

# Groddden

EN ÄGARTIDNING FRÅN LANTMÄNNEN | LÄS MER PÅ WWW.LANTMANNEN.COM | NR 3 | MAJ | 2015

LEDAREN | SID 2

*Ny omvärld  
ger oss nya  
möjligheter*



**Glutenfri havre  
ett lönsamt koncept**

SIDAN 14-17

**Vetenskapen bakom  
nytt Nötforsortiment**

SIDAN 12-13

## FRAMTIDSTRO PÅ ÅRETS STÄMMA

SIDAN 4-5

Maskin  
går till  
skogs

**10**



Ekologiska  
ägg blev  
vändningen

**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

Helena Andersson, förtroendevald i distrikt Nordvästskåne, i samspråk med en kollega under fikapausen i Föreningsstämman. 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

## ANNONSBOOKNING

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 |
|-----|-------------|-----------|
| 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

Lantmännen är en av Nordens största koncerner inom lantbruk, maskin, energi och livsmedel. Exempel på våra varumärken är AXA, Kungsörnen, GoGreen, Hatting, Schulstad och Gooch. Vi ägs av 30 000 svenska lantbrukare, har cirka 8 500 anställda, har närvaro i ett 20-tal länder och omsätter 33 miljarder kronor. Vårt företag är grundat på kunskap och värderingar som har funnits i generationer hos våra ägare. Genom att vi har forskning, utveckling och verksamhet i hela kedjan så kan vi tillsammans ta ansvar från jord till bord. Läs gärna mer på: [www.lantmannen.se/omlantmannen](http://www.lantmannen.se/omlantmannen)

## Signerat

# En stabil ekonomi rymmer både utdelning och investeringar

**E**n vecka efter vår stämma har jag hunnit summera de flesta intrycken, och det gläder mig att vi hade en stämma som präglades av möjligheter och framtidstro! Jag vill också tacka för förtroendet att få fortsätta att leda Lantmännen.

Tillsammans med styrelsen och våra nya ledamöter vet jag att vi kan utveckla och förädla Lantmännen till ett ännu mer kundorienterat företag som bidrar till utvecklingen av det svenska lantbruket.

**Under det senaste året** har vi i styrelsen lagt ner mycket arbete på att vässa Lantmännens strategi. Målet med strategin är att Lantmännen ska vara en ledande aktör i spannmålsvärdekedjan från jord till bord – från föder till flingor – på en utökad hemmamarknad i Östersjöområdet. En av utgångspunkterna för vår strategi är det som sker i vår omvärld, där en ökande internationell efterfrågan på livsmedel ger möjligheter för det europeiska lantbruket, och inte minst för det svenska. Men för att kunna tillvarata möjligheterna måste vi vara beredda att rusta vår konkurrenskraft. Inom lantbruket ser jag fortsatta strukturförändringar, betydelsen av ökad kostnadsmedvetenhet och att vi hela tiden arbetar med att utveckla vår egen kompetens och kunskap.

För Lantmännens industrier och i produktionen kommer det att krävas ytterligare kostnadsanpassningar, rationaliseringar och fortsatt konsolidering. Vill man spetsa till frågan, som jag hört i några sammanhang, kan man till och med säga att vi måste vara konkurrenskraftiga på exportmarknaden för att ha konkurrenskraft på hemmamarknaden! Men om jag inte såg att vi har viljan att utveckla oss så skulle jag inte vara lika tuff. Det är ju faktiskt så att Lantmännen redan i dag har en stark position på våra huvudmarknader, ett unikt varumärke från jord till bord och en mycket kompetent organisation som ger oss förutsättningar att ta tillvara på nya möjligheter och att proaktivt möta omvärldsförändringarna. På pluskontot för oss lantbrukare kan vi räkna tillgången på ren mark och rent vatten, väl fungerade infrastruktur, unik djurhälsa och en kär med mycket hög kompetens. Men för att nå hela vägen krävs något mer – engagemang från politikerna.

Som ni väl känner till finns en konkurrenskraftsutredning och beslut om att ta fram en livsmedelsstrategi. Min förhoppning är att arbetet med livsmedelsstrategin ska öppna nya möjligheter. Från Lantmännens sida vill vi särskilt lyfta produktiviteten i jordbruket och exportfrågorna. En annan viktig punkt som tagits upp i Konkurrenskraftsutredningen är växtförädlingen – en fråga som ligger mig varmt om hjärtat.

Här vill vi gärna föra en diskussion om utveckling och framtida förutsättningar med landsbygdsministern. Frågan om den lantbruknära och tillämpade forskningen togs också upp i en motion från distrikt Enköping på stämman, så det finns ett brett engagemang från många delar av Lantmännen. För att summera, vi vill se en politik som lyfter möjligheterna, då kan Lantmännen bidra med både arbetstillfällen och skatteintäkter. Och

”**Vi måste vara konkurrenskraftiga på exportmarknaden för att ha konkurrenskraft på hemmamarknaden.**

sist men inte minst, en hållbar och lönsam utveckling av lantbruket!

**Ett annat område** jag gärna vill lyfta är styrkan med att äga en förädlingsindustri och att ha en sammanhållen värdekedja, som ger förutsättningar för att få ut ett mer värde på gården. Den industriverksamhet, med bagerier och kvarnar som vi gemensamt äger både i Sverige och internationellt har byggts upp under många år och vi har idag alla möjligheter att utveckla Lantmännen till en ännu mer lönsam och framgångsrik koncern. Förvärven av Strängnäs Valskvarn och Vaasan är två goda exempel. Våra satsningar på havre ett annat.

**2015 fördelade vi 463 miljoner** kronor bland medlemmarna. En historiskt hög utdelning, som är ett kvitto på en stark finansiell ställning och en sund affär. Samtidigt vill jag gärna säga att det ligger ett målinriktat arbete bakom – vi har kunnat förbättra resultatet genom ett långsiktigt arbete med balansräkningen och en kraftigt sänkt nettolåneskuld, men vi har också skapat värde genom kompetent förädling av våra verksamheter, bland annat Kronfågel.

## Lantmännen har ett mycket gott utgångsläge

med en stabil ekonomisk bas och väl fungerande verksamheter, vilket ger möjligheter både till en hög utdelning och framtida investeringar i linje med strategin. Men det kräver att förändringsarbetet hela tiden går vidare om vi ska kunna ligga steget före. För det är helt klart – en ny omvärld ger nya möjligheter. Både för oss som företagare och för Lantmännen!

Jag vill önska er alla en riktigt fin fortsättning på våren och en bra sommar!

**Bengt-Olov Gunnarson**  
Ordförande



# Kvarnverksamheten koncentreras till Strängnäs

Lantmännen har beslutat att stänga kvarnen i Uppsala och flytta verksamheten till kvarnen i Strängnäs. Omlokaliseringen innebär att kvarnverksamheten i Uppsala upphör samtidigt som Lantmännen satsar i Strängnäs. Lantmännen ser samtidigt över placeringen av spannmålmottagningen i Uppsala.

Lantmännen har sett över kvarnstrukturen i Mälardalen, vilket lett till beslut om samordning för att skapa en effekti-

vare verksamhet. På kvarnen i Uppsala arbetar i dag 33 personer och samtliga berörs när kvarnen stängs under 2017. MBL-förhandlingar har avslutats och personalen har informerats om förändringarna.

– Det är oerhört tråkigt för våra kollegor i Uppsala, men vi behöver ha en långsiktig lösning i Mälardalen för att vara fortsatt konkurrenskraftiga. Nu gör vi en större satsning på kvarnen i Sträng-

näs. Vi bygger ut verksamheten för att befästa vår starka position på mjölkmarknaden och räknar med att kunna anställa ett tiotal personer under kommande år, förklarar Fredrik Malmfors, varuflödesdirektör på Lantmännen Cerealia.

Intill kvarnen i Uppsala har Lantmännen en spannmålmottagning och en översyn har inletts för att hitta en alternativ placering i närområdet.

– Mälardalen är ett viktigt spann-

målsområde och vi kommer även fortsättningsvis att ha spannmålmottagningar med god tillgänglighet och kapacitet i Uppsalaområdet. Vi fortsätter att utveckla vår anläggningsstruktur för att vara en attraktiv affärspartner och i Mälardalen kommer det innebära att vi öppnar nya spannmålmottagningar, säger Johan Andersson, divisionschef, Lantmännen Lantbruk.

## Ta chansen att handla med emissionsinsatserna

Som medlem i Lantmännen har du möjlighet att handla med emissionsinsatser. Du kan sälja emissionsinsatser eller köpa flera.

På [lantmannen.se/emissionshandel](http://lantmannen.se/emissionshandel) finns alla redskap du behöver och där kan du läsa om hur handeln går till. Här finns också information om pågående och kommande orderperioder och prisutvecklingen.

För att handla använder du orderblanketten som finns på hemsidan. Du kan antingen skriva ut orderblanketten på papper, fylla i och skicka in till Nordea via posten. Den som föredrar att skicka in ordern digitalt kan gå in på "Mina sidor". Där finns en länk till den elektroniska blanketten som sedan skickas digitalt till Nordea.

### Hur sätter jag priset?

En fråga som ofta återkommer är hur

man sätter priset på sin order.

Som säljare bestämmer du det lägsta pris du är beredd att sälja för. Din order kan bara gå i affär till det pris du angett eller högre. Ordern går inte i affär om priset blir lägre än vad du angett.

Som köpare bestämmer du det högsta pris du är beredd att köpa för. Din order kan bara gå i affär till det pris du angett eller lägre. Ordern går inte i affär om priset blir högre än vad du angett.

Alla order som går i affär vid en orderperiod får samma pris. Priset anges i procent. 100 procent är lika med nominellt värde. Det är alltid din senaste lagda order som gäller vid respektive orderperiod

Om du har frågor och vill veta mer om vad du kan tjäna på att handla med emissionsinsatserna ta kontakt Hans Johansson på Ägarrelationer, telefon 010-556 00 00.

## Förvärvet av Vaasan godkänt av myndigheterna

Lantmännens förvärv av finska Vaasan Group har nu fått godkännande från samtliga konkurrensmyndigheter i Sverige, Norge, Finland, Lettland, Estland och Litauen. Det innebär ännu ett steg på väg mot färdig affär. Affären beräknas vara avslutad den 1 juni och först då kan integrationsprocessen inledas.

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 dessutom en stor, lönsam färskbrödsverksamhet i Finland och Baltikum. Företagets tre största varumärken är: Finn Crisp, Vaasan och Bonjour, som alla är stora på sina respektive marknader. Koncernen som helhet hade 2013 en nettoomsättning på EUR 415 miljoner och drygt 2 700 anställda i Finland, Estland, Lettland, Litauen, Sverige och Norge. (Läs mer om Vaasan i Grodden nr 1/2015)



### Nya stadgar antagna

Vid Lantmännens föreningsstämma den 5 maj antog stämman nya stadgar.

De nya stadgarna kan hämtas från föreningens hemsida eller beställas från ägarrelationer.

### Tertialrapport

Årets första tertialrapport presenteras den 3 juni. Mer information på [Lantmannen.se](http://Lantmannen.se)

## Ny vice ordförande för Förtroenderådet

Förtroenderådet kan ses som koncernstyrelsens närmaste bollplank i mer principiella frågor. Ove Gustafsson fick förnyat förtroende som ordförande för Lantmännens förtroenderåd. Ny vice ordförande blir Thomas Magnusson efter Marie-Louise Åhsell som invaldes i koncernvalberedningen.



Thomas Magnusson.

## Handel med emissionsinsatser

| Orderperiod Nr | Antal köp styck | Antal sälj styck | Transaktionspris procent | Omsatt volym kronor |
|----------------|-----------------|------------------|--------------------------|---------------------|
| <b>2015</b>    |                 |                  |                          |                     |
| 5              | 7               | 7                | 120                      | 790 000             |
| 4              | 7               | 8                | 119                      | 623 000             |
| 3              | 6               | 5                | 119                      | 576 000             |
| 2              | 1               | 11               | 120                      | 449 000             |
| 1              | 8               | 34               | 114                      | 2 637 000           |

Kommande orderperioder

16/6–3/7, 9/7–5/8, 11–19/8, 25/8–2/9, 1–7/10

Orderperiod 5 har nyligen avslutats. Information om perioden finns på [www.lantmannen.com](http://www.lantmannen.com)

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

## Kontoöversikt och gällande räntesatser

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

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





Årets föreningsstämma bjöd på mer positiva tongångar än på många år. Kanske bidrog den rekordhöga utdelningen till medlemmarna och kanske berodde de glada minerna också på de många möjligheter för framtidens lantbrukare som flera av föredragshållarna under stämman pekade på.

Text: Helena Holmkrantz | Bilder: Johan Olsson

# Föreningsstämma i positiv anda

Lantmännenkoncernens styrelseordförande, Bengt-Olov Gunnarson inledde stämman med att slå an tonen:

– Det som händer i tillväxtländerna ger oss svenska lantbrukare nya möjligheter. Det för visserligen med sig kraftiga prissvängningar på marknaden, men i grunden kommer utvecklingen att ha en stor positiv inverkan på svenska lantbruksföretag – förutsatt att vi gör rätt saker. Vi har länge tvingats krympa och krympa, nu kan vi äntligen börja tänka på att växa.

### Politikerna har ett ansvar

Han konstaterade att dialogen med politikerna är en av nycklarna till framtiden.

– När EU nu går från att vara nettoimportör till att bli nettoexportör finns det stora möjligheter till nya inkomster. Men det kräver att våra politiker förstår att svenskt lantbruk och svensk livsmedelsindustri är krafter att räkna med. Vi kan erbjuda skatteintäkter till samhället, arbetstillfällen och en hållbar intensifiering av lantbruket. Det vi vill ha hjälp med är exporten, inte bara av råvaror, utan även av förädlade livsmedel. Vi måste se till att det inte bara blir prat utan också verkstad, och rätt verkstad!

Bengt-Olov Gunnarson påpekade samtidigt att förutsättningarna för framgång finns, för svenska lantbrukare och för Lantmännen:

– Vi har bra vatten, fina jordar och goda kunskaper i djurhållning. Men det kommer att krävas hårt arbete. Vi kommer att bli färre bönder och måste bli ännu tuffare mot våra egna beslut för att nå ner till europeisk kostnadsnivå. Lantmännen kan dra nytta av ett starkt varumärke, men det krävs samarbete och partnerskap för att nå ut i hela Östersjöområdet, vår hemmamarknad.

Han kommenterade vidare de skrinlagda planerna på fusion med Kalmar Lantmän:

– Det var med tankarna på samarbete för att möta framtiden som vi lade planerna på en fusion. Nu blev den ju inte av, men det är Lantmännens vilja och min ambition att ha ett fortsatt bra partnerskap och att utveckla samarbetet med Kalmar Lantmän. Dock lever vi alla på marknadens villkor och konkurrerar på samma marknad.

Koncernchef Per-Olof Nyman konstaterade i sitt anförande att det kändes speciellt bra att stå framför stämman den här gången, eftersom Lantmännen är på rätt väg.

– Vi har nu en bra strategi för framtiden, en strategi med bonden i centrum, och går in i en tillväxtorienterad fas från ett antal år när vi koncentrerat oss på att

bygga upp kassa och soliditet. Nu vill vi stärka vår position i spannmålsvärdekedjan från jord till bord ytterligare. Det gör vi bland annat genom att samordna spannmålsflödet i hela kedjan. Vi ska också utnyttja havrens möjligheter och satsa på produkter och koncept som skapar mervärden som konsumenten är beredd att betala för.

Här ställdes frågan från en av stämmodeltagarna hur man kan utnyttja varumärket med den svenska bonden i centrum i ett internationellt sammanhang.

– Det är en bra fråga. Varje land vill ju se sina egna bönder som garanter. Men samtidigt har Sverige en stark ställning genom exempelvis våra principer för djurhållning. Kanske kan det utnyttjas. Men jag har inte svaret på frågan ännu. Det behöver vi fundera över, svarade Per-Olof Nyman.

En annan stämmodeltagare replikerade då att svaret på frågan nog snarare ligger i att Lantmännen tar ansvar från jord till bord.

