

Lantmännen i Finland



Groddden

Nr 5-6
December 2018

En medlemstidning
från Lantmännen

www.lantmannen.com



Välkommen
till Lantmännen
Agro OY

Lantbrukare över hela Finland köper sitt utsäde, sina maskiner och sina förnödenheter från Lantmännen. Sedan ett drygt