maskin

Valtras nya N-serie fick mycket uppmärksamhet under årets stora maskinmässa Agritechnica. Först tilldelades traktorserien designpriset ”The Golden Tractor for Best Design” och några dagar senare fick serien dessutom den prestigefyllda utmärkelsen som Årets maskin – ”Machine of the Year 2016”.

Valtra lanserade sin nya N-serie i oktober. Den 4-cylindriga N-serien har utrustats med många av de funktioner som återfinns på storebror i T-serien – en extremt tyst hytt med bra sikt åt alla håll, Twin-trac omvänd förarplats och

mycket annat. Den fjärde generationens N-serie har en vändradie på bara 4,5 meter, vilket gör den smidig vid frontlastararbeten, samtidigt som den är extremt stabil på vägen. Markfrigången är 55 cm, vilket gör N-serien lämplig för såväl arbete i skogen som snöröjning, skörd och fältarbete. N-serien skräddarsys enligt kundens önskemål på Valtras fabrik i Suolahti, Finland. Hundratals funktioner och alternativ finns tillgängliga, vilket i sin tur skapar mängder av möjliga kombinationer.

**Genzo ORIGINAL**

**Bäst i test!**

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

Blanda som Du vill! 31 eller 155Mhz!

**Genzo ORIGINAL**

**Elryggspulta**

10 liter. 18V laddbart Li-ion batteri. Levereras komplett med laddare, borsele, & sprutorer med snabbfäste. **1596:-** (1995:-)

**WORK SHARP**

**Flerfaldig BÄST I TEST!**

**Kampanjpris!**

**Kniv- & Verktygsslip**

Bredare slipband och ställbar till önskad vinkel! **1356:-** (1995:-)

**PELTOR**

**SportTac**

Inkl. komkabel, skyffteglasögon och Genzo Patrontermos värde 558:-

Inkl. skyffteglasögon. **956:-** (Mp 1495:-) **796:-** (Mp 1180:-)

**Genzo ORIGINAL**

**No-Cold Elektronisk Värmeväst**

**1196:-**

**Husqvarna**

**KOLLA ALLTID MED OSS FÖRST!**

Husqvarna 550 XPG

**Tillbehörspaket till HVA motorsåg:**

Från: **636:-** (Mp:1305:-)

**STIHL**

MS 261 C-M VW M-Tronic

**ALLTID RÄTT PRIS!**

**can-am** **Marknadsledaren**

**Just nu!**

Vid köp av Can-Am fyrhjuling medföljer en Mini ATV för barnen värde 4995:-

**796:-** (Mp:1395:-)

**Brasler**

**Digitalt rökskåp**

**FRAKTFRITT**

Rökskåp med digital programmering för kontroll av temperatur, tillagningstid och röktid! Det kan inte bli enklare! Rymmer 108 l. Inklusive Genzo Slaktset värde 395:- **4792:-** (Marknadspris: 6995:-)

**Genzo ORIGINAL**

**Pannlampa XP-4000**

**796:-**

Pannlampa i robust aluminiumhölje med 4000 lumen. Vattensäker. Fast eller blinkande sken kan väljas.

**Underställ från:**

**AKLIMA CRAFT** **Genzo ORIGINAL** **Woolpower**

**Genzo ORIGINAL**

**Polar Plus**

Varm & skön vinterstövle! 12,5 mm neopren. Ner till -60 grader. **796:-** (Mp:1395:-)

**Genzo ORIGINAL**

**Huggarstövvel Lumberjack**

Skyddsstövvel som uppfyller EU:s säkerhetskrav. Klass 3, högsta klass. Skafthöjd 39 cm. Stålhatta och förstärkt tå och vrist, sågskydd. **556:-** (Mpris: 1295:-)

**PROFSAFE**

**Knock-out pris**

**Vapenskåp** **Genzo ORIGINAL**

**S1500 Super Kodlös**

Inklusive brandbox och sidoinredning! 152 kg. **4796:-** (Mpr: 9985:-)

**Genzo ORIGINAL**

**XO-300**

**Eftersökslampa**

Eftersökslampa med 300 lumen. Levereras med dubbla batterier och 2 st laddare. Lampan har 3 olika effektlägen. Just nu ingår utbytbara linser värde 295:-

**796:-** (Mpris: 1995:-)

**Genzo ORIGINAL**

**Hundfoder Skonsam (21/11)**

**Extra Energi (26/16)**

**Komplett (21/10)**

**15 kg**

Från: **151:-** (Mpris: 334:-)

**Seeland**

**Spitsberger PAC 14"**

Lättviktsstövvel/scooterkänga som håller värmen ner till -60 grader.

**796:-** (Marknadspris: 1499:-)

**HYLTE**

**JAKT & LANTMAN**

# En resa i Framtid & omvärld

Lantmännens internationella verksamhet var temat för årets distriktsstyrelsekonferens. Det blev två fullmatade dagar med mycket varierade föredrag om olika verksamheter. Om varför Lantmännen engagerar sig i tyska HaGe Kiel, om den växande baltiska spannmålsmarknaden och om Lantmännens internationella samarbete med danska DLG. Deltagarna fick också veta mer om nyförvärvade finska Vaasan som är på väg att integreras i Unibake och Cerealia. Och mycket, mycket annat.



Provsamning av Vaasans produkter ingick i konferensen.



Under årets distriktsstyrelsekonferens prövades ett nytt sätt att arbeta där deltagarna fick svara på frågor och kommentera olika föredrag via sina smartphones.

## Framtiden och det digitaliserade lantbruket

Årets distriktsstyrelsekonferens tog avstamp i de stora trender vi ser i världen i dag och fortsatte sedan med en visionär resa i framtidens lantbruk, där en ökad digitalisering kan komma att medföra hela nya sätt att arbeta och tänka.

David Hallgren från Accenture var den första föredragshållaren och beredde marken för konferensens tema genom att berätta om de stora trenderna världen runt i livsmedels- och lantbrukssektorerna.

Han konstaterade att den förväntade tillväxten i Kina har mattats av väsentligt. Den ekonomiska tillväxten i USA är stabilt låg och i EU ännu lägre, med undantag för Tyskland och Sverige där tillväxten ligger något över övriga

Europa. Han berättade vidare att den växande medelklassen i Asien minskar sitt risätande och går över till vetebaserad mat och griskött, vilket ökar efterfrågan på spannmål.

De stora utmaningarna för framtiden kommer att vara att få fram mer råvaror, men också att hantera de stora prissvängningar vi redan börjat känna av. Dem kommer vi att fortsätta leva med. Jordbruksråvaror och mark kommer framöver att bli alltmer värdefulla.



David Hallgren från Accenture berättade om de stora trenderna världen runt i livsmedels- och lantbrukssektorerna.

– Men kom ihåg att den stora tillväxten inte kommer att ske här i Europa. Vill vi ha tillväxt måste vi alltså bli mer globala, sammanfattade han.

### Framtidens information

En avgörande faktor för ökad produktion är, menade David Hallgren, informationsteknologin. Den ökade digitalisering vi ser nu är betydligt mer långtgående och banbrytande än de små framsteg vi hittills sett. Det handlar i första hand om att ta vara på all den information som exempelvis traktorer och andra redskap samlar in åt oss. Informationen finns där till stor del redan i dag. Det som kan bli en digital revolution inom lantbruket är program som både samlar in fakta, analy-

# Jorden runt på två dagar

Lantmännens omfattande internationella verksamhet var ett genomgående tema. De allra flesta föredragen och aktiviteterna under de två konferensdagarna berörde ämnet på något sätt.

Alla Lantmännens divisioner har verksamhet utanför Sverige, antingen i form av produktion eller i form av handel. Mycket av detta hann belysas under de två dagarna. Livsmedelsdivisionen är den mest internationella delen av Lantmännen och därför ägnades två föredrag åt detta. Först fick Per Arfvidsson, som är vice vd i Lantmännen, men också sitter i Lantmännen Unibakes ledningsgrupp, presentera det bolag som har ungefär 85 procent av sin verksamhet utanför Sveriges gränser. Han konstaterade att man sätter ribban högt när det gäller hållbarhet och kvalitet. Unibake har många stora och krävande kunder som Sibylla och brittiska Tesco. För att behålla dessa gäller det att hitta en balansgång mellan pris och kvalitet som gör kunden nöjd.

## Presentation av Vaasan

En av de största uppgifterna Unibake har att tackla under det kommande året är integrationen av Vaasans bake off och färskbrödsverksamhet i Finland och Bal-

tikum. Dessa delar av Vaasan håller på att inlemmas i Unibake, medan knäckebrödsverksamheten går till Lantmännen Cerealia. För att få en bättre beskrivning av helheten inom Vaasan var Thomas Isaksson vd för Vaasan Oy inbjuden som talare. Han berättade om hur Vaasan



Gunilla Aschan, koncernstyrelsen, berättade om förutsättningarna på den baltiska marknaden

startade som kvarnverksamhet i finska Vaasa redan år 1849 och hur verksamheten sedan utvidgats efter hand med industriella bagerier. Sedan 90-talet finns Vaasan också utanför Finland.

Omsättningsmässigt är färskbröd den största delen, med 51 procent av omsättningen, följt av fryst (bake-off) med 36 procent. Bake-off är överlag den affär i Vaasan som växer mest i dagsläget.

Knäckebrödsaffären står bara för 13 procent av omsättningen, men är i gengäld en både global och lönsam affär i Vaasan. Varumärket Finn Crisp är välkänt över stora delar av världen. Men i Finland heter det ledande knäckebrödet Koulunäkki (Skolknäcket), vilket är Vaasans andra stabila ben i knäckebrödsverksamheten.

## Delägda internationella bolag

Under dag två fortsatte sedan det internationella temat med nedslag i både Baltikum och Tyskland samt en gallerivandring som gav en översikt över hela Lantmännens internationella portfölj.

Ett föredrag som rönte mycket intresse hölls av styrelseordförande Bengt-Olov Gunnarson, som förklarade varför

Lantmännen valt danska DLG som samarbetspartner för att vidareutveckla lantbruksaffären internationellt.