– Det är viktigt även när vi går ut i världen!

### Lantbruk på väg mot målet

Chefen för Lantmännen Lantbruk, Johan Andersson, hade även han sitt givna utrymme på stämman. Han konstaterade att Lantbruk befinner sig i ett betydligt ljusare läge i dag än för ett år sedan. Men många utmaningar kvarstår, som att sänka kostnaderna, men samtidigt utveckla affären.

– Vi måste vi alltid utgå från kunden. Det låter som floskler, men det är mer än så, vi måste verkligen mena det i allt vi gör, varenda dag, konstaterade han och avslutade positivt:

– Vi kan se målet nu. Det är många dalar på vägen dit, men vi är på väg!

På dagordningen i stämman fanns beslutet om nya stadgar för Lantmännen. Här uppstod en diskussion om formuleringen kring vem som kan bli medlem i Lantmännen. I den nya formuleringen fastställs att medlem kan den bli som bedriver lantbruk eller livsmedelsproduktion inom föreningens verksamhetsområde. Bland annat påpekades det då från distrikt Halland att



Bengt-Olov Gunnarson, styrelseordförande.





Per-Olof Nyman, koncernchef.



Mats Larsson, chef för Lantmännen FoU och Krister Zackari, chef på Lantmännen Cerealia.

man hellre hade sett en formulering där ordet svensk ingår – för att säkerställa att Lantmännen även i fortsättningen ska ägas av svenska lantbrukare, inget annat. Per Lindahl från koncernstyrelsen har suttit med i stadsekommittén och menade att det inte skulle förändra något att lägga till ordet svensk. Dessutom konstaterade han att den nya föreningslag som aviserats kommer att kräva ett fortsatt arbete med skrivningarna i stadgarna. Efter denna diskussion röstades de nya stadgarna ändå enhälligt igenom av stämman.

#### Motioner avslogs

Två motioner hade kommit in till stämman. Distrikt Nordvästra Skåne yrkade i sin motion att dotterbolagens resultat ska redovisas var för sig i Lantmännens årsredovisning. Styrelsen föreslog i sitt svar att motionen skulle avslås eftersom redovisningarna ofta innehåller information som man av konkurrensskäl vill hålla hemlig. Motionärerna drog tillbaka sitt yrkande sedan de konstaterat att motionen inte riktigt beskrev vad de

egentligen ville, nämligen att de årsredovisningar som är offentliga rutinmässigt ska tas fram som komplement till årsredovisningen. Stämman gick därefter på styrelsens linje och avslag motionen.

Distrikt Enköping yrkade i sin motion att den tillämpade försöks- och forskningsverksamheten ska ligga utanför Lantbruks avkastningskrav med motiveringen att anslagen till den tillämpade forskningen inom lantbruk generellt minskar. Styrelsen svarade här att man tvärtom anser att utvecklingsarbetet måste ligga nära verksamheten för bästa resultat och yrkade på avslag. Stämman valde därefter att avslå motionen.



Årets föreningsstämma filmades och direktsändes på Lantmännens hemsida. Missade du sändningen går det bra att se den nu i efterhand på [Lantmannen.se](http://Lantmannen.se)

## Gröt på menyn

Kändisar som äter gröt, ”Western Breakfast” med gröt i Kina och en studie som visar att grötätare lever längre var några av de godbitar Krister Zackari, chef på Lantmännen Cerealia, och Mats Larsson, chef för Lantmännen FoU, bjöd stämmodeltagarna på.

Havre och gröt var temat för deras gemensamma föredrag som handlade om trender och forskningsrön.

Krister Zackari berättade bland annat om att kineserna saktar men säkert är på väg att ändra sina frukostvanor. De är vana vid varm frukost och havregröt passar fint in i den bilden. I dag äter fyra procent av kineserna så kallad Western breakfast.

– Det låter kanske inte så mycket med fyra procent. Men det är faktiskt 52 miljoner. Och tänk på att det är 96 procent kvar. Det säger något om tillväxtpotentialerna!

Mats Larsson gav några exempel på den forskning som görs på havre. Han refererade bland annat en koststudie i Bollnäs där deltagarna fick äta en specialkost med mycket havre, havrekli och fullkorn med sänkt kolesterolhalt och sänkt blodtryck som följd.

– Havre innehåller bland annat vattenlösliga fibrer som kallas betaglukan, som visat sig sänka kolesterolhalten. Det räcker med en tallrik havregröt om dagen för att få i sig tillräckligt med betaglukan för att kolesterolhalten ska sänkas, förklarade han.

Havre är alltså en trend på uppgång. Men vad pratar vi om för tillväxtvolym och hur kan man stärka odlingsvärdet, undrade en av stämmodeltagarna. Lantbrukschefen Johan Andersson fick svara:

– Havre odlas ju i dag framför allt som avbrottsgröda och för att få en expansion måste vi upp i pris, det är vi medvetna om. Men glutenfri havre är ett sätt att driva upp mervärdet.

## Nya i koncernstyrelsen

Lantmännens koncernstyrelse fick två nya ledamöter. Valberedningen hade föreslagit Gunilla Aschan från Linköping och Johan Mattsson från Skåne Tranås som efterträdare till Lena Philipson och Nils Lundberg som båda valt att avsäga sig omval.

De båda nyinvalda ledamöterna fick möjlighet att kort presentera sig för stämman. Gunilla Aschan är ekonomagronom med mångårig erfarenhet av finansieringsfrågor från uppdrag i bland annat Nordea Jord & Skog, Södra, HK Scan och Danske Bank. Johan Mattsson har slaktvinsproduktion och odling strax utanför Tomeilla, men har under många år haft olika styrelseuppdrag ibland annat Swedish Meat och Handelsbankens södra region.

Båda två valdes in i styrelsen utan diskussioner. Till ordförande för koncernstyrelsen omvaldes Bengt-Olov Gunnarson. Till ny vice ordförande valdes Per Lindahl.



Gunilla Aschan och Johan Mattsson.



Svensktillverkat!

## TRIOPLAST PRODUKTGUIDE

Klicka in på [www.triowrap.com/se](http://www.triowrap.com/se) för att hitta rätt ensilagesträckfilm till din inplastare/kombimaskin för bästa effektivitet!



Trioplast Produktguide  
[www.triowrap.com/se](http://www.triowrap.com/se)

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



## Nyheter



BILD: SWECON

En 3 000 kvadratmeter stor lokal har inretts för verksamheten i Eskilstuna. Totalt kommer sex personer att jobba med att demontera begagnade Volvomaskiner.

## Swecon satsar på begagnat

Även om det i vissa fall finns nya reservdelar att tillgå kan det bli väldigt dyrt att köpa nytt för de kunder som endast använder sina maskiner i begränsad utsträckning. Den stora efterfrågan på begagnade reservdelar möts nu med en helt ny anläggning för demontering i Eskilstuna. Det innebär att Swecon kan erbjuda kunden möjligheten att köpa begagnade reservdelar till sin Volvo.

En 3 000 kvadratmeter stor lokal har inretts för verksamheten i Eskilstuna. Totalt kommer sex personer att jobba med att demontera begagnade Volvomaskiner. Idén att sälja begagnade reservdelar kom när det blev allt tydligare att det finns ett behov av ett prisvärt alternativ till nya originaldelar.

Reservdelarna kommer från demontering av begagnade maskiner från Swe-

cons egna lager eller från maskiner som företaget köper in från kunder, försäkringsbolag och auktioner.

– Vi köper maskinerna, demonterar dem, sparar det vi ska sälja och skickar sedan i väg resten på återvinning omgående. Vi har redan en orderstock trots att vi knappt har demonterat första maskinen än, förklarar Jan Kihlstenius som är chef för begagnade reservdelar hos Swecon.

Verksamheten har flera positiva effekter ur ett hållbarhetsperspektiv. Dels går det att använda äldre maskiner längre, dels återvinns maskiner och delarna, vilket betyder att nya delar inte behöver produceras, något som sparar både råvaror och energi.

Efter att demontering påbörjats under det andra kvartalet 2015 ska försäljningen av begagnade reservdelar komma igång på allvar.

## Svensk natur ska sälja Doggys foder

Lapplandsfjäll, bohuslänska hav och gotländska hedar ska sälja Doggys nya hundfoder Bozita Nordic by Nature. Det är ett helt nytt koncept som i utställningar och marknadsföring ska lyfta fram nordisk ren natur.

Fodret riktar sig till hundägare som är måna om att deras hundar får bra mat med naturligt och högkvalitativt innehåll, samtidigt som det är prisvärt. Med det nya fodret vill Doggy sticka ut, blåsa nytt liv i varumärket Bozita och hitta nya målgrupper. Fodret finns både som torr-foder och våtfoder och har tagits fram i tre spännande smaker: älggryta från Lappland, fiskgryta från Bohuslän och lammstek från Gotland. Ingredienserna i fodren är utvalda för att vara bra både för hunden och miljön. Både det torra och våta fodret baseras på färsk ingredienser, superpremium-råvaror.





# Svamp nästa steg för etanolproduktion

Forskare vid Högskolan i Borås har i samarbete med Lantmännen Agroetanol utvecklat en process med indonesiska svampar för att producera etanol av cellulosa.

Genom den revolutionerande forskningen kan etanolproduktionen öka markant, och nu har utvecklingen kommit så långt att produktion av cellulosa-etanol kan påbörjas.

I dag tillverkar Lantmännen Agroetanol i Norrköping etanol av fullkornsvete och genom att bygga på processen och tillföra en filamentös svamp (trådbildande svamp) kan produktionen öka markant. Dessutom kommer svampen att kunna användas till att tillverka ett mer högkvalitativt djurfoder. Indoneserna använder själva den här typen av svamp i maträtten oncom.

– Etanol produceras oftast av socker eller stärkelse från bland annat vete och majs. Men genom en ny och unik metod där vi tillför en trådbildande svamp så produceras etanolen även från cellulosan i skalen från vetekornen, säger Patrik Lennartsson, universitetslektor inom resursåtervinning vid Högskolan i Borås som är med och leder projektet.

Arbetet med att utveckla metoder för

att producera etanol från cellulosa har pågått i decennier. Det finns tekniska sätt, men de har varit för dyra att kommersialisera. Experimenten i det här projektet – som finansierats av Energimyndigheten – har skalats upp från 80 milliliter i ett av laboratorierna på Högskolan i Borås, till 80 kubikmeter hos Lantmännen Agroetanol. Nästa steg är reaktorer för 1 000 kubikmeter, något som planeras att komma igång under året. Syftet är då att producera etanolen till försäljning.

– Vår etanol håller redan i dag en unik klimatprestanda och minskar koldioxidutsläppen med mer än 90 procent jämfört med fossil diesel. Vårt fleråriga och framgångsrika samarbete med forskarna i Borås kompletterar ytterligare vår råvarubas och är en viktig del för att nå målet om en fossiloberoende fordonsflotta år 2030. Att kombinera produktion av etanol från cellulosa med högvärdiga proteinprodukter från det svenska lantbruket är ett stort framsteg, säger Bengt Olof Johansson, VD för Lantmännen Agroetanol.

Ett nästa steg är under utveckling. Forskarna undersöker alternativa råvaror från jordbruket, såsom halm och vetekli, för att ytterligare öka möjligheterna att producera klimatsmart etanol.



BILD: HELENA HOLMKRANTZ

## Agroetanol och AGA får energipris

Lantmännen Agroetanol har tillsammans med AGA tilldelats årets Energipris vid Näringslivsgalan i Norrköping. Priset delas ut till ett företag som aktivt driver sina energifrågor framåt utifrån hållbara lösningar och värderar dem högt.

Lantmännens arbete med ansvar, hållbarhet och energi är en integrerad del av affärsverksamheten och under 2014 uppfyllde Lantmännen det övergripande klimatmålet – sex år tidigare än beräknat. De totala koldioxidutsläppen minskade mellan 2009 och 2014 med över 40 procent.

I juryns motivering lyfter man fram att vinnarna av årets Energipris ”har gjort medvetna och betydande investeringar i hållbara lösningar som har stärkt Norrköpings position inom området miljöteknik, där restprodukter som ingen vill ha omvandlas till råvaror som många behöver. I ett unikt samarbete har årets pristagare utvecklat en process där restprodukten koldioxid kan tas om hand och omvandlas till kolsyra, som sedan kan användas till såväl kolsyrade drycker som till kylmedel och brandbekämpning.”

# Tack!

Trioplast tillsammans med Lantmännen tackar alla kunder som valt att stödja bröstcancerforskningen genom att använda en rosa film i inplastaren. Tillsammans gör vi skillnad och snart lyser det rosa på fälten!



Trioplast AB | Box 143 | SE-333 23 | Smålandsstenar | [www.trioplast.com](http://www.trioplast.com)





” Att ha en stabil återförsäljare är a och o, även om det betyder att den återförsäljaren även säljer ett konkurrerande märke.

BILD: LANTMÄNNEN MASKIN

JONAS ARVIDSSON OM FÖRÄNDRINGARNA PÅ MASKINMARKNADEN:

# ”Lantbrukarna drabbas om inget görs”

Strukturen på den svenska maskinmarknaden ifrågasätts nu av flera traktortillverkare. De vill styra om till helt märkesexklusiva återförsäljare så som det oftast ser ut i Centraleuropa.

– Det här angår oss alla som säljer och servar maskiner på den svenska marknaden och det angår alla lantbrukare som vill ha bra service och snabb tillgång till reservdelar. Det är lantbrukarna som kommer att drabbas om utvecklingen får fortsätta, säger Jonas Arvidsson, vd på Lantmännen Maskin, med eftertryck. I en intervju med Grodden tecknar han bakgrunden.

En förklaring till det som är på väg att hända finns i sättet att tänka och hantera marknaden hos de dominerande traktortillverkarna. Om man tittar på den europeiska traktormarknaden som helhet och studerar antalet traktorer per ytenhet blir man snabbt varse ett tydligt mönster. I de flesta europeiska länderna är antalet traktorer någonstans mellan 70 och 80 per 1 000 kvadratkilometer. 3 000 kvadratkilometer är ungefär den täckning en normalstor anläggning kan klara, vilket innebär att den tillgängliga marknaden runt en europeisk anläggning är mellan 200 och 250 traktorer. Det finns tre länder som skiljer ut sig från flertalet. Det är Norge, Finland och Sverige, där motsvarande antal traktorer i dag är 11,9 respektive 7. Och på dessa tre marknader fortsätter försäljningen att sjunka.

## Skilnad på Sverige och Tyskland

Det här visar med önskvärd tydlighet att förutsättningen för att driva en maskinaffär i Sverige är en helt annan än i exempelvis Tyskland eller Danmark. Man

måste ta hänsyn till den geografiska utmaningen det innebär att driva verksamhet i Norden.

– En tysk lantbrukare kan ha tillgång till återförsäljare av samtliga traktormärken inom en radie av 20-30 km. I en sådan konkurrens är det enormt viktigt för alla tillverkare att profilera sina varumärken. Det betyder också att volymen på den lokala marknaden är så pass stor, att varje tillverkare kan tjäna på att ha sin egen anläggning. Att vara exklusiv blir den logiska självklarheten, förklarar Jonas Arvidsson.

På den de skandinaviska marknaderna funkar inte det sättet att tänka. Det säljs så lite traktorer att det inte lönar sig att ha så många återförsäljare. Det blir i längden också för dyrt att ha ett centrallager i landet för varje varumärke. Antingen behövs gemensamma lager eller så kommer lagren att flyttas till Tyskland, med allt vad det innebär i försämrade leveranstider.

– Om man gör en överslagsberäkning ser man tydligt varför det är en omöjlighet att tänka exklusivitet på en marknad

som den svenska. Det säljs ungefär 3 000 traktorer på den i Sverige per år. Det finns i dag åtta märken som säljs i större skala på den svenska marknaden, vilket skulle innebära 375 traktorer per varumärke. För att täcka Sverige behöver du runt 50 anläggningar, vilket skulle innebära att du säljer 7-8 traktorer per anläggning. Och delar man upp varumärkena i modeller skulle det betyda att man varje år kommer att sälja en traktor per modell. Hur ska man kunna klara att hålla uppe kompetensen och kunnandet på en sådan marknad, frågar Jonas Arvidsson retoriskt.

