

Groddden

EN ÄGARTIDNING FRÅN LANTMÄNNEN | LÄS MER PÅ WWW.LANTMANNEN.COM | NR 1 | FEBRUARI | 2015

LEDAREN | SID 2

463 miljoner
tillbaka till
lantbruket



BOKSLUT 2014

**Alla divisioner
visar positiva resultat**

SIDAN 3

LANTMÄNNEN OCH KALMAR LANTMÄN

**Styrelserna föreslår
fusion i höst**

SIDAN 4-5

INVIGNING FÖR HÅLLBART LANTBRUK

SIDAN 14-15

Lönsamheten
ska öka med
nytt foder

10



Föredragsturné
lockade unga
lantbrukare

20



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

Invigning av den nya ThermoSeed-anläggningen i Eslöv i januari. Bild: Johan Olsson

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

Ardeo Media AB
Kontaktperson: David Lundström
E-post: david.lundstrom@ardeo.se
Telefon: 040-16 54 88

ANNONSMATERIAL

Tekniska upplysningar: Annonser ska levereras till Ardeo Media AB som tryckfärdiga pdf-filer, bilder i 300 dpi.
E-post: annons@ardeo.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 2015 (med reservation för ändringar)

Nr	Materialdag	Utgivning
2	23/3	Vecka 16
3	29/4	Vecka 22
4	22/8	Vecka 38
5-6	13/11	Vecka 50

BILAGOR

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

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

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



Lantmännen är 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

Signerat

Fokus på tillväxt och konkurrenskraft

2014

har varit ett händelserikt år för Lantmännen. Som ett av de viktigaste företagen inom svenskt jordbruk och livsmedelsindustri har vi både möjligheter och skyldigheter att utveckla verksamheten så att det gynnar det svenska lantbruket. Att Lantmännen som lantbrukskooperativ fyller sin plats på marknaden visar årets utdelning – 463 miljoner tillbaka till det svenska lantbruket!

Under våren fastställdes Lantmännens långsiktiga inriktning – Strategi 2020. Arbetet med strategin har varit verkligt intressant, inte minst för att vi ser potentialen i en tillväxtorienterad och internationell omvärld som skapar nya möjligheter för både Lantmännen och våra egna lantbruksföretag.

Vår aktiva roll i bildandet av LRF Växtodling ser jag som en bra bas för arbetet med tillväxt och konkurrenskraft. Här skulle en svensk livsmedelsstrategi som ser tillväxtpotentialer i stället för ökade skatter och regelkrångel vara en positiv signal.

Under året har arbetet med förändringar i medlemsorganisationen varit en viktig uppgift och jag är helt övertygad om att den nya organisationen ger nya möjligheter. Med nya arbetsformer, fortsatta satsningar på yngre företagare och ett närmare samarbete med Lantbruk och Maskin har vi alla förutsättningar att stärka både affärer och medlemsengagemang.

Den föreslagna fusionen med Kalmar Lantmän är en annan viktig pusselbit, och ett kvitto på betydelsen av att vårda och utveckla goda relationer. Det föreslagna bildandet av ett Lantmännenföretag som samlar kompetens och offensiva satsningar kan ge många positiva effekter, inte minst när det gäller möjligheterna att utveckla svensk animalieproduktion.

Maskinverksamheten utvecklas bra, men resultatet hålls tillbaka av en pressad marknadssituation. För Lantmännen Energi vill jag nämna Lantmännen Agroetanol som gång efter annan utvecklar affären genom innovation i produktionen.

Lantmännen Cerealia har genom ett målmedvetet arbete lyckats bra både på marknaden och ekonomiskt. Förvärvet av Strängnäs Valskvarn är en tydlig markering av att vår vidareförädling är viktig för det svenska lantbruket. Lantmännen Unibake har en positiv utveckling och det tecknade avtalet om att förvärva VAASAN Group

Att Lantmännen fyller sin plats på marknaden visar årets utdelning – 463 miljoner tillbaka till det svenska lantbruket!

kan bli ett stort steg i utvecklingen mot att bli en starkare internationella aktör.

Summerar man året kan man inte gå förbi börsintroduktionen av Scandi Standard. Jag kan konstatera att genom mycket väl genomförda strategiska beslut och aktivt engagemang från ledningen har avyttringen av Scandi Standard och Kronfågelgruppen under 2013 och 2014 givit en positiv påverkan på resultatet med drygt en miljard kronor, medel som vi nu kan återinvestera i linje med strategin.

Lantmännens starka ekonomiska ställning och flera framgångsrika affärer har lagt grunden för förslaget till höjd utdelning. Styrelsen föreslår en historiskt hög utdelning om totalt 463 MSEK.

För mig är Lantmännen ett företag där vi verkligen kan dra nytta av samverkan i hela värdekedjan – från våra odlingar av havre fram till gryn och gröt! Kort sammanfattat – vi skapar ett livskraftigt lantbruk.

Bengt-Olov Gunnarson
Koncernstyrelsens ordförande



LANTBRUK

Division Lantbruks rörelse- resultat för helåret uppgår till 56 MSEK (105). Det lägre resultatet beror huvudsakligen på utmaningar inom utsädesaffären. Rörelseresultatet i de internationella intresseinnehaven är lägre jämfört med förra året, bland annat till följd av utvecklingen på gödselmarknaden.

MASKIN

Rörelseresultatet för division Maskin för hela året uppgår till 181 MSEK (255) och belastas av kostnader för omorganisation i framför allt Lantmännen Maskin Sverige. Marknaden för både lantbruks- och anläggningsmaskiner har varit svag under året. För anläggningsmaskiner är detta en följd av minskad aktivitet i gruvbranschen och avvaktande politiska beslut i större infrastrukturprojekt. Lantmännen Maskin Sverige har ökat sina marknadsandelar trots en vikande marknad.

Divisionernas helårsresultat

Alla siffror i artikeln avser helåret 2014, och är justerade för jämförelsestörande poster.



ENERGI

Helårsresultatet för division Energi ökade till 72 MSEK (- 46). Förbättringen förklaras av ökad försäljning och export inom Lantmännen Aspen samt att Lantmännen Reppe har ökat sin försäljning och genomfört effektiviseringar. Samtidigt har lägre spannmålspriser under hösten haft viss positiv effekt på resultatet i Lantmännen Agroetanol, dock kvarstår utmaningar i form av ett mycket lågt etanolpris och politisk otydlighet kring långsiktig energi- och klimatpolitik.

LIVSMEDEL

Division Livsmedel har förbättrat resultatet till 521 MSEK (503). Flera större bolagsaffärer har genomförts under året i linje med Strategi 2020. Lantmännen Cerealia har genomfört ett antal lyckade produktlanseringar och fortsatt sina satsningar på spannmålskoncept som är attraktiva för både kunder och odlare. Lantmännen Unibake har utvecklats positivt under året och försäljningen har fortsatt att öka – framför allt i Storbritannien, Benelux-området, Finland och USA.

FÖRBÄTTRAT RESULTAT 2014

Historiskt hög utdelning föreslås

463 miljoner i utdelning till medlemmarna. Det är en rekordhög utdelning som föreslås av Lantmännens styrelse efter bokslutet för 2014. Lantmännens resultat för 2014 visar att verksamheten i samtliga divisioner utvecklas positivt.

Lantmännens resultat för 2014 efter finansnetto och justerat för jämförelsestörande poster uppgår till 740 MSEK en ökning med 57 MSEK. Det högre operativa resultatet beror främst på lönsamhetsförbättringar inom division Livsmedel och division Energi.

Före jämförelsestörande poster var resultatet efter finansnetto 1 342 MSEK (85). De jämförelsestörande posterna utgjordes under 2014 främst av realisationsvinster i samband med noteringen av Scandi Standard och avyttringen av verksamheter i Tyskland och Polen och under 2013 främst av nedskrivning av etanolanläggningen i Norrköping.

– Resultatet för Lantmännen har under 2014 fortsatt att utvecklas positivt och samtliga divisioner visar ett positivt resultat. Många av våra affärer har tagit ytterligare steg för att förbättra verksamheten, och arbetet med Lantmännens långsiktiga, tillväxtorienterade strategi – Strategi 2020 – ger nu resultat inom flera

områden, säger Per Olof Nyman, Lantmännens vd och koncernchef.

Förstärkt soliditet

Kassaflödet för helåret före finansieringsverksamheten uppgick till 2 077 MSEK (2 450) och Lantmännens nettolåneskuld har under 2014 minskat med cirka 1,3 miljarder SEK till cirka 3,7 miljarder SEK. Soliditeten förstärktes därmed ytterligare och uppgick till 43,8 procent (42,5) vid årets slut. Investeringarna under 2014 uppgick till 1 087 MSEK (1 043).

– Lantmännen har nu ytterligare stärkt sin redan goda finansiella ställning, och vi är väl positionerade för framtida tillväxt, säger Per Olof Nyman.

Samtliga fyra divisioner visar positiva resultat (se ovan). Lantmännen Fastigheter har fortsatt att utvecklas väl och resultatet för hela året uppgår till 157 MSEK (149).

Historiskt hög utdelning

Styrelsen har beslutat att lämna utdelning i form av återbäring på medlemmarnas inköp från Lantmännen Lantbruk Sverige med 1,5 procent (1,5) och på inköp från division Maskins

svenska verksamhet med 0,5 procent (0,5). Styrelsen har också beslutat att efterlikvid lämnas med 1,5 procent (1,5) på levererad spannmål, oljeväxter och vallfrö. Totalt beräknas återbäring och efterlikvid uppgå till 135 MSEK (129).

Styrelsen föreslår att stämman beslutar om insatsutdelning med 9 procent (9), totalt 178 MSEK (171), samt insatsmission med 150 MSEK (0). Sammantaget uppgår föreslagen insatsutdelning och insatsmission till 17 procent (9) av föreningens insatskapital. Styrelsen föreslår att utdelning på förlagsinsatser ska utgå med 9 procent (3), totalt 5 MSEK (2).

– Lantmännens starka ekonomiska ställning och flera framgångsrika affärer har lagt grunden för det historiskt höga förslaget till utdelning. Därmed bidrar vi också aktivt till att skapa ett livskraftigt lantbruk, säger Bengt-Olov Gunnarson, Lantmännens styrelseordförande.

Fortsatt framåt 2015

I januari 2015 tillkännagavs att Lantmännen och Kalmar Lantmän avser att fusionera. Ett sammanslaget Lantmännen och Kalmar Lantmän skulle – om fusionen beslutas – bli ett ännu mer

konkurrenskraftigt företag med rötter och ägande bland svenska bönder. Förslaget om fusion kommer att beslutas på Kalmar Lantmäns stämma och behandlas på Lantmännens stämma och förutsätter även godkännande av Konkurrensverket.

I januari 2015 tillkännagavs att Lantmännen undertecknat avtal med Lion Capital om att förvärva det finska bolaget Vaasan, med verksamhet inom bake-off, hårt bröd och färsbröd. Förvärvet är villkorat av sedvanlig konkurrensprövning.

– Vi har nu tagit ett antal viktiga första steg när det gäller genomförandet av Strategi 2020. Med utgångspunkt i lantbruksföretagen fokuserar vi på att ta ledarskap i spannmålsvärdekedjan. Det planerade förvärvet av Vaasan och den föreslagna fusionen med Kalmar Lantmän är starkt kopplade till vårt uppdrag att öka lönsamheten på våra medlemmars gårdar och optimera avkastningen på ägarnas kapital, säger Per Olof Nyman.

Fotnot. Hela bokslutskommunikén finns tillgänglig på <http://lantmannen.se/bokslutskommunike>.

Handel med emissionsinsatser

Datum för orderperiod	Transaktionspris procent av nominellt värde	Omsättning SEK	Antal köpordrar som ledde till affär styck	Antal säljordrar som ledde till affär styck
2014				
1-3 juli	103 %	1 261 488 SEK	10 köp	24 sälj
21 juli-6 aug	102 %	2 453 000 SEK	16 köp	17 sälj
15-20 aug	102 %	647 043 SEK	5 köp	10 sälj
23 aug-3 sep	103 %	331 672 SEK	3 köp	6 sälj
6-8 okt	105 %	939 000 SEK	7 köp	34 sälj
22-29 okt	107 %	823 538 SEK	7 köp	17 sälj
12-19 nov	110 %	860 750 SEK	5 köp	19 sälj
3-10 dec	110 %	1 711 567 SEK	12 köp	14 sälj

Kommande orderperioder 2014
17-25/2, 2-11/3, 17-25/3, 31/3-10/4

Kompletterande information, handelsregler och orderblankett för köp/sälj finns på www.lantmannen.com. Orderblanketten finns tillgänglig ett par dagar före varje handelsperiod.

Kontoöversikt och gällande räntesatser

Lantmännen Lantbruk/ Maskin SE	Gällande fr o m 10 november 2014	
Kundreskontra Fakturor, dröjsmålsränta	efter förfallodag	12,40 %
Kundreskontra Finansieringstjänst	efter förfallodag efter kravdatum	6,15 % 12,40 %
Ränta vid förskotts betalning	endast medlemmar	1,50 %
Avräkningskonto	tillgodo skuld spannmålsöverskott	1,50 % 2,40 % 2,40 %
Sparmedel Kapitalkonto	endast medlemmar	1,50 % 1,50 %

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

En fusion mellan Lantmännen och Kalmar Lantmän skulle skapa en lantbrukskoncern med större konkurrenskraft. Därför föreslår de båda föreningarnas styrelser ett samgående. Om medlemmarna säger ja till förslaget kan det bli verklighet i höst.

Text: Helena Holmkrantz och Anna Carlström | Bild: Kalmar Lantmän

Konkurrensen i den europeiska lantbruksbranschen blir allt hårdare. Till mycket stor del beror de tuffare villkoren på den konsolidering av lantbruksföretag som pågår för fullt. Lantbruksföretagen blir större, verkar över större områden och kampen om marknadsandelarna ökar överallt. I det klimatet kan det finnas skäl att se sig om efter samarbetspartners.

– Vår bedömning är att om vi ska klara de nuvarande konkurrensförhållandena måste vi göra det tillsammans med Lantmännen. Den redan hårda konkurrensen om lantbruksmarknaden blir bara tuffare och tuffare. Exempelvis har danska DLA en klar ambition att ta marknadsandelar på den svenska marknaden. Kalmar Lantmän är tyvärr en för liten spelare för att kunna stå emot. Vi sa nej till samgående 2001 och har varit nöjda med samarbetet under åren. Nu är tiden mogen att ta steget fullt ut och fusionera de båda föreningarna, fastställer Gunnar Pleijert, ordförande i Kalmar Lantmän.

– Ett samgående ligger väl i linje med föreningarnas strategi att med lantbruksföretaget i centrum utveckla lönsamma affärer som skapar mervärden i hela värdekedjan. Kalmar Lantmäns regionala förankring och arbetssätt är ett föredöme för Lantmännen, det är något vi hoppas kunna utveckla, säger Bengt-Olov Gunnarson, styrelseordförande i Lantmännen.

Den föreslagna fusionen innebär att Kalmar Lantmäns medlemmar blir medlemmar i Lantmännen ek för och tar därmed del av de villkor som gäller för övriga medlemmar. Kalmar Lantmäns verksamhet kommer vid ett samgående med Lantmännen att bli en viktig del av Lantmännen Lantbruk

och Lantmännen Maskin.