– Vi vill vara en ledande aktör inom hela Östersjöområdet. Det kan vi om vi har en stabil partner som DLG. Att vi är konkurrenter på hemmamarknaderna Sverige och Danmark är inget stort problem.

Han konstaterade att de båda företagen har många likheter, båda är kooperativ med ungefär lika många medlemmar och det finns en samsyn i mycket. Tillsammans äger de båda bolagen baltiska Scandagra Group (50/50), Scandagra Polska (50/50) och tyska HaGe Kiel (40/53). Framöver vill Bengt-Olov Gunnarson se ett utvecklat inköpsarbete på gödning, växtskydd och plast.

– Vi behöver växla upp vårt inköpsarbete för att gagna våra medlemmar.

Dagen avslutades sedan med två gånger ”Heta soffan”. Först fick fyra valberedningsledamöter berätta hur de går tillväga i sitt arbete för att göra den bästa distriktssammanslagningen. Därefter fick fyra representanter för de nyinrättade tvärgrupperna berätta om sitt arbete innan konferensen avrundades.



Thomas Isaksson, vd för Vaasan Oy.

” Det finns alltså en stor potential för ökad produktivitet inom lantbruket, men det banar också väg för större konkurrens.

serar dem och föreslår åtgärder. Dessa program kan underlätta besluten i vardagen och med optimala beslut följer förhoppningsvis ökad avkastning och bättre lönsamhet i lantbruket.

David Hallgren betonade att den nya tekniken kommer att förändra det västerländska lantbruket, men i ännu högre grad bidra till en revolution i utvecklingsländerna och ge dessa en möjlighet till väsentligt förbättrad avkastning.

– Det finns alltså en stor potential för ökad produktivitet inom lantbruket, men det banar också väg för större konkurrens när nya aktörer kliver in på

marknaden, sammanfattade han.

Johan Andersson, chef för division Lantbruk, tog sedan vid med en rapport om vad som händer i Lantmännen Lantbruk. Han fortsatte då på ämnet digitalisering och berättade om Farm Day. Det är ett projekt som är tänkt att binda samman alla Lantmännens kanaler och funktioner. I stället för fem-sex olika inloggningar ska i man i framtiden kunna nå alla internetbaserade funktioner – handla förnödenheter, kolla sina konton, ta del av medlemsinformation och mycket annat – under en och samma inloggning.



Under en ”gallerivandring” sammanfattades Lantmännens totala internationella verksamhet i en rad affischer.

# Samarbete från jord till bord är grunden till



# Det vänligare vetet

På Hacksta gård har det i år odlats vete enligt den nya, mer hållbara odlingsmetoden. I förgrunden skymtar en lärkruta, som är ett av kraven i odlingen.

Nu är det vänligare vetet på plats i diskarna. Kungsörnen har ersatt sina gamla vetemjölsartiklar med ett nytt mer hållbart vänligare vete.

– Detta är ett bra exempel på hur vi kan jobba från jord till bord. Det är den största förändringen på konsumentsidan av mjöl på mycket lång tid, säger Hanna Banica, marknads- och innovationschef i kategori bakning, Lantmännen Cerealia.

*Text: Lalla Lindström/Gösta Elmquist*

Lantmännens ambition är att ställa om stora arealer spannmål till den mer hållbara odlingsmetoden och skapa mer klimatvänliga livsmedel. Sverige är nu först i världen med att använda det nya odlingsättet.

Omställningen gör att Lantmännen och Kungsörnen redan bidragit till direkt minskning av klimatutsläpp med cirka 6 000 ton koldioxid i Sverige. Det

är ungefär lika mycket som 48 000 bilresor mellan Stockholm och Göteborg.

Odlingsmetoden ligger i framkant internationellt och är ett resultat av samarbete mellan Lantmännens ägare och Cerealia samt ett omfattande forsknings- och utvecklingsarbete. Cerealia har sedan konceptualiserat och satt det vänliga vetet på konsumentmarknaden.

Till skörden 2015 hade 66 odlare

kontrakterats. I huvudsak gäller satsningen höstvetet där Lantmännens särskilda krav gäller för de lantbrukare som deltar. Odlingsmetoden innehåller ett specifikt antal steg för hur odlingen ska gå till. Det innefattar hela kedjan från sådd till skörd med inriktningen att förbättra både biologisk mångfald och minska klimatpåverkan.

Odlaren åtar sig bland annat att använda mineralgödsel med låg klimatpåverkan, så kallad BAT-gödsel, att använda N-Sensor vid gödsling efter stråskjutning och att maskinförarna på gården ska vara utbildade i sparsamt körsätt, så kallat ecodriving.

Men det handlar också om att ha en kontrollerad stallgödselspridning, genomföra energikartläggning med en plan för hur energianvändningen kan effektiviseras och slutligen ha en dokumentation över gården och odlingen.



Hanna Banica.

På så sätt blir alla leveranser av vete öronmärkt till en specifik gård. Det innebär att allt vete som läggs i Kungsörnens påsar kan härledas till den lantbrukare som levererat mjölet. Ett oberoende kontrollföretag gör dessutom

## SÄLJA GÅRDEN?

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

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

**Falköpingskontoret**  
Tor Sigfridsson: 0515-721630

**Lidköpingskontoret**  
Anders Jonsson: 0510-60410





BILD: LANTMÄNNEN



Ulf Lindgren.

sluppmässiga kontroller av 30 procent av de kontrakterade odlarna.

– Vi gjorde stickprovskontroller redan av den första skörden förra året. Nu är vi inne på andra säsongen och det är marginella avvikelser som vi har noterat, säger Ulf Lindgren, ansvarig för LEAD&Hållbar utveckling, Lantmännen Cerealia.

Tanken på en förändring av odlingen har funnits länge. Lantmännen har genom åren arbetat med utveckling av flera koncept, bland annat för fem-sex år sedan när en odlare i Mälardalen tillsammans med Lantmännen gjorde förändringar i odlingen av matvete. Några år senare inleddes ett samarbete med Polarbröd som liksom Lantmännen har ett stort engagemang i klimatfrågan.

– För oss blev det ett utmärkt exempel på samarbete i koncernen där vi gör verklighet av uttrycket ”Från jord till bord”. Här handlar det om att skapa en helhet – något som är helt i linje med Lantmännens långsiktiga strategi att driva värde i hela spannmålskedjan, säger Hanna Banica.

Redan på försommaren 2015 började införsäljningen till Ica, Coop, Ber-

gendahls, Netto och Axfood för att få med kunderna i planeringen. Utfrågningar av kundpaneler visade att två av tre konsumenter upplevde att de kunde påverka miljön genom att göra aktiva val när de handlar mat.

– Vetemjölets smak och egenskaper är densamma som tidigare. Där märks alltså ingen skillnad utan det ska kännas bättre i hjärtat, säger Hanna Banica.

Nu har också resultatet börjat visa sig. Dels har utsläppen av koldioxid i den här veteproduktionen minskat med cirka 20 procent, dels har den biologiska mångfalden förbättrats genom de redan berömda lärkrutorna. Varje odlare lämnar en odlingsfri zon på 15-20 kvadratmeter per hektar i sina fält. Tanken är att sånglärkor ska hitta till frizonen i fälten där de har föda och kan bygga bo.

– Lärkorna är hotade och vi har fått lovord av bland andra Sveriges Ornitologer som driver projektet ”Rädda sånglärkan”.

Först ut bland lantbrukare att börja använda den nya odlingsmetoden har varit de som redan arbetar med ett påtagligt engagemang för hållbarhetsfrågor. Nu hoppas Ulf Lindgren, som varit engagerad i projektet sedan starten för tre år sedan, att ryktet ska sprida sig.

– Ja, naturligtvis hoppas vi på exempelvis media och de ägarmöten som sker, säger han.

Redan nästa år är Lantmännen på väg att ta nästa steg.

– Vi har tittat på råg och håller redan på att förbereda för det, säger Ulf Lindgren.



## Hur lagrar jag min olja?

Ring Agrols smörjråd så får du svar direkt. Vi ger dig personlig service att hitta rätt smörjmedel till din maskin. Du kan även gå in på vår hemsida: [www.agrol.se](http://www.agrol.se) och klicka vidare till ”rekommendationer”.

### Agrols smörjråd:

Lars Ekmark, 010-556 32 99

Lars-Göran Persson, 010-556 09 51

Roger Mannelqvist, 010-556 40 29

Yngve Lindh, 010-556 09 49



## Handla med emissionsinsatser

Är en bra affär  
– både för köpare och säljare!



Lantmännen

Ring mig så berättar jag hur enkelt det är att handla med emissionsinsatser  
Hans Johansson | Ägarrelationer, Lantmännen | Tel: 010-556 10 44

Egentligen var han inte säker på att det skulle fungera. Ändå vågade han ta steget. När mjölkpriserna sjunker satsar lantbrukaren Per Pesula i Tornedalen på en ny marknad.

Text: Marianne Söderberg | Bilder: Anders Alm



# Nu lyser Rybsen

Den som ser att upptäcka det märker förändringen i odlingslandskapet. En ny färg har letat sig in i sensommarpaletten i den lilla byn Övre Kukkola i Tornedalen. Där intill Torneälven med fri sikt över till Finland på stranden mitt emot, lyser åkrarna numera intensivt gula i slutet av juli och början av augusti.

Sedan tre år tillbaka odlar lantbrukaren Per Pesula rybs på nästan trettio hektar. En ettårig oljeväxt, släkt med raps, men hårdigare.

Från början var det mest ett försök i liten skala. Han hade hört talas om växten, men var osäker på om den skulle klara det nordliga klimatet. Det visade sig att växten trivdes alldeles utmärkt och numer ingår rybsen som en viktig del i Per Pesulas lantbruksföretag.

### Olja och pellets

Av de små kornen pressar han olja och proteinrika pellets. Oljan används i första hand som eldningsolja till spannmålstorken, pelletsen blir till foder för korna – i ladugården finns plats för ett sjuttiototal mjölkkor. Räknar man in kalvar och ungdjur ryms där sammanlagt 131 djur, ladugårdskatten Pessa inräknad. Den olja som blir över renas och hålls upp i snygga flaskor och säljs till matlagning. Ett kretslopp och lite av en dröm för en ekobonde som Per Pesula.