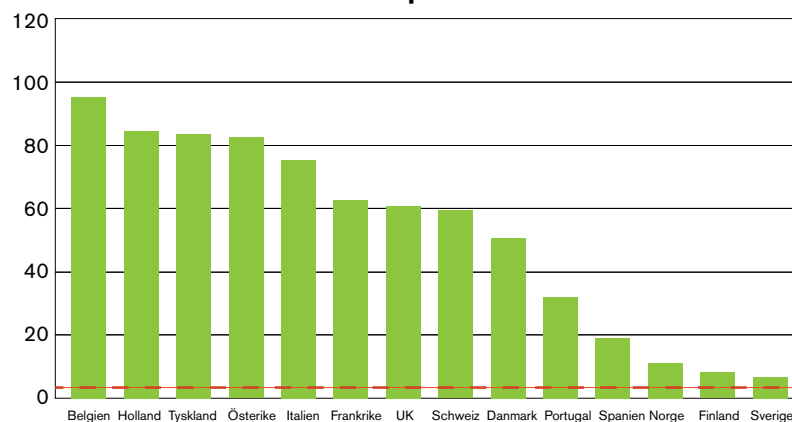
## Stabilitet för överlevnad

Hans åsikt är i stället att man på den

svenska marknaden först och främst måste se till att återförsäljarna har kraft och uthållighet att ge kunderna den kompetens och den servicenivå som krävs, snarare än att satsa på en exklusiv försäljning ett varumärke. Dessutom behöver reservdelslagren finns kvar i landet, vilket kräver en märkessamordning för att vara lönsamt.

– Man måste helt enkelt skifta fokus. Att ha en stabil återförsäljare är a och o, även om det betyder att den återförsäljaren även säljer ett konkurrerande märke. Bara en stabil återförsäljare kan ha tillräcklig lönsamhet för att överleva, ha tillräckligt bra öppettider för att vara en attraktiv affärspartner och hålla uppe kompetensen, utrustningen och reserv-

Traktorer per 1000 km<sup>2</sup>



För att uppnå kritisk massa i varje anläggning (röd streckad linje) krävs en relativt sett högre marknadsandel i Sverige jämfört med andra länder.



delslaget. Om du inte kan skapa detta i en svag marknad så blir återförsäljaren med nödvändighet den svagaste länken i din kedja.

Jonas Arvidsson påpekar också att det ligger i lantbrukets och lantbrukarens intresse att återförsäljarna överlever:

– Om inte återförsäljaren klarar sig, kan inte lantbrukaren få det nära stöd som krävs. Då blir det hela tiden ett svårt pussel att få fram reservdelar och att kunna få bra service till maskinerna.

Han betonar att problemet är gemensamt för alla i den svenska maskinbranschen:

– Vi och våra branschkolleger måste orka stå på oss och förklara att den strategi som är logisk på många europeiska marknader inte fungerar i Sverige. Det ligger på oss att visa på andra sätt att arbeta som kan fungera långsiktigt på vår marknad.

### Risk för utslagning

Jonas målar upp ett "worst case-scenario" – vad som i allra värsta fall kan bli framtiden. Om varje märke vill ha sina exklusiva anläggningar är faran att återförsäljarna slås ut. I slutändan kommer det bara bli några få kvar, då huvudsakligen på slättbygderna. Avståndet till anläggningen/återförsäljaren kommer att öka. Risken är stor att ingen kommer att vilja eller klara av att sälja traktorer i skogsbygderna eller i norra Sverige. Även lagren med reservdelar riskerar försvinna från Sverige och då kommer det också ta lång tid för delarna att nå lantbrukaren.

– Som vd för Lantmännen Maskin är det mitt uppdrag, tillsammans med våra

stora leverantörer, att förklara marknadsvillkoren i ett land med så stora tuffa geografiska utmaningar som Sverige. Men också att, tillsammans med tillverkarna, hitta affärsmodeller som fungerar hela vägen ut till återförsäljarna.

### Vad är då Lantmännen Maskins roll på den framtida marknaden?

– Det finns flera bra svar på den frågan. Eftersom vi ägs av de svenska lantbrukarna har vi en speciell roll och ett speciellt ansvar. Att säkerställa att maskinpriser och reservdelspriser inte är högre i Sverige än i våra grannländer är givetvis centralt. Att tillsammans med våra leverantörer fortsätta att utveckla garantierna är också värt mycket. Viktigt är också ett kompetent, välfyllt och öppet centrallager. Lägg därtill en logistik som verkligen täcker hela landet. Detta är förutsättningar för att kunna serva lantbrukarna på ett proffsigt sätt.

Jonas trycker också på vikten av den lokala närvaron. Han tror inte på färre anläggningar, eftersom han är övertygad om att lantbrukarna vill ha sina anläggningar nära.

– I en situation som denna och med de ambitioner vi har är det en fördel, i stort sett en förutsättning, att vara "multi-brand", att vara ett företag med många varumärken.

Han gör en jämförelse med telekombolagen, som delar mastsystem. Det skulle bli på tok för dyrt om varje bolag skulle ha helt exklusiva maststrukturer. Samma utveckling finns också inom personbilsförsäljningen, där många återförsäljare i dag säljer flera märken i en och samma anläggning.

### Vad kan den enskilde lantbrukaren göra?

– Det är viktigt att lantbrukarna stöttar de aktörer som långsiktigt kan erbjuda en stark och frisk maskinhandel med bibehållen kompetens nära dem. Gynna dem som har kvar svenska lager så att reservdelarna når ut i landet, och satsa på de återförsäljare som kan ge tillräcklig service och underhåll nära.

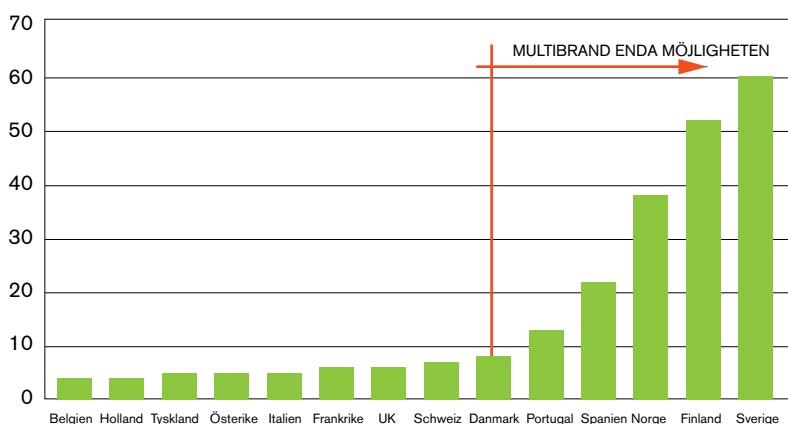
– Jag behöver ha hela det svenska kooperativet i ryggen för att kunna klara den uppgift vi nu står inför. Sunt förnuft brukar ju vinna i längden, men med den utveckling vi ser nu blir man bekymrad, i synnerhet för den svenska lantbrukarens framtida vardag. Spelet om den svenska marknaden har bara börjat!

Text: Helena Holmkrantz



Jonas Arvidsson, vd, Lantmännen Maskin.

### Behov av marknadsandel



Matematiskt beräknat behov av marknadsandel för att försvara en återförsäljarsituation jämförbar med Tyskland.

## Keep clear, keep going.



## Varför använda 2 säckar när 1 gör jobbet?

Genom att binda de minsta partiklarna till vägytan håller vi miljön runt våra grusvägar fri från damm. CC road® kalciumklorid är det enkla, dryga och kostnadseffektiva alternativet med mer än dubbelt så bra effekt som andra dammbindningsmedel på marknaden.

Kontakta oss så berättar vi mer.  
Eller besök oss på [www.dammbindning.nu](http://www.dammbindning.nu)

TETRA Chemicals Europe AB  
Tel 042-453 27 00  
[info@tetrachemicals.com](mailto:info@tetrachemicals.com)







## Maskin

# Samlat grepp

Traktorn på åkern, traktorn på gården, traktorn i skogen. Traktorn är det mest allsidiga redskapet för både lant- och skogsbruket. Det vill Lantmännen Maskin slå ett slag för i sin nya satsning på skogen.

Lantmännen Maskin tar ett samlat grepp på skogen. Startskottet för satsningen var en pressvisning utanför småländska Aneby. Här fanns alla tänkbara redskap, vagnar, skördare, snöredskap, slyröjare och vägghyvlar, men i centrum för visningen stod traktorerna. Valtratraktorer, stora som små presenterades tillsammans med redskapen. Vitsen med visningen var att peka på alla de kombinationsmöjligheter som finns.

Marknadschef Anders Fridlund och regionchef Ulf Persson lotsade journalister mellan ekipagen och gav bakgrunden. De konstaterade att en traktor inte är ett redskap utan flera. En traktor behövs på åkern, kan användas i snöröjning och i skogen.

– I skogen har traktorn fördelen av att vara relativt lätt. Den orsakar mindre packskador än exempelvis skotare. Det finns dessutom ett stort utbud av vagnar och redskap som kan anpassas till traktorn.

Lantmännen Maskin ser i huvudsak

fyra kundgrupper som är intresserade av att investera i traktorer till sitt arbete i skogen. Rena skogsbrukare är den första, den andra gruppen är lantbrukare som förutom sin odling och sina djur dessutom har skog att sköta. Den tredje gruppen är



Marknadschef Anders Fridlund presenterade Lantmännen Maskins satsning på traktorn i skogen under en pressvisning utanför småländska Aneby.

Henrik Moen argumenterade för användningen av Valtras traktorer i skogen och påpekade att många små förbättringar av A-serien gör traktorerna extra lämpade för skogsbruk.



## Lanserar reservdelar för alla traktormärken

Lantmännen Maskin har tagit ett nytt stort steg för att förse alla svenska lantbrukare med de reservdelar som behövs.

– Vi har märkt att kunderna frågar efter delar till andra märken än de vi säljer. Man kanske har både en Valtra och en Case hemma på gården och vill ha hjälp med båda. Det där har gjort att vi har börjat bygga upp ett nytt sortiment av reservdelar som kan fungera till andra märken, berättar Gustaf Karlsson, som är segmentschef för service och tjänster på Lantmännen Maskin.

Samtidigt med försäljningen av reservdelar kommer Lantmännen Maskin att kunna erbjuda kunderna 5+ service, ett serviceerbjudande som riktar sig till ma-

skiner som är fem år eller äldre.

– Vi ser en trend av ökat intresse för vår service och våra reservdelar och ser det här som ett sätt att bygga en stabil bas i vår sammanlagda verksamhet.

### Reservdelar för alla

Lantmännen Maskin har som mål att erbjuda alternativa reservdelar till alla andra traktormärken på den svenska marknaden.

– Vi kommer att försöka ha de vanligaste delarna hemma i Centrallagret i Malmö, men kommer dessutom att ha kanaler till nya leverantörer vilket ger oss tillgång till de flesta delar som kan behövas.



Gustaf Karlsson presenterade Lantmännen Maskins nya reservdelskoncept – reservdelar till alla traktorer, oavsett märke.

Gustaf påpekar att kvalitet är viktigt i sammanhanget. Maskin kommer att tillhandahålla alternativa delar som passar alla traktormärken. Men delarna ska hålla hög kvalitet och därför har man sat-

sat på att sluta avtal med nya leverantörer som man känner sig trygga med att de kommer att kunna hålla de högt satta kraven. 12 månaders garanti kommer att ges på alla delar.

### Hitta rätt del på nätet

Alla delar kommer att finnas tillgängliga även via internet på Lantmännen Maskins e-handelsajt.

– Där kan du gå in och söka på delar, oavsett vilket traktormärke du har. Du ser hela sortimentet utan att logga in, har du ett kundnummer skaffar du enkelt en inloggning och kan du sedan se priser och beställa det du behöver – antingen för avhämtning eller få det hemskickat. Och i de allra flesta fallen ska du kunna få din del nästa dag, säger Gustaf och avrundar med en liten hyllning till reservdelen:

– Reservdelen håller maskinen rullande!

Text: Helena Holmkrantz



# på skogen

maskinentreprenörer. Alla dessa tre grupper är återkommande kunder till Lantmännen Maskins skogssortiment. Men den fjärde gruppen är den som växer mest av alla. Det är deltidsskogsbrukare. De arbetar hel- eller deltid utanför gården, övrig tid i den egna skogen.

– Det är stor skillnad mot hur det var för 10-15 år sedan. Då körde den här gruppen med gamla maskiner. I dag vill



Ulf Persson, regionchef på Lantmännen Maskin, bjöd in pressen till sin egen skog utanför Aneby.

man vara effektiv när man väl ska ut i skogen, vill inte ligga och skruva på gamla maskiner, förklarade Ulf Persson.

Lantmännen Maskin har tillsammans med ett antal leverantörer tagit fram kombinationer som funkar särskilt bra i skog. Alla bygger på Valtras olika traktormodeller tillsammans med vagnar och redskap från bland andra Moheda och Anders Skördare.

– För en svensk lantbrukare är det viktigt att kunna kombinera olika vagnar och redskap. En traktor med bukplåt, stora hjul och skogskärmar kan användas i många sammanhang och passar dessutom bra i skogen. Valtra har gjort en del tekniska förbättringar i sin A-serie som gör traktorn ännu bättre lämpad för skogsbruk, konstaterar Henrik Moen, varumärkesansvarig för Valtra på Lantmännen Maskin.

Under pressvisningen demonstrerade han bland annat hur en genomtänkt ergonomisk lösning – vridbar stol, bra sikt och rätt avstånd till spakarna på båda sidor i traktorn – kan underlätta vardagen för en lantbrukare, som vill kunna använda sin traktor så mångsidigt som möjligt.



Lantmännen Maskin tar ett samlat grepp på skogsmaskiner och slår ett slag för traktorn i skogen.

Anders Skördare har samarbetat med Lantmännen sedan 2003 och har bland annat tagit fram en skördare som är helt anpassad för Valtras traktorer.

Med den kombinationen behöver de flesta brukare ingen skotare, ekipaget är kapacitetsmässigt något mindre, men har samtidigt många fördelar, som bättre bränsleekonomi (därmed mer miljövänligt), lägre underhållskostnad och billigare i inköp. Idén är att det inte ska ta mer än en halvtimme att förvandla en

vanlig traktor till en skogsmaskin.

– Vi vill visa helheten, att vi har ett koncept som ger en kostnadseffektiv och flexibel lösning som håller genom hela livscykeln. Det ska vara billigt att köpa, men för oss är det lika viktigt att det är billigt att äga ekipaget också efter några år. Målet är helt enkelt att ta fram lösningar som gör användaren lantbrukaren konkurrenskraftig, förklarar marknadschef Anders Fridlund.

Text och bild: Helena Holmkrantz

**Genzo** Lumberjack huggarstövlar  
Skuddstövlar som uppfyller EU:s säkerhetskrav. Klass 3, högsta klass. Skafthöjd 39 cm. Stålhätta och förstärkt tå och vrist, sågskydd.  
Köp till Comfort-sula för att spara ben och  
frys: **156:-** (Marknadspris: 1295:-)

**2-pack skjorta**  
Sköna skjortor i högsta kvalitet, både till jakt och fritid! Välj mellan Härkila och Chevalier. Utvalda modeller. **476:-**  
(Marknadspris: 990:-)

**Beef Eater** Gasolgrill Beefeater I-900  
Australiensisk gasolgrill i fantastisk kvalitet!  
4 st gjutjärnsbrännare samt sidobrännare. Inkl.kabinett. **3596:-**  
(Marknadspris: 6495:-)

**STIHL**  
Högtryckstvätt RE 129 PLUS 10-135 bar. 9 m stål-armerad högtrycksslang. **Terrasstvätt & bilschampo ingår värde 565:-**  
**2396:-** (Mpris: 4355:-)

**WORK SHARP** **Bäst i test!**  
Kniv- & verktygsslip **1036:-**  
Inkl. Genzo slaktset värde 395:- (Inklusive moms: 1295:-)

**Elstängselprogram**  
Komplett sortiment till utsökt kvalitet!  
**Elstängselaggregat**  
3.8 J, 230V **956:-**  
**15% rabatt** Vid köp av hel pall med stängselstolpar. Ring för pris!  
Vi har även kompletta program med aggregat, stolpar, band, rep & isolatorer. Även tryckimp. stolpar med 25 års garanti! Se mer på vår hemsida!