Beskedet kom säkert oväntat för många medlemmar, och det har mötts med både ris och ros.

– Vi i Kalmars styrelse har stött och blött den här frågan utifrån den nya konkurrenssituationen med vikande handelsmarginaler. Efter ett noggrant övervägande beslöt styrelsen lägga fram ett förslag till fusion med Lantmännen. Vi har försökt klargöra situationen vid medlemsmöten och fullmäktigemöten under januari. Parallellt har vi arbetat med fusionsplanen tillsammans med Lantmännens representanter. Den kommer att tydliggöra vår ram-överenskommelse och beskriva hur vi tänkt att fusionen ska genomföras, förklarar Gunnar Pleijert.

När fusionsplanen är färdigskrivet skickas den till bolagsverket för registrering. Därefter blir den offentlig. Detta måste vara klart fyra veckor före

första fusionsstämman som i Kalmar Lantmän kommer att äga rum strax efter påsk.

Rent formellt är det egentligen inte obligatoriskt för Lantmännen att ta upp frågan på sin föreningsstämma, men för att medlemmarna ska få en möjlighet att säga vad de tycker kommer frågan att finnas med på dagordningen på distriktsstämmorna och på Föreningsstämman den 5 maj. Fusionen måste också godkännas av Konkurrensverket.

Vad krävs för att förslaget ska gå igenom på Kalmar Lantmäns fusionsstämma?

– I normala fall brukar det bli två stämmor. Vid den första stämman krävs enkel majoritet och vid den andra två tredjedelars majoritet. Det går att besluta på en stämma, men då måste 41 av våra 45 fullmäktige ställa sig bakom förslaget.

De båda föreningarna har haft ett

gott samarbete under de gångna åren. Kalmar Lantmän har funnits med som organisationsmedlem sedan den stora fusionen 2001. Vilka fördelar ger ett samgående Kalmar Lantmäns medlemmar?

– Våra medlemmar kommer som direktmedlemmar i Lantmännen på ett tydligare sätt vara delaktiga i det värdeskapande som sker i Lantmännens olika affärsområden. Tillväxten inom livsmedelsindustrin är till exempel mycket intressant. Lantmännen har gjort mycket goda affärer inom livsmedelsområdet de senaste åren, det är något vi aldrig skulle kunna skapa inom Kalmar Lantmän. Våra medlemmar kommer också att få bli delaktiga i utdelningen av handelsbara emissionsinsatser, vilket många av våra medlemmar känner igen ifrån Södra. Dessutom, och det är ett viktigt argument, Lantmännen är också en Kooperation, vilket gör att våra medlem-

LANTMÄNNEN OCH KALMAR LANTMÄN I FUSION

Samgående ger ett starkare företag

mar kan fortsätta ha inflytande och påverkan, det finns alltså många fördelar. Vi har övervägt de alternativ som finns och kommit fram till att sett till helheten är ett samgående med Lantmännen det absolut bästa alternativet, poängterar Gunnar Pleijert.

Vad är ditt budskap till medlemmarna i Kalmar Lantmän nu?

– Titta noga igenom fusionsplanen när den läggs fram. Ta ställning till de ekonomiska realiteter som finns, utifrån den konkurrens som råder på marknaden. Ställ dig frågan vad det kan betyda för dig som medlem, men tänk också över vad alternativet är och vad det kan medföra för dig.

Bengt-Olov Gunnarson avslutar intervjun med några kompletterande kommentarer.

– Vid distriktsstämmorna kommer vi att gå igenom villkoren för fusionen, så jag hoppas på många bra frågor och diskussioner. Styrelsen är angelägen att förankra det föreslagna samgåendet och frågan om fusion kommer att behandlas på vår föreningsstämma i maj.

Han konstaterar att den samlade kapaciteten inom Lantmännens hela foderverksamhet kommer att kunna utnyttjas på ett mer effektivt sätt.

– Det kommer att gynna den svenska animalieproduktionen, konstaterar han och betonar till sist:

– En styrka jag gärna vill återkomma till är Kalmars arbetssätt, med en tydlig regional och geografisk marknadsmässig identitet. Det är något som jag hoppas att vi ska kunna utveckla inom hela Lantmännen.

Om Kalmar Lantmän

- Kalmar Lantmän bildades 1942, omsätter 1,2 miljarder SEK och har 190 anställda.
- 1 800 medlemmar fördelade på fyra distrikt.
- Verksamhet inom lantbruk, maskin och butik. Tio butiker i Kalmar län och två i Kronobergs län.
- Utgår från två platser i Kalmar: hamnen och "Böndernas hus" på Hagbygårde.

KONCERNSTYRELSEN PÅ BESÖK I KINA

Driver på om svensk livsmedelsexport

Kina är en av de mest intressanta marknaderna för livsmedelsexporten i framtiden, men det är också en marknad som kräver kunskap. I januari reste Lantmännens koncernstyrelse och delar av koncernledning till Kina för att öka sin kunskap och knyta kontakter.

Den kinesiska medelklassen växer och med den också intresset för hälsosamma och säkra livsmedel. Samtidigt är Kina redan i dag nettoimportör av livsmedel, med ökande efterfrågan inom landet är det dessutom troligt att importen kommer att behöva öka ytterligare. Det är en av anledningarna till att allt fler västerländska företag intresserar sig för och väljer att satsa på den kinesiska marknaden. Nya marknader i Asien ingår också som en del i Lantmännens Strategi 2020.

Svenska råvaror och livsmedelsprodukter präglas av hög kvalitet och det svenska lantbruket står sig väl i konkurrensen. Just nu pågår en diskussion mellan svenska och kinesiska myndigheter kring bland annat ett exporttillstånd av svenskodlad havre.

– Genom att regeringen nu beslutat att permanent ha ett lantbruksråd på ambassaden i Peking så ökar möjligheterna för svensk lantbruks- och livsmedelsexport till Kina. Det är en viktig markering från Sverige som innebär att svenska lantbruks- och livsmedelsföretag har en tydlig kontaktperson för att etablera sig på den kinesiska marknaden, säger Bengt-Olov Gunnarson.

Blickar mot Kina

Livsmedelsäkerhet är en global fråga och världens blickar har de senaste åren riktats mot Kina. Efter ett antal uppmärksammade skandaler är frågan nu högt på agendan hos såväl kinesiska medborgare i allmänhet som hos Kinas ledare.

För att fånga upp intresset för svensk livsmedelsäkerhet anordnade Lant-



Den inhemska livsmedelsproduktionen i Kina täcker långt ifrån det ökande behovet och Kina är därför nettoimportör av livsmedel.

männen ett seminarium i Beijing med deltagare från Lantmännen, svenska ambassaden i Beijing, EU-delegationen i Beijing, Livsmedelsverket och kinesiska myndigheter samt ett antal aktörer på området. Vid sitt öppningsanförande understök Lisette Lindahl, chef för den ekonomiska sektionen vid svenska ambassaden i Beijing, det gemensamma intresse som Sverige och Kina har och de viktiga insatser som aktörer som Lantmännen kan göra.

– Jag är imponerad av den öppenhet våra kinesiska talare visat inför och under vårt seminarium, säger Per Olof Nyman, vd och koncernchef, Lantmännen. De delade generöst med sig av kunskap om de utmaningar Kina möter, de sätt de vill ta sig an dem, och vilka framtida samarbeten de är intresserade av.

Lantmännens styrelseordförande, Bengt-Olov Gunnarson avslutade seminariet, konstaterade att intresset var stort och att Sverige har mycket att erbjuda Kina:

– Svensk forskning och utveckling kring livsmedelsäkerhet är världsledande. Vi har mött ett stort och genuint intresse för våra kunskaper.

Besök på foderfabrik

Lantmännens resa i Kina var brett upplagd med besök på flera olika håll i landet, förutom huvudstaden Beijing även städer som Shanghai och Chongqing. För att få en bild av svensk verksamhet i Kina passade Lantmännen på att besöka en foderfabrik, delägd av danska DLG, i provinsen Henan, en hjullastarefabrik, delägd av Volvo, i Linyi City och gjorde ett studiebesök i Ikeas verksamhet i Shanghai. Bland programpunkterna fanns även möten med De Laval's representanter i Kina och föredrag av Handelsbanken om att göra affärer i Kina. Dessutom gjorde den svenska gruppen ett antal studiebesök i kinesiska livsmedelsbutiker.

Resan avrundades med ett besök hos en grisfarmare i provinsen Sichuan.

Text: Helena Holmkrantz

Stort intresse för Lantmännens förlagsandelar

I november 2014 informerade styrelsen om att man beslutat genomföra en emission av förlagsandelar på 250 miljoner. Emissionen riktade sig till medlemmarna i Lantmännen, till koncernens tillsvidareanställda i Sverige och till ett antal föreningar inom de gröna näringarna. När teckningstiden gått ut kunde man konstatera att intresset varit stort och att erbjudandet övertecknats.

Syftet med erbjudandet var att bredda kapitalbasen samt öka intresse och engagemang för Lantmännen hos både ägare och medarbetare, men även att ge en alternativ möjlighet att ta del av Lantmännens resultatutveckling.

– Det är väldigt positivt att intresset för att teckna förlagsandelar i Lantmännen varit så stort och det visar att medlemmar och medarbetare ser positivt på Lantmännens framtida utveck-

ling, säger Bengt-Olov Gunnarson, styrelseordförande, Lantmännen.

Under slutet av januari öppnades också för handel med Lantmännens förlagsandelar på Mangoldlistan under kortnamnet LANT OI. Förlagsandelarna löper på fem år och förfaller den 30 december 2019. Aktuella kurser publiceras på Mangoldlistan: www.mangold.se/MangoldOnline/Mangoldlistan.aspx.



BILD: JONAS ENGSTRÖM

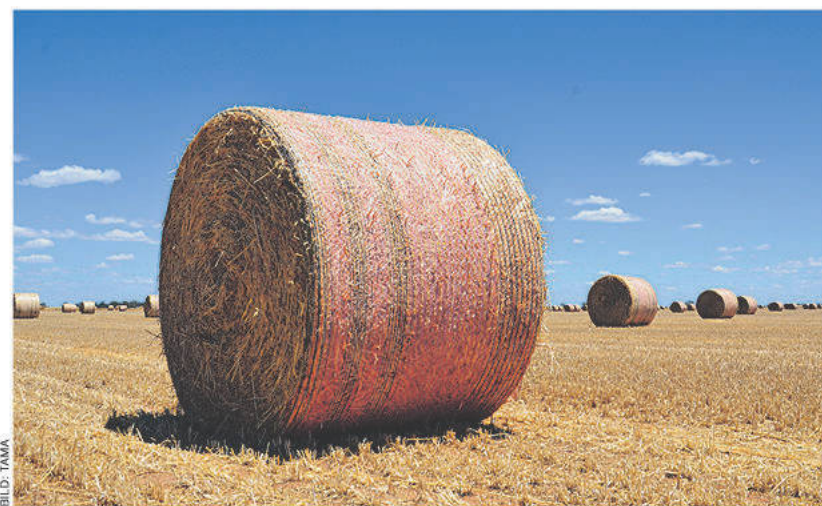


BILD: TAMA

Sveriges hållbaraste biodrivmedel

Lanseras av Agroetanol

Lantmännen Agroetanol lanserar nu sitt nya etanoldrivmedel anpassat för dieselfordon. De första leveranserna planeras redan nu i februari. Drivmedlet tillverkas koldioxidutsläppen från dieselfordon med 90 procent.

Omställningen till en fossilfri fordonsflotta i Sverige kräver flera förnybara alternativ för att minska förbrukningen av fossil diesel.

Det nya drivmedlet från Lantmännen Agroetanol kan användas i anpassade dieselmotorer i såväl bussar som lastbilar. Produkten håller en unik klimattestprestanda och minskar koldioxidutsläppen med mer än 90 procent jämfört med fossil diesel och bidrar till att nå målet om en fossiloberoende fordonsflotta år 2030.

Ett hållbart alternativ

– Vi vill använda vår kunskap för att bidra till en mer hållbar fordonstrafik. För att nå målet med en fossiloberoende trafik år 2030 kommer alla tillgängliga förnybara drivmedel att behövas, säger Bengt Olof Johansson, vd Lantmännen Agroetanol.

Etanol är ett hållbart alternativ till fossila bränslen och har i över 20 år använts som ett fossilfritt alternativ till diesel i svenska bussar och lastbilar.

Men etanol står fortfarande för en liten del av den totala drivmedelsmarknaden och Lantmännen Agroetanol tar nu initiativ till att öka etanolanvändningen i kollektiv- och lastbilstrafiken genom tillverkning av etanoldrivmedel för dieselfordon. Etanolen produceras vid anläggningen i Norrköping, en del av det prisbelönta energikombinatet på Händelö.

Rent bondförnuft

– Att ta tillvara alla flöden kallas ibland att optimera resursutnyttjandet. Vi kallar det rent bondförnuft, säger Bengt Olof Johansson.

– Det finns en stor tillväxtpotential inom förnybara drivmedel och vår ambition är att vara en ledande nordisk etanoltillverkare. Vi tar nu ett första viktigt steg mot en del av marknaden för drivmedel till dieselfordon genom att leverera ett klimatsmart alternativ till den svenska marknaden, säger Bengt Olof Johansson.

Stöd forskningen med en rosa bal

Fälten runt om i landet kommer att lysas upp av rosa balar i sommar. Det är Lantmännen som tillsammans med leverantörerna Trioplast och Tama på detta sätt stöder bröstcancerforskningen.

Den som köper rundbalsnät och sträckfilm från Lantmännen kan samtidigt bidra med hopp för tusentals cancerdrabbade kvinnor. Under februari till och med augusti skänker Lantmännen pengar till forskningen, 150 kr för varje såld rulle rosa rundbalsnät och för 25 kr för varje såld rulle rosa sträckfilm går till Bröstcancerfonden.

Idén att göra rosa nät och plast till ensilagebalar kommer ursprungligen från Nya Zeeland. Nu tar Lantmännen den vidare till de svenska fälten och räknar med att många kommer att undra och ställa frågor om de rosa bollarna. Idén är att man samtidigt som man ger några procent av försäljningen till bröstcancerforskning också kan påminna andra att bidra genom att visualisera budskapet med rosa balar ute på fälten.

Hur kom ni på den här idén?

– I slutet av 2014 kontaktade två av våra leverantörer (Trioplast och Tama) oss på Lantmännen och undrade om vi

var intresserade av ett uppslag man provat kring insamling av pengar till bröstcancer forskning. Eftersom de flesta av oss ju tyvärr känner någon som drabbats, såg vi det som en självklarhet att stödja idén. Det känns bra att vi kan bidra till och uppmärksamma denna viktiga forskning, förklarar Torbjörn Wahlström, chef för utveckling och växtodlingsprodukter på Lantmännen Lantbruk.

Från Nya Zeeland

Trioplast och Tama som producerar plast och nätprodukter hade i sin tur fått idén från sina distributörer på Nya Zeeland. De hade blivit tillfrågade om att hjälpa till med att samla in pengar till bröstcancerforskning. Eftersom många kvinnor är verksamma inom lantbruket tyckte man att det var angeläget att uppmärksamma och bidra till forskning kring denna sjukdom som drabbar så många.