Dessutom har det visat sig att rybsen ger ekonomisk framgång i en tid när sänkta mjölkpriser urholkar lantbruksföretagens ekonomi.

– Sanningen att säga är det rybsen som ger lönsamhet i dag. Utan den satsningen hade rörelsen inte gett något överskott, säger Per Pesula, som själv är lite förvånad över utvecklingen.

Egentligen är berättelsen om familjen Pesulas lantbruksföretag ett koncentrerat



Som tredje generationens bonde har Per Pesula satsat på utveckling av sitt företag. "Sanningen att säga är det rybsen som ger överskott i dag", säger Per Pesula.

stycke jordbrukshistoria, från 1920-talet och fram till våra dagar. 1925 startade farfar Vilhelm Pesula ett litet jordbruk i Övre Kukkola. Han var långt ifrån ensam. I byn fanns redan ett hundratal småbruk, inget tillräckligt stort för att kunna leva på.

1957 tog sonen Anders Pesula och hans hustru Eva över gården. Den blev på sextioalet ett av Sveriges allra första KR-jordbruk (Koncentrerad Rationalisering), som var namnet på tidens stora rationaliseringssträvanden för de nordliga lantbruken.

Vid den här tiden hade 90 procent av gårdarna i Norrbotten åkerarealer på

mindre än tio hektar. De lantbrukare som var intresserade av att delta i KR-satsningen fick sin gård och sin ekonomi bedömd av Lantbruksnämnden. Blev jordbruket godkänt kunde bonden få stöd med upp till 40 procent av den uppskattade rationaliseringskostnaden och dessutom fördelaktiga statliga lån. Anders och Eva Pesula gick in i satsningen och byggde en ladugård med plats för 24 kor.

Pesulagården kom också att bli väldokumenterad av fotografen och författaren Sune Jonsson, som berättat om lantbruket i böckerna Bilder från bondens år (1966) och Jordgubbar med mjölk (1994).

På en av Sune Jonssons bilder från 1992 sitter yngste sonen Per hemma i

kökssoffan, redo att ta över familj jordbruket. Då var han en av 20 bönder i sin by och efter några år bestämde han sig för att utveckla företaget. 2003 stod hans nya automatiserade ladugård klar att tas i bruk.

### Utveckla för framtiden

Det var flera saker som avgjorde satsningen. Självklart arbetsmiljön, att slippa knäböja under varje ko för att rengöra och mjölka – i en automatiserad ladugård görs det maskinellt. Men minst lika viktig var tanken på att kunna förädla ett arv och utveckla en rörelse så att den känns lockande även för nästa generation. Att kunna visa att det inte bara är gödselgrepen som gäller, utan också datorer och teknik. Att



Sedan en tid tillbaka har Pesulagården också en egen gårdsbutik. Där säljer de sin egen rybsolja, men också alster av lokala hantverkare.



I slutet av juli börjar åkrarna i Övre Kukkola lysa gula av rybsen som lantbrukaren Per Pesula odlar på cirka 30 hektar.

”  
Sanningen att säga är det rybsen som ger lönsamhet i dag. Utan den satsningen hade rörelsen inte gett något överskott

# upp polcirkeln



Från början hade Per Pesula bara tänkt sig rybsen som eldningsolja för spannmålstorken och som kraftfoder. Med tiden har oljan utvecklats till en välsmakande delikatess som hålls upp i eleganta flaskor.

gjuta nytt liv genom utveckling och framtidstro.

Samma tankar är vägledande för Per Pesulas satsning på rybs, som förutom sina andra användningsområden, det senaste året utvecklats till en nischprodukt som säljs i eleganta presentförpackningar längs hela Norrlandskusten och på lokala matmarknader. Dessutom i en egen liten gårdsbutik som också är sommarcafé och dit även trakten hantverkare är inbjudna att sälja sina alster.

#### Hela familjen engagerad

Tack vare Leif Liikamaa, tillsvidareanställd på gården, och mamma Eva Pesu-

las hjälp kan Per Pesula ägna tid åt försäljningen. Dessutom har de nya möjligheter som rybsatsningen öppnat för gjort det möjligt att anställa ytterligare en person.

– Utan personalen skulle det här aldrig gå, säger Per Pesula, som under det senaste året rest åtskilliga mil i jakten på återförsäljare och grossister.

#### Stipendium

Ett stipendium från Tornedalsföretagaren Allan Lehto gjorde att han kunde inreda ett livsmedelsgodkänt kök där rybsen hålls upp i flaskor. Hanteringen av rybsoljan sker helt manuellt och har utvecklats till en gemensam familjean-

gelägenhet. Hustrun Åsa Pesula har designat logotypen och ofta har hela familjen, som också består av sönerna Gustav och Vilhelm, trängt ihop sig i livsmedelsköket för att tappa oljan på flaskor i olika storlekar. Numer har de också börjat hålla upp den gyllengula och välsmakande oljan i större plastförpackningar för refill och storköksanvändning.

– Från början tänkte jag mig bara rybsodlingen som ett sätt att elda spannmålstorken på. Eftersom vi bara är två mjölkbönder kvar i byn har jag gott om mark som jag vill använda, inte minst för att hålla landskapet öppet. Men så fick jag så mycket olja och då började tankarna på vidareförädling gro, berättar Per Pesula.

Till spannmålstorken behöver han cirka sex kubikmeter olja och han har kapacitet att producera sammanlagt femton kubikmeter. Hittills har han utvunnit cirka 50 ton pellets, vilket innebär att han kan minska inköpet av kraftfoder.

Innan Per Pesula hade bestämt sig för att ta över familj jordbruket drev han egen taxirelse. Därför är rollen som försäljare inte främmande för honom.

– Under mina år som bonde har jag ibland saknat den sociala biten från mitt förra jobb. Som försäljare träffar jag många människor och hittills har jag blivit väldigt positivt bemött. Inte minst för att jag kommer med en produkt så här långt norrifrån. Många återförsäljare och kunder verkar gilla det.



Hanteringen av rybsoljan är något av en familjeangelägenhet där alla bidrar. Hustrun Åsa Pesula har skapat etiketten och hjälper till med att förpacka oljan som numer finns att köpa längs hela norrlandskusten.



Björn Wallin, koncernstyrelsen.

## STYRELSENS ROADSHOW TAR TEMPEN PÅ STÄMMINGEN

– Med en roadshow vill vi i styrelsen komma ut och lyssna på distriktsstyrelserna och prata med våra förtroendevalda på ett informellt sätt, säger Björn Wallin som sitter i koncernstyrelsen.

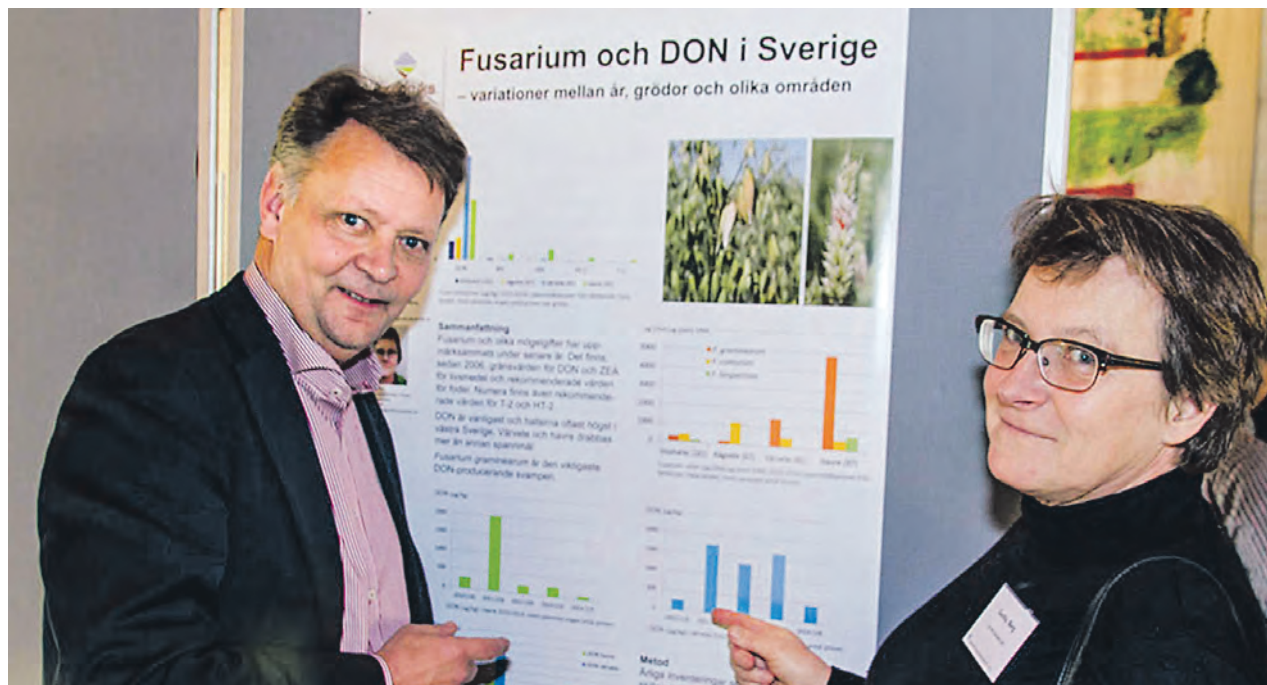
Syftet med roadshowen är att ge distriktsstyrelserna en direktkanal till koncernstyrelsen och för koncernstyrelsen att lyssna av distrikten och informera om aktuella frågor på ett förtroligt och personligt sätt. Genom att öka de förtroendevaldas kunskap om företaget kan man i sin tur bättre beskriva och förklara vad som händer inom Lantmännen för övriga medlemmar.

I år har mötena hållits med flera styrelser tillsammans och med en eller flera styrelseledamöter på plats. Teman för mötena har varit Lantmännens aktuella ekonomiska läge, uppföljning på Lantmännens långsiktiga inriktning Strategi 2020 och den nya distriktsorganisationen. Givetvis har också mycket av tiden ägnats åt Lantmännen Lantbruk och förändringarna inom Lantmännen Maskin.