**SUCCÉN FORTSÄTTER!**  
För Dig som vill ha det allra bästa till RÄTT PRIS!!  
**Köp 3 st Genzo**  
Komplett 31 eller 155XT radio för endast: **3992:-**  
(Inkl moms: 4990:-)

**Husqvarna**  
HVA Automower  
HVA Rider **KNOCK-OUT PRISER!**  
**STIGA**  
Stiga Park 123 Stiga Park Compact 16 4WD  
**VI HAR PRISGARANTI ÖVER HELA LANDET**

**Husqvarna**  
**KOLLA ALLTID MED OSS FÖRST!**  
Husqvarna 550 XPG  
Tillbehörspaket till motorsåg:  
**Från: 636:-**  
(IM,inkl moms 1305:-)

**Genzo** Vakuumpackare  
ProPack Profssmodell! 700W, kylfläkt extra bred svetsfog!  
**2396:-** (Inklusive moms: 2995:-)  
Inkl. Genzo slaktset värde 395:-

**Genzo** Elryggspruta  
10 liter. 18V laddbart Li-ion batteri. Levereras komplett med laddare, bärsele, & sprutör med snabbfäste.

**MARVIL**  
Elcyklar i olika modeller  
Inkl hjälm, lås, cykelkorg och väst värde 1400 kr!  
Full serviceverkstad på allt vi säljer!  
Från: **5596:-**

**Övervakningskamera**  
SG-550M MMS/GPRS Nordic  
Skickar bilder direkt till din mobil eller e-post! Även på natten! Håll koll på din dieseltank, skogsmaskin, sommarstuga, åtel mm!  
Svenska menyer!  
**1 st: 1596:-** (Inkl. moms: 1995:-)  
**3 st: 3996:-** (Inkl. moms: 4995:-)

**WORK SHARP** **Bäst i test!**  
Kniv- & verktygsslip **NY MODELL!**  
**1596:-**  
Ny modell med ett bredare slipband! Ställbar till önskad vinkel. Superkvalitet!  
(Inklusive moms: 1995:-)

**can-am**  
**Marknadsledaren!**  
**RÄTT PRIS!**

**KLIPPO** Gräsklippare  
**ALLTID RÄTT PRIS!**  
**FRAKTFRETT!**  
Just nu bjuder vi på en grästrimmer 450W och 10 st trådrullar totalvärde 894:- till alla Klippo-gräsklippare!

**KNOCK-OUT PRIS!**  
**Genzo** **PROSAFE**  
Vapensåp  
S1500 Super Kodlås **4796:-**  
Inklusive brandbox och sidoinredning! 152 kg. (Markpr: 9985:-)

**Nytt namn ännu bättre!**  
**Telnr: 0345-40 000**  
**www.genzo.se**

**HYLTE**  
**JAKT & LANTMAN**

Priserna är exklusive moms. Annonserna gäller så långt lagret räcker. Se fler produkter på vår hemsida! www.genzo.se Vi reserverar oss för eventuella tryckfel och prisjusteringar





” Vi har en unik möjlighet att göra vetenskapliga försök som ligger nära en praktisk verklighet.

BJÖRN JOHANSSON, Nötcenter Viken

## FLERA ÅRS FORSKNING BAKOM Nya Nötfor

I mitten av september lanserar Lantmännen ett nytt Nötforsortiment. Det nya sortimentet är resultatet av flera års forskning, studier och fältförsök.

– Det är lite som att lägga ett tusenbitars pussel. Vi har precis gjort de sista gårdsförsöken på ett tiotal gårdar runt om i landet för att säkerställa att alla bitar är på plats. Vi kan med glädje konstatera att vi har fått ihop pusslet, säger en nöjd Kajsa Öhman, produktchef för Nötfor på Lantmännen Lantbruk.

Text: Lena Jasslin

Det är drygt femton år sedan nuvarande sortiment lanserades, vilket då var nytt för sin tid. Sedan dess har det löpande finjusterats, anpassats och nya produkter har kommit till.

– Det nya sortimentet är en vidareutveckling av dagens där vi spetsat till det och anpassat det efter dagens modell för djurhållning, säger Michael Murphy, senior advisor på Lantmännen Lantbruk.

I dag ser exempelvis foderstrategierna annorlunda ut än vad de gjorde för femton år sedan, det är större fokus på vallfoder och gårdsproducerat foder. Likaså är hållbarhetsfrågan mer central i dag, något som också vägt tungt i utvecklingsarbetet.

– Marknaden har i dag ett stort fokus på vad vi stoppar i våra djur och här tar vi vårt ansvar. Vi har baserat på forskningsresultat och försök kunnat göra oss

mindre sojaberoende, poängterar Kajsa.

### Syns inte men märks

En utgångspunkt i utvecklingsarbetet har varit att fodersammansättningen ska vara enkel att förstå och fodret ska vara lätt använda. En annan pusselbit har varit att balansera alla parametrar rätt för att öka fodereffektiviteten. Bland annat har kopplingen mellan proteinkvalité och hur väl proteinet tas upp i tarmen hos djuren studerats.

– I försöken har vi varit ute efter att få högsta möjliga utnyttjande av aminosyror. Vi har lyckats så väl att vi har kunnat sänka proteinhalten. Det påverkar foderekonomi positivt men ger också mindre kväveutsläpp, vilket betyder mindre kvävebelastning på gården. Dessutom gör den lägre proteinhalten oss mindre sojaberoende, förklarar Michael.

Ytterligare ett resultat av den högre proteinkvalitén är en lägre ureanivå i mjölken. Samtidigt har det gett högre proteinhalt i mjölken, vilket i sig också bidrar till en högre lönsamhet för mjölkproducenten.

I arbetet att få ut så mycket som möjligt av fodret och ge bästa förutsättningar för den högprensterande kon ligger också att studera vilka ämnen som driver på mjölksyntesen och hur ämnen som kon tar upp påverkar hormoner och stimulerar metabolism.

– Vi kan sammanfatta utvecklingsarbetet med att vi lagt mycket fokus på det som inte syns men som kommer att märkas, säger Kajsa och ser nöjd ut när hon studerar rapporterna från gårdsförsöken.

### Internationella samarbeten

Det har varit ett fyra år långt och intensivt

utvecklingsarbete. Här har det vätabletrade forskningsarbetet med holländska Agrifirm och norska Felleskjøpet Fôrutvikling varit betydelsefullt.

– Likaså har vi genom Nötcenter Viken en unik möjlighet till praktiska foderförsök. Under dessa fyra år har vi gjort cirka tolv olika försök för att finjustera olika parametrar. Varje försök i sig tar ett par månader, förklarar Michael.



FOTO: LENA JASSLIN





## VETENSKAPLIGA TESTER I

# Verklighetens kostall



När Grodden besöker Nötcenter Viken i slutet av april är man halvvägs i det sista försöket kopplat till det nya Nötforsortimentet. I försöket undersöks halten mikroproteiner hos kon och resultatet ska ge svaret på hur foderstaten ska ställas in för att vara optimalt.

Nötcenter Viken strax utanför Falköping är Lantmännen Lantbruks försöksgård för foderförsök med vallväxter och kraftfoder. I mångt och mycket är det som vilken större mjölkgård som helst. Men på vissa punkter skiljer den sig åt markant. Konferensrummet med utsikt över korna i ladugården ger en vink om att detta inte är en alldeles vanlig gård. Likaså de många fodermixarna som gör det möjligt att göra flera olika foderblandningar parallellt. Men även de noggrant kalibrerade foderborden som används i foderförsöken för att mäta exakt hur mycket varje ko äter.

### Central roll

Nötcenter Viken har haft en central roll i foderutvecklingsarbetet av det nya Nötforsortimentet. Här har det under hela utvecklingsperioden gjorts olika försök för att balansera alla parametrar för att uppnå bästa fodereffektivitet.

Lennart Johansson som är foderansvarig visar runt i kostallet. Med sina snart 30 år och cirka 200 genomförda försök på Nötcenter Viken är Lennart väl förtrogen med djur och rutiner och han berättar:

– Ett försök tar normalt 12 – 16 veckor. Vi brukar köra tre eller fyra omgångar som löper över fyra veckor vardera. Det tar en vecka för en ko att ställa in sig på en ny foderstat och den sista veckan är det provtagning.

I takt med att mätningar blir allt mer detaljrika så blir urvalet av försöksgrupp allt viktigare. Med sina 440 mjölkande kor erbjuder Nötcenter Viken en unik i möjlighet att få ett bra statistiskt underlag. Det förutsätter bland annat att kunna välja ut en homogen försöksgrupp, vilket bland annat innebär att korna ska befinna sig i samma spann i laktationen.

Ett försök omfattar ofta 48 djur. Försöksgruppen är indelad i fyra grupper med 12 djur i varje grupp.

– Vi har sett att tolv djur är den storlek av grupp som behövs för att få ett statistiskt säkert underlag, fortsätter Lennart

De 48 korna som ingår i försöket står lugnt och idisslar intet anande om att deras metabolism är i fokus i utvecklingsarbetet. Men så är livet för korna under försöksveckorna också i stort sett samma som i den vanliga produktionsmiljön.

### Mätta kor

Den enda skillnaden för korna som ingår i försöksgruppen är de speciella foderborden som styr vilken foderblandning de får och mäter hur mycket varje ko äter. Foderintag och mjölmängd mäts dagligen för alla försökskor. Men under provveckan mäts också fett, protein, celler och laktoshalt i mjölken. I det aktu-

ella försöket tar man också urinprov för att se hur proteinet tagits upp i kroppen och hur mycket som söndrats ut.

Björn Johansson, som är platschef på Nötcenter Viken, tittar på korna som lugnt står och äter vid foderborden och gör en liknelse:

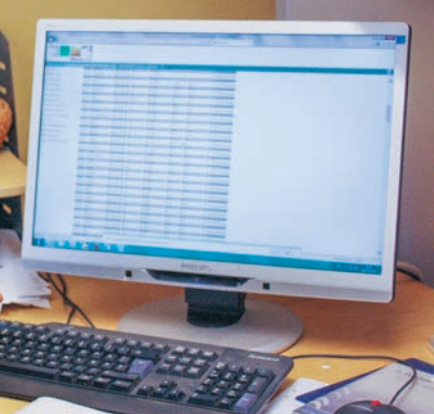
– Att justera ett foder är lite som att backa med dubbelkopplade släp. En liten vridning på ratten gör att släpet längst bak svänger rejält.

När Nötcenter Viken för fem-sex år sedan började jobba med multivariata foderförsök var man banbrytare. Multivariata försök ger möjlighet att testa flera olika variabler parallellt. I det aktuella försöket med mikroprotein så testas tolv olika foderstater.

– På Nötcenter Viken har vi en unik möjlighet att göra vetenskapliga försök som ändå ligger nära en praktisk verklighet, summerar Björn. *Text: Lena Jasslin*

– Utifrån forskning och resultat från försök har vi satt samman ett produktsortiment som ska täcka alla de olika behov och förutsättningar som finns från norr till söder och med olika typer av produktion och inriktning. Vårt mål har varit att producera ett foder som ska bidra positivt till gårdens ekonomi. Det har vi uppnått. Det kommer man som kund av Nöt för att märka, summerar Kajsa.

Lennart Johansson, foderansvarig på Nötcenter Viken.



### Nötcenter Viken i siffror

**Antal årskor** 500  
**Antal mjölkande kor** (genomsnitt) 440  
**Mjölkproduktion** (genomsnitt) 33 kg/ko och dag  
**Fetthalt** (dagsnotering) 4,15  
**Protein** (dagsnotering) 3,6

FOTO: MIKAEL LJUNGSTROM/SCANDPHOTO



Björn Johansson, platschef på Nötcenter Viken.



## Glutenfri havre



Intresset för glutenfritt växer världen över. Och havre har seglat upp som en av de viktigaste ingredienserna.

Över hälften av de glutenfria produkter som lanseras innehåller havre och marknaden är långt ifrån mättad. Lantmännen gör

” Det ligger så mycket glädje i att odla en efterfrågad produkt, det finns ju inte tillräckligt med glutenfri havre i dag.





i år en kraftfull satsning på glutenfri havre, både konventionellt odlad och ekologisk. Det är en satsning där hela kedjan är med – från jord till bord.

Grodden har tittat närmare på ett koncept som skapar mervärden för alla inblandade och ett bra pristillägg för odlaren.

# Noggrannhet

## är A och O i odling av glutenfri havre

Lennart Öhlund i Hedemora är "veteran" på glutenfri havre efter nio års odling. Hans skörd blir alltid godkänd; smittokontrollen på gården är rigorös, nästan i klass med att hålla pesten borta.

Att odla glutenfri havre kräver både noggrannhet och envishet.

Text: Lalla Lindström | Foto: Eva Wernlid

Det är dags för vårsådd av den glutenfria havren. Lennart Öhlund och hans traktor lämnar en rök av torr jord när de kör iväg på fältet. Havrekorn och gödsel rinner ner i jorden från traktorn. Ekipaget följs i vårsolen av småfåglar, sugna på havrekorn.

Den här sådden tycks inte skilja sig från att så korn, vete eller råg. Men redan på detta stadium har tanken på det glutenfria en framträdande plats. Det får nämligen inte finnas några korn av annan spannmål kvar i jorden från tidigare år, som riskerar att smitta havren. Därför har åkern renats på gluten, genom att Lennart har odlat glutenfria grödor ett par år. Därefter håller jorden för tre års odling av havre.

Också såmaskinen är omsorgsfullt rensad. Och storsäckarna har förvarats för sig, det får inte finnas någon risk för att korn av korn, vete eller råg ska fastna under en säck.

Att odla glutenfri havre är en extremt noggrann odlingsform, som kräver mycket extra tid och omsorg, såväl under sådden som i skördetid. Enbart några gnuttor inblandade korn av annan spannmål kan förstöra stora delar av skörden. En kärna på ett kilo räcker för att en skörd ska bli underkänd.

### 80 ha glutenfritt

Vi möts först vid köksbordet i den vackra gula mangården, med utsikt över böljande åkrar men också över taken i Hedemora. Det är lunchpaus för Lennart Öhlund och hans son Anton, som båda jobbar ute på åkern idag. De två driver gården tillsammans. Anton gick ut jord-

bruksgymnasiet för tre år sedan och bor i statarlängan från 1700-talet med sin flickvän. Planen är att han ska ta över hela ansvaret om sådär sju år.

Familjen Öhlund brukar 365 ha jord, här odlas korn, havre, vete, oljeväxter och ibland ärtor. Som mest används 100 ha till odling av glutenfri havre varje år, i år odlar man cirka 80 ha glutenfri havre.

### Kontroll på kontroll

Det var för nio år sedan som Lennart Öhlund började satsa glutenfritt. Han hade tidigare odlat sigillhavre, som också den har högre kvalitetskrav – och fick tipset av Lantmännen att gå över till glutenfri havre. Första året var odlingen mest ett försök. Och då blev delar av produkten underkänd.

– Jag trodde inte det skulle vara så värst knepigt, säger Lennart och skrattar. Men det var ännu noggrannare än jag trodde! Helst ska inte ett enda litet korn som bär på gluten komma in och smitta havren.

Far och son Öhlund berättar ivrigt om processen och hur noggrant de går tillväga. Det märks att de är stolta över att klara denna ännu något udda odlingsform. Faktum är att inget av deras lass har blivit underkänt vid kontrollerna – och det är en bedrift! Det vanliga är att runt en fjärdel av det som odlats som glutenfritt inte får godkänt. Kontrollerna är många, först tas prov på skörden, sen den lagrade varan och därefter vid leveransen.

– Varför vi lyckas? Tja, det är mest noggrannheten och envisheten det beror på, konstaterar Lennart med ett stort leende.