Trots att det innebar både extra utvecklings- och produktionskostnader tog man snabbt beslut om att stödja idén och under produktutvecklingen förstod man att den rosa färgens signalvärde var stort. Besökare som såg balarna i testhallar och på fält frågade direkt om de var producerade för att stödja bröstcancerforskning.

Gör en god affär i vår!

Handla med dina emissionsinsatser under vårens orderperioder

17-25/2 2-11/3

17-25/3 31/3-10/4



Lantmännen

Information om handeln och senaste kursen hittar du på lantmannen.se under Ägare-och-medlem/emissionsinsatser

2015 Lantmännens distriktsstämmor

Direktanslutna medlemmar och medlemmar i anslutna lokalföreningar kallas härmed till ordinarie distriktsstämmor i Lantmännen ek för. Ärenden enligt stadgarnas § 20. Medverkan av koncernstyrelse och ledning.

Distrikt	Datum	Tid	Plats
Söderslätt	10 mars	17.00	Star Hotell, Lund
Österlen	17 mars	18.00	Hotell Mossbylund, Skivarp
NV Skåne	12 mars	18.00	Margretetorps Gästgiveri, Hjärnarp
Kristianstad	9 mars	18.00	Bykrogen Österslöv, Kristianstad
Blekinge	11 mars	18.00	Ronneby Brunn, Ronneby
Växjö	25 mars	18.00	Lantmännen, Växjö
Sunnerbo-Värnamo	19 mars	18.00	Missionskyrkan, Lagan
Halland	10 mars	09.30	Munkagårdsgymnasiet, Tvååker
Jönköping Tranås	24 mars	18.00	Kungsporten, Huskvarna
Höglandet	10 mars	18.00	Sandsjö bygdegård, Bodafors
Östergötland	19 mars	18.00	Vreta Kluster, Vreta Kloster
Gotland	24 mars	18.00	Lövsta landsbygdscentrum, Romakloster
Älvsborg	10 mars	18.00	Fristads Folkhögskola, Fristad
Bohuslän Dal	12 mars	18.00	Quality hotel, Vänersborg
Västra Skaraborg	9 mars	18.00	Vara Konserthus, Vara
Östra Skaraborg	11 mars	18.00	Gothia Science Park, Skövde
Örebro	23 mars	18.00	Goda rum, Kumla
Värmland	9 mars	18.00	Lantmännen, Alster
Sörmland	11 mars	10.00	Hedenlunda slott, Flen
Uppland	11 mars	17.30	Lantmännen, Uppsala
Enköping	19 mars	15.30	Haga Slott, Enköping
Västmanland	18 mars	15.30	Brunnby, Västerås
Dalarna	17 mars	16.30	Scandic hotell, Borlänge
Västernorrland	10 mars	09.30	Nordviksskolan, Noraström
Jämtland	11 mars	09.30	OSD, Östersund
Västerbotten	19 mars	09.30	Edelviks Folkhögskola, Burträsk
Gävleborg	9 mars	18.00	Scandic, Bollnäs
Norrbottn	18 mars	09.30	Skapa Hotell & Konferens, Sävast

Välkomna önskar koncernstyrelsen
och distriktsstyrelserna!

Med reservation för eventuella ändringar.

Var med och påverka Lantmännens utveckling och framtid!
För mer information och anmälan, gå in på lantmannen.se



Lantmännen



TRIOPLAST PRODUKTGUIDE

Klicka in på www.triowrap.com/se för att hitta rätt ensilagesträckfilm till din inplastare/kombimaskin för bästa effektivitet!



Trioplast Produktguide
www.triowrap.com/se

För produkt- och prisinformation vänligen kontakta din säljare på Lantmännen Lantbruk




Lantmännen
Lantbruk

RESULTAT AV MOTION FRÅN FÖRENINGSTÄMMAN 2013

Hur påverkas vi av etanolen?

Två examensarbeten vid SLU har studerat etanolfabriken påverkan på vetepriiset och hur Lantmännens medlemmar ser på etanolsatsningen. Den ökade spannmålskonsumtionen påverkade priset uppåt, mer ju närmre fabriken spannmålen handlades. Vid studiens genomförande var inställningen bland medlemmarna generellt sett försiktigt positiv.

Etanolfabriken i Norrköping expanderade kraftigt i november 2008. Behovet av spannmål ökade då dramatiskt från 150 till 600 tusen ton per år. (Eftersom bara den ena av Agroetanols två fabriker körs i dag har behovet av spannmål nu minskat.) Samtidigt har resultatet från fabriken under flera år varit svagt. Hur har detta påverkat medlemmarna? Frågan ställdes i en motion till Lantmännens stämma 2013 och två exjobbare vid SLU Ultuna kopplades in för att försöka ge svar på frågorna.

Mer betalt för vetet

Marc Engemann kom efter ett omfattande analysarbete fram till att vetepriiset verkligen hade påverkats av den nya etanolfabriken.

– Mina studier visar att vetepriiset ökade med cirka 7–11 öre per kilo, mest i närområdet kring Norrköping, mindre ju längre bort handeln skedde, berättar Marc.

Han använde sig av en internationellt vedertagen metod för analys av prisrörelser, till exempel på börsen. I detta fall handlade det om att jämföra Spot-priser i Frankrike med verkliga spannmålsaffärer i Sverige. Marc konstaterade att det fanns vissa begränsningar i analysmetoden såväl i tid som i relevanta jämförelsetal.

Att priset ändrade sig var tydligt, men varför? Det går inte att med 100 procent säkerhet säga hur stor del av prisändringen som beror på fabriken, men flera faktorer gör att det är en mycket sannolik förklaring. En viktig faktor är att den noterade prispåverkan kom ganska snart efter att den nya fabriken startades.

– Prispåverkan var störst nära fabriken och dessutom har vi inte hittat någon annan händelse lokalt eller internationellt som skulle kunna trigga en prisförändring av detta slaget, fastslår Marc.

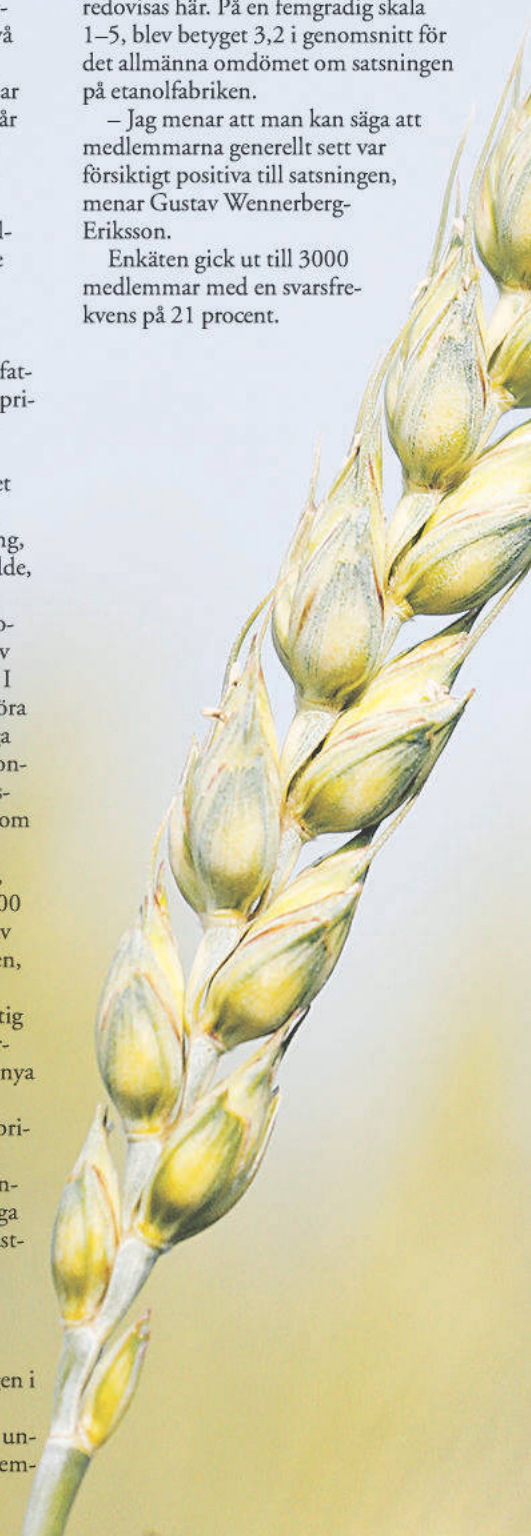
Mer nöjd nära fabriken

Hur ser det då ut bland medlemmarna? Hur ser man på investeringen i etanolfabriken? Detta har Gustav Wennerberg-Eriksson tittat på i en undersökning som genomfördes i decem-

ber 2013. Exjobbet är inte slutredovisat varför slutsatserna inte är helt definitiva, men tydliga nog för att kunna redovisas här. På en femgradig skala 1–5, blev betyget 3,2 i genomsnitt för det allmänna omdömet om satsningen på etanolfabriken.

– Jag menar att man kan säga att medlemmarna generellt sett var försiktigt positiva till satsningen, menar Gustav Wennerberg-Eriksson.

Enkäten gick ut till 3000 medlemmar med en svarsfrekvens på 21 procent.





marna såg på etanolfabriken när undersökningen genomfördes. Man såg försiktigt positivt på satsningen som man menade ökade affärsmöjligheterna och genererade ett lite högre spannmålspris – i alla fall lokalt.

Att studera prispåverkan är ganska komplicerat men Nils instämmer i Marcs slutsats att etanolfabriken över tid gett vetepriset en skjuts upp.

Politiken spelar roll

Nils är noga med att betona att resultaten av såväl den ekonomiska studien som undersökningen ska ses för vad det är: ett nedslag just under den undersökta perioden och åsikterna kring fabriken just under tiden då undersökningen genomfördes.

Vi lever ju i en ständigt föränderlig värld vilken är kraftigt beroende av utvecklingen på världsmarknaden för energi och livsmedel. Samtidigt är de politiska besluten av stor betydelse för verksamheten.

– Vi har inte alls fått det politiska stöd som vi förväntade oss 2005 när det hela drog igång, betonar Nils och fortsätter: anläggningen i Norrköping ligger i toppklass vad gäller miljönyttan i produktionen. Få andra fabriker i världen når upp till den nivån, men intresset från politikerna att premiera detta har varit obefintligt under årens lopp.

Nils betonar avslutningsvis att Lantmännen oförtrutet arbetar vidare med effektiviseringar och att hitta specialprodukter eller alternativa bränslen för att förbättra förutsättningarna för en framgångsrik etanolfabrik.

LÄS MER: Marc Engelmans uppsats: www.uppsatser.se/uppsats/a85983fdff

Att betyget hamnar strax över medel, trots en svag ekonomi i etanolfabriken och trots att medlemskåren är heterogen med olika medlemsintressen är intressant. Det visade sig också att omdömet bland de som levererat spannmål till fabriken var mer positivt än de som inte hade levererat. Och ju närmare fabriken i Norrköping man bodde desto positivare inställning hade man.

Forskning och praktik

Nils Lundberg, vice ordförande i koncernstyrelsen, har sedan motionen framställdes, engagerat sig i exjobben och frågeställningen:

– Det som Gustav kommit fram till i sin undersökning stämmer väldigt väl överens med min bild av hur medlem-



” Man såg försiktigt positivt på satsningen som man menade ökade affärsmöjligheterna och genererade ett lite högre spannmålspris – i alla fall lokalt.

Trioplus®

Upp till 27 % mer film per rulle!*

Samtidigt som du blir mer effektiv med Trioplus kan du också bidra till bröstcancerforskningen genom att använda en rosa film i inplastaren! Trioplus 1900 m fungerar mycket bra i alla de maskiner som idag finns på marknaden och fungerar bra till såväl rund- och fyrkantsbalar som tubeliners.



TRIOPLAST

*Jämfört med 1500 meter


Trioplast Produktguide
www.triowrap.com/se

För produkt- och prisinformation vänligen kontakta din säljare på Lantmännen Lantbruk



Lantmännen
Lantbruk

Foder- utvecklingen står aldrig still



Nya marknadstrender, internationella forskningsrön, utveckling på råvaruområdet, djuravel och strukturomvandlingen inom lantbruket. Det är bara några av de faktorer som gör att det ständigt ställs nya krav på anpassning och utveckling av foder.

Text: Lena Jasslin



BILDER: LANTMÄNNEN LANTBRUK

” Vi har ett ansvar att erbjuda foder som bidrar positivt till animalieproducenternas konkurrenssituation.

– Vi har ett ansvar att erbjuda foder som bidrar positivt till animalieproducenternas konkurrenssituation, säger Sven Hellberg, chef utveckling foderprodukter på Lantmännen Lantbruk.

– Centralt i all foderutveckling är naturligtvis djurhälsan. Om djuren inte mår bra så producerar de inte heller bra, så enkelt är det, säger Kajsa Öhman, produktchef för Nötfor på Lantmännen Lantbruk.

Lantmännen har historiskt bedrivit ett utvecklingsarbete i samarbete med flera olika parter. Sveriges Lantbruksuniversitet är en viktig part och på senare år har fokus varit grovfoderkonservering och värdering av grovfoder. Tillsammans med Kalmar Lantmän bedrivs försök med matfägel. Lantmännen satsar också pengar i mer grundläggande forskning via Lantmännenstiftelsen som kommer foder till del.

Sedan flera år tillbaka har Lantmännen ett samarbete kring foderutveckling med holländska Agrifirm och norska Felleskjøpet Førutvikling. Det möjliggör en effektiv utveckling av nya produkter och foderkoncept för såväl nötboskap, gris som fjäderfä.

Gränslösa samarbeten

– Det är en stor fördel att kunna samverka och dra nytta av en bredare bas i allt från litteraturstudier, erfarenhetsutbyte och tillgång till varandras forskningsanläggningar, säger Sven Hellberg.

Genom samarbetet har Lantmännen till-

” Relationen mellan vad du stoppar in och avkastningen på vad du får ut, det är där lönsamheten avgörs.



Sven Hellberg, chef utveckling foderprodukter på Lantmännen Lantbruk.

Kajsa Öhman, produktchef för Nötfor på Lantmännen Lantbruk.

gång till Agrifirms foderförsöksanläggning för gris som finns i Holland. För nötboskap gör inte bara Lantmännen utan också Agrifirm och Felleskjøpet Førutvikling foderförsök på Lantmännens Nötcenter Viken, vilket bidrar positivt till finansieringen av Viken.

Foderutveckling tar tid

Det internationella samarbetet betyder också att foderutvecklingen kan göras snabbare, även om snabbt kanske inte är riktigt rätt ordval i detta sammanhang. För foderutveckling tar tid, i synnerhet när det handlar om foder för gris och nötboskap. När det görs en mer djupgående utveckling av foder handlar det om en utvecklingsperiod på fyra till fem år.

– De praktiska foderförsöken går inte att stressa fram. Vi måste kunna följa utveck-

lingen i produktionens olika stadier. Det går inte att forcera fram dräktighetsperioder, kalvning och laktation. Allt har sin naturliga gång, förklarar Kajsa Öhman.

Foder för ökad lönsamhet

Lantmännens försöksgård Nötcenter Viken är unik. I Sverige är det ingen annan fodertillverkare som har samma möjlighet att göra egna foderförsök. Ett par mil från Nötcenter Viken ligger Lantmännens försöksgård för växtodling, Bjertorp, och mellan dessa gårdar sker ett nära samarbete. Växtodling och foder hänger av naturliga skäl nära samman. Även om det finns internationellt samarbete så är det viktigt att ha fokus på svenska förhållanden eftersom de geografiska förutsättningarna skiljer sig åt från land till land.