Under flera möten har man talat om de nyinrättade tvärgrupperna och fått önskemål om olika utbildningar för förtroendevalda. Att distrikten vill utveckla samarbetet med Lantbruk och Maskin har också kommit upp på flera träffar. Principerna för utdelning, förväntningar på årets resultat och emissionshandel har också diskuterats. I övrigt har samtalen handlat om allt från trender i omvärlden till foderkvalitet och rågodling. Styrelsen har också fått många medskick att ta vidare, samtidigt som distriktsstyrelseledamöterna uppmuntrats att berätta om nyttan av ett ekonomiskt starkt Lantmännen.

Höstens road-show är en temperaturmätare på stämningarna runt om i landet och sammanfattningsvis kan man konstatera att stämningen är betydligt mer varm än ljummen.

Text: Anna Carlström



Kenneth Alness, Lantmännen BioAgri, och Gunilla Berg, Jordbruksverket, är överens om att Fusarium och giftet DON är ett stort problem som behöver åtgärdas inom svensk spannmålsodling.

## Mer bioteknik enligt växtskyddskonferens på SLU

**Växtförädling, förebyggande växtskydd och biologiska metoder som ska ersätta kemiska växtskyddsmedel, som blir allt svårare och dyrare att ta fram. Detta liksom Integrerat växtskydd var nyckelorden under den stora nationella växtskyddskonferensen på SLU i början av november. Lantmännen representerades i paneldebatten av Kenneth Alness, Lantmännen BioAgri.**

Det var tjugo år sedan SLU hade en liknande konferens och många välkomnade att Sveriges lantbruksuniversitet äntligen börjar bry sig om produktionsjordbruket igen. Växtskyddet anses så viktigt att konferensen inleddes av landsbygdsminister Sven-Erik Bucht, som talade både engagerat och initierat.

### Friskt sortmaterial

I inledningen slog Sven-Erik Bucht fast att växtförädlingen är grunden. Det är viktigt att vi har tillgång till ett friskt sortmaterial för odling i hela Sverige, i hela Sverige, upprepade ministern.

Han konstaterade också att ett konkurrenskraftigt jordbruk kräver viss användning av växtskyddsmedel, som ska vara säkra och hållbara. Det handlar också om att arbeta mer förebyggande med växtförädling och lagstiftning för att skydda Sverige mot växtskadegörare (som i allt högre grad kommer in i landet). Ett

integrerat växtskydd ska förebygga och bevaka förekomsten av växtskadegörare för att man ska kunna sätta in åtgärder i rätt tid. Det ska vara ekonomiskt, ekologiskt och socialt hållbart, menade han.

Under våren ska den nationella livsmedelsstrategin läggas fram. Vi måste fundera på hur vi ska kunna vara med och producera mer mat, i hela Sverige, underströk Sven-Erik Bucht och nämnde de 600 000 hektar åkermark som inte är under plog. En ökad produktion och konkurrenskraft ska också stärka landsbygden. Där ingår att ha tillgång till växtskyddsmedel och det är dags för biokemi, påpekade han.

Livsmedelsstrategin ska kompletteras med en aktiv handlingsplan. Den ska absolut vara vetenskapsbaserad och det måste bli ett betydligt större inslag av tillämpad forskning, framhöll landsbygdsministern i SLU:s nästan fullsatta aula.

– Jag ser fram emot att vara med och

påverka den forskningspolitiska propositionen, där de gröna näringarna ska synas mycket mer, lovade ministern.

### Lantmännen ligger helt rätt

– Inriktningen ligger helt i linje med vårt arbete med att tillhandhålla bästa möjliga utsäde, konstaterade Kenneth Alness, vd för Lantmännen BioAgri. Utifrån våra tester av utsädet skjutkraft väljs bästa behandlingsmetod.

– Effekten har blivit att ThermoSeed, ett samarbete med Incotec, har rönt stor framgång. Vi stärker fröets egenskaper genom pastörisering i en avancerad process med varm fuktig luft. Tack vare ThermoSeed tillsammans med våra egenutvecklade betningsmedel Cedomon och Cerall, båda baserade på naturliga jordbakterier, har vi tagit ett jättesteg till icke kemisk behandling av utsädet, framhöll Kenneth Alness i samband med konferensens avslutande paneldiskussion.

Totalt i Sverige och Norge behandlas nu cirka en tredjedel av allt utsädet med dessa metoder.

Utvecklingen med icke kemiska metoder fortsätter inom Lantmännen BioAgri och fler funktioner för effektiv växtodling är på väg, enligt Kenneth Alness.

Text och bild: Lars Helgstrand



Paneldiskussion avslutade växtskyddskonferensen: Kenneth Alness, Lantmännen BioAgri AB, Mats Andersson, Bayer AB, Christer Björkman, SLU, Agneta Sundgren, LRF, Karin Nordin, Jordbruksverket, Kristina Yngwe (C), Miljö- och jordbruksutskottet, Göran Örlander, Södra Skogsägarna.

# Stort intresse för ny hållbarhetsrapport

I den färskaste rapporten "I skuggan av eko – strategier för hållbarhet i hela livsmedelskedjan" lyfter Lantmännen tillsammans med hållbarhetsbyrån 2050 och forskningsinstitutet SP fram en rad åtgärdsförslag för att stärka miljöhänsynen på hela livsmedelsmarknaden. Bland förslagen återfinns att lagen om offentlig upphandling skärps så att hållbarhetskrav blir obligatoriska samt att lantbruket ersätts för produktion av ekosystemtjänster.

Klimatfrågan är en av vår tids största utmaningar och under hösten har det höjts röster för att tempot i klimatarbetet måste öka. Och samtidigt som efterfrågan från konsumenterna på mer hållbart producerad mat, så finns det många livsmedel – framförallt bland de som importeras – med svag hållbarhetsprofil på marknaden eller som upphandlas offentligt.

– Det är orimligt att marknadsförarna svarar upp mot vad som enligt svensk lag är tillåtet att producera inom landet. Vi måste därför lyfta fram hållbart producerad mat och fokusera på att ge bättre ersättning till ett hållbart lantbruk. Miljönytta och lönsamhet måste kopplas samman på ett tydligare sätt, säger Claes Johansson, hållbarhetschef på Lantmännen.

Rapporten I skuggan av eko presenterades i november på ett välbesökt seminarium, där bland annat Kristina Yngve, riksdagsledamot (C) och miljöpolitisk talesperson, Annika Åhnberg, samordnare livsmedelsstrategin, Krister Zackari,

vd Lantmännen Cerealia, och Anna Richert, sakkunnig hållbar mat på Världsnaturfonden WWF, medverkade.

## Några förslag

Bland förslagen i rapporten återfinns:

- Höjda krav på produkter som inte svarar upp mot rimliga hållbarhetsambitioner
- Politiska mål som stimulerar att de minst hållbara produkterna fasas ut,
- Ersätta lantbruket för produktion av ekosystemtjänster
- Krav på att den offentliga upphandlingen förbättras och att lagen om offentlig upphandling skärps så att hållbarhetskrav blir obligatoriska.
  - Matkonsumtionen står för en fjärdedel av världens koldioxidutsläpp och livsmedelsproduktionen behöver minska sin miljöbelastning. Samtidigt visar forskning att man kan göra betydande förbättringar, genom att införa bästa tillgängliga teknik och kunskap i hela kedjan från jord till bord, säger Claes Johansson.



Det finns en allt större medvetenhet om förädlingsindustrins ekonomiska utmaningar och efterfrågan på mer hållbart producerad mat ökar kontinuerligt.

– Under oktober lanserade Kungsörnen ett nytt vetemjöl som är framtaget med en ny och mer hållbar odlingsmetod som minskar klimatutsläppen med cirka 20 procent. Det är ett viktigt steg och genom att vi byter ut allt konventionellt odlat vetemjöl från Kungsörnen till den mer klimatsmarta varianten så kan konsumenterna göra skillnad här och nu. Och vi har genom satsningen faktiskt redan bidragit till minskade koldioxidutsläpp på hela 6 000 ton, säger Krister Zackari, vd på Lantmännen Cerealia.

Text: Erik Magni

FOTNOT. Rapporten I skuggan av eko finns att ladda ner på [www.lantmannen.se](http://www.lantmannen.se)

## ANÄGGNINGEN I UPPSALA SÅLD

Lantmännen Fastigheter avyttrar en industrifastighet i Uppsala, där det i dag bland annat finns en spannmålsanläggning och en kvarn, till Besqab som avser att bygga cirka 1 000 bostäder på området. Samtidigt förvärfvar Lantmännen Fastigheter ett vård- och omsorgsboende på Lidingö och ett i Norrtälje av Besqab.

Försäljningen av fastigheten i Uppsala är en del av Lantmännens konsolidering av kvarnverksamheten från Uppsala till Strängnäs. Kvarnen och silon i Uppsala ligger i nära anslutning till bostäder, vilket har gjort det svårt att utveckla verksamheten långsiktigt.

Lantmännen disponerar fastigheten i Uppsala till och med första kvartalet 2020 och samtidigt letar Lantmännen Lantbruk en ersättningsetablering i området.

– Mälardalen är ett mycket viktigt spannmålsområde och vi kommer att öppna nya spannmålsområden med bättre tillgänglighet, ökad mottagningskapacitet och förbättrad hamnutlastning, säger Johan Andersson, divisionschef, Lantmännen Lantbruk.

## KALMAR LANTMÄN SÄLJS TILL DANISH AGRO

Med stor majoritet röstade Kalmar Lantmäns fullmäktige för styrelsens förslag att genomföra försäljning av verksamheten till Danish Agro. Röstningen genomfördes under två extrastämmor i månadsstiftet november/december.

Kalmar Lantmän har under året analyserat samarbete/fusion med olika parter, tittat på möjligheten att köra vidare själva samt analyserat och förhandlat ramarna för att sälja verksamheten till annan aktör.