Ute i den gamla stora lagården som i begynnelsen 1911 hyste hela 72 mjölkkor är ytorna nu noggrant separerade för att havren ska hållas åtskild. Direkt innanför dörren finns tre gigantiska fickor speciellt för havren med en egen skruv, transportröret som småningom skruvar ut den torkade havren för att fraktas vidare till en stor lada bakom lagården.

### Byter ut gruset

Innan hela denna process tar fart framåt sensommaren "städas" Lennart och Anton i dagarna två. Det grus som nu finns alldeles vid entrén till lagår'n byts ut innan havren ska in; det gamla gruset som nu är uppblandat med olika sorters korn som spillts skrapas bort och helt nytt och rent grus läggs på. Maskiner som ska användas rengörs nog – det räcker inte att bara spola dem rena, då kan en del korn från andra spannmål dröja sig kvar. De kör därför cirka 20 ton traditionell havre genom tröskor och tork – reningshavre kallar de den havren – så att när den havre som ska vara glutenfri går samma väg, består de rester som finns kvar enbart av havre. Risken för kontaminering blir minimal.

Småningom, när de lastbilar kommer som ska frakta havren från gården Eriksdal ner till Lantmännen i Järna tar Lennart och Anton fram tryckluft och lövblås. Ofta har lastbilarna levererat råg till andra orter i Dalarna och behöver rengöras. Men även om chauffören hävdar att flaket är helt rent och fritt från gluten rengör de ändå lastbilen.

### "Det är mödan värt"

– Vi lägger ner så mycken möda på att vår havre verkligen ska vara glutenfri, så ett dåligt rengjort lastbilsflak får inte falla oss, säger Lennart och konstaterar att det bara har hänt en gång att en chaufför har blivit sur för att han känt sig misstrodd. Och då är det ändå åtskilliga lastbilar som lämnat gården med glutenfri havre – en lastbil tar 36 ton och i fjol kördes 520 ton glutenfri havre ner till Järna.

Det är onekligen ett större besvär att



Lennart Öhlund, Hedemora.

odla glutenfri havre än något annat, det håller far och son Öhlund med om. Men varför fortsätter de då? De tittar på varandra i samförstånd och konstaterar nästan med en mun:

– Det ligger så mycket glädje i att odla en efterfrågad produkt, det finns ju inte tillräckligt med glutenfri havre i dag. Och det är mödan värt, eftersom den här skörden är mer lönsam än den traditionella.

Dessutom verkar det som om de tar det som en sport att bli godkänd. Varje gång.

– Jo, det är ju ett bra betyg, konstaterar Lennart stolt. Och tillägger innan han ger sig ut för att fortsätta så, att nu stundar den bästa tiden på året... även om det är jobb från arla morgon till sena kväll.

Lennart låter nästan salig när han målar upp scenariot om någon månad, när grödan börjar sticka upp ur marken och åkrarna ser ut som golfgreenar.

Hustrun Ulrika skakar kärleksfullt på huvudet:

– När den tiden kommer kör jag, jag släpper inte in honom bakom ratten. Han tittar bara ut på åkrarna och är ytterst trafikfarlig...





# Koncept SOM GER MERSMAK

Satsningen på glutenfri havre är ett bra exempel på hur Lantmännen kan utnyttja hela sin varuflödeskedja för att skapa mervärden, helt i linje med Strategi 2020.

– Här visar vi styrkan av att ha hela kedjan från jord till bord. Det är ett koncept som ger mervärden både för odlaren och för alla Lantmännens ägare, konstaterar Mikael Jeppsson, chef för spannmålsenheten.

Intresset har varit stort för att odla glutenfri havre, och framför allt för årets nya koncept – ekologisk glutenfri havre. För många odlare är det här ett sätt att tjäna mer på sin odling, men samtidigt är det en odling som kräver noggrannhet och kontroll.

– Den stora utmaningen är att få fram ren råvara. När det är tillåtet med maximalt en kärna främmande spannmålslag per kilo kräver det noggrannhet i såväl fält, som i lagring och transport, konstaterar Mikael Jeppsson.

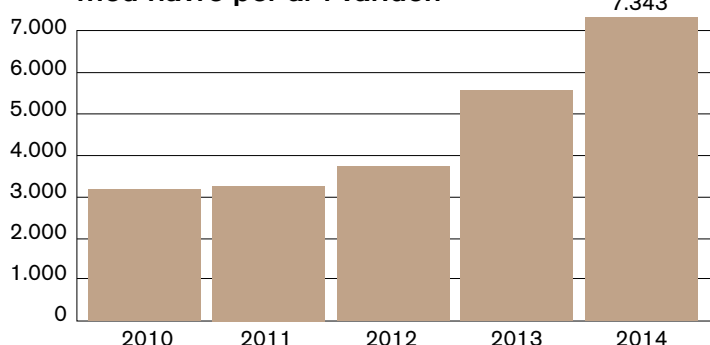
Marknaden för glutenfri havre och även ekologisk glutenfri havre har ökat markant bara de senaste 2-3 åren. Eftersom det är ett koncept som konsumenterna dessutom är beredda att betala för finns det ett påtagligt mervärde för odlaren. Nästan 1 kr mer per kilo får odlaren som lyckas med sin odling av konventionell glutenfri havre och den som väljer att odla ekologisk glutenfri havre kan få ända upp till 4 kr mer per kilo.

– Det är en så pass bra premie att det lönar sig att lägga ner extra arbete, påpekar Mikael Jeppsson.

Men om man inte lyckas helt, utan får några extra kärnor av annan spannmål i sin skörd. Vad händer då?

– Reglerna för glutenfritt är stenhårda, så den leveransen kommer inte att kunna

Antal nya glutenfria produkter med havre per år i världen



### Odlarträffar

För att hjälpa odlarna på traven har ett par odlarträffar ordnats, dels i Järna där odlarna fick möjlighet att se hur havren tas om hand i kvarnen, dels i Skåne och Västergötland. Där har de nya odlarna bland annat fått träffa erfarna kolleger.

– Kollegernas råd till de nysatsande har varit viktiga. Till exempel att det faktiskt betalar sig att skaffa en bra dammsugare och planera in 2-3 dagars noggrann städning av lagringsutrymmena på gården före skörd, berättar Göran Karlsson, produktmarknadschef för havre och eko. Han har varit med på träffarna och sett att intresset för konceptodlingen varit ganska stort i odlarled.



Mikael Jeppsson, chef för spannmålsenheten.

## Lantmännen satsar på glutenfri ekologisk havre

Lantmännen fördubblar i år produktionen av glutenfri havre. Totalt är cirka 90 bönder kontrakterade. Hälften av odlingarna är ekologiska.

20 bönder odlar i år 7 000 ton glutenfri havre på konventionellt sätt. Men efterfrågan är ännu större, hyllorna med glutenfri havre gapar ofta tomma i augusti. Den stora kunden i Sverige heter Semper, störst på glutenfritt – och tvåa i Europa på glutenfria produkter.

Närmare 70 bönder har dessutom i år kontrakterats för att producera ekolo-

giskt glutenfri havre. De beräknas kunna leverera 6 500 ton i höst. Den ekologiska glutenfria havren kommer till övervägande delen att gå på export.

Från att ha varit en nästan obefintlig produkt för ett antal år sedan, ses nu den glutenfria havren som så viktig att Lantmännen har startat ett speciellt bolag för detta, Lantmännen Swedish Oats AB.

Katarina Dahlin tillträdde som kvalitets- och produktchef i mars.

– Exporten är den stora satsningen. Vi har identifierat en stor marknad i framför allt Tyskland, Beneluxländerna och England, där efterfrågan på ekologiska produkter är stor. Hur stort detta sedan kan bli beror på hur mycket vi vill satsa, eftersom efterfrågan ständigt tycks öka. Vad händer till exempel om vi i framtiden skulle satsa på Kina?

### Rigorösa kontroller

Intresset för att börja odla ekologiskt glutenfritt var stort bland bönderna, kvoten

fylldes snabbt detta första år. De tycks inte avskräckta av de rigorösa kontroller som glutenfri ekologisk odling kräver:

Åkern besiktigas – bonden bör inte ha odlat spannmål med gluten i på två år. Havren kontrolleras sedan både vid skörden och efter torkningen. Vid inlagringen i silon tas ett representativt prov på två-fem kilo.

– På vårt kvalitetslaboratorium i Järna är de enormt duktiga på att hitta avvikande kärnor. Det är tufft, eftersom det i ett kilo oskalad havre finns ungefär 15 000 kärnor och bland dem får det inte finnas mer än en främmande kärna!





” Den stora utmaningen är att få fram ren råvara. När det är tillåtet med maximalt en kärna främmande spannmålsslager per kilo kräver det noggrannhet i såväl fält, som i lagring och transport.

bli godkänd som glutenfri. Det finns däremot inte som hindrar att Lantmännen köper in den som vanlig gryn, så du blir ju inte satt på bar backe. Framför allt den ekologiska grynhavren betingar ett bra pris.

#### Bildanalys

Lantmännen Lantbruk har tittat på vad det finns för möjligheter att rensa en råvaruleverans som inte är tillräckligt ren. Mikael Jeppsson konstaterar att det är svårt att hitta ett tillräckligt bra system för rensning:

– Vi har bland annat kikat på system för bildanalys, en teknik där ett instrument ”tittar” på varje kärna för att särskilja de kärnor som inte är havre. Så här långt finns ingen färdig teknik klar

att använda, men utvecklingen fortsätter så det kommer säkert. Till årets skörd lär det dock inte finnas några rensningsmöjligheter.

Det finns flera ömma punkter med risk för kontaminering och det gäller att vara uppmärksam på det. I fält kan det finnas överligger av andra spannmålsslager. Odlaren måste själv kontrollera, men det kommer också att göras fältbesiktningar under sommaren.

Nästa känsliga steg är lagringen, på gården eller i silo. De allra flesta kommer att lagra på gård, eftersom det än så länge bara finns en spannmålsanläggning i Sverige som tar emot glutenfri havre. Det är anläggningen i Tidån, i Västergötland, där en separat linje öronmärks för glutenfri havre.

Transporten är även det en akilleshäla. Det gäller att transportfordonet är rejält rengjort. Odlaren bör göra en extra kontroll så att det är ordentligt städlat innan han eller hon skickar iväg sin skörd.

Sista steget är flödet i kvarnen i Järna, men där har man många års erfarenhet av att ta hand om råvaror och se till att de hålls fria från kontaminering.

– Premiumodling har ju funnit länge i svenskt lantbruk. Det som började med Svenskt Sigill har gett oss en bra tradition att producera spannmål utifrån en kunds specifika behov. jämfört med länder som Tyskland och Danmark. Det finns ett stort kunnande om särhållning i såväl odling som i transport och lagring, konstaterar Mikael Jeppsson.

Det berättar Carola Lindholm, utvecklingschef på Lantmännen AS-Faktor, där den glutenfria havren hittills haft sin hemvist.

När havregrynen körs i grynkvaren fortsätter den besiktningen: Grynkvaren har först renats genom att ett tiotal lass konventionell havre har tagits in innan det är dags att köra den glutenfria havren genom kvarnen. På en timme skalas upp till två ton havre och varje timme tas ett prov på 500 gram för att kontrollera renheten. Dessutom tar man prov på vart tredje ton av den färdigproducerade havren. Provet skickas till ett externt laboratorium för kemisk glutenanalys.

– Det här är den mest rigorösa och omfattande produktionen vi har inom Lantmännen, det är inte konstigt om partier underkänns. Våra bönder blir allt

” I ett kilo oskalad havre finns ungefär 15 000 kärnor och bland dem får det inte finnas mer än en främmande kärna!

duktigare, men det tillkommer också nya som behöver en inkörningsperiod, konstaterar Carola Lindholm.

– Visst, det här är en mycket omfattande procedur som kräver mycket renhet och ordning, både hos bonden och hos oss, säger Katarina Dahlin och berättar om planer för framtiden:

#### Glutenfritt havremjöl?

I dag finns den glutenfria havren enbart som gryn. I en snar framtid hoppas hon att Lantmännen kan producera både mjöl och andra havreprodukter som garnerat är glutenfria. Och om efterfrå-

gan fortsätter växa, kommer förmodligen Lantmännen att göra om en egen anläggning till att användas enbart för olika havreprodukter.

– Det hoppas vi blir verklighet redan om några år. Det skulle underlätta hanteringen och också ge ökad säkerhet. Det här är ett otroligt spännande område som har alla förutsättningar att utvecklas vidare! I dag odlar vi 20 000 ton ekologisk havre och vår vision är att all den havren så småningom ska vara glutenfri, säger Carola och Katarina.

Text: Lalla Lindström



## GLUTENFRITT ÄR TRENDIGT

Hälsotrenden gynnar de glutenfria alternativen. Och havren tar allt större plats som ingrediens.

Endast sju procent av de glutenfria varor som lanserades 2009 innehöll havre. Fyra år senare hade den siffran ökat till hela 51 procent.

– De glutenfria alternativen har fått ett kolossalt uppsving över hela världen. I dag undviker inte bara människor med celiaki gluten, många andra upplever också att de mår bättre av glutenfritt. Och havren upptäcks alltmer som en utmärkt ingrediens, konstaterar Johan Karlström, chef för business to business (B2B) och affärsutveckling på Lantmännen Cerealia.

Han ger ytterligare några siffror över det kraftigt ökande intresset:

- 2014 lanserades globalt hela 20 000 glutenfria produkter. Stora internationella företag satsar stort och lägger i dag mycket mer av sin marknadsföring på varor som är glutenfria.

- En tredjedel av alla amerikaner säger att de vill köpa glutenfritt eller undvika gluten.

- Försäljningen av det glutenfria brödet har ökat 76 procent mellan 2011 och 2013 i USA.

– Också i Europa ökar försäljningen. Visst går hälsotrender i vågor och det måste man vara uppmärksam på och analysera. Men trenden med glutenfritt fortsätter öka. I dag har det glutenfria flyttat ut till alla hyllor från specialhyllorna i mataffärerna.

– Utvecklingen ger spännande affärsmöjligheter. Allt fler efterfrågar dessutom ekologiska produkter, och att para två trender och satsa på ekologiskt glutenfritt havre bör vara ett vinnande koncept, konstaterar Johan Karlström.

Text: Lalla Lindström



FÖRVÄRV GER

## STÄRKT SATSNING PÅ HAVRE

Lantmännen har förvärvat en majoritet av aktierna i CropTailor AB. Förvärvet innebär en förstärkning av Lantmännens växtförädling och är ett led i satsningen på havre.

Crop Tailor är ett svenskt bioteknikföretag som utvecklat en teknik för att snabbt och med hög precision förädla havre. Genom tekniken kan man ta fram havre med speciella kvaliteter, exempelvis havre med högre halter av betaglukan och protein samt högre motståndskraft mot växtsjukdomar.

Satsningen på havre är en del i Lantmännens Strategi 2020. Intresset för havre ligger i tiden tack vare flera hälsofördelar och marknaden för havreprodukter ser ljus ut.

– Det finns ett stort globalt intresse för havre och efterfrågan växer kraftigt. Genom förvärvet av Crop Tailor och deras teknik tar vi nu ett nytt steg i Lantmännens strategiska och långsiktiga satsning på havre, säger Per Olof Nyman, vd och koncernchef, Lantmännen.

Havre är en central gröda för det svenska jordbruket och havre från Sverige och Norden har en stark ställning i världen tack vare sin höga kvalitet. Havre har flera hälsomässiga fördelar och bevisade hälsoeffekter genom ett högt närings- och fiberinnehåll. Studier har bland annat visat att betaglukan i havre kan sänka kolesterolhalten i blodet samt bidra till att minska blodsockerhöjningen efter en måltid.

– Crop Tailor är ett spjutspetsföretag med en spännande förädlingsteknik, och investeringen är kopplad till våra framgångsrika satsningar på forskning, innovation och affärsutveckling från jord till bord, säger Lantmännens styrelseordförande Bengt-Olov Gunnarsson.