– Att kunna använda allt det som odlas på gården ger ju bäst ekonomi totalt sett. Kan vi exempelvis höja proteinhalten i vallen så kan vi minska mängden importerad soja. Vi strävar efter att använda inhemska proteinkällor i så stor utsträckning som vi det är möjligt, fortsätter Kajsa.

I en allt tuffare konkurrens och ekonomi blir det desto viktigare med resultatuppföljning i djurhållningen. Kvalitet kostar, det är en sanning som gäller även för foder.

– Fokusera på resultatet för att få bäst fodereffektivitet. Relationen mellan vad du stoppar in och avkastningen på vad du får ut, det är där lönsamheten avgörs, summerar Kajsa.

Avtal om att förvärva Vaasan Group

Mer råg i Lantmännens portfölj

Lantmännen har tecknat avtal om att förvärva det finska företaget VAASAN Group OY, företaget bakom det välkända varumärket FinnCrisp. Vaasan kommer att ingå i Lantmännen Unibake för att tillsammans stärka positionen i Östersjöområdet, vilket är i linje med Lantmännens långsiktiga strategi.

Vaasan är en ledande bageriaktör i Finland, och en betydande aktör i Sverige, Norge och Östersjöområdet med flera välkända varumärken – till exempel Finn Crisp och Vaasan. Vaasan är världens största tillverkare av tunt knäckebröd och världens näst största knäckebrödsproducent. Företaget är också en stor spelare inom bake-off i Norden under varumärket Bonjour och har en betydande närvaro inom färskbrödssegmentet.

Äger redan en liten del

Vaasan ägs för närvarande av Lion Capital, men Lantmännen äger sedan tidigare ungefär 8 procent av aktierna i Vaasan och kommer genom denna transaktion att förvärva resterande aktier. När berörda myndigheter har godkänt förvärvet blir Vaasan en del av Lantmännen Unibake och kommer där att bredda sortimentet och bland annat öka antalet produkter av råg i produktportföljen. Företaget får genom Vaasan också en internationell position inom segmentet knäckebröd. Förvärvet innebär även att Lantmännen Unibakes position i Östersjöområdet utökas och utvecklas.

– Förvärvet ligger väl i linje med den strategiska inriktningen att stärka vår position på de nordeuropeiska marknaderna inom Lantmännen Unibakes in-

ternationella bageriverksamhet. Vaasan och Lantmännen Unibake kompletterar varandra på många sätt. Tillsammans kan vi bättre anpassa oss till förändrade kundbehov, utvidga vårt produktutbud och nå en större kritisk massa för produktutveckling och innovation, vilket kommer att vara positivt för våra kunder, säger Per Olof Nyman, vd och koncernchef, Lantmännen.

VAASAN Groups vd, Esa Rautalinko, ser affären som en ny fas för båda företagen:

– Genom förvärvet förenas vi med ett starkt nordiskt företag inom vår egen bransch och möjligheterna att tillgodose våra kunders och konsumenters krav kommer att stärkas ytterligare. Det skapar också ökade möjligheter att utvecklas internationellt och öppnar därmed nya, intressanta möjligheter för både Lantmännens och Vaasans anställda och ledare.

Werner Devinck, vd för Lantmännen Unibake konstaterar att produktsortimentet härmed blir betydligt bredare:

– Tillsammans når vi en större marknad och kommer också att kunna erbjuda och investera i nya och innovativa produkter.

Parterna har kommit överens om att hålla köpeskillingen konfidentiell. Transaktionen ska godkännas av berörda myndigheter och affären förväntas vara genomförd i mitten av 2015.



BILDER: VAASAN



Tre varumärken med historia

Vaasan är världens största tillverkare av tunt knäckebröd, den näst största tillverkaren av knäckebröd och ett ledande nordiskt företag på bake-off-produkter. Företaget har tre varumärken: Finn Crisp, Vaasan och Bonjour, som alla är stora på sina respektive marknader.

Bland de svenska konsumenterna är Finn Crisp det mest kända. Finn Crisp lanserades ursprungligen 1952 till sommarolympiaden i Helsingfors. I dag gör Finn Crisp såväl rågknäckebröd i olika tjocklek som hälsosamt snacks.

Varumärket Bonjour har sitt ursprung

i företaget Bake Off som redan 1986 lanserade butiksbakade baguetter. Sedan 1993 samlas sortimentet under varumärket Bonjour med ett stort antal produkter för bake off-marknaden.

Under varumärket Vaasan saluförs bland annat färskbröd och knäckebröd i Finland sedan 160 år tillbaka.

Koncernen som helhet hade 2013 en nettoomsättning på EUR 415 miljoner och cirka 2 745 anställda i Finland, Estland, Lettland, Litauen, Sverige och Norge.

Orka mer med havregröt i magen

Orka klicka gilla på Facebook, orka stå och vänta på bussen, orka träna, orka ta i. Överallt syns budskapet just nu, på internet såväl som på stortavlor i städerna: Gröt ger kraft och ork. Det är Axa på Lantmännen Cerealia som står bakom kampanjen. Och Axa får stöd för sitt budskap. Nya studier visar att grötätare lever längre och mår bättre.

Havregrynsgröt har blivit trendmat den senaste tiden och nya forskningsrön förstärker bilden av hur nyttigt gröten är. Det tar Axa fasta på och utnyttjar det nyvaknade intresset i en omfattande grötkampanj. Reklamkampanjen består av en mängd olika budskap som är skraddarsydda för den aktuella situationen/platsen där de befinner sig och kommer att synas i hela landet, framför allt utomhus på stortavlor men finns även på webben och i sociala medier.

I Norden och framför allt i Sverige har gröten en stark historia och tradition som väcker nostalgi för många människor. Gröt är en symbol för gammal

hederlig mat, en maträtt som varit en grundbult i många av våra förfäders kosthållning. Med andra ord skulle man nästan kunna säga att gröten hjälpt våra förfäder att orka bygga landet. För fattigmansrätten gröt var inte bara billig och mättande, under 1900-talet visade den sig dessutom vara väldigt hälsosam. Gröten har därför sedan länge varit en väl förankrad symbol för styrka och ork, nästan i klass med Bamses dunderhonung och Karl Alfreds spenat.

En och annan kanske minns Socialstyrelsens kampanj från 1971 med budskapet **Ät mera gröt**. 2015 tar Axa alltså över stafettpippen och för begreppet **Ät mer gröt** in i 2010-talet. Idén är ett led i kommunikationsstrategin om att förmedla havrens alla fördelar och varför du bör äta havrebaserade produkter till frukost.

I inledningen av året stärkte nya

forskningsrön från amerikanska Harvard University bilden av att gröt är nyttigt. En undersökning där visar att en daglig dos av havregrynsgröt med mäsor av fullkorn minskar risken att dö i hjärt- och kärlsjukdomar.

Forskarna har följt över 100 000 personer sedan 1986. De som åt en portion fullkorn dagligen minskade risken att dö i hjärt- och kärlsjukdomar med nio procent. Lantmännens forsknings- och utvecklingsavdelning anser att dessa resultat är viktiga.

– Det är många parametrar som påverkar hälsan. Därför är

det betydelsefullt att forskarna vid Harvard kan visa fullkornets hälsoegenskaper som här i en stor långtidsstudie, baserad på många medverkande och med hög uppföljningsfrekvens, kommenterar Mats Larsson, FoU-direktör på Lantmännen.

Även i Sverige finns studier från de

senaste åren som visar på liknande slutsatser. Ett exempel är nordisk kost (NorDiet) som visar på just fullkornsprodukters positiva effekt på hälsan. Deltagarna åt mycket fullkornsprodukter och kostfiber i kombination med andra nordiska livsmedel. Redan efter sex veckor visade studien förbättrade blodfetter, förbättrad insulin känslighet, sänkt blodtryck och minskad kroppsvikt.

Havregryn är en fullkornsprodukt som ingick både i den amerikanska studien och i NorDiet. Havre är en viktig källa till lösliga kostfibrer, B-vitamin, E-vitamin, magnesium och antioxidanter. Kostfiber från havre håller blodsockret på en jämn nivå, ger näring åt de goda bakterierna i magen och kan sänka förhöjda kolesterolvärden.

– Havregryn är helt unikt i sin sammansättning. Det är 100 procent fullkorn, rikt på näring och innehåller dessutom den lösliga fibern betaglukan. Havre är bra på många sätt och om man dessutom skulle leva lite längre för att man äter havregrynsgröt till frukost är det ju toppen, säger Karin Magnusson, dietist och kostrådgivare på Axa.



Axas kampanj syns bland annat på Facebook.

0,69%*
ränta



Kanonränta

i två år på
lagermaskiner och
allt begagnat
vid köp under
januari–mars 2015.

**Snabba beslut
sparar pengar**

Vi städar våra lager och säljer nu lagermaskiner och samtliga begagnade maskiner till förmånliga finansieringsvillkor. **Just nu får du en låg och förmånlig ränta, endast 0,69%* under två år, när du handlar senast den 31 mars 2015.**

Du väljer mellan ett stort antal traktorer och redskap. Prata med din säljare för urval. Reservation för mellanförsäljning.

Tel 0771-38 64 00
www.lantmannenmaskin.se


**Lantmännen
Maskin**



*) Erbjudandet gäller vid tecknande av avbetalningskontrakt med Lantmännen Finans AB på minst 2 år. Lägsta kreditbelopp 50.000 kr. 20% Kontant/Inbyte. Moms-lån återbetalas månad 3 och till ordinarie avtalsränta. Inga avgifter tillkommer.



Lantmännen Lantbruks anläggning är Europas modernaste för utsäde och fröer. Anläggningen invigdes av landsbygdsministern Sven-Erik Bucht.



Styrelseordförande Bengt-Olov Gunnarson och Johan Andersson, chef för Lantbruk



Mer svenskt utsäde utan kemisk behandling blir det när nu Lantmännen Lantbruk startat sin nya ThermoSeed-anläggning i Eslöv. I början av januari invigdes anläggningen med gäster från många håll i Europa. Landsbygdsminister Sven-Erik Bucht "tutade igång" anläggningen med en ångvissla och betonade i sitt tal att anläggningen är ett viktigt steg mot ett mer hållbart lantbruk.

Text: Helena Holmkrantz | Foto: Johan Olsson

ThermoSeed Gör lantbruket lite mer hållbart

– Det är entreprenörskapet inom Lantmännen som gjort att den här innovationen har kunnat nå vidare, konstaterade landsbygdsministern i sitt invigningstal i Eslöv den 12 januari.

Han betonade hur viktigt det är även politiskt att ThermoSeed har fördelen att fungera för både konventionell och ekologisk odling. Lantmännens satsning i Eslöv bidrar till att minska kemiska bekämpningsmedel för lantbruket som helhet.

– Det är en teknik som ger hopp om framtiden och jag är särskilt stolt över att det är en svensk uppfinning. Det är en därför en stor glädje för mig att kunna inviga Sveriges andra ThermoSeed-anläggning.

Lantmännen har sedan tidigare en utsädesanläggning i Eslöv, men den har nu byggts ut för ThermoSeed-produktion. Investeringen gör att ThermoSeed når större volymer och icke kemiskt behandlat utsäde blir tillgängligt för fler. Satsningen i Eslöv passar perfekt in i tiden med det nya IPM-direktivet inom EU (se ruta), vilket främjar användningen av ThermoSeed som inte innehåller kemikalier. Lantmännens satsning på ThermoSeed-produktionen i Eslöv kan innebära ökad export för svenskt lantbruk.

Johan Andersson, chef för Lantmännen Lantbruk fastställer att ThermoSeed konkurrerar med kemisk behandling genom hög effektivitet:

– En stor fördel med ThermoSeed är att arbetsmiljön förbättras för dem som arbetar med utsädet – de slipper komma i kontakt med kemikalier.



Kenneth Alness, vd Lantmännen Bioagri, guidade gästerna i den nya anläggningen.

Han konstaterar vidare att det är Lantmännens satsning på forskning och utveckling som bidragit till ThermoSeed som uppfinning.

– Genom att satsa på utveckling nära kunderna har vi nu produktion i Skåne med den patenterade processen för utsädesanering utan tillsatser. Den nya moderna anläggningen i Eslöv gör det möjligt att satsa ännu mer på att både svenskt och internationellt lantbruk ska bidra till att minska användningen av kemiska bekämpningsmedel, säger Johan Andersson, chef division Lant-

bruk på Lantmännen.

I samband med invigningen hölls också en serie miniseminarier kring ThermoSeed för de inbjudna gästerna kring. Lantmännens styrelseordförande Bengt-Olov Gunnarson var först ut och presenterade Lantmännen. Han förklarade att Lantmännen valt att årligen satsa 300 miljoner på forskning och utveckling för att skapa nya möjligheter för lantbruket på ett hållbart sätt.

Kenneth Alness, vd för Lantmännen Bioagri gav sedan en resumé av hur ThermoSeed utvecklats i steg från forsk-

ningsbordet till den första industriella applikationen 2004. Den första anläggningen uppfördes sedan av Lantmännen i Skara 2008, varefter det dröjde till 2013 då den norska anläggningen i Holstad invigdes av Felleskjøpet. Där behandlas i dag mellan 70 och 80 procent av allt norskt utsäde.

Mer om den norska anläggningen berättade sedan Björn Stabbetorp, marknadschef för Felleskjøpet. Han konstaterade att en av de allra största fördelarna med ThermoSeed är att man helt slipper resistensproblemet som annars är en påtaglig faktor vid kemisk behandling av utsäde.

Det sista föredraget hölls av Jan Willem Breukink från Incotec som visade vidden av de möjligheter som finns med ThermoSeed, från ris i Japan, över grönsaker i USA till tropiska grödor i exempelvis Brasilien.

EU-direktiv för hållbar användning

EU-direktivet 2009/128/EG anger ramverken för EU:s åtgärder för att uppnå en hållbar användning av bekämpningsmedel. De allmänna principerna för integrerat växtskydd anger bland annat att "hållbara biologiska, fysiska och andra icke-kemiska metoder ska ges företräde framför kemiska metoder om de leder till tillfredsställande bekämpning av skadedörare och ogräs."

Ny anläggning med stor kapacitet



Det är den stora efterfrågan på ThermoSeed-behandlat utsäde som gör att Lantmännen valt att satsa på en ny anläggning. Den ligger i anslutning till utsädesanläggningen i Eslöv, nära de skånska odlarna.

Text: Anna Rosengren

– Naturligtvis är närheten till odlarna en viktig anledning till att det blev just Eslöv. Lantbrukarna har själva uttryckt en önskan via säljarna och efterfrågat ThermoSeed, berättar Björn Råsberg, processutvecklare Lantmännen Lantbruk i Eslöv.

Två operatörer

ThermoSeed-anläggningen i Eslöv är Nordens fjärde i ordningen. Sedan tidigare finns, förutom fabriken i Skara, även två linjer i en anläggning i Norge. I huvudsak kommer två operatörer, Sara Andersson och Claes-Göran Sjöstedt, att arbeta i tvåskift i anläggningen i Eslöv. Under hösten fick de utbildning i att sköta den träpellelseldade ångpannan som används för att värmebehandla utsädet.