## STORORDER FRÅN FÖRSVARET

Lantmännen Maskin har tagit hem en stororder, värd cirka 34 miljoner, från svenska försvaret. Det är Försvarets materielverk som lagt beställning på sju stycken Valtra N 163 Direct för omgående leverans samt tecknat option på ytterligare trettio traktorer för leverans 2016-2017. Avtalet omfattar även klippaggregat och redskap för snöröjning. Traktorer ska användas för underhåll av gräsytor och renhållning av landningsbanor vid militära flygbaser i Sverige. Samtliga traktorer kommer att lackeras JAS-grå.



## Elmia Lantbruk Djur & Inomgård

Årets utställning, som pågick mellan den 21 och den 24 oktober, lockade totalt 17 700 personer.

Lantmännens monter var väl placerad i hall D, alldeles intill mjölkorna och nära visningsringen för mjölk- och kött-djur.

I montern bjöds det på goda råd om Lantmännens foder, framför allt foder till mjölkkor och det nya Nötforsortimentet, men även om foder till övriga djurslag.

Förtroendevalda från både distriktsstyrelser och koncernstyrelsen fanns på plats och diskuterade ägarfrågor med besökarna.

Den fikasugna kunde njuta av goda kanelknyten från Lantmännen Unibake till kaffet.



# PER



## Har inte satt sin sista potatis

Att effektivisera konsten att sätta potatis har gett Per Persson på Nymö Gård 1,5 mil sydöst om Kristianstad ett av årets tio Groddenstipendier. Stipendiet tilldelas dem som på ett eller annat sätt gjort något som utvecklar lantbruket vidare.

– Mitt mål är att utveckla en metod för att odla potatis som effektiviserar arbetet och samtidigt minimerar riskerna. En metod där faktorer som värme, torka, och regn får så lite negativ påverkan som möjligt, förklarar Per.

Text och bild: Lena Jasslin

Det är sista dagen i juni och samtidigt första dagen med sommartemperatur. Per Persson svänger in på gårdsplanen med sin traktor. Han har just varit ute och vattnat potatisfälten.

Att lantbruk skulle bli Pers framtid var långt ifrån självklart. I stället fängade teknik och elektronik Pers intresse under ungdomsåren.

– Det var egentligen först när jag började arbeta på gården och fick ta ansvar, som anställd hos min far som jag kände att det här var rätt, förklarar Per.

2008 tog Per över Nymö Gård och blev därmed fjärde generationen att driva den vidare.

### Bolla idéer

Per bor på gården tillsammans med sin hustru Malin, som sköter bokföringen, och de två sönerna, två och fem år gamla. Till hjälp på gården finns också en heltidsanställd, Emil Johansson.

– Emil bor på andra sidan stenmuren och är dessutom uppvuxen här i byn. Jag minns att han satt med i traktorn ibland då min far körde. Det betyder mycket när det finns känslomässiga band till gården. Sen är han precis som jag och kommer med många bra idéer. Emil är duktig på att svetsa, vilket kommer

väl till pass när maskinerna ska modifieras för att kunna göra verklighet av idéerna. Men för att tankar och idéer ska ta form betonar Per också vikten av att ha ett brett nätverk och många att bolla med. En kritisk åsikt i utvecklingsstadiet kan betyda att man slipper många timmars extraarbete i ett senare skede.

– Jag får många idéer, men behöver någon att diskutera med för att ta det vidare. Bland annat har jag en före detta anställd som jag bollar mycket med, vissa perioder kan det nog bli

två – tre samtal per dag, säger Per med ett skratt.

### Halverad arbetstid

Av Nymö Gårds totalt 250 hektar åkermark används 40 hektar för potatisodling, fördelat på chips- och stärkelsepotatis.

De första tankarna på hur potatisupptagningen skulle kunna effektiviseras föddes hösten 2013. Det var dryga arbetsdagar i traktorn och det hann bli november innan all potatis var uppe. Där i förarhytten funderade Per och Emil på möjligheten att i stället för att sätta enligt standardmättet 75 cm slå ihop två rader när man odlar stärkelsepotatis för att få en effektivare upptagning (se bild). Per bollade tankarna med vännerna i sitt nätverk. Våren därpå, 2014, satte Per två hektar på försök.

– För att sätta potatisen så byggde vi helt enkelt om en gammal sättare och flyttade in ett sättaggregat i mitten så att potatisen i stället kom i två rader på 30 cm radavstånd samt satte på en djupluckrarpinne och radmyllare för att få gödningen mellan raderna i den luckrade kanalen. Alla bäddarna hade vi dessutom rotorharvat, förklarar Per.

Försöksodlingen slog väl ut. De dubbla

**Per Persson är en av årets Grodden stipendiater. Per har utvecklat en metod för att odla potatis som effektiviserar arbetet och samtidigt minimerar riskerna.**



### Nymö Gård AB

#### Areal:

250 ha åkerareal  
(varav 70 är arrenderad mark)

90 ha skog

20 ha naturbetesmark

**Antal anställda:** 3

**Omsättning:** 5,4 milj kr (2014-06)

**Vinster med att slå samman två rader:** Effektivare upptagning (2 rader i stället för en) | Effektivare upptagning (Mindre sten och jord) | Effektivare gödsling | Bra mylla | Effektivare bevattning | Jämnare klimat | Mindre känslig för torka | Mindre känslig för värme | Odla på tyngre jord | Effektivare ogräsbekämpning | Mindre störningar | Mindre grönfärgning och jämnare knölar

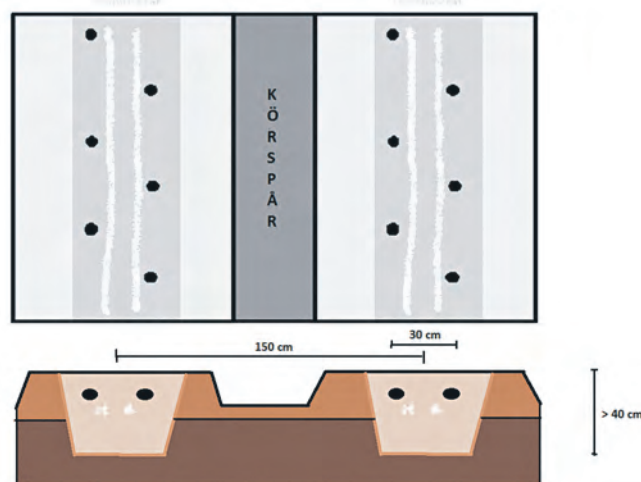


raderna halverade arbetstiden som krävdes för att ta upp potatisen med en enradig upptagare. Med tanke på att arbetskostnaden svarar för cirka 30 procent av Pers omkostnader för potatisodlingen så får det stor påverkan på resultatet. Men det gav också ytterligare fördelar. I och med att potatisen är koncentrerad till en mindre yta kunde både gödsling och bevattning ske effektivare, dock gav det inte större skörd jämfört med referensraderna.

Samtidigt som Per laborerade med att slå samman rader så upptäckte han också att man inte behöver vara rädd för att dra ut avstånden mellan raderna för kvalitetspotatis.

– Den här potatisen ska bli chips. Den får absolut inte bli grön utan måste sättas djupt och ha en ordentlig kupa. Här har jag i år provat att sätta med en meters radavstånd. Det ser lovande ut, konstaterar Per och blickar nöjt ut över potatisfälten.

– Att optimera radavstånd och gödning är svårt. Jag vet fortfarande inte vad som är de optimala avstånden mellan raderna. Men jag kommer aldrig att gå tillbaka till 75 cm radavstånd. Jag kommer att fortsätta att laborera. Att fundera och laborera är en del av min drivkraft, summerar Per.



## Bäddodling

2 rader satta sicksack i en rotorharvad 1-metersbädd med 1,5 meter mellan bäddarna CC. Raderna ska vara satta tätt i bäddarna med 25-40 cm avstånd. Per Persson har koncentrerat sig på 30 cm. Mitt i bädden djupluckras det med en grubberpinne med vingar med bredden 25-30 på 40-45 cm djup från bäddens ovkant. Gödning ska radmyllas endast mellan potatisraderna. En andra giva kväve och kalium ska läggas i samband med potatisens uppkomst.

# VOLVO FÖDDES I LANTBRUKET 1832 VI FINNS DÄR ÄN IDAG

Omfattande sortiment  
av redskap

Twindäck för  
optimalt grepp

Branschledande  
hyttkomfort

Dragbalk  
VBG-drag  
Hitchkrok  
Trepunktslyft  
Broms- och  
tippottag

## 0 % RÄNTA

och amorteringsfritt i 6 månader!

Gäller vid köp av nya och begagnade maskiner med redskap från Swecon. Vi ger 0 % ränta och 0 kr i amortering under avtalets första sex månader. Gäller t o m 2016-03-31. [www.swecon.se/erbjudanden](http://www.swecon.se/erbjudanden)

Volvos lantbruksmaskiner har burit olika färger genom åren. De har varit både gröna och röda - men nu är de gula! Swecon har maskiner med rätt redskap, som ser till att få jobbet gjort för dig som jobbar med lantbruk. Lägg till att vi har partikelfilter på L45G-L60H som eliminerar det cancerframkallande sotet i miljön. Dessutom supportar vi dig med service och reservdelar på 41 orter i landet. [www.swecon.se/lantbruk](http://www.swecon.se/lantbruk)



Auktoriserad återförsäljare av Volvo Construction Equipment  
Swecon Anläggningsmaskiner AB  
Växel: 010 - 556 08 50  
[www.swecon.se](http://www.swecon.se)

Volvo Construction Equipment



## KRISTIANSTAD

## Höstmöte med information i tre stationer

Många gårdar har gamla byggnader som inte längre används. Så även på Lyngbygård där det gamla bränneriet stod till ingen nytta. Men i stället för att riva huset valde Maria och Ingvar Svensson att renovera huset från grunden. Efter ett antal tusen timmars arbete har de nu en utmärkt festlokal och företaget har fått ytterligare ett ben att stå på.

Efter inledande mingel med chips och öl hälsade distriktets ordförande Lars Arne Fyhr alla närvarande välkomna och mötet kunde inledas.

I år var upplägget att deltagarna delades upp i grupper och fick 15 minuters kort och kärnfull information på tre stationer.