Peter Annas är chef för utsädesenheten på Lantmännen Lantbruk och ser Crop Tailor som välkommen förstärkning i växtförädlingen:

– Lantmännen är världsledande inom havreförädling och vi ligger i framkant när det gäller användning av nya metoder och ny teknologi. Ett ökat samarbete med Crop Tailor kommer att bidra väl till vår egen växtförädling, säger Peter Annas, chef för Utsädesenheten, Lantmännen Lantbruk.

Crop Tailor startade 2007 och företaget är ett resultat av mångårig forskning och teknikutveckling, finansierat av bland annat privata finansörer, Vetenskapsrådet, Formas, Stiftelsen Lantbruksforskning och Lantmännens forskningsstiftelser.

Parterna har kommit överens om att hålla köpeskillingen konfidentiell.



– Vår kvarn är mycket flexibel och vi fungerar lite som en experimentanläggning, säger Bent Solbakken, Lantmännen.

– Sedan 2006 har havrekonsumtionen i Norge fördubblats, bara under 2013 ökade den med 22 procent, och med åtta procent under 2014. Vi ser att utvecklingen fortsätter och prognosen är att vi ska komma att använda omkring 30 000 ton havre till livsmedel i år.

Det berättar Bent Solbakken som är platschef på Lantmännens havrekvarn i Moss söder om Oslo. Bent är känd som Mr Havre i branschen i Norge och har varit havreentusiast under många år.

Text och bild: Lennart Wikström

– Det började redan i slutet av 1980-talet när amerikanska forskare visade att du kunde sänka ditt kolesterolvärde genom att äta havregröt. Det skapade en enorm havreboom och vi kunde med en nybyggd anläggning för att producera havrekli och kunskap om marknaden börja exportera till USA, en marknad som höll i sig länge.

Den kraftigt ökade efterfrågan på havre i Norge under de senaste åren bygger enligt Bent på en trend där sociala och andra medier skriver mycket om havre. Det handlar både om glutenfritt, nyttan med betaglukaner och att havregröt blivit inne bland dem som vill gå ner i vikt.

Det är som gröt till frukost som havren lyfter, även om ökad inblandning i bröd och som glutenfri spannmål också ökar.

### Omsorg med havre

– Havren har också fått en väldig draghjälp från våra idrottsmän som exempelvis skidskytten Ole Einar Björndalen, som tillsammans med andra talar om att havre ger styrka, säger Bent. Att servera havregrynsgröt har blivit ett uttryck för att man vill unna sina barn något extra

gott och hälsosamt. I en ranking av vad konsumenterna uppfattade som de mest nyttiga livsmedlen kom havre som nummer två efter morot.

Att normmännen har ett särskilt förhållande till gröt framgår inte minst av att de firar Grötens dag samma dag som vi i den övriga världen firar FN-dagen den 24 oktober.

– Det är ett evenemang vi faktiskt skulle kunna göra mer av, konstaterar Bent.

### Strategisk tillgång

– Vi sitter med vår skandinaviska havre på en strategisk tillgång som vi nu verkligen satsar på. Vi kan utnyttja den ännu mer och utveckla fler produkter med mervärde som går att marknadsföra i hela världen. Havre från Norden stötts också av det ökade intresset för den nordiska kosten och den nordiska matlagningens framgångar.

Bent har arbetat på kvarnen i Moss i 30 år, de senaste 20 åren med havre. Han har varit både mjölnare, kvarnmästare och numera också platschef. Tidigare tog kvarnen i Moss emot andra spannmålsslag, men i Lantmännens nya struktur har och mot bakgrund av den ökande efterfrågan på havre har kvarnen blivit en

renodlad havrekvarn som också förpackar havregryn, gröt och vissa specialblandningar av müsli.

– Vi har också blivit lite av en experimentanläggning, eftersom vi är väldigt flexibla och kan ta fram lite mindre volymer av en mängd olika produkter, både valsade, malda, rostade och extruderade, berättar Bent. I samband med olika studier då det behövs lite mer än bara experimentella mängder av en produkt får vi ofta ta fram den.

### Utveckling av nya havresorter

Hållbarhet och transparens är också viktigt och att verksamheten har en god ställning i samhället.

– Moss är en industristad, här har alltid funnits olika verksamheter, säger Bent. Lantmännens satsning på hållbarhet, som bland annat har gjort att vi kan förse inte bara vår egen anläggning med värme och ånga genom att elda med havreskal och avfall från kvarnen, har också gjort oss riktigt populära i byn.

Bent ser en fortsatt utveckling med nya havreprodukter.

– Vi ska utveckla oss på havre och grötar, säger han. Jag tror att havre även i fortsättningen kommer att användas mer i industrin, i bagerier, kan ersätta en del bakhjälpsmedel som används i dag.

Han tror även på en utveckling med nya havresorter med högre betaglukanhalter.

– På grötsidan kommer vi också att växa och då med ett nordiskt perspektiv. Med Lantmännens satsning på havre kommer vi att se nya typer av gryn, klippa korn med mera, avslutar Bent.



# Flexity<sup>®</sup> Comet<sup>®</sup> Pro Forbel<sup>®</sup>

- grunden för en  
effektiv svamp-  
bekämpning

- Flexity har en mycket bra mjöldaggseffekt med mycket god regnfasthet
- Comet Pro har god effekt mot många av de vanligaste svampsjukdomarna i stråsäd, majs och sockerbetor
- Forbel - god effekt mot redan etablerade rost- och mjöldaggsangrepp

## Crop Protection

Ann-Kristin Nilsson 070 - 587 69 05

Sigvard Johansson 070 - 587 03 45

Peter Löfgren 070 - 583 98 97

[www.agro.basf.se](http://www.agro.basf.se)



 **BASF**

We create chemistry





# Ekologiska ägg

BLEV NYTÄNDNING PÅ JUSSÖ GÅRD

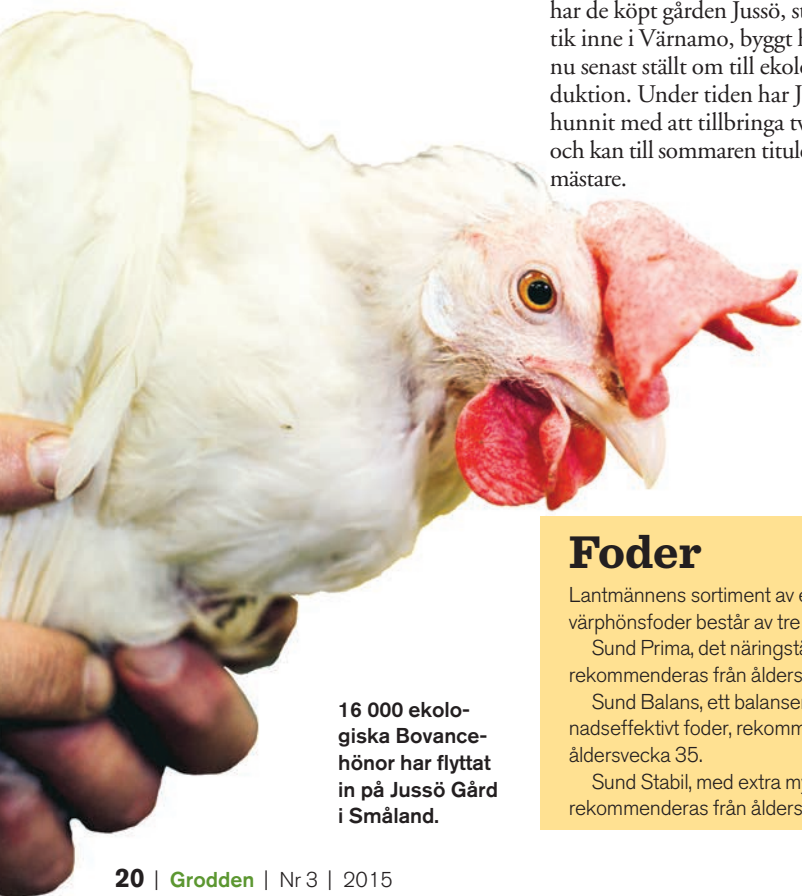
– Vi tror starkt på svenskt lantbruk, konstaterar Johan och Jenny Granefelt.

Övergången till ekologisk äggproduktion fungerade som en vitamininjektion för Jenny och Johan Granefelt på Jussö Gård norr om småländska Värnamo.

– Det har blivit roligt att vara lantbrukare igen, konstaterar de med en mun.

Text: Sofia Barreng | Bild: Sofia Ernerot

Jenny och Johan Granefelt är inte rädda för att ta sig an utmaningar. Tillsammans har de köpt gården Jussö, startat gårdsbutik inne i Värnamo, byggt hönsstall och nu senast ställt om till ekologisk äggproduktion. Under tiden har Jenny dessutom hunnit med att tillbringa två år på Alnarp och kan till sommaren titulera sig Lantmästare.



16 000 ekologiska Bovance-höner har flyttat in på Jussö Gård i Småland.

## Foder

Lantmännens sortiment av ekologiskt värphönsfoder består av tre olika foder: Sund Prima, det näringstätaste fodret, rekommenderas från åldersvecka 16. Sund Balans, ett balanserat och kostnadseffektivt foder, rekommenderas från åldersvecka 35. Sund Stabil, med extra mycket kalcium, rekommenderas från åldersvecka 60.

De stimuleras av att tänja på gränserna och ge sig i kast med nya projekt. Att hämta in ny kunskap och förändra sin vardag ser de som nödvändigt för att behålla glädjen i arbetet.

– Vi hade en period då vi var lite nere i skorna, berättar Johan. Då fick vi en förfrågan från vårt packeri, Gotlandsägg, om vi var intresserade av att ställa om till ekologisk äggproduktion. Timingen kunde inte ha varit bättre.

Men det var bråttom att fatta ett beslut. De 16 000 nya hönorna måste beställas i rätt tid för att hela produktionskedjan skulle fungera och Johan och Jenny skyndade sig att ta reda på allt de behövde veta och upprätta kalkyler.

## Omvärldsanalys

Samtidigt rådde egentligen ingen tvekan om att de skulle ta steget.

– Vi hade redan tidigare diskuterat att ställa om växtodlingen, men valt att skjuta det på framtiden.

Förfrågan från packeriet gav dem den extra motivation som behövdes.

Jenny och Johan berättar hur tankarna gick när beslutet fattades. De är båda eniga om att den konventionella produktionen har för dålig lönsamhet samtidigt som omvärlden efterfrågar andra produkter.

– Varför ska vi producera något som folk inte vill ha? Det är mycket bättre att möta efterfrågan, konstaterar Jenny.

Dagens konsumtion håller på att förändras menar hon. Det gamla slit och släng-beteendet är på väg bort. Återbruk med loppisar och bloppisar (loppis på internet) har förändrat konsumtionen av kläder och saker och Jenny är övertygad

att det även hänger ihop med hur vi tänker om mat. Hon ser hur allt fler väljer att betala lite mer för bättre kvalitet.

– Det är både roligt och viktigt att ha en bra kontakt med kunderna. Vi har gårdsbutik där vi säljer potatis och ägg, och byter ofta några ord med kunderna när vi möts i dörren.

## Stora hagar

När beslutet var fattat inleddes en intensiv period av kunskapsinhämtning. De nya hönorna skulle få möjlighet att gå ut året runt och utegårdar med väggar och tak uppfördes utmed de två avdelningarnas långsidor. Utmed golvet togs luckor upp för hönsen att spatsera ut genom.

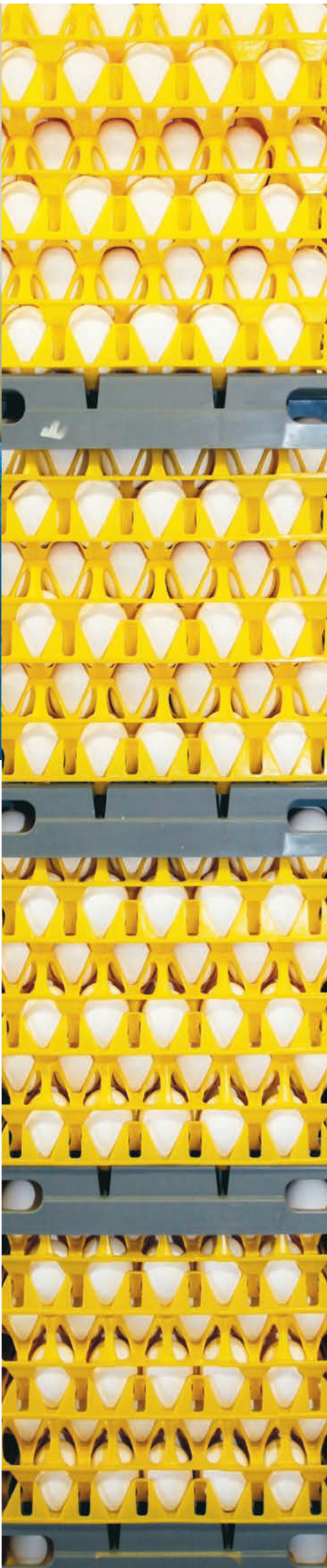
Runt stallet har sex hektar åkermark nu sått och kommer tillsammans med några åkerholmar att stänglas in så att hönorna kan släppas ut när värmen kommer.

Åkermarken är på väg att ställas om till KRAV-certifierad odling av havre, vete och rågvete. Tjugo procent av arealen kommer att utgöras av vall. Under omställningstiden köps hörnors foder in. När omställningen är klar kommer minst 50 procent av kraftfodret att komma från gården och kompletteras med inköpt koncentrat. Förutom kraftfoder kommer hönorna även att få tillgång till grovfoder i form av höbalar.

– Vi planerar att pressa småbalar som är lätta att manuellt lägga in i stallarna, berättar Johan. När de väl är på plats ger det hönorna sysselsättning att riva isär dem.

Under omställningen har Johan och Jenny haft stor hjälp av rådgivare och fodersäljare, samt andra äggproducenter. Men det har varit ont om tid och de öns-





Johan Granefelt har efter två års letande äntligen hittat sin drömtraktor. Myrsloken har redan använts framför välten och kommer framöver att ingå i satsningen på att erbjuda evenemang på gården.

kar att de hunnit åka på fler branschdagar för att delta i diskussioner om ekologisk äggproduktion.

Att ställa om sin produktion från en omgång hönor till nästa har naturligtvis fört med sig flera oväntade effekter. En av dem är att ventilationen i stallets två avdelningar påverkades mer än väntat av hönornas nya dörrar ut till de nya utgårdarna. En annan att det varit svårt att balansera proteinmängden i fodret.

Detta är dock inget som Johan och Jenny låter sig nedslås av, tvärt om – problem och utmaningar är till för att lösas.

För tillfället pågår diskussioner om vilken gröda som lämpar sig bäst för hönsen att beta av och plocka i på rastgårdarna och

om hur stängslen bäst ska utformas.

– Vi har fått en population av glador här på senare år, berättar Jenny. Dessutom har vi både räv och en och annan rymmare från minkfarmer i trakten. Vi får väl se om hönorna går säkra.

#### Arbetsglädje

När stängslen väl är på plats räknar Johan och Jenny med att hela omläggningen har kostat dem cirka en miljon kronor, ett rimligt pris menar de. Några exakta kalkyler är svåra att göra eftersom de ännu inte vet vilka maskiner som kommer att bytas ut och hur stor avkastning grödorna ger i det nya odlingsystemet. De ser dock redan att hönorna värper

lika bra som de gjorde tidigare.

Den nya produktionen kräver en större arbetsinsats både i djurhållningen och i växtodlingen. Troligen kan de ökade inkomsterna från ekoäggen betala för ytterligare en anställd utöver den halvtid som redan finns i dag.

Men pengar är inte allt påpekar Jenny.

– Omläggningen har gett oss andra mervärden. Till exempel slipper vi nu att hantera kemiska bekämpningsmedel. Dessutom har vi fått tillbaka vår arbetsglädje i och med att vi fått ett nytänkande i arbetslivet.

#### Fint pris

På årets Ekogala fick Johan och Jenny KRAV:s pris Årets Omläggare. Motiveringen var att de varit lyhörda för marknadens signaler och att de låtit omställningen fungera som en nytändning för det egna engagemanget och företaget.