– Det är kul att lära sig något nytt. Det som känns bäst är att det kommer att bli mer miljövänligt för oss alla. Det är alltid roligt att gå till ett arbete som man känner är försvarbart utifrån ens egna värderingar, säger Sara.

Anläggningen har en kapacitet på 15 ton utsäde per timme. För att klara av den stora efterfrågan är målet att anläggningen redan från början ska kunna köras med tvåskift, 16 timmar per dygn, för att senare anpassa produktionen allteftersom efterfrågan ökar.

Den nya anläggningen i Eslöv är också den modernaste:

– Sedan anläggningen i Skara byggdes har det skett en stor utveckling på maskinsidan. När man till exempel tvättar



Sara Andersson är den ena av två operatörer vid ThermoSeed-anläggningen i Eslöv.

maskinen invändigt mellan olika sorters utsäde, sköts det lite mer automatiskt jämfört med andra anläggningar, konstaterar Björn.

Friskt och miljövänligt

Satsningen på anläggningen i Eslöv är en del i Lantmännens strategi att utveckla de lantbruksnära affärerna och stärka erbjudandet till lantbrukarna. ThermoSeed är också ett resultat av Lantmännens fokus på forskning och utveckling i värdekedjan för spannmål.

– ThermoSeed är något unikt som vi utvecklat tillsammans med SLU (Sveriges Lantbruksuniversitet). Det som tilltalar med ThermoSeed är att du får något som det garanterat är krut i ute på åkern. För bästa utgångsläge i produktionen är det viktigt att starta med ett friskt utsäde. Att det sedan är miljövänligt är extra grädde på moset. En ekoodlare är jätteglad över en sådan här metod, men eftersom de konventionella

arealerna är störst ger denna marknad bäst genomslag och här blir miljöeffekten som störst. Det är stark konkurrens där ute, och vi måste bli duktigare på att kommunicera och förmedla allt vi de facto gör som är bra. Handlar man vårutsäde från Lantmännen har man inte bara de bästa sorterna att välja på, utan nu finns också ett större utbud av ThermoSeed-behandlat utsäde att tillgå, säger Peter Annas, utsädeschef på Lantmännen Lantbruk.

Även internationellt sett finns ett stort intresse för ThermoSeed.

– Det är många, även utanför EU:s gränser, som är nyfikna på produkten, inte minst i Asien. Metoden konkurrerar med stora multinationella växtskydds-företags produkter. Det internationella fröteknologiföretaget Incotec, som säljer och marknadsför ThermoSeed internationellt, har flera nya anläggningar under prospektering, berättar Peter.



ThermoSeeds biologiskt behandlade utsäde har visat på lika bra eller till och med bättre resultat jämfört med utsäde som preparerats kemiskt.

Behandling av utsäde utan kemikalier

ThermoSeed är en teknik för behandling av utsäde utan kemikalier. Utsädet behandlas i stället med fuktig luft och värme för att eliminera utsädesburna svampangrepp med bibehållen grobarhet. Metoden använder ånga som behandlar utsädet enligt ett program av olika temperaturer. Patentet togs fram i Uppsala som ett samarbete mellan bland andra Lantmännen och SLU.

Utveckling och marknadsföring av ThermoSeed i Sverige ligger organisatoriskt i Lantmännen Bioagri som ingår i Lantbruksdivisionen, men den internationella marknadsföringen av tekniken görs sedan 2010 av det holländska bolaget Incotec.

Snart är det vår!

Med cirka 20 procent mer höstsädd areal jämfört med ett genomsnittligt år närmar vi oss vårsådden. Ett år som detta ökar möjligheterna att göra bra affärer med specifika kvaliteter från vårsådda grödor. Tydligast avspeglar det sig i bra spannmålspriser på malkorn.

Inför den kommande vårsådden presenterar Lantmännen ett flertal nyheter, både nya sorter och nya odlingsavtal. I år lanserar Lantmännen Lantbruk nyheterna NIKE foderhavre och INGRID ärt. Dessutom finns en tydlig efterfrågan på svensk spannmål i ett flertal nya kvalitetssegment.

– Utsädet är början på spannmåls-

affären, menar Desirée Börjesdotter, produktchef utsäde och frö. Och odlingsäsongen börjar med att valet av sort blir rätt för den spannmål som ska produceras.

Ett bra exempel på en efterfrågad specialsort med odlingsavtal är OVERTURE malkorn som presenterades i liten skala redan i fjol. Den skördade spannmålen

av OVERTURE går på export och används till att producera single malt whiskey. Det gör sortvalet viktigt och att odlings-tekniken inriktas i det här fallet mot en låg proteinhalt. Sedan många år finns i sortportföljen även whiskeymalkornet SW MAKOF, vilken ingår i HDP-segmentet (high diastatic power) och därför ska odlas med hög proteinhalt som mål.

Även specialkvaliteter av vårvete är intressanta i spannmålsaffären. Odlingsavtalen Klimat och Natur vårvete och Vårvete N+ med DISKETT vårvete utgör basen och ger bra möjligheter till lönsam odling. Samtidigt satsar man i år extra mycket på möjligheten att försörja de svenska kvarnarna med inhemskt producerat durumvete. Intresset för

svensk råvara ökar och från och med i år köper Lantmännen in durumvete både på Gotland och i Skåne. Det finns också en efterfrågan från kvarn på ZIRCON vårvete, en vårvetesort som ger ett vitare mjöl och därför är intressant för bagerierna.

Även högfettshavre är efterfrågad och i år finns möjlighet att testa Lantmännens nya sort FATIMA som kommer att efterträda MATILDA i detta specialsegment.

– Vi arbetar intensivt med att möta efterfrågan från slutanvändarna i vår sortportfölj samtidigt som sorterna har högt odlingsvärde för våra kunder, avslutar Desirée Börjesdotter.

Säkra din grovfoderskörd

Alla är överens om att hög avkastning från vallen ger lägre kostnader för grovfodret. En lösning som håller produktionsnivån på topp är att lägga om sina vallar vart tredje år.

Det gäller att få ut så mycket grovfoder som möjligt till lägsta möjliga kostnad. Den kanske effektivaste insatsen är då att löpande förnya sina vallar. Lantmännens målsättning är att erbjuda konkurrenskraftiga vallfröblandningar i ett anpassat sortiment för olika odlings- och produktionsförutsättningar.

– Testa en säck eller två och jämför, det är ett säkert sätt att se hur en ny blandning passar på gården, menar Desirée Börjesdotter som är produktchef utsäde och frö.

Det är inte ovanligt att försök visar att man tappar 10–20 procent avkastning per år. Eftersom skördenivån har störst betydelse för ekonomin, hög avkastning ger fler kilon att fördela kostnaderna på, blir rekommendationen att lägga om vart tredje år. I en generell vallfrökalkyl svarar etableringskostnaden endast för några få procent av den totala produktionskostnaden. De största posterna i sammanhanget blir maskinkostnader, gödsling samt transport från fält till gård.

– Bästa försäkringen är en nyetablerad vall, sammanfattar Desirée.

”Bästa försäkringen är en nyetablerad vall.





Nike, foderhavre.



Tamtam, foderkorn.



Ingrid, foderärt.



Dacke, vårvete.



Majong, vårraps.



Serenade, oljelin.

PROPINO maltkorn

En robust maltkornssort som kombinerar stabilt hög avkastning med marknadens bästa sortering (98%). Extra bra vid hög "maltkornspremie". Relativt långt strå med utmärkta stråegenskaper. Medeltidig mognad. Finns även som ekologiskt utsäde.

TAMTAM foderkorn

En trotjänare som länge varit vår största foderkornssort med marknadens högsta avkastning. Långt strå med mycket bra stråstyrka och liten risk för stråbrytning. Mjöldaggsresistens (mlo) och medeltidig mognad. Finns även som ekologiskt utsäde.

OVERTURE

singlemalt whiskey

Ett högvastande maltkorn som odlas för lågt proteininnehåll på odlingsavtal med Lantmännen. Långt strå med mycket bra stråegenskaper. Mjöldaggsresistens (mlo) och medeltidig mognad. Kontakta gärna din säljare för mer information.

GALANT grynhavre

Vår senaste grynhavresort som växer på marknaden. Utmärker sig med stabil avkastning på hög nivå och förbättrad rymdvikt. Långt strå med mycket bra stjälkstyrka och liten risk för stråbrytning. Finns även som ekologiskt utsäde.

NIKE foderhavre

Årets nyhet som avkastat bäst i den officiella sortprovningen varje år sedan den kom med år 2009. Har ett kortare strå med bra egenskaper. Mognar liktidigt som Belinda.

DISKETT kvarnvete

Klassisk kvalitetssort med hög avkastning. Klart förbättrade stråegenskaper och mycket stabilt falltal på en hög nivå. Omtyckt av kvarnar och bagerier. Finns även som ekologiskt utsäde.

DACKE ekologisk kvarnvete

Vårvetesorten som är första alternativet för ekologisk odling. Bra avkastningspotential men framför allt en mycket efterfrågad kvalitet från kvarn och bageri. Dacke har också ett högt och stabilt falltal.

INGRID foderärt

Mycket högvastande gulfröig foderärt som introduceras i år. Plantorna blir långa men har samtidigt marknadens bästa stjälkstyrka och "höjd vid skörd". Egenskaper som säkerställer skörden och minskar spillet.

FUEGO åkerböna

En välkänd brokblommig åkerböna med mycket hög skördepotential. Lång stjälk och bra stjälkstyrka. Frisk och mognar medeltidigt.

Vårens aktuella sorter

ZIRCON vitt kvarnvete

Specialvetesort med bra avkastningspotential. Kärnan ger vitare mjöl och flinga med mildare smak som fullkorn. Långt strå med bra egenskaper. Ska prioriteras i skörd för bästa kvalitet.

RODADUR durumvete

Beprövat durumvete för svenska förhållanden med attraktivt spannmålsavtal. Kortare strå med bra egenskaper. Bra rymdvikt. Förbättrad falltalsstabilitet men ska prioriteras vid skörd för bästa kvalitet.

SW JUDIT tidigt foderkorn

Mycket tidigt mognande sexradskorn med bra avkastningspotential för växtföljder där mognaden prioriteras. Kan med fördel tillväxtregleras för att stärka strået.

SW BARBRO tidigt foderkorn

Marknadens tidigaste tvåradskorn med riktigt bra avkastningspotential. Passar i växtföljder där tidighet prioriteras. Kan med fördel tillväxtregleras för att stärka strået.

SERENADE oljelin

En vitblommande kort och stjälkstyv sort med mycket hög avkastningspotential som ökar i odling när vårrapsodlingen minskar. Mognad medelsent och har bra fröegenskaper.

MAJONG vårraps

Mycket högvastande vårraps hybrid med snabb tidig tillväxt. Erfarenheter av odling utan effektiv insektsbetning ger att tidig etablering och odling av hybridsort ger bästa utgångsläget för grödan, även i områden med jordloppor. Stjälkstyv, medeltidig och har mycket hög oljehalt.



SW Barbro, foderkorn.



SW Judit, foderkorn.



Galant, grynhavre.

Spannmålshandeln samlas under ett tak

Bättre överblick och större samordning är målet med Lantmännens nya spannmålsenhet. Den nya enheten har ansvar för hela kedjan inom spannmålshandeln och fungerar som brygga mellan Lantbruk, Cerealia, Agroetanol och Reppe.

Spannmålsenheten samlar cirka 225 tjänster inom spannmålshandel och siloverksamhet i en och samma organisation, som kommer att ansvara för bland annat inköp, logistik, transporter, kontakter med lantbrukare och alla Lantmännens siloanläggningar. Sex tjänster inom spannmålsinköp och administration, som tidigare varit utspridda på Cerealia, Agroetanol och Reppe flyttas också till den nya enheten. De personer som idag har tjänsterna på de respektive bolagen har alla erbjudits att flytta med till den nya enheten.

Förändringen är ett steg i arbetet med Strategi 2020 och går bland annat ut på ökad samordning av spannmålsvaruflödet mellan Lantmännens verksamheter i olika delar av värdekedjan. Mikael Jeppsson,

som hittills varit chef för division Lantbruks spannmålsenhet, kommer att leda den nya, samlade enheten.

– Genom att samordna spannmålsaffären får vi en bättre samlad kompetens inom området och kan på så vis utnyttja fler synergier i varuflödet. De behov som finns i våra förädlingsindustrier kopplas tätare samman med spannmålsodlarna, vilket ger oss bättre tillgång till rätt spannmål för våra produkter. Dessutom kan vi lättare skapa erbjudanden och koncept som är attraktiva för lantbrukarna. Sammantaget leder det till att vi kan skapa spannmålskedja av allra högsta klass, säger varuflödesdirektör Per Arfvidsson.

Underlättar kontraktsodling

Den nya spannmålsenheten gör det lättare att utveckla premiumkoncept och kontraktsodling tillsammans med Lantmännens leverantörer. Ett exempel är "Klimat och natur"-konceptet inom Cerealia, som utgör ett mer attraktivt erbjudande till odlarna, samtidigt som spannmålsråvaran lever upp till de allt hårdare krav som kunder och konsument ställer på spårbarhet och klimatnytta.

Att samla ansvaret för hela spannmålshandeln på ett ställe kommer även att leda till besparingar och en mer effektiv verksamhet. Bland annat kommer kostnaderna för transporter och lagerhållning att kunna minskas, och planeringen kommer att underlättas eftersom det blir enklare att beräkna behov och förbrukning av spannmål inom hela Lantmännens. Resultatet blir mindre akutexport, mindre behov av att hyra externa lager samt färre mellantransporter – vilket även har en positiv effekt på Lantmännens klimatpåverkan.

– Våra inköpsvillkor och vår position som inköpare förbättras på det här viset avsevärt. Spannmålsenheten kommer också bättre att kunna hantera exporten från Sverige, som vi räknar med kommer att öka i framtiden. Vi blir mer flexibla och vi minskar vår påverkan på miljön – vilket i slutändan gynnar både den enskilde lantbrukaren och Lantmännens som företag, säger Mikael Jeppsson.

Lantmännens nya spannmålsenhet beräknas vara i drift under första kvartalet 2015 med bas i Malmö.



BILD: KRISTOFER VAMLING/HK BILDTEXT



LÄKEMEDEL - FÖRBRUKNING - UTRUSTNING

Erbjudande till medlemmarna i Lantmännen!

- Rabatt på inköp av förbrukningsartiklar!
- Bonus på inköp av läkemedel och förbrukning!
- Ni kan enkelt börja handla/spara pengar inom en vecka!

Vill ni veta mer om vad vi kan göra för er? Kontakta en av våra Säljare Lantbruk,
- **Björn Hammarström**, Mälardalen och Norra Sverige tel. 0730-78 39 00
- **Carina Andersson**, Södra Sverige tel. 0708-78 07 10
så berättar de mer!

Swevet har svaren på dina frågor!

- Fullt sortiment inom läkemedel och förbrukning.
- Webbshop med smarta funktioner för enkla beställningar och hemleveranser direkt till gården.
- Tillgängliga produktspecialister för rådgivning inom djurhälsovård.