För Lantbruk var Paul Dring med säljare på plats. Här diskuterades årets skörd, med stora volymer men låga proteinhalter och att det är dags att börja tänka på förnödenheter inför nästa år.

Fodersäljarna Janne Stihl och Bo Årcén bemannade nästa station. Här låg fokus på det nya nötforsortimentet.

På den tredje stationen fanns koncern-

styrelsen, representerad av Per Lindahl. Han kunde med stolthet redovisa det ekonomiska resultatet efter andra tertiet.

Ursprungligen var det tänkt att Maskin också skulle disponera en kvart men eftersom den stora förändringen i produktportföljen blivit offentlig dagarna innan ändrades programmet. Nu fick Maskin en timme för information och diskussion. Jonas Arvidsson gick på ett engagerat och pedagogiskt sätt igenom bakgrunden till förändringarna och motiven till varför man släppt Claas.

Sista punkten för dagen var middagen som inleddes med att Ingvar och Maria presenterade gården med dess olika verksamheter samt vilken mat som tillagats till detta evenemang. Denna kväll blev det en god köttgryta. Efter en kort sammanfattning av de viktigaste punkterna som kommit upp under kvällen avslutades med kaffe och wienerbröd, naturligtvis från Unibake.

Text och bild: Magnus Rietz



## HÖGLANDET

## Medlemsresa till Jylland

En grupp intresserade lantbrukare från HöglanDET gjorde i början av oktober en medlemsresa till Danmark för att besöka två gårdar med mjölkproduktion. På båtresan passade jag på att presentera Lantmännens nya fodersortiment, som har mottagits väl av lantbrukarna. Vi hade också en diskussion om uppfödning av rekryteringsdjur som alltid är aktuellt, speciellt när det börjar närma sig installation på hösten och man inser att kvigor är fler än antalet ungdjursplatser i ladugården.

När båten lagt till i Fredrikshavn mötte Mads Holm Danielsen upp. Han arbetar som produktionsrådgivare i Danmark och även en del i Sverige. Han började med att berätta om mjölkproduktionen i landet generellt, medelbesättning på 200 mjölkande kor, 10 300 kg ECM/ko och år och gjorde en jämförelse mellan Danmark och Sverige.

Han hade valt ut två gårdar att besöka. En av gårdarna var ett högteknologiskt stall med 9 mjölkrobotar och den andra gården var ett typiskt danskt familjejordbruk med 200 mjölkande kor i grop.

Dag ett besökte vi den första gården som hade en Holsteinbesättning med 500 mjölkande kor i robotsystem. Korna mjölkade 41-42 kg/ko och dag. Foderstaten innehöll majs, gräsenilage (som bestod av vitklöver och rajgräs och skördades sex gånger per år), sojaskrå, rapskaka samt mineraler och salt på foderbordet. Ett baskoncentrat och foderkorn utfodrades i robotarna. Växande kvigor utfodrades med ensilage, halm och sojaskrå, de kalvade in på 24 månader, tjur-



kalvarna såldes efter avväjning. Vi åt middag och övernattade på Dronninglund Slot på centrala Nordjylland.

Dag två besökte vi en Jerseybesättning med 200 mjölkande kor i grop, de mjölkade ca 10 000 kg ECM. Lantbrukaren hade aldrig haft studiebesök tidigare. Han hade bra produktion med höga halter så klart, och ungefär samma koncept på utfodring som på den andra gården, med 24 mån inkalvningsålder. En strikt avel. Han menade att det är mjölk han producerar och då ska allt fokus ligga där, därför senerades bara de allra bästa korna med könsorterad Jersey. Resten korsades med köttträs, dessa kalvar såldes efter avväjning.

Båda besöken var mycket intressanta, det ger inspiration till att producera mera och bli ännu bättre på helheten i mjölkproduktionen. Det var många intryck att bearbeta. Vad skulle man kunna genomföra i sin egen produktion, och vad fungerar inte?

Text: Michaela Roxner

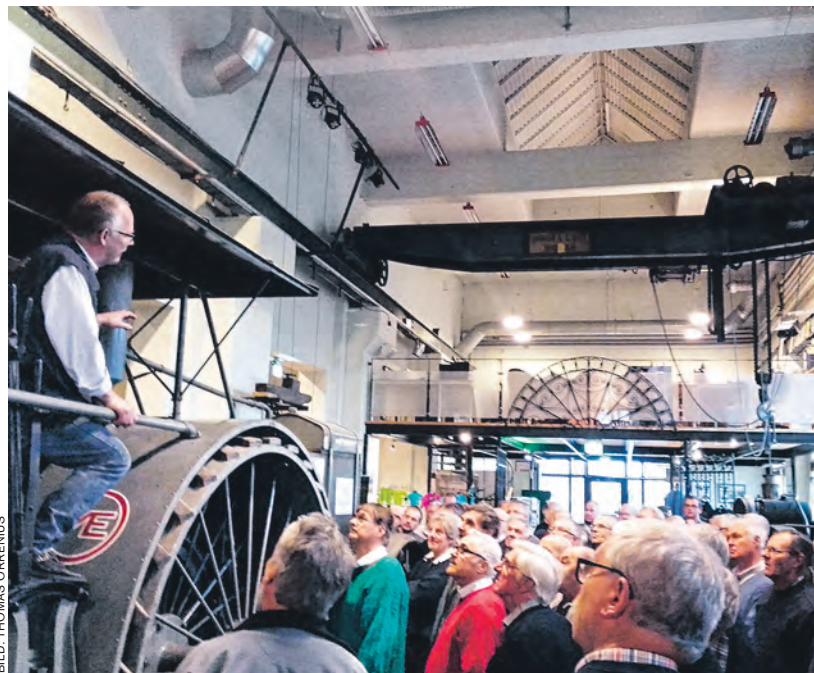


BILD: THOMAS ORRENIS

## ÖSTERGÖTLAND

## Fyllda bussar till Munktellmuséet

Intresset var mycket stort för för distrikt Östergötlands resa till Eskilstuna!

Två bussar fick sättas in och ändå fanns det tyvärr inte plats för alla som ville åka med.

Det var besöken på Swecon och Munktellmuséet som väckte så stort intresse bland våra medlemmar.

Eftersom gruppen var så stor fanns det inte möjlighet att besöka Swecon på plats, i stället informerade Christer Söderberg, vd på Swecons om deras verksamhet i muséets lokaler.

Därefter bjöds det på en god lunch och en uppskattad visning av engagerade guider, vilka är volontärer och tidigare anställda vid Volvo.

Text: Cathrine Hannell



## ÄLVSBERG

## Etanoldiesel – framtidens bränsle?

Lantmännen Agroetanols innovationschef Andreas Gundberg medverkade på distrikt Älvsborgs höstmöte. Han berättade om verksamheten på anläggningen i Norrköping. Den är unik vad det gäller hållbar tillverkning. Förutom etanol bildas även koldioxid och drank, allt är viktigt att ta om hand, både för miljöns och ekonomins skull. Agrodranken är en högvärdig proteinkälla som är en viktig ingrediens i foder. Den är billig, svensk och har liten klimatpåverkan.

Lantmännen tillverkar nu ett nytt biobränsle, en etanoldiesel, som saluförs under namnet Agro Cleanpower 95. Miljönyttan är hög då bränslets utsläpp har en koldioxid-reduktion på 90 procent. Bränslet kräver däremot en högre kompressionsantändning och motorerna måste byggas om. I dagsläget är det enbart lastbilar som konverteras till att använda det

nya bränslet, men förhoppningsvis ska även traktorer och anläggningsmaskiner kunna köras på etanoldiesel i framtiden.

Fran Lantmännen Maskin kom vd Jonas Arvidsson och berättade om vad som händer i maskinhandeln och hur det påverkar oss bönder. På ett mycket intressant och pedagogiskt sätt förklarade han turerna runt beslutet att inte förlänga avtalet med Claas. I stället kommer nu Lantmännen Maskin saluföra hela Fendts produktportfölj.

– Det viktigaste i förhandlingarna var att göra rätt val för den svenske lantbrukaren, betonade Jonas Arvidsson.

Börje Eckerlid, ordförande i Distrikt Älvsborg, avslutade med att tacka det 30-tal medlemmar som kommit till Fristad och skickade med dem ett smakprov på Finn Crisp knäckebröd från Lantmännens nya förvärv Vaasan. Text: Ingrid Lundgren





## ENKÖPING

# Information och lussekatter lyste upp novembermörkret

Över hundra medlemmar samlades på Lantmännen Maskins anläggning i Enköping för en informativ novemberkväll med medverkande från både Lantbruk och Maskin.

Först ut var säljarna Elisabet Carlsson och Åsa Blomgren på Lantmännen Lantbruk som berättade om aktuella kontrakt och sorter inför vårsådden. Elisabet framhöll det unika med att allt vårutsäde från Lantmännen är skjutkraftstestat där utsädet visar hur det verkligen kommer upp i jord under svala förhållanden till skillnad från den gängse metoden där kärnorna får gro på en fuktig yta i värmeskåp. Åsa pekade på att Lantmännens sorter gör bra ifrån sig i de oberoende sortförsöken och rekommenderade att jämföra resultaten innan man väljer sort.

Efter en mätande hamburgare, givetvis med svensk nötkött, var det Lantbruks spannmålschef Mikael Jeppsson som äntade scenen och började redovisa lite om skörden 2015. Enligt Jordbruksverket är det den största skörden på 25 år och volymerna som levererades till Lantmännen talar tydligt för det. Under 10 dagar i sträck tog man emot över 50 000 ton per dygn vilket gjorde att målen för gårdshämtning

inte kunde hållas och man tittar på vilka flaskhalsar som kan jobbas bort till kommande år. Mikael redogjorde sedan för strukturen för mottagningsplatser i området, att de stadsnära siloanläggningarna på sikt måste ersättas, och att man har en grov, ej helt fastlagd plan för det. I Strängnäs är planen att öka lagringskapaciteten till år 2017 och samma gäller i Hargshamn där man även kommer att ha möjlighet att lasta ut på stora fartyg. Till 2018 är målet att ersätta dagens silo i Uppsala med en ny mottagning och vad som är bestämt är att till skörd 2016 kommer det byggas en tork i anläggningen i Fjärdhundra.