– Priset gav oss både en kick och en bekräftelse på att vi gjort rätt. Nu hoppas vi att vi kan fungera som förebilder för andra om funderar på att ta steget och förverkliga sina visioner och drömmar, konstaterar Jenny.

Naturligtvis har förändringsarbetet på Jussö Gård inte avstannat bara för att omställningen börjar bli klar.

Nästa projekt är att komplettera gårdsförsäljningen med ett café och att erbjuda olika evenemang, kanske tillsammans med lokala samarbetspartners.

– Jag tror att det är en grundläggande mänsklig egenskap att vilja hämta hem mat och sedan samlas runt elden tillsammans, säger Johan. Där kan vi bidra.

” Vi hade en period då vi var lite nere i skorna. Då fick vi en förfrågan från vårt packeri, om vi var intresserade av att ställa om till ekologisk äggproduktion. Timingen kunde inte ha varit bättre.

Stallet byggdes 2004 för 20 000 frigående hönor i konventionell produktion.





# Vete med fokus på HÖSTRAPS

De senaste två höstarna har varit gynnsamma för sådd av höstraps. I år kommer därför den största höstrapsarealen på 25 år att skördas. Höstraps har blivit en allt viktigare omväxlingsgröda i växtföljden och etableringen är viktig för att lyckas.

Skördepotentialen i höstraps sätts redan vid etableringen. Ett kraftigt bestånd klarar vinterns påfrestningar bättre, så det gäller att höstrapsen får en tillräckligt lång tillväxtperiod innan vintern. Aktiva odlare säkerställer övervintringen genom att planera växtföljden utifrån höstrapsen.

– Ett tidigt Norin-vete ger rätt förutsättningar att odla höstraps även i mitt område, fastslår Henke Claeson, som är lantbrukare utanför Nyköping i Sörmland. Han väljer vete som förfrukt och planerar för tidig sådd genom att välja Norin, den riktigt tidiga höstvetesorten från Lantmännen.

Henke Claeson driver gården Stora Kungsladugården tillsammans med sin fru Lena. De odlar kring 800 hektar och höstraps är idag den viktigaste omväxlingsgrödan.

Samtidigt som höstrapsen är i centrum i växtföljden gäller det att utnyttja arealerna för lönsamhet i växtföljden.

– Vi skulle testa potentialen i Norin, berättar han. Hösten 2013 sådde vi 56 hektar Norin och samarbetet med Lantmännen gick ut på att producera en riktigt bra kvarnvara. Målet var att utvärdera svenskodlad Norin som komponent i bagerivetmjöl av högsta kvalitet. Efterfrågan är stor på svenskodlad kvarnvetet eftersom Lantmännens kunder ser ett mervärde i att råvaran är svenskproducerad.

Norin är klassad som Eliteweizen i Tyskland, den högsta kvalitetsklassen, och tidigheten är en viktig egenskap. Erfarenheten från svenska försök är att odlingsåtgärderna behöver anpassas för att sorten ska komma till sin rätt.

– En tidig sort behöver input tidigt för att leverera, fortsätter Henke Claeson. Vi sådde kring den 8 september och siktade på 350 grobara per kvadratmeter. Det var torrt, så tyvärr fick vi trycka ner det lite djupt, vilket ger sämre bestockning.

Odlingen ogräsbehandlades, gödslades med mangan och broddbehandlades med Sportak före vintern.

På våren fanns alla plantorna där, men vi hade bara kring 500 ax per kvadratmeter.

– Målet vi kommit överens om var 14 procent protein, så Norin gödslades som första sort med 120 kg kväve genast på våren. Därefter följde 50 kg N inför stråskjutning och ytterligare 50 kg N i begynnande axgång. Dessa två givror årsmånsanpassades med hjälp av Yara N-sensor. För att säkerställa kvaliteten bladgödslades beståndet efter blomning med knappt 15 kg kväve.

– Totalt tillförde vi 233 kg kväve till Norin och siktade på 7 ton skörd, konstaterar Henke Claeson. Självklart hölls beståndet friskt under säsongen och mot slutet av juli mognade det snabbt. Redan första dagarna i augusti tröskades Norin med 15 procent vattenhalt och skörde-mätaren på tröskan skvallrade om bra resultat.

Vi nådde inte kvalitetsmålet helt, proteinhalten stannade på 13-13,4 procent men skördenivån överraskade med i genomsnitt nästan 9 ton per hektar.

– Så jädra vacker vete att hålla i, rymd-vikten analyserades till över 860 gram per liter, minns Henke Claeson. Den höga skördenivån gav en utspädning av proteinhalten, helt enkelt.

Norin levererades till Strängnäs Valskvarn för utvärdering och bedömdes vara ett mycket bra brödvete till starkare bagerimjöler. Med en proteinhalt runt 14 procent kan Norin användas som en bra kvalitetsbas, mer som en blandning av höstvetet och vårvete.

– Helt klart intressant. Trots att Norin odlades som fjärdeårsvete och huvudsyftet var en förfrukt till raps kan vi med intensitet i odlingen plocka ett högt täckningsbidrag, avslutar Henke Claeson.

Text: Desirée Börjesdotter



BILD: JORDBRUKSAKTUELLT/CAROLINA WAHLBERG

Henke Claeson i skörden av Norin. I år växer 120 hektar Norin på gården som förfrukt till höstraps och förväntningarna är höga.



## Starta din spannmålsaffär med utsäde från oss!

Under varumärket SW förädlar och marknadsför Lantmännen ett unikt sortmaterial, anpassat för svenska förhållanden. Kontakta gärna din säljare, ring vår kundtjänst på 0771-111 222 eller läs mer på [www.lantmannenlantbruk.se](http://www.lantmannenlantbruk.se)





# Avatar med vinnande odlingskoncept

Vartannat år arrangeras en raps-tävling av den tyska lantbruksmässan DLG Feldtage. Fjolårets seger gick till Albin Gunnarson, Sveriges Frö- och oljeväxtodlare, som valde att ställa upp med hybrid-sorten Avatar.

Text: Desirée Börjesdotter

Det är med stor glädje Lantmannen kan gratulera Albin Gunnarson till seger i den legendariska tyska rapstävlingen vid DLG Feldtage. Tävligen har blivit en tradition och 2014 deltog åtta olika experter från fem länder. I detta namnkunniga gäng lyckades svensken prestera det bästa odlingsnettot och avgick alltså med segern. Grattis!

Deltagarna får fritt välja sort, utsädesmängd, såteknik, gödsling och växtskydd under tävlingen. Jordbearbetning före sådd, sådden och insektsbekämpningar utförs gemensamt för alla deltagare av försökstekniska skäl.

– Avatar är en av Tysklands största sorter och har visat riktigt bra resultat även i Sverige, sammanfattar Albin Gunnarson sitt sortval. Att mitt plantantal var lågt oroadt inte så mycket, raps kan kompensera.

Sagt och gjort, vinnarens strategi resulterade i tävlingens högsta råfettskörd

baserad på 5760 kg frö per hektar och 46,6 procent olja. Albin Gunnarsons insatser gav högsta intäkt och lägsta kostnaderna för odlingen.

– Bedömningen är att min höstgödsling var helt avgörande i tävlingen, menar Albin Gunnarson, som är övertygad att bästa odlingsstrategi är att ladda plantorna på hösten. En väletablerad planta klarar vinterpåfrestningarna så mycket bättre.

## Avatar skörd 2015

En tävling är en tävling, men självklart kan man lära sig mycket genom att fokusera och försöka att anpassa åtgärderna maximalt till årsmånen. Albin Gunnarson lever som han lär och siktade på tidig sådd och glest bestånd på det egna lantbruket utanför Fornåsa, Östergötland. Hybrid-sorten Avatar såddes den 5 augusti 2014.

– Hemma på gården siktade jag på 40 plantor per kvadratmeter, men tappade cirka 20 procent på grund av kraftigt regn efter sådd, berättar Albin Gunnarson.

De drygt 30 plantorna per kvadratmeter gödslades med höns gödsel motsvarande 60 kg kväve i höstas och beståndet växte sig verkligen kraftigt innan vintern.

– När jag scannade med Yara N-sen-



BILD: MICKIE FRANSSON

Vinnarsorten Avatar i fältet hemma hos Albin Gunnarson, Fornåsa, Östergötland. Kraftiga hybridplantor som klarade vintern mycket bra och visar stor skördepotential.

sor i oktober innehöll plantorna hela 180 kg kväve per hektar så plantorna var stora, konstaterar Albin Gunnarson. Inför vintern laddade jag plantorna med Brassitrel (mikronäring).

Förutsättningarna var goda i höstas och tillväxten kraftig. Beståndet klarade vintern riktigt bra och alla plantorna fanns kvar i våras. Första givan gödslades i mars med i genomsnitt 25 kg kväve per hektar. Gödseln fördelades på fältet efter kartan från Yara N-sensorkörningen hö-

ten innan. Andra givan tillfördes i början av april med hjälp N-sensorn. Totalt motsvarade vårgivan i genomsnitt 100 kg kväve per hektar. I området har insektstrycket hittills varit lågt i år.

Avatar började blomma den 11 maj på gården och för att säkra skördepotentialen säkras mot svampangrepp med Cantus.

– Jag har aldrig sett så fina sidokott, räcker vattnet säsongen ut kommer jag att kunna tröska en rejäl rapsskörd här i augusti, avslutar Albin Gunnarson.

PNT1504

Vi ses väl  
i sommar?



## Många mässor på gång!

I vår monter hittar du valda delar ur vårt breda sortiment med många intressanta nyheter. Vi presenterar även vårt utbud av verkstadsjänster och reservdelar med bland annat Lantmännen Maskin Classic. Varmt välkommen!

Tel 0771-38 64 00  
www.lantmannenmaskin.se



**SkogsElmia**  
4-6 juni, monter 571  
**SkogsNolia**  
11-13 juni, monter 1014  
**Borgeby Fältdagar**  
24-25 juni, monter A70  
**Måilla Tractor Power Weekend**  
27-28 juni  
**Brunnby Lantbrukardagar**  
1-2 juli  
**Falsterbo Horse Show**  
4-12 juli

  
Lantmännen  
Maskin





## VÄXJÖ

## Studieresa med unga bönder

I början av april bjöds ett gäng ungdomar, som antingen är nästa generation på gårdarna eller aktiva lantbrukare, in till en studieresa med besök på intressanta gårdar i Sävströtrakten.

Syftet med resan var att vi ville informera om att Lantmännen finns och är en bra handelspartner, som har bra produkter och stor kunskap till förhoppningsvis rätt pris. Våra duktiga säljare på Lantmännen Lantbruk, Lisa och Mattias, och Erik på Lantmännen Maskin medverkade både på resan och i planeringen. Det känns jättebra att vi jobbar mot gemensamma mål!

Första besöket var hos Johan Brogård utanför Vrigstad. Där driver han, tillsammans med sin son David, köttproduktion med 300 djur till slakt och 130 ha åker. Johans erfarenheter från tiden som inköpare på Scan gör att kostnadstänk är något som genomryrar hela företaget. Stallen var närapå hel-

automatiska, frånsett tillsyn och mineralfoder. Målet är att producera mycket på liten tid.

Efter en lunch på Vrigstad Vårdshus åkte vi vidare till Norra Ljunga. Gården drivs av två kusiner Jan-Gunnar och Magnus Andersson. De driver, tillsammans med sina anställda, framför allt mjölkproduktion med 400 kor, men foder även upp hälften av handjuren i form grovfodertjurar. Mjölkningen skedde med hjälp av två De Laval Vms och en karusell med 24 platser. På plansilons stora tak finns det solfångare som producerar ström under stora delar av året.

**Nöjda med realationen**

Det var roligt att se och höra deras stora ödmjukhet och lugn för ett i våra mått sett stort företag. De är också väldigt nöjda med sin relation till Lantmännens lantbrukssäljare.

De här gårdarna är, tillsammans med tre



Studiebesök i Norra Ljunga.

brukare till, delägare i Biogas Vrigstad, en omfattande satsning med över 100 miljoner i investering. De fem lantbrukarna äger cirka tio procent medan Göteborgs Energi äger cirka 90 procent. Det är totalt 14 gårdar

som lämnar gödsel till anläggningen. Bönerna själva var nöjda med lösning – de får sin gödsel rotad och slipper alla problem med driften av anläggningen.

Text: Stefan Andersson

På gång

JUNI

**Distrikt Västmanland****16 juni**

Gårdsbesök hos Magnus Åstrand, Seglingsberg, Ramnäs.

**Distrikt Sörmland****17 juni**

Sommarträff hos stipendiaten Per Watz

JULI

**Distrikt Österlen****3 juli**

Bönder i stan i Ystad

**Distrikt Västernorrland****16 juli**

Sommarträff på hjortfarm i Edsele

AUGUSTI

**Distrikt Gävleborg****prel 11 aug**

Sommarträff i Hög

**Distrikt Högländet****29 augusti**

Sommarträff vid Nye

Årets nyvalda distriktsstyrelseledamöter samlades till utbildning.



BILD: KATJA IHRSEN

## Inblick i Lantmännen för nya förtroendevalda

Vårens utbildningsdagar för nyvalda förtroendevalda blev intensiva med mycket diskussioner varvat med socialt umgänge i gruppen.

Varje år samlas nyvalda ledamöter i landets distriktsstyrelser till utbildningsdagar, där de får lära sig mer om Lantmännen och om rollen som förtroendevald. I april var det dags igen för de nyvalda att samlas i Stockholm.

Under första dagen fick deltagarna bekanta sig mer med företaget Lantmännen samt lära sig mer om den kooperativa äganformerna under ledning av ordförande Bengt-Olov Gunnarsson.

Lantmännens strategier inför år 2020, liksom ägarstyrning och utdelning var också med på agendan under dagen.

Gruppen fick även en inblick i Lantmännens arbete med hållbar livsmedelsproduktion från jord till bord under passet med Claes Johansson, chef för Hållbar utveckling.

Anna Carlström och Cathrine Hannell, Ägarrelationer, berättade mer om det praktiska arbetet som förtroendevald och vilka verktyg man har att tillgå för att klara uppdraget i distriktet.

Under kvällen fick deltagarna möjlighet att lära känna varandra bättre under avslapp-

nade former över en bit god mat.

Dag två ägnades helt åt kommunikation-utbildning, ledd av Mikael Möller. Deltagarna fick öva sig i den svåra retorikkonsten och hur man når fram med sitt budskap på bästa sätt. Årets grupp var ett mycket intresserat och engagerat gäng. Kommentarer efteråt var positiva:

– Jag har fått inspiration att praktisera en mer medveten kommunikation, sa en av deltagarna.

– Bra stämning och ett bra upplägg. Informativt båda dagarna, var en annan deltagares sammanfattning av utbildningen.

Text: Cathrine Hannell

## Dags för Borgeby

Borgeby Fältdagar satsar på rekord i år – igen! Lantmännen finns givetvis på plats den 24 och 25 juni under årets stora utomhusmässa.

Lantmännen Lantbruk lockar med visningar i demoodlingarna och goda möjligheter att träffa både till personal från Lantbruk och förtroendevalda. Dessutom finns den traditionella kaffebaren på plats med kaffe och fikabröd från Unibake. Ta en kopp kaffe, slå dig ner i en bekväm soffa i monterns vardagsrum och passa på att ställa de frågor du vill ha svar på, manar Lantbruks monteransvariga.

Lantmännen Maskin har flera nyheter i sin monter, som är fylld med traktorer och redskap. Det blir premiärvisning på maskiner från Kuhn och Dammann. Dessutom presenteras det nya utbudet av reservdelar och verkstadstjänster. Missa inte maskindemonstrationerna som kommer anordnas på fältet i direkt anslutning till montern.

De yngsta besökarna får chansen att vara med på en tipstävling i båda monterarna med fina priser till alla deltagare.

Lantmännen passar i år också på att bjuda in de ungdomar som under vintern var med på ungdomsträffar med Maskin och Lantbruk runt om i landet. De kommer att få möjlighet till guidade visningar i monterarna. De som inte har möjlighet att ta sig till Borgeby får chansen att i stället vara med på Brunnby Lantbrukardagar.