Swevet AB levererar produkter och tjänster inom läkemedel, förbrukning och medicinteknisk utrustning för djursjukvård och friskvård av djur.
Huvudägare är Lantmännen.
Tel. 0771-21 55 00 | www.swevet.se



Ny spannmålsportal förenklar för odlaren

En ny spannmålsportal på webben ska göra det lättare för lantbruksföretagare att utveckla och genomföra framgångsrika affärer.

På Lantmännens nya portal kommer besökaren att hitta marknadsbevakning, korta analyser och fördjupad marknadsinformation. Samtidigt lanseras nya tjänster för spannmålsförsäljning och ett nytt sätt att presentera spannmålspriser.

Webbaserad

På den nya webbaserade spannmålsportalen, som öppnades den 3 februari, finns Lantmännens egna marknadsrapporter, korta marknadsnyheter och samlad fördjupad information. Parallellt introducerar Lantmännen ett nytt sätt att presentera spannmålspriser. Lantmännen har som enda aktör tidigare öppet visat sina inköspriser, men nu kommer spannmålspriserna endast att visas med indikativ nivå och trend.

– Konkurrenten om lantbrukarnas spannmål hårdnar. Genom öppenheten har vi tidigare underlättat för våra konkurrenter eftersom de har haft tillgång

till våra dagliga inköspriser, säger Mikael Jeppsson, chef för spannmålsenheten, Lantmännen Lantbruk, och tillägger:

– Relevant och aktuell marknadsinformation är en väsentlig del i alla affärsverksamheter och genom den nya spannmålsportalen så kommer lantbrukare att fortsatt ha tillgång till data som gör det lättare att planera och utveckla verksamheten framgångsrikt.

Endast för Lantmännens kunder

Den nya spannmålsportalen kommer endast att vara tillgänglig för Lantmännens kunder. Tjänsterna som lanseras skapar möjlighet för lantbrukarna att följa marknaden via skarpa säljorder eller bevakning av önskade prisnivåer.

– I en marknad som ofta rör sig kraftig upp och ner är det viktigt att ha en försäljningsstrategi på gårdsnivå för att lyckas. Tjänsterna på spannmålsportalen kommer kunna appliceras både för framtida leveranser och redan levererad spannmål, säger Mikael Jeppsson.

ÄNNU EN FRAMGÅNG PÅ TRAVET

En av årets största travtävlingar, Prix d'Amérique, vanns av Jean-Michel Bazire, som är en stor kund till Lantmännen och Krafft sedan många år tillbaka.

Världens bästa travhästar samlades under en helg i slutet av januari i Paris för att göra upp. Många av hästarna som var på plats under helgen äter foder ur Krafft:s sortiment och många bevisade att kvaliteten lönar sig om man vill ligga i topp inom travsporten.

Lördagens största tävling, Prix du Luxembourg, vanns av den Krafft-ätande hästen On track Piraten.

Under helgens allra största lopp, Prix d'Amérique, var världens 18 bästa travhästar samlade varav hela hälften av hästarna äter foder från Krafft.

Vann gjorde Jean-Michel Bazire och på tredjeplats kom Björn Goop med hästen Timoko som även han äter foder från Krafft. Det är femte året som de segrande hästarna i denna tävling också fått foder från Krafft.



Rosa på bal i sommar

Skänk pengar till bröstcancerforskningen genom att köpa rosa rundbalsnät och sträckfilm! Från den 6 februari till den 1 september 2015 skänker vi 150 kr för varje såld rulle rundbalsnät från Tama och 25 kr för varje såld rulle sträckfilm från Trioplast till Bröstcancerfonden. Vid frågor kontakta din säljare eller läs mer på www.lantmannenlantbruk.se





Turné om Kooperation samlade 800 ungdomar



I januari samlades över 100 nyblivna och blivande lantbrukare från Östergötland och Sörmland i Norrköping för att bland annat lyssna till Lantmännen Maskins vd Jonas Arvidsson.

Nästan 800 unga nyblivna och blivande lantbrukare landet runt har fått chansen att träffa Lantmännen under en omfattande turné. Meningen med turnén har varit att presentera Lantmännen som Kooperation och visa på de möjligheter som ett medlemskap för med sig.

Text: Helena Holmkrantz och Anna-Lena Lindell | Bild: Helena Holmkrantz



Michael Hübsch, ordförande Östergötland och Karola Reuterström, ordförande Sörmland inledde mötet i Norrköping.

Turnén inleddes i november och pågick ända in i februari. Temat har varit ett "Livskraftigt lantbruk med Lantmännen" och deltagarna har fått träffa ledningen för Lantmännen Maskin och Lantmännen Lantbruk tillsammans med lokala förtroendevalda. Först ut var distrikten Jönköping-Tranås och Höglandet som ordnade en gemensam träff i mitten av november (se reportage i Grodden 5-6/2014) i januari-februari har det hållits möten i de nordligaste distrikten, men även i bland annat Östergötland-Sörmland.

Påverkan från medlemmar

Grunden för mötena har varit att berätta om fördelarna med Kooperationen och hur stark påverkan den samlade

medlems- och kundstyrkan faktiskt har vid förhandlingar med leverantörerna. Jonas Arvidsson, vd på Lantmännen Maskin, är initiativtagare till turnén och menar att det är lätt att glömma bort alla de fördelar som finns med en Kooperation. Han har velat tydliggöra fördelarna med medlemskapet.

– Syftet med satsningen har varit att stärka den kooperativa själen. Vi har velat beskriva Kooperationens betydelse för den yngre generationen, visa att ett kooperativt ägande är en affärsdrivande ägarform i dag och inte bara en förening, förklarar Jonas Arvidsson och fortsätter:

– Det har varit en chans för mig att berätta om nyttan med 30 000 bönders stöd vid förhandlingsbordet med våra leverantörer. En position som gör skillnad oavsett vilket maskinmärke lantbrukaren sedan väljer. Jag vill att våra unga lantbrukare i Sverige ska se skillnad på styrkan i Lantmännen maskinbolag och de övriga aktörerna i branschen.

Han tycker att arbetet med turnén har varit väl värd ansträngningen.

– Det har varit en fantastisk rundresa.

Jag har mött cirka 800 unga människor i ålder från knappt tjugo till drygt trettiofem. Jag vill passa på att tacka alla som deltagit och hoppas att mitt budskap stärkt dem i tron på svenskt lantbruk. Vi på Lantmännen Maskin har tillsammans med våra leverantörer skapat ett förhandlingsklimat med ömsesidig respekt och förståelse för vikten av en prisnivå som ger rätt förutsättningar för ett konkurrenskraftigt svenskt lantbruk. Och min uppgift kommer fortsatt vara att värna om rätt villkor från våra leverantörer för den svenska marknaden, säger Jonas Arvidsson.

Sörmland och Östergötland

Under mötet i Norrköping, dit unga lantbrukare från både Sörmland och Östergötland var inbjudna i mitten av januari, satt de 120 deltagarna tidvis andäktigt lyssnande på Jonas Arvidssons föredrag, som också drog ned varma applåder, många hjärtliga skratt och dessutom en hel del frågor.

Deltagarna fick också i uppdrag att fundera på hur de själva skulle gjort i en svår förhandlingsituation, där Lant-



Anders Krafft, regionchef Lantbruk.

männerna, som en i ett globalt perspektiv liten kund, möter de stora drakar som anser att svenskarna oreflekterat ska acceptera prishöjningarna.

– Jag skulle försökt hitta fler länder att samarbeta med, tyckte en av deltagarna.

– Ingen dum idé, men sådant tar för lång tid. När du sitter vid förhandlingsbordet och måste bestämma dig här och nu så finns ju inte den tiden, svarade Jonas Arvidsson.

– Vägra skriva under tills de kommit med ett nytt bud, tyckte en annan.

– Ja, det är ett bra alternativ, men vi chansade faktiskt ännu mer. Jag väntade, stående ovanpå deras stora konferensbord av mahogny, tills de letat fram vd:n. Sedan gick jag in till honom som representant för 30 000 svenska lantbrukare i stället för att bara vara vd för Lantmännen Maskin. Vi fick vårt pris. Där ser ni kraften som finns i ett kooperativ, fastställde Jonas Arvidsson och möttes av applåder.

Lantbruk och förtroendevalda

Efter Jonas Arvidsson tog Lantbruks re-

gionchef, Anders Krafft, vid och presenterade inte bara Lantmännen Lantbruk, utan också resten av koncernen. Han la dessutom extra vikt vid konsten att sälja sin spannmål vid rätt tid och berättade bland annat om VäxtRåds arbete för att hjälpa lantbrukare till ett lönsamt lantbruk.

Kvällen avrundades dels med en presentation av aktuella maskinnyheter från de lokala och regionala cheferna för Lantmännen Maskin, dels med en kort beskrivning av medlemsdistriktens arbete som gav deltagarna möjlighet att möta de förtroendevalda i de båda distrikten.



Nya Valtra T4.

Valtra går från klarhet till klarhet

Inte nog med att Valtra sopade banan med konkurrenterna när det gäller antalet sålda traktorer under 2014 – nu presenteras en helt ny version av T-serien, Valtra T4, som redan hyllats av fackpressen.

T4-serien omfattar 6 modeller i effekt-klassen 170-250 hk. Det har tagit tre år att ta fram serien och slutprodukten är ett resultat baserat på diskussioner med hundratals kunder och tusentals timmars testkörning. Den nya T-serien finns i fyra olika versioner varav steglösa Direct och powershiftväxlade Versu och Active redan är i produktion. Klassiska HiTech-versionen kommer senare under 2015. Active är en nyhet som utrustats med mekaniskt manövrerad, lastkännande hydraulik.

Det mest iögonfallande hos denna fjärde generation Valtra T är den nya hytten som är 20 cm bredare vid förarsätet och tystare än tidigare modeller. Sex kvadratmeter glas och en frontruta som är hel ned mot golvet ger utmärkt sikt och takluckan i polykarbonat gör att föraren ser skopan även i toppläget. Tillvalet Twin Trac finns kvar i förbättrad form. Förarstolen är enklare att vrida runt och den

elektriska Twin Trac-ratten kan skjutas till önskat läge på en gejder under bakrutan. T4 har fått ett nykonstruerat trepunktsfäste och precis som på övriga Valtra-modeller är undersidan slät. Markfrigången på 600 mm gör traktorn idealisk till skogsarbeten och andra tuffa uppgifter.

Liksom med Valtras alla traktorer kan kunderna skräddarsy traktorerna i T-serien helt enligt individuella behov.

Sverigepremiär

Själv ser Valtra introduktionen av T-serien som den största händelsen i företagets historia under de senaste 25 åren. Det ville man naturligtvis fira och vid tre tillfällen under januari kunde Lantmännen Maskins kunder stifta bekantskap med nykomlingen i Malmö, Huskvarna och Eskilstuna.

Intresset var stort och långt över 100 personer per tillfälle passade på att lyssna på Valtras marknadsdirektör Mikko Lehikoinen som berättade om Valtras traktorprogram innan det var dags för kvällens höjdpunkt. Under pompa och ståt, med konfetti, ljusshow och bubbel i glaset, visades maskerverket fram och många tog tillfället i akt att provsitta traktorn. Kvällarna avslutades med en gemensam middag där samtalsämnet var givet.

Text: Catharina Lindskoog.

FOTO: LOTTA HANSSON, ANNICA SJÖVALL, VALTRA BILDBANK



Mingel i Malmö runt nya Valtra T.



Fullt hus. (Trängsel i traktorhytten.)

SWECON LANSERAR MOBIL WEBBPLATS

För att enklare kunna komma i kontakt med personalen på Swecons anläggningar lanserar företaget en mobil webbplats med kontaktinformation till samtliga verkstäder, från Kiruna i norr till Staffanstorps i söder.

Det är och har alltid varit viktigt för personalen på Swecon att vara tillgänglig för kunden.

Att tillhandahålla och göra information enkelt sökbar på en sajt som fungerar lika bra i mobilen, på surfplattan och i datorn, har därför varit av högsta prioritet i projektet. För att sajten ska innehålla korrekta och uppdaterade uppgifter och för att minimera administration görs dagliga körningar mot Swecons personal-system.

– Vi vet att våra kunder använder smarta mobiltelefoner i allt större utsträckning. Swecon vill med den här sajten göra det enklare att hitta kontaktinformation till personal och funktioner på våra anläggningar, säger Fredrik Rigö, chef för marknadskommunikation hos Swecon.

Sajten, som ligger på adressen www.sweconkontakt.se, kommer utöver kontaktinformation till Swecons personal, även att innehålla öppettider, vägbeskrivningar, besöks- och godsadresser till alla kontor och verkstäder.

SWECON BÄST PÅ DIGITAL PR

Swecon tog hem Sveriges mest prestigefyllda pris inom digital PR – Årets Nyhetsrum – i kategorin Industri & Energi. Priset delas ut av Mynewsdesk till de företag och organisationer som bäst nyttjat sina nyhetsrum.

Juryen har bland annat sett till användandet av sociala medier och användandet av bild/video samt vilka som helt enkelt lyckats bäst med att nå ut.

Mynewsdesk vill med utmärkelsen Årets Nyhetsrum belöna och lyfta fram företag eller organisationer som använt sina nyhetsrum för att på ett modernt sätt nå ut med sina budskap. I flera olika kategorier har hundratals organisationer tävlat om utmärkelsen. Förhoppningen är att vinnarna ska fungera som inspiration för andra som kämpar med att nå ut.

– Det här priset ger oss givetvis extra kraft och motivation att ytterligare fokusera på och fortsätta att utveckla vårt nyhetsrum. Vi har fått ett fint kvitto på att det vi gör är rätt, säger Fredrik Rigö, chef för marknadskommunikation hos Swecon.

Swecon nominerades för andra gången på tre år. Denna gång slutade det med vinst.



Kooperativa deb

För tre år sedan bjöd Lantmännen in branschen till Kooperativt seminarium efter en motion från distrikten i väst, och drog därmed igång en debatt om kooperationens framtid som företagsform. I början av januari kontrade LRF med en Kooperativ konferens för att hålla debatten vid liv och låta diskussionen ta ännu ett steg framåt.

Text och bild: Helena Holmkrantz

På plats i Stockholm möttes representanter för både stora och små lantbrukskooperationer. Lantmännen var givetvis där med både tjänstemän och förtroendevalda, liksom representanter för bland andra Arla, Södra, Mellanskog och Landshypotek. Dessutom var en representant för den irländska lantbrukskooperationen inbjuden som talare, jämte en de engelska bönder som anslutit sig till Arla Foods UK.

LRF:s ordförande Helena Jonsson inledde med att konstatera att intresset för kooperation fått ett uppsving i de gröna näringarna efter flera års stagnation.

– Pendeln svänger fram och tillbaka. Det ökande intresset vi ser nu är en bra grund för inflytande och engagemang i kooperationen.

Moderator för dagen var Kristina Yngwe, distriktsstyrelseledamot i Öster-

len för Lantmännen och tillika riksdagsledamot för Centerpartiet. Hon fick presentera dagens två utländska gäster.

Brittisk kooperation

David Christensen från Arla Foods UK och kooperationen Milk Link var först ut. Han har en mjölkgård, Kingston Hill Farm, strax utanför anrika Oxford och arrenderar större delen av sin mark från Oxfords universitet. Han gav en intressant inblick i den engelska mjölkbranschen och hur även här pendeln hunnit svänga för kooperationen som idé.