Kaffe och lussekatt inmundigades innan dagens sista talare Jonas Fröberg, försäljningschef på Lantmännen Maskin, tog över. Han berättade om traktormarknaden och varför strategierna med helt märkesexklusiva återförsäljare, som flera av de stora fabrikanterna driver, inte fungerar i Sverige till skillnad från andra delar i Europa. Därför har Lantmännen Maskin valt att sälja fler märken och utöka sortimentet av redskap, satsa på AGCO som leverantör medan samarbetet med Claas avvecklas till hösten 2018.

Text och bild: Robert Ihrsén



## ÖSTRA SKARABORG

# Maskin och Vaasan på programmet

Distriktsstyrelsens ordförande Inge Erlandsson kunde hälsa ett hundratal medlemmar och gäster välkomna till årets höstmöte i Skövde.

Först på programmet var Lantmännens Maskins vd Jonas Arvidsson som gick igenom den nya strategin i Maskin, där Claas fasas ut och ett nytt, mer omfattande, avtal har tecknats med AGCO. Jonas Arvidsson och hans medarbetare har bidragit till att prisnivån på redskapen och traktorer numera ligger på samma nivå som övriga Europa mot att tidigare varit 10 procent högre.

Nästa talare var vice vd Per Arvidsson som informerade om Lantmännens resultat och de olika verksamheterna betydelse för resan från Jord till Bord. Därefter fördjupade han sig i Unibake och det nya förvärvet bagerikoncernen Vaasan Group i Finland. Han uttryckte att det finns stora

möjligheter för oss efter förvärvet både som komplement i Östersjöregionen och som en god inkomstkälla för Lantmännen.

Därefter var det dags för Thomas Magnusson från koncernstyrelsen. Han redovisade den nya sammanslagningen som sker år 2016 mellan distriktet Östra och Västra Skaraborg. Han betonade vikten av att vi måste vara nära våra medlemmar och fånga alla de möjligheterna som finns, men att vi också måste anpassa oss till storleksrationaliseringen.

Därefter berättade Lantbruks regionchef Bengt Karlssons om vad som var aktuellt på marknaden. Bland annat tog han upp att Lantmännen kommer med ett nytt foder på nötsidan som har visat sig medverka till ökad produktion.

Text: Carl-Johan Persson

**VALTRA**

# A83 HiTech

# 379.000:-

## Nu extra fördelaktigt för dig

Prata med din säljare

**2** ARS FABRIKS GARANTI

Standardutförande. Pris exkl moms.  
Gäller t o m 2015-12-31.  
Traktorn på bilden kan vara extrautrustad.  
Vi reserverar oss för eventuella tryckfel.

**YOUR WORKING MACHINE**



**Erbjudanden du inte får missa**

Traktorer – Redskap – Slitdelar  
– Slitstål – Friskvårdsservice

Kontakta din säljare för mer information – redan idag!



Lantmännen  
Maskin

www.lantmannenmaskin.se, 0771-38 64 00  
www.kalmarlantman.se, 0480-611 00



**JENS EDHOLM**  
Råvaruanalytiker,  
Lantmännen Lantbruk

NOVEMBER 2015

# Kinesisk spannmålshandel – den stora trenden

*Stigande levnadsstandard och en snabb urbanisering i Kina är numera allmänt vedertagna sanningar. Likaså, att den trenden i sin tur innebär en ökad efterfrågan på spannmål.*

**S**edan Kina gick med i WTO år 2001 har deras andel av global spannmålshandel ökat explosionsartat. Men, enligt nya handelsmönster finns det en påtaglig risk för att kinesisk spannmålsimport kan minska framöver. Det kan innebära en stor förändring för internationell spannmålshandel i en miljö där spannmålspriser redan noteras på låga nivåer.

Novemberuppdateringen av den månadsvisa WASDE-rapporten från det amerikanska jordbruksdepartementet innehöll en nedjustering av Kinas uppskattade konsumtion av inhemskt producerad majs under de tre senaste åren. Nedjusteringen resulterade i att utgående majsleger i Kina väntas till cirka 23 miljoner ton (eller cirka 25 procent) större än tidigare estimat.

Orsaken till den stora förändringen finner vi i höga inhemska interventionspriser, ett system som på många sätt liknar det som fanns i Europa innan millennieskiftet. Sjunkande världsmarknadspriser, men oförändrade kinesiska interventionspriser, har resulterat i att det varit lönsamt för kinesiska fodertillverkare att köpa internationellt producerade foderråvaror som majs, korn, sorghum och DDGS i stället för inhemskt producerade foderråvaror. De kvantiteter foderråvaror som förts in i Kina har varit större än vad USDA tidigare räknat med. Det har resulterat i ett ackumulerande av ett delvis ofrivilligt majsleger som nu, enligt reviderade siffror från En strikt avel. Han menade, representerar 54 procent av totala utgående lager i världen.

I syfte att begränsa den här ofrivilligt stora uppbyggnaden av interventionslager, har den kinesiska staten vidtagit åtgärder för minska importen av foderråvaror. Det görs delvis genom att sänka interventionspriset, men även genom att minska interventionsköp av inhemskt majs och genom att etablera importrestriktioner på bland annat korn, sorg-

hum och DDGS. Det är fortfarande inte helt tydligt vad det kommer innebära framöver vad gäller kinesisk efterfrågan på foderråvaror, men för att skaffa oss en uppfattning kan vi studera vad som hände när Kina nyligen lyfte motsvarande interventionssystem för bomull.

## Priskollapsen i bomull

Kina hade tidigare ett interventionspris på bomull som, likt interventionspriset för majs var högre än världsmarknadspriset. Det resulterade i att utgående lager ökade från 10 miljoner ton 2010 till 67 miljoner ton 2014 (bild 1) då importerad bomull konsumerades i stället för inhemskt producerad eller lagerlagd vara. Interventionsystemet för bomull avskaffades nyligen, vilket resulterade i att Kina började konsumera av sitt inhemska lager. En stor importör försvann från importmarknaden och världsmarknadspriset på bomull kollapsade (bild 1). Samma sak hotar alltså att inträffa, inte bara på majsmarknaden, utan även på marknaden för foderspannmål i allmänhet inom överskådlig framtid.

## Effekter för priser på foderråvaror

Den kinesiska importen av majs är relativt begränsad och motsvarade endast till cirka fem procent av den globala importen år 2014. Därmed kommer en minskning av kinesisk majsimport sannolikt inte påverka världsmarknadspriset i någon större utsträckning. Däremot är situationen mer

kritisk för foderkorn där kinesisk import motsvarande 33 procent av global import 2014, för sorghum där kinesisk import motsvarade 74 procent av global import 2014 och för Dried Distillers Grains (restprodukten från etanoltillverkning) där kinesisk import motsvarade 52 procent av amerikansk export 2014. Nämnade foderprodukter har haft en imponerande produktionstillväxt framförallt i USA de senaste åren, som alltså har drivits av kinesisk efterfrågan. En efterfrågan som riskerar att delvis försvinna.

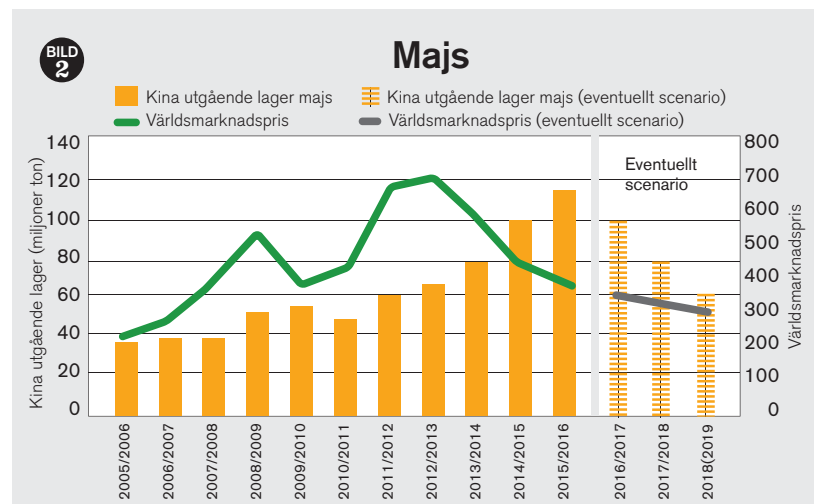
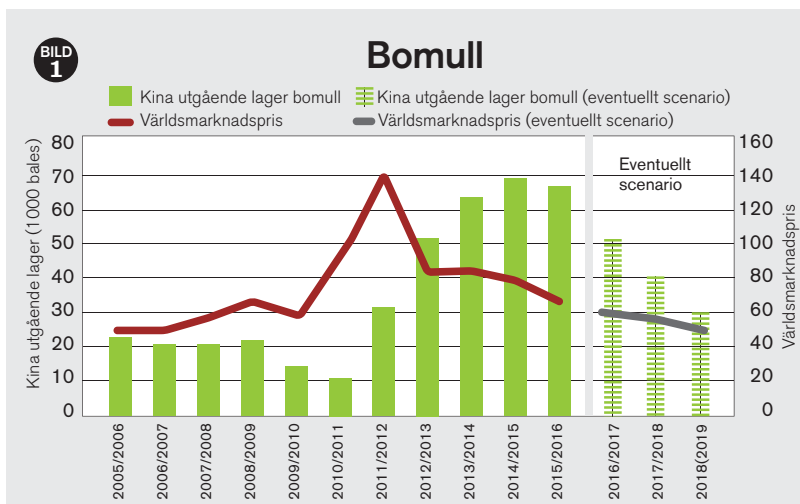
Om Kina skulle liberalisera sitt interventionssystem för majs och fortsatta utöka importrestriktioner för alternativa foderspannmål så kan det i värsta fall innebära att uppemot 35 miljoner ton av foderkorn, majs, sorghum och DDGS inte längre efterfrågas av Kina. I ett sådant scenario kan vi vänta oss att priser på foderspannmål kan följa i samma spår som priset på bomull efter de förändrade kinesiska interventionspriserna (bild 2, där världsmarknadspriset på majs kan ses som ett exempel för vad som kan ske med genomsnittliga priser på foderråvaror). I allmänhet innebär det en överhängande risk för stor fallhöjd på foderråvarupriser samt att det sprider sig till Europa via den globala exportmarknaden.