## Årets Groddenstipendiater

Årets Groddenstipendiater samlades i Stockholm för seminarium och besök på stämman.



# Bjöds på kunskap och debatt

Årets Groddenstipendiater bjöds på två fullmatade dagar i Stockholm i början av maj. Första dagen fylldes av flera spännande föredrag med gott om tid för frågor och debatt om Lantmännen och lantbrukets plats i omvärlden. Andra dagen var det den stora Föreningsstämman, då stipendiaterna hyllades på scenen och fick ta emot diplom och blommor.

Text och bild: Helena Holmkrantz

Några få av årets stipendiater hade fått förhinder, men tolv personer var på plats i Stockholm för 2015 års stipendiatseminarium. De hälsades först välkomna av medlemschef Anna Carlström och medlemsansvarig Cathrine Hannell och därefter tog föredragshållarna över.

### Rätt bransch i rätt tid

Strategianalytiker Patrik Myrelid var först ut och inledde med gratulera stipendiaterna till rätt yrkesval.

– Det här är rätt tid att vara i lantbruksbranschen. Lagernivåerna är nere på 60-talsnivåer och svenskt lantbruk står sig väl med bra kvaliteter och tillgång till bra infrastruktur.

Han presenterade därefter Strategi 2020 som är Lantmännens riktlinjer för de närmaste åren. Presentationen blev utgångspunkt till en engagerad debatt om den kinesiska marknaden.

– Vi måste ta kommandot och ta de möjligheter till export som finns, lyckas vi med det kommer det att påverka prisbildningen hela vägen ner till gården i Småland!

Vill Lantmännen satsa på plats i Kina eller på andra marknader som suger upp efterfrågan från Kina?

– Jag tror att man ska ha någon flagga på plats för att lära känna marknaden, kanske främst genom livsmedelsverksamhet som Unibake och Cerealina. Det vi framför allt kan erbjuda som inte andra har lika tydligt är livsmedelssäkerhet. Det är en viktig poäng och något kineserna faktiskt efterfrågar.

### Krävande kunder är en tillgång

Nästa föredragshållare var Björn Wallin som representerade koncernstyrelsen och berättade om Lantmännens ägarmodell

och fördelarna med en kooperation. Här uppstod en diskussion om hur utdelningen fördelas och när efterlikviden betalas ut.

Som nystartad behöver man ju ha pengarna under året, inte i slutet av året. Det finns ju företag som betalar för spannmålen direkt, varför håller Lantmännen inne med efterlikviden?

– Det finns företag som betalar för spannmål som inte finns. Jag tror det är bättre att vara hård hela tiden, det går inte att styra ett företag om folk handlar för att vara snälla. Vi försöker vara så bra som möjligt, men det kan vi bara vara om vi har krävande kunder. Det är ett företags viktigaste tillgång.

### Hållbart och utvecklande

Dagens fortsatte med att Pär-Johan Löf och Lovisa Martin Marais från FoU berättade om några av de många forskningsprojekt som pågår med Lantmännen som finansierar. Därefter följde Claes Johansson från Hållbar utveckling och tog bland annat upp den ökade efterfrågan på mervärden som hållbarhet som man just nu ser tydligt i livsmedelsbranschen.

Dagen avslutades med att stipendiaterna fick träffa koncernchef Per-Olof Nyman och lite senare på kvällen även lantbrukschefen Johan Andersson. Båda fick svara på frågor om både högt och lågt, om den uteblivna fusionen med Kalmar, om fodermarknaden, lokalföreningarna och mycket annat.

Andra dagen var vikt för stipendiaternas deltagande i Föreningsstämman, men innan stämman drog igång fick gruppen möjlighet att även träffa Lantmännen Maskins vd Jonas Arvidsson.

### Årets Groddenstipendiater

**Stefan och Helen Runesson**, Gemla. Mjölk | **Per Watz**, Kvicksund. Slaktkyckling  
**Erik Roos**, Gagnef. Nötkött | **Johan och Markus Widén**, Arboga. Ägg  
**Evelina och Jonas Eriksson**, Högsäter. Væxtodling | **Malin Willman**, Stenstorp. Mjölk  
**Emil Hjalmarsson**, Västra Karup. Væxtodling, entreprenad | **Per Persson**, Fjälkinge. Væxtodling | **Jenny och Roger Jonsson**, Offerdal. Köttproduktion med förädling  
**Jan-Erik Hansson** med familj, Vallsta. Mjölk, væxtodling, skog



## Vi vet hur man smörjer maskiner

Vi är riktigt stolta, i över 45 år har vi smörjt maskiner till lantbruket, många av maskinerna gör fortfarande sitt jobb. Vi kan erbjuda smörjmedel som passar både de riktigt gamla trotjänarna och de moderna maskinerna med de högsta kraven.

Våra produkter är utvecklade och producerade i Sverige. Det krävs erfarenhet och kompetens för att ta fram produkter som ska klara ett nordiskt tufft klimat med stora temperaturskillnader. Vi vet hur man tillverkar smörjmedel till maskiner som ska jobba utan driftsstörningar och hålla länge.

Vi smörjer Sverige sedan 1968.

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







**CLAES JOHANSSON**  
chef Hållbar utveckling,  
Lantmännen

MAJ 2015

# Hållbarhet på bred front för framtiden

*Det finns inget antigen eller. Både konventionellt och ekologiskt lantbruk behöver utvecklas för att vi ska ha tillräckliga resurser för en växande global befolkning.*

**D**en snabba försäljningsutvecklingen på ekologiska produkter och ökningen av andelen svensk kött är tecken på att frågorna om hur och var maten vi konsumerar har producerats blir allt viktigare och något som värdesätts allt mer på marknaden. Nu tar Lantmännen stora steg i hållbar riktning och lantbrukarens insatser spelar en avgörande roll.

Under 2014 ökade försäljningen av ekologiska produkter med 38 procent och ledande detaljhandelsföretag rapporterar om ännu snabbare tillväxt första kvartalet 2015. De senaste 15 månaderna har utvecklingen verkligen tagit fart. Andelen svensk kött ökar på våra tallrikar och generellt uppfattar jag att den debatt om miljöpåverkan kopplad till livsmedelsproduktion som pågått länge nu börjar översättas i mer praktisk handling i alla led i kedjan. Den positiva marknadsutvecklingen för ekologiska produkter och produkter med svenskt ursprung tror jag är en signal om att konsumenten vill göra medvetna val och är beredd att värdera maten lite högre.

**Ekologiskt ökar snabbt**, men från låga nivåer. Mer än 94 kr av varje 100-lapp som det köps livsmedel för i Sverige läggs på konventionella produkter. Lantmännens arbete för ett mer hållbart livsmedelssortiment innehåller därför en satsning på både ekologiskt och konventionellt baserad odling och den helheten behövs om man ska kunna vara med och skapa förändringar på bredden.

Den ekologiska satsningen går ut på att bredda sortimentet med fler produkter och stärka kopplingen till ursprunget där spannmålen är odlad. Lantmännen är en stor och viktig aktör inom ekologisk livsmedelsproduktion inte minst genom att förse marknaden med ekologiska insatsvaror som en mycket viktig del av den svenska ekologiska produktionen. Lantmännen är näst största företag inom KRAV.

**En oroande tendens** är att den svenska produktionen av ekologiska livsmedel inte verkar utvecklas i samma takt som efterfrågan. Andelen mark i omställning minskade mellan 2010 och 2013 och eftersom det är två års karens innan marken är godkänd för ekologisk odling finns det en fördröjning i systemet som riskerar att hänga med några år framöver. En möjlig orsak är det ökade lågprisfokus som nu blir allt tydligare även på det ekologiska livsmedelssortimentet, vilket kan tolkas som signaler på pressad lönsamhet framöver. Att odla ekologisk innebär ökade risker och det måste kunna räknas in i den ekonomiska kalkylen för odlaren. Självklart ska de ekologiska produkterna vara producerade av svenska lantbrukare.



”En bredare hållbarhetsatsning inom livsmedelsbranschen kompletterar den ekologiska nischen och är helt nödvändig för att ta steg mot hållbar utveckling.

Lärkrutor – osådda ytor som lämnas för att sånglärkan ska kunna landa och finna föda – är en del av odlingsmetoden Klimat och Natur.

På den konventionella sidan görs en stor satsning genom att odla spannmålen enligt odlingsmetoden ”Klimat och Natur” som ger en minskad klimatpåverkan med ungefär 20 procent. Odlingsmetoden innehåller bland annat krav på handelsgödsel med lägre klimatpåverkan och vid spridning av gödsel ska N-sensor användas för att öka precisionen i kvävegivan. Sparsam körning är också en del av konceptet. För att öka den biologiska mångfalden ska osådda ytor lämnas för att sånglärkan ska kunna landa och finna föda.

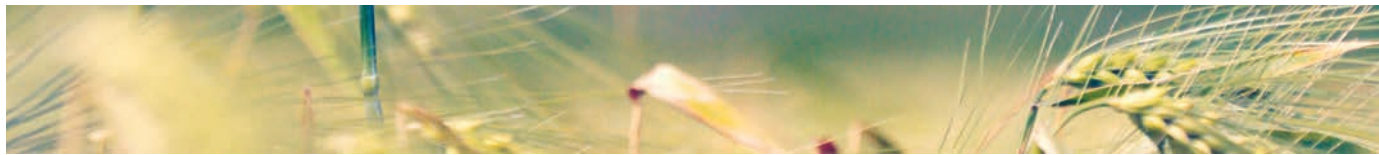
**Lantmännen tar därmed** ett stort steg framåt när det gäller att profilera och lyfta fram möjligheterna till ett mer hållbart val även inom det konventionellt baserade produktsegmentet. Det visar vägen för en bredare hållbarhetsatsning inom livsmedelsbranschen som kompletterar den ekologiska nischen och som är helt nödvändig för att ta steg mot hållbar utveckling.

Allt detta handlar om åtgärder på gården och det är en viktig insikt för att kunna utveckla mer klimatsmarta och hållbara produkter. I princip alla livsmedelsprodukter har det gemensamt. Det är primärproduktionsledet som står för den största påverkan i kedjan från jord till bord. Inte så konstigt

eftersom det är där som det verkligt stora förädlingssteget sker, men ändå okänt för många som tror att det kanske är transporterna eller förpackningen som är det viktiga. Det betyder att det är samarbete med lantbrukare och andra primärproducenter som gäller, om man ska kunna göra någon väsentlig skillnad på slutprodukten. Hållbara åtgärder på gårdsnivå måste värderas på marknaden för att omställningen ska ta fart och det är glädjande att mer hållbara produkter producerade av svenska lantbrukare nu efterfrågas i allt högre grad. Den utvecklingen är en mycket positiv signal. Även om det fortfarande är en lång väg att vandra så är det ett trendbrott. Hållbarhetsfrågorna och livsmedelsprodukterna ursprung blir allt viktigare i allt fler matval.

Genom ännu bättre kunskap och mer utvecklade tekniker kan vi tillsammans ytterligare förbättra lantbruket så att det blir mer hållbart och resurseffektivt. För att lyckas krävs att vi arbetar tillsammans och den ibland infekterade debatten mellan ekologiskt och konventionellt är det hög tid att lägga till historien. För det finns inget antingen eller. Både konventionellt och ekologiskt lantbruk behöver utvecklas för att vi ska ha tillräckliga resurser för en växande global befolkning.





PER GERMUNDSSON  
Produktmarknadschef  
Korn & vete

MAJ 2015

## Stabil marknad för malkorn

**M**ed en produktion på cirka 60 Mton är EU 27 dominerande producent av korn i världen. Den totala exporten av korn från EU 27 uppgår till cirka sju Mton. Traditionellt har köparna funnits i Nordafrika och Mellanöstern, men det senaste året har Kina köpt allt större kvantiteter. Under skördeåret

2014/2015 ökade Kina sin import av korn med hela 40 procent. Den inhemska produktionen av korn i Kina minskar då staten stimulerar odlarna att satsa på annan produktion. Den stora efterfrågan från Asien driver upp priserna på foderkorn i storhamnarna och försäljning av foderkorn i storbåt är i många fall ett prismässigt intressant alternativ också för den som har malkorn att sälja, särskilt om det råder osäkerhet kring kvaliteten.

*Ökad efterfrågan på foderkorn från EU 27 i kombination den globala konsumtionsutvecklingen för skapar båda en stabil marknad för malkorn.*

**Konsumtionen av öl** i världen ökar med ett par procent om året där Asien, Sydamerika och Afrika står för ökningen. I EU 27 minskar ölkonsumtionen normalt med någon enstaka procent per år men 2014 var konsumtionen ovanligt stor. Förklaringarna till detta ligger förmodligen i en tidig vår följt av en varm sommar. Lägg därtill ett fotbolls-VM där länder med levande ölkultur som Belgien, Holland och Tyskland gick långt i turneringen vilket bidrog ytterligare till den europeiska ölförsäljningen 2014. I Ryssland faller däremot ölkonsumtionen. Utöver det besvärliga ekonomiska läget har förändringar i beskattningen de senaste åren gjort att konsumtionen av inhemskt producerad vodka ökar på ölets bekostnad.

Traditionellt har ölproduktionen i Europa skett enligt de tyska renhetslagarna från 1516 som stipulerar att öl ska produceras med malt, humle, jäst och vatten som råvaror medan man på många andra marknader



BILDBYLINE: KRISTOFER VAMLING/HK BILDTEXT

använder en mindre andel malt och i stället exempelvis ris, majs eller rå-frukt som råvara. Men en växande medelklass i främst Asien innebär inte bara en större konsumtion av öl utan gör också att intresset för öl av bättre kvalitet ökar och på många tillväxtmarknader går det nu också åt mer malt per liter öl som dricks.

Men det är inte bara på tillväxtmarkna-

derna som andelen malt ökar. Även på mogna marknader som Västeuropa och USA ökar maltanvändningen. "Craft-brewing", mindre bryggerier med mindre industrialiserad produktion, ökar sina marknadsandelar på den amerikanska ölmarknaden. I USA närmar sig craft-industrin nu 20 procent marknadsandel. Craftindustrin bidrar till att öka intresset för öl, men genom att de använder en betydligt högre andel malt än de stora mälterierna bidrar de också till ytterligare behov av malt.

Från en situation för några år sedan där det fanns överkapacitet och dålig lönsamhet bland mälterierna har den ökade ölkonsumtionen och den större andelen malt i ölet bidragit till ökat kapacitetsutnyttjande.

**Med en global konsumtionsökning** av öl på cirka två procent per år ökar världens behov av malkorn med cirka 500 kton, eller en god svensk normalskörd av malkorn, varje år. Men trots det ser vi inte någon motsvarande varaktig ökning av malkornsarealen i EU 27. De två senaste åren har tillgången på malkorn i stället säkerställts genom en större malkornsareal 2013 på grund av utebliven höstsådd i Storbritannien och Skandinavien samt ovanligt höga avkastningsnivåer såväl 2013 som 2014.

Frågan är vad som händer 2015? Malkornsarealen minskar i Frankrike men ökar något i Skandinavien. Sådnen av vårmalkorn har överlag skett tidigt och förutsättningarna under början av odlingssäsongen varit nästintill optimala. Men med tanke på ökat intresse för såväl foderkorn som malkorn från EU 27 krävs det en bra skörd i EU 27 för att täcka behoven av malkorn i världen och så länge skörden inte är bärgad följer marknaden nervöst grödans utveckling på olika håll i EU 27.

# 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



**Boka in**  
**24-25/6**



LH1605



## Vi ses på Borgeby Fältdagar

I demoodlingarna visar vi flera sortnyheter och presenterar olika odlingsstrategier. Prata med oss om foder, vall, grovfoder och vilka möjligheter du har för din spannmålsaffär. Bekanta dig med traktorer från VALTRA, FENDT och CLAAS. Premiärvisning av maskiner från KUHN och Dammann. Du hittar även ett stort urval av vårt redskapssortiment och vårt utbud av reservdelar och service. Förtroendevalda finns på plats och vill gärna träffa dig.

Du hittar oss i monter A70 (Maskin) och A83 (Lantbruk).

**Varmt välkommen!**