Han hade flera viktiga budskap att framföra till åhörarna och betonade flera gånger att lantbrukare måste ta vara på möjligheterna med kooperationen:

– Underskatta aldrig de krafter som vill undergräva vårt samarbete. Vi måste ta vara på vår gemensamma kraft om vi

ska kunna få bra priser för våra produkter. Kooperationen är viktig eftersom den ger oss ekonomiska fördelar, men också därför att den förlängningen ger oss tillgång till betydligt vidare marknader än vad vi annars skulle ha möjlighet att nå.

Han konstaterade också att om bönderna ska kunna dra fördel av den ökande efterfrågan på lantbruksprodukter i världen så måste de förlita sig på kooperationerna.

– Vi europeiska bönder har alla fördelar – stabilitet, infrastruktur och kundnande. Men vi kommer inte att få betalt förrän vi också äger en del av förädlingskedjan och det kan vi bara göra genom kooperation.

I frågestunden efteråt undrade en av deltagarna bland annat om ett kooperativt företag kan bli för stort?





Grupparbetena med deltagare från flera olika kooperativa företag blev engagerande diskussioner och inblickar i hur olika det kan se ut från organisation till organisation.

atten lever!



I paneldebatten deltog Björn Wallin, Lantmännen och Marita Wolf, Växa (t v) samt Pär Lärkeryd, Norra Skogsägarna och Karin Mattsson Weijber, Riksidrottsförbundet (t h).

– Jag kan förstå poängen i din fråga, men som jag ser det är för liten skala ett större problem än för stor. Om kooperationen inte är tillräckligt stor har den heller inte tillräcklig kraft att sätta in för till exempel marknadsföring eller produktutveckling, svarade David Christensen.

Irländsk utbildning

Ordet gick sedan vidare till grannlandet Irland och TJ Flanagan som gav en översikt över irländskt lantbruk och berättade om en utbildningsatsning som pågår i Irland. Han representerade Plunkett Institute som utbildar unga lantbrukare i kooperation. Hans föredrag möttes med stort intresse och flera kommentarer att det kanske är just den här typen av utbildning som behövs för att locka yngre företagare in i kooperations sfär.

Svensk debatt

Efter föredragen gavs tid för ett grupparbete kring kooperation och organisationen av förtroendevalda. Grupperna fick möjlighet att diskutera och fördjupa sig i

två avgörande frågor för kooperationernas framtid. Dels hur förutsättningar ska skapas för medlemmarna att engagera sig och påverka föreningarna med sikte på år 2025. Dels hur förtroendemannakåren ska se ut år 2025.

I grupperna blandades deltagare från de olika företagen för att skapa en så bred bild av helheten i den svenska kooperationen som möjligt.

Diskussionen i grupperna tog sig många olika uttryck, men svårigheten att få medlemmarna att förstå vikten av engagemang gick igen i flera av grupperna.

– Det är viktigt att få medlemmarna att förstå att engagemang faktiskt är en del av deras företagande eftersom det påverkar inkomsten, konstaterade en av deltagarna, medan en annan fastslog att kooperationer upplevs som för krångliga av dem som inte är insatta:

– Det är inte givet att alla förstår betydelsen av samverkan. Som ung behöver man hitta jaget i kooperationen – vad ger det här mig som företagare? Många ”ärver” sitt medlemskap och för-

står inte riktigt vad det går ut på.

– Kooperation låter ju inte så hippt, men kalla det crowd funding så är det kanske lättare att få föreningsformen att gå hem, tyckte någon halvt på skämt, halvt på allvar.

Paneldebatt

Efter en diskussion om vad grupperna kommit fram till ordnades en paneldebatt med fyra mycket olika synvinklar i panelen: Björn Wallin från Lantmännens koncernstyrelse, Marita Wolf från Växa Sverige, Pär Lärkeryd från Norra Skogsägarna och Karin Mattsson Weijber från Riksidrottsförbundet. De fyra förklarade sin syn på kooperativt arbete och hur de olika organisationerna arbetar. En ståndpunkt var de fyra eniga om: Kommunikation är nödvändigt för kooperationernas överlevnad. Det ska inte ses som en stödfunktion utan som kärnverksamhet!

Dagen avslutades sedan med en förflyttning till Lantmännens huvudkontor med gemytligt mingel och skålande för kooperationens framtid.

LANTMÄNNEN PRISAS PÅ FLERA SÄTT

Lantmännen är bäst i Norden på att förvalta och värda sitt varumärke. Det anser juryn bakom det prestigefyllda Signumpriset. Priset delas ut till det nordiska företag som bäst förvaltar och värdat sitt/sina varumärken, och är en kvalitetsstämpel för det långsiktiga varumärkesarbetet.

I motiveringen skriver juryn att det som lett fram till priset är det arbete som Lantmännen genomfört under de senaste tio åren, exempelvis lanseringen av en ny varumärkesstrategi och en ny identitet, vilka anses ha gett imponerande lyft.

Lantmännen har även tidigare belönats för sitt varumärkesarbete och förra året utsågs bolaget av svenska folket till Sveriges mest hållbara varumärke i undersökningen Sustainable Brand Index.

Den 9 februari tog Lantmännen dessutom återigen priset som Årets mest talangfulla företag. Priset baserar sig på hur väl företaget lyckas rekrytera, utveckla och behålla talanger.



VÄDERSTAD BLEV ÅRETS EKOFÖRETAG

Väderstad-Verken vann priset som årets Ekoföretag av Ekoweb, för innovationskraft i ett precisionsskredskap som öppnat för nya möjligheter och framför allt ökad lönsamhet i ekoodlingen.

– Vi vann priset mycket tack vare den skickliga ekolantbrukaren Sverker Petterson som med framgång sätt raps med precisionssåmaskinen Tempo. Tempo-maskinens flexibla och större radavstånd, i jämförelse med konventionella såmaskiner, möjliggör effektiv ogräsbearbetning, säger Linnéa Stark, kommunikationschef på Väderstad.

På Ekogalan den 29 januari prisades de mest framstående företagen och personerna inom ekobranchen.

Försäljningen av ekologiska livsmedel såldes för 15,5 miljarder kronor 2014. Det är en ökning med 38 procent eller 4,3 miljarder kronor jämfört med 2013.

FRÅN DISTRIKTEN



UPPLAND

Nya sätt att möta medlemmarna

I december hölls distriktets höstmöte, ännu en gång på anläggningen i Uppsala. Denna gång valde Lantmännen att presentera hela det lokala utbudet för sina medlemmar. Såväl Lantbruk, Maskin och Swecon som Växtråds rådgivare presenterade sig och sina aktuella kampanjer. Gästtalare för kvällen var Johan Andersson, chef för division Lantbruk och Jonas Arvidsson, vd för Lantmännen Maskin.

Att mötet ägde rum i Maskins och Swecons verkstad var inte en slump, det händer mycket på den fronten. Lantmännen Maskin satsar stort i Uppland, med en invigning av nya lokaler i Norrtälje i slutet av november i fjol och ett nytt samarbetsavtal med Hamatik, en mekanisk verkstad som ska på uppdrag av Lantmännen serva maskiner från kunder i nordöstra Uppland.

Lantmännens styrka, enligt Jonas Arvidsson, ligger i att vara en kooperation som samlar intressen av sina i dag dryga 29 000 medlemmar. Dessa medlemmar utgör en köpkraft som inte får ignoreras. Jonas Arvidsson använder sig av detta argument i förhandlingarna med Lantmännen Maskins leverantörer. Att Lantmännen Maskin har lyckats med detta har vi fått bevis genom att priset på lantbruksmaskiner på den svenska marknaden har sjunkit avsevärt i internationell jämförelse plus att Lantmännen Maskin nu bland annat kan erbjuda förmånliga garantier och försäkringar samt starkt prisreducerade reservdelar för vissa traktormodeller (Lantmännen Maskin Classic).

Att möta kunden och dess olika behov



så snabbt och effektivt som möjligt är både Maskins och Lantbruks mål. Johan Andersson, chef för Lantbruks formulerar detta som så: Med kunden i fokus ska volymerna ökas, vilket i sin tur leder till bättre priser och därmed en konkurrensfördel.

Festen är lyckad när ingen vill gå hem. Detsamma må gälla för ett medlemsmöte i Lantmännen. Medlemmarna fortsatte diskutera efter presentationerna som har fångat deras uppmärksamhet. Ett uppskattat arrangemang som tål att upprepas en gång till.

Text & bild: Katja Ihrsén



Välkommen på distriktsstämma

Under 2014 och de första månaderna av 2015 har mycket spännande hänt inom Lantmännen som du kan läsa om i detta och tidigare nummer av Grodden! Mycket av detta kommer att tas upp på årets distriktsstämmor och alla som deltar på stämmorna får tillfälle att påverka genom att ställa frågor och diskutera.

Under alla stämmor kommer resultatet för 2014 och styrelsens förslag till utdelning att redovisas. I samband med stämmorna kommer också förslag till nya stadgar att diskuteras. De nya stadgarna är avsedda att modernisera föreningen och är en konsekvens av genomförandet av en ny medlemsorganisation år 2016. Deltagarna på stämmorna kommer också att få information om den föreslagna fusionen med Kalmar Lantmän.

Du som ägare får där möjlighet att träffa din distriktsstyrelse, samt representanter för koncernstyrelsen och ledningen.

Ur programmet:

- Distriktets ordförande hälsar välkommen
- Distriktsstämma med val av styrelse och fullmäktige
- Lantmännens resultat och verksamhet
- Tid för diskussion och frågor med koncernstyrelse, distriktsstyrelse och ledning

Programmet kan i övrigt se lite olika ut från distrikt till distrikt. Mer information om stämmorna och föredragshållarna hittar du på

Lantmannen.se/Ägare-och-medlem

Årets distriktsstämmor

9 mars

Kristianstad: Bykrogen Österslöv, Kristianstad, kl 18

Västra Skaraborg: Vara Konserthus, Vara, kl 18

Värmland: Lantmännen, Alster, kl 18
Gävleborg: Scandic, Bollnäs, kl 18

10 mars

Söderslätt: Star Hotell, Lund, kl 17
Halland: Munkagårdsgymnasiet, Tvååker, kl 9.30

Högländet: Sandsjö bygdegård, Bodafors, kl 18

Älvsborg: Fristads folkhögskola, Fristad, kl 18

Västernorrland: Nordviksskolan, Noraström, kl 9.30

11 mars

Blekinge: Ronneby Brunn, Ronneby, kl 18

Östra Skaraborg: Gothia Science Park, Skövde, kl 18

Sörmland: Hedenlunda slott, Flen, kl 10

Uppland: Lantmännen, Uppsala, kl 17.30
Jämtland: OSD, Östersund kl 9.30

12 mars

NV Skåne: Margretetorps Gästgiveri, Hjärnarp, kl 18

Bohuslän Dal: Quality hotel, Vänersborg, kl 18

17 mars

Österlen: Hotell Mossbylund, Skivarp kl 18

Dalarna: Scandic hotell, Borlänge, kl 16.30

18 mars

Västmanland: Brunby, Västerås, kl 15.30

Norrbottnen: Skapa Hotell & Konferens, Sävas, kl 9.30

19 mars

Sunnerbo-Värnamo: Missionskyrkan, Lagan, kl 18

Östergötland: Vreta Kluster, Vreta Kloster kl 18

Enköping: Haga Slott, Enköping, kl 15.30

Västerbotten: Edelviks Folkhögskola, Burträsk, kl 9.30

23 mars

Örebro: Goda rum, Kumla kl 18

24 mars

Jönköping-Tranås: Kungsporten, Huskvarna, kl 18

Gotland: Lövsta landsbygdscentrum, Romakloster, kl 18

25 mars

Växjö: Lantmännen, Växjö kl 18

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



Medlemsmöte i Väst om Strategi 2020

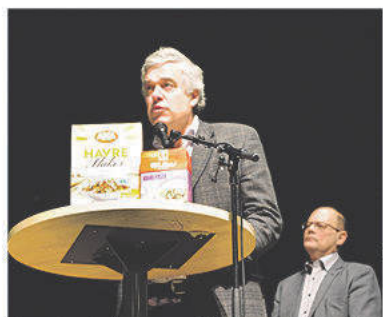
Odias det mer spännmål om fem år och vad betyder strategi 2020 för våra distrikt? Det var några av de frågor som diskuterades på medlemsmötet i Vara den 13 januari. Då samlades 120 medlemmar från distrikten i väst, det vill säga Östra och Västra Skaraborg, Bohuslän dal och Älvsborg, i Vara Konserthus.

Dagen började med att koncernstyrelsens ordförande Bengt-Olov Gunnarson gav en bakgrund till varför Strategi 2020 tagits fram. Att bidra till att skapa ett livskraftigt lantbruk är ett mål för Lantmännen. "Med lantbruksföretaget i centrum" var ett uttryck Bengt-Olov ofta använde under sin genomgång.

Patrik Myreliid, som arbetar med koncernövergripande strategifrågor inom Lantmännen, tog sedan över mikrofonen. Han berättade om hur de fyra megatrenderna i omvärlden beräknas påverka Lantmännen.

– En ny omvärld ger nya möjligheter, konstaterade Patrik och förklarade att Lantmännens övergripande målbild är att vara en ledande aktör i spannmålsvärdekedjan från jord till bord i Östersjöområdet.

Peter Annas, från Lantbruks ledningsgrupp och chef för Utsädesenheten, talade om möjligheterna med Strategi 2020



Ove Gustafsson, ordförande Bohuslän-Dal, i talarstolen.

och hur det påverkar arbetet inom Lantbruk där nytt och ökat fokus på utsädesaffären är exempel på vad som ligger närmast i tiden. Med nya erbjudanden och kvalitetssäkring, där skjutkraftstest är en bärande del så avser man att sänka kostnaderna för oss lantbrukare. Lantmännen Lantbruk är också ett av fyra utpekade satsningsområden i strategi 2020.

– Även om Sverigemarknaden är liten internationellt sett har vi ändå storleksfördelar via vår kooperation med 30 000 ägare och kan ställa krav vid förhandlingarna med våra leverantörer, förklarade

Anders Fridlund Marknadschef på Lantmännen Maskin som var näste talare.

Han berättade om de nya serviceavtalen som är ett resultat av hårda förhandlingar med de stora maskintillverkarna. Detta är ett exempel på hur man arbetar för att sätta lantbruksföretaget i centrum.

Indelade i smågrupper gavs medlemmarna därefter tillfälle att diskutera betydelsen av Strategi 2020. Som inledning till grupparbetet reflekterade de fyra distriktsordförandena i Väst kring rubriken "Med strategi 2020 möter vi omvärldsförändringarna med lantbruksföretagen i centrum" och möjligheterna för lantbruket i väst.

Dagen avslutades med en panelutfrågning av de medverkande förd av moderator Svante Kaijser.

– Det var en bra stämning vid både grupparbetena och panelutfrågningen med många intressanta inspel och frågor, säger Svante Kaijser och berättar att flera kommenterade efteråt att man kommit till tals på ett bra sätt.

En fråga man drog lite på munnen åt senare under dagen var om "Strategi 2020" utöver ett ökat samarbete även kunde innebära fusion med någon annan

förening runt Östersjön. Detta eftersom det senare under eftermiddagen blev officiellt att Lantmännen och Kalmars Lantmän inlett fusionsdiskussioner.