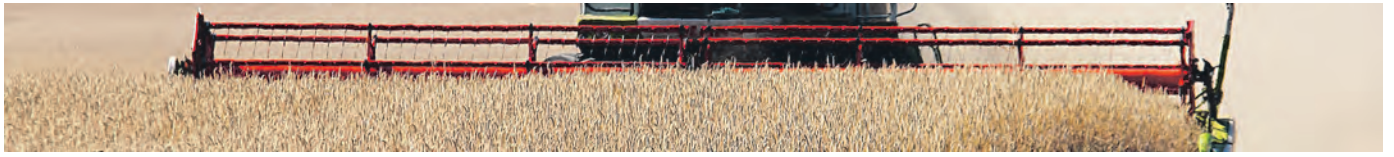
**DISCLAIMER:** Denna marknadsinformation har tagits fram av Lantmännen ek för, Division Lantbruk. Syftet med marknadsinformationen är att ge allmän information till kunderna och utgör inte något investeringsråd eller personlig rekommendation.



Grödor med betydande exponering mot kinesisk efterfrågan	Kinas andel av global import 2014	Kinas andel av global import 2010
Foderkorn	33 %	12 %
Sorghum	74 %	0 %
DDGS	52 % (av amerikansk export)	-

Källa: USDA





**PER GERMUNDSSON**  
Produktmarknadschef  
Korn & vete

NOVEMBER 2015

## Rekordskörd – igen!

*Veteskörden på norra halvklotet kan summeras och prognostiseras i nuläget till 733 Mton och världens utgående lager av vete kommer återigen att öka efter goda skördar i de flesta stora odlingsområden.*

**I** Nordamerika har USA bärgat en skörd i nivå med fjolåret medan skörden i Kanada är något sämre än förväntat. USA har haft svårt att konkurrera på världsmarknaden i början av skördeåret och behöver hävda sig bättre prismässigt för att komma igång med exporten ordentligt. Den starkare amerikanska dollarn har påverkat exporten av vete från USA och för första gången någonsin ser USA ut att bli en mindre exportör än Ryssland.

När det gäller exporten från Svarta Havet påverkas denna av en något bättre skörd i Ryssland, men framför allt i Ukraina. Säljarna runt Svarta Havet har som vanligt under hösten varit aggressiva säljare av vete till bland annat Egypten och är det enda område som exporterat mer hittills under skördeåret än vid samma tidpunkt föregående år.

Skördarna i Australien och Argentina står för dörren. I delar av Australien har det varit torrt vilket förmodligen påverkar veteavkastningen. I Argentina har förutsättningarna för grödan varit mer gynnsamma. Den nya regeringen förväntas anta en mer exportvänlig inställning vilket kan innebära ökad tillgång på Argentinsk vete på världsmarknaden.

### Höga vetelager

Veteskörden i EU 27 bedöms av Strategie Grains uppgå till 149,8 Mton, att jämföra med 149,1 Mton föregående år. Med en ny stor skörd i husen har EU 27 behov av att liksom föregående år exportera stora kvantiteter.

De utgående lagren av vete i EU 27 prognostiseras av Strategie Grains till höga 19,8 Mton att jämföra med 13,8 Mton vid utgången av skördeåret 2014/2015. EU 27 behöver öka exporten och bli mer konkurrenskraftigt relativt framförallt Svarta Havet. Problemet är att efterfrågan från flera traditionella köpare i tredje land varit mindre än förväntat under inledningen av skördeåret.

Den svenska veteskörden är den största på många år och Sverige kommer att ha större kvantiteter att exportera än normalt. Den höga avkastningen påverkar dock kvalitetsutfallet. Proteinhalten är betydligt lägre än normalt och betydligt större kvantiteter än normalt uppfyller inte minimikraven för kvarnvetete. De låga proteinhalten i kombination med förhållandevis liten prisskillnad mellan kvarnvetete med genomsnittligt protein och fodervete gör att tillverkningen av foder och etanol i Sverige i högre grad än normalt kommer att baseras på svenskt kvarnvetete.

### Svagare efterfrågan

Om det efter att ha bärgat ännu en rekordskörd finns fler likheter än olikheter på produktionssidan så är skillnaden större när det gäller konsumtionen. Flera länder har signalerat mindre importbehov än föregående år vilket resulterar i nya handelsflöden.

Iran har bärgat en bättre skörd än i fjol vilket och den iranska regeringen har signalerat mindre importbehov. Iran köper normalt vete med minst 12,5 procent protein och minskad försäljning till Iran drabbar framför allt Tyskland, Polen och Baltikum i EU 27 som i stället måste hitta andra köpare. I stället för att sälja bättre betald vete med 12,5 procent protein till Iran har framför allt säljare i Baltikum fått sälja till Algeriet, som visserligen nöjer sig med lägre proteinhalter, men i gengäld också köper till betydligt lägre priser än Iran.

Kina är kanske inte i första hand importör av vete, men en totalt sett mindre import till Kina påverkar i viss mån även vetemarknaden.

Precis som föregående år har Algeriet varit den huvudsakliga köparen av vete från EU 27 under inledningen av skördeåret. En stor skillnad mot föregående år är dock att Frankrike har betydligt bättre kvalitet och att

” Den svenska veteskörden är den största på många år.

franska säljare därmed, som vanligt, är förstahandsalternativet som leverantör för importörerna i Algeriet.

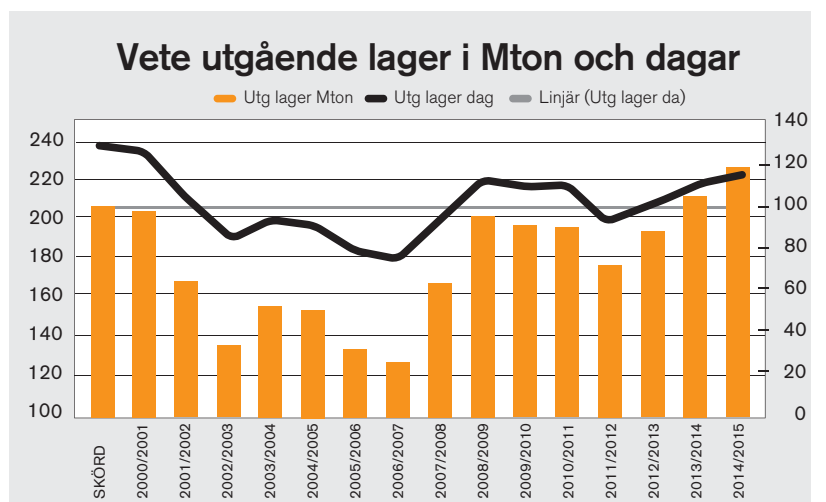
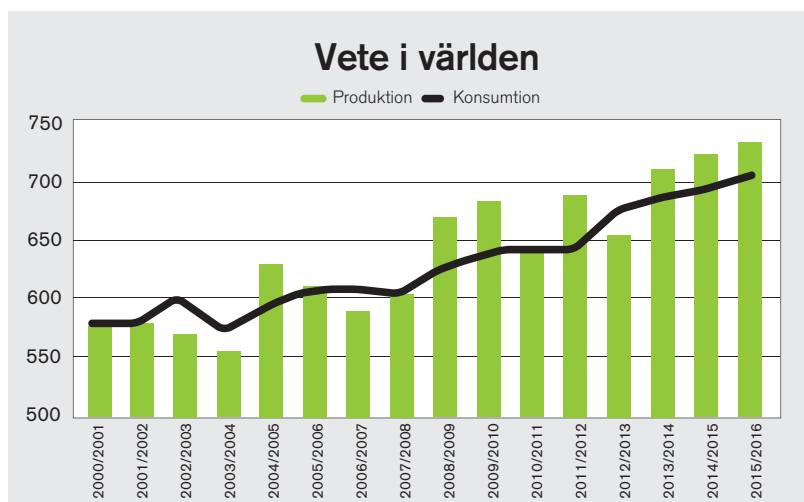
### Vad händer framöver?

Allt tyder på att det finns mer än tillräckligt med spannmål av skörd 2015 och helt klart är att exporttaket från EU 27 måste öka under återstoden av skördeåret. För att så ska ske krävs att priserna i högre grad än hittills kan konkurrera prismässigt med vete från Svarta Havet.

Säljarna i EU 27 är visserligen hjälpta av att euron tappat i värde gentemot dollarn hittills har säljarna varit mer intresserade av att använda den svagare euron till att lyfta sina priser i euro/ton än att sälja större kvantiteter. Såväl handlare som lantbrukare i EU 27 är förhållandevis likvida och kan säkert avvakta med försäljning i hopp om högre priser. Men varken handlare eller lantbrukare i EU 27 har några egentliga möjligheter att överlagra större kvantiteter.

Kortsiktigt kan detta innebära att de förhållandevis höga priserna består under tiden som importörer förser sig med vete från andra ursprung.

Fortsätter kommande skörd att utvecklas normalt riskerar vi längre fram i stället hamna i en situation där allt fler vill sälja kvantiteter till ett fåtal köpare som har något behov kvar att täcka av gammal skörd, med vikande priser som följd. Men innan dess ska mycket hända och vad talar egentligen för att vi ska få en fjärde rekordskörd i rad?





# Erbjudanden du inte får missa

Traktorer – Redskap – Slitdelar – Slitstål – Friskvårdsservice

Kontakta din säljare för mer information – redan idag!

Några exempel:

Valtra N123, N163, T203 och T213 – 0,09% ränta i 5 år

Valtra A83 379.000:- – extra fördelaktigt för dig

CLAAS traktorer – 30 st utvalda till **extra bra pris**

Fendt traktorer – ett flertal utvalda till **extra bra pris**

Demoredskap – **bra pris** och **snabb leverans**

Tel 0771-38 64 00  
www.lantmannenmaskin.se



Lantmännen  
Maskin