Ett annat uppskattat svar från panelen var på frågan om det går att växa med lönsamhet? Där det gavs tydligt svar att Lantmännen ska fortsätta växa med lönsamhet, fortsätta effektivisera samtidigt som verksamheten växer.

Text: Ingrid Lundgren, distrikt Älvsborg



FOTNOT. Det finns mer att läsa om strategi 2020 i "Grodden special Strategi 2020" som kom med Grodden i december.



ÖREBRO

Välbesökt höstmöte i Kumla

Som traditionen bjuder var det även i år fullsatt på distrikt Örebro höstmöte med julbord på Goda rum vid Kumla Sjöpark.

Temat för årets möte var Lantmännens strategi 2020 samt odlingsstrategi inför växtodlingssäsong 2015.

Distriktets ordförande Stefan Josefsson hälsade välkommen och inledde programmet med några tillbakablickar på årets som gått, och det extremvåder som rått med bland annat översvämningar, skogsbränder och rekord i blixtnedslag över Vättern.

– Vi måste anpassa oss till alla förändringar så att vi inte kör fast, avslutade Stefan innan han lämnade över till

Peter Annas, chef för utsädesenheten på Lantbruk.

Peter beskrev vart Lantmännen är på väg inför 2020, och vilka planer man har för lantbruksnära affärsutveckling och lönsam tillväxt i spannmålsens värdekedja. Därefter berättade han om arbetet med att skapa kostnadseffektivitet i utsädesaffären, hur man samverkar med andra partners inom växtförädling, och att man numera erbjuder IPM-säkrad utsädebehandling som skjutkraftstest samt miljövänliga betningsmetoder.

Kvällen avslutades med lokal information om vad som är på gång inom Lantbruk och Maskin.

Text: Cathrine Hannell



Hybran Syntet transmissionsolja Sparar tid och pengar

En helsyntetisk transmissions- och hydraulolja utvecklad speciellt för vårt nordiska klimat med stora temperaturvariationer.

- Mycket lättflytande vid kyla, viskositeten vid -20°C är mindre än en tredjedel jämfört med traditionella oljor.
- Fungerar bra i temperaturer från $+30^{\circ}\text{C}$ ned till -30°C .
- Minskar risken för skador på pumpar, ventiler och slangar.
- Speciellt lämplig för system med våta bromsar.
- Mycket lång livslängd.

Välj Hybran Syntet – spara tid och pengar!

www.agrol.se





Text: TAMER UMDU
& JENS EDHOLM

JANUARI 2015

Kvarnvetemarknaden söder om Sahara växer snabbast

Efter en gynnsam väderutveckling som resulterat i en stor spannmålsskörd förväntas Sverige exportera över en miljon ton vete för att inte tvingas överlagra inför kommande skörd. Samtidigt är vi omringade av överskottsländer kring Östersjöregionen, där den långsiktiga produktionen av vete fortsätter att öka.

Länderna söder om Sahara (sk Subsahara) kan, trots fortsatt hög andel fattigdom och utmaningar med allt ifrån krig och konflikter, till korruption, bristande infrastruktur, bli ledande kvarnveteimportör och börja spela allt större betydelse som exportmarknad även för svensk kvarnvetete.

Det är inte bara i Östersjöregionen veteskördarna fortsätter att öka, även de globala veteskördarna växer och konkurrensen på exportmarknaden bli tuffare. En stor del av den svenska veteexporten brukar hamna inom Europa, men med allt större skördar globalt börjar exporten söka sig även till andra världsdelar. Historiskt brukar svensk veteskörd uppfylla kvarnkvälité och Nordafrika har länge varit en stor global importör av kvarnvetete och valbar exportregion för svensk kvarnvetete. Dock håller kartan på att ändras vilket kan komma ändra villkoren för exporten av svenskt kvarnvetete.

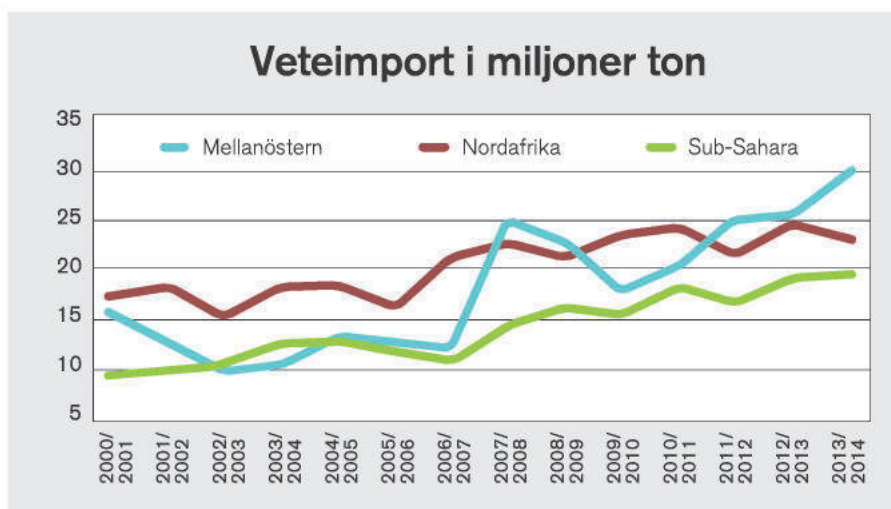
Världen kräver vete

Sedan år 2000 har den globala vetekonsumtionen lyft med 125 miljoner ton, där den icke-foderrelaterade ökningen står för 80 procent, medan den globala importen ökade med 57 miljoner ton. Samtidigt ökar också den globala produktionen i Europa och Nordamerika, men allra främst i Svarta Havsregionen med Ryssland i spetsen, vilket leder till ökad konkurrens på exportmarknaden. Även om inputkostnaderna är lägre för lantbrukare inom Svarta Havsregionen har de även konkurrensfördelar genom lägre fraktkostnader relativt andra länder. Anledningen är att de två största importregionerna Nordafrika och Mellanöstern, med 40 procent av den totala veteimporten, finns i närheten. Dock håller det på att ske en förändring på importmarknaden.

Import i Mellanöstern

Den kraftiga importökningen som Mellanöstern har haft sedan 2007 beror till delvis på att Saudiarabien beslutat att inte använda framtida vattenförsörjning till inhemsk veteproduktion och i stället importera. Samtidigt är Mellanösternregionen en konkurrensintensiv exportmarknad och svenskt kvarnvetete har ofta svårt att konkurrera. Regionen uppvisar också en fallande trend i livsmedelkonsumtionen per capita. För Nordafrika gäller däremot en stigande konsumtion per capita under 2000-talet, vilket i dag innebär runt 100 kg mer brödveteconsumtion per capita än Europa.

Emellertid har den totala importen inte varit lika stor som den i Mellanöstern eller Subsahara. Dessutom försöker regionens



KÄLLA: USDA, LANTMÄNNEN LANTBRUK

största importör Egypten få bättre kontroll på inhemsk förbrukning för att mindre mat ska slängas genom att införa en elektronisk övervakning och ändring av stödsystemet för konsumentinköp av bröd. I Egypten förväntas detta minska förbrukningen med 30 procent.

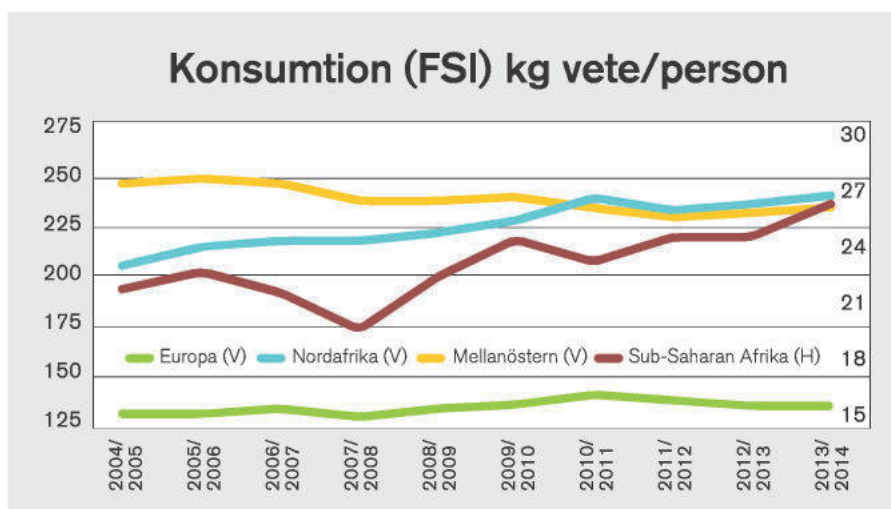
Länderna söder om Sahara

Med ökad vetekonkurrens i de två största exportregionerna, där det delvis finns risk för övermättnad, och lägre importökningstakt de kommande åren, utgör Subsahara ett intressant exportalternativ. Stigande levnadsstandard och ökade inkomster inom regionen höjer livsmedelkonsumtionen och bröd är en basvara för inhemska hushåll. Faktum är under de senaste tio åren

finns vi att hela sju av de tio snabbaste växande ekonomierna är länder i Subsahara. Under de senaste fem åren har flertalet av länderna i Subsahara redovisat tvåsiffrig tillväxt i vetekonsumtion och tvåsiffrig ökning av importen av kvarnvetete.

Men regionen har fortsatt hög andel fattigdom och att stor del av populationen lever ännu under väldigt svåra förhållanden. Dessutom tillkommer ytterligare utmaningar med allt ifrån krig och konflikter, till korruption, bristande infrastruktur, en svag äganderätt och stora behov av utbildning.

Trots dessa utmaningar kan regionen om tio år bli ledande kvarnveteimportör och börja spela allt större betydelse som exportmarknad även för svensk kvarnvetete.



KÄLLA: USDA, WORLD BANK, LANTMÄNNEN LANTBRUK



FREDDY BENGTSSON
Produktchef
växtskydd & salt

FEBRUARI 2015

Därför stiger växtskyddspriserna

Priserna på växtskyddsmedel kommer med dagens eurokurs att stiga kraftigt. Generellt sett över alla produkter och med dagens euro-kronkurs så ser vi en höjning på i snitt 8-10 procent. Flera faktorer genererar höjningen, men den i särklass starkast påverkande faktorn är den valutaeffekt vi får mellan 1 mars 2014 och 1 mars 2015. Det är ungefär detta datum som valutasäkringar görs på växtskyddsinköpen till Sverige.

Växtskyddsmedel blir allt dyrare. Valutaeffekten är ett av de främsta skälen, men det är mer än så som påverkar priset. Freddy Bengtsson, produktchef växtskydd och salt, på Lantmännen Lantbruk, redet ut begreppen

Kostnadsmassan för ett växtskyddsmedel utgår från euron. Priset i svenska kronor varierar därför utifrån eurokursen. Hur totalkostnaden för ett växtskyddsmedel blir beror på flera parametrar. Grovt kan de delas in sju olika faktorer.

1. Forskning, svagt stigande

Forskningen står för en mycket stor del av kostnaderna på växtskydd. Denna kostnad ligger enbart på de utvecklande tillverkarna (originaltillverkarna). Färre och färre växtskyddstillverkare lägger stora summor på forskning vilket ger skäl till oro för bland annat resistens. Det är i forskningen som nya aktiva substanser tas fram och i takt med minskningen av forskningsanslag samt ökning av resistenta ogräs sätter det press på hela branschen.

2. Utveckling, svagt stigande

När man genom forskning fått fram en verklig substans ska en formulering utvecklas. Detta är den största kostnadsposten för ett växtskyddsmedel. Utvecklingskostnaderna varierar mellan olika produkter beroende på hur lätta eller svåra de är att formulera till ett färdigt växtskyddsmedel.

3. Registreringskostnader, stigande

När produkten är färdigutvecklad ska försök göras och en registreringsprocess genomförs. Denna process har stor påverkan på priset och utbudet av produkter på svensk växtskyddsmarknad. Framför allt små produkter. Svensk växtskyddsmarknad är mycket liten i ett internationellt perspektiv. Vårt utbud av produkter begränsas ofta av att kostnaderna för att få en produkt godkänd i Sverige är för höga i förhållande till hur mycket tillverkarna sedan kan sälja i Sverige. Regelverket för att godkänna växtskyddsmedel ser också annorlunda ut i Sverige än i andra länder vilket ytterligare begränsar utbudet här jämfört med andra länder.

4. Råvara, svagt sjunkande

Råvaran till växtskyddsmedel är i huvudsak olja. Oljepriserna sjunker och håller väldigt låga nivåer i dag jämfört med för ett år sedan. Rå-



BILD: KRISTOFER VAMLINGHK BILD & TEXT

” Planera växtskyddsinsatser i god tid, tillgångssäkra det du planerar att använda så att produkten finns hemma i beredskap då angreppet eller ogräset kommer.

varukostnaden står emellertid för en mycket liten del av priset på den färdiga produkten. Råvaruproduktionen av verksamma substanser sker i allt högre grad i Kina, framför allt på produkter som inte kommer från originaltillverkarna (generiska tillverkare). Formulering sker dock inte där utan ofta i Europa.

5. Marknadsföring, oförändrat

Marknadsföring är en stor kostnadspost.

6. Logistik, svagt sjunkande

Varuflödet på växtskyddsmedel rationaliseras för vart år som går. Det gäller hela kedjan från råvaruproduktion till slutanvändare. Tack vare att lantbrukarna i dag i hög grad planerar sina växtskyddsinsatser i god tid och kan ta hem en väl avvägd grundorder kan hela varuflödet utföras på ett optimalare sätt. Denna kostnadsbesparing sänker marginalbehovet hos distributörerna i Sverige vilket tillfaller lantbrukarna.

7. Valuta, starkt stigande

Från 8,80 kr/euro 2014-03-01 till 9,50 kr/euro 2015-01-21 – det ger en förändring på nästan 8 procent. Alltså höjer enbart valutaeffekten växtskyddspriserna med 8 procent i Sverige till 2015.

Planera i tid

Slutsatsen är att växtskyddspriser styrs av flera faktorer men inte av spannmålspriset som andra insatsmedel kan styras av. Utifrån den prisutveckling vi ser i svenska kronor har den som köpt växtskydd i höst till 2014 års priser gjort bra affärer. Dock är inte priset det viktigaste med växtskyddsmedel. Tillgång till rätt produkt i rätt tid är viktigare.

Även om prisnivån är högre nu än i slutet av 2014 så kan det vara vanskligt att vänta och riskera högre prisnivåer samt riskera att inte ha tillgång till den produkt man behöver i sin odling. Varje år de senaste fyra åren har vi haft en landsomfattande brist på minst en produkt per år. Produkter som är verkligt viktiga för svenska lantbrukare. Bristen har uppstått genom en ökad global efterfrågan samt en inte ökad produktion av produkten. Den lantbrukare som upplevt brist på ett växtskyddsmedel säkrar sin tillgång i god tid före användningen.

Rådet är alltså att planera sina växtskyddsinsatser i god tid, tillgångssäkra det man planerar att använda så att produkten finns hemma i beredskap då angreppet eller ogräset kommer.

Keep clear, keep going.



Efter vintern kommer... dammbindningen

När tjälen har släppt är det dags att vårda våra vägar genom dammbindning. Det görs bäst med CC road®.

CC road® består av kalcium och är ett miljövänligt, ekonomiskt och effektivt alternativ.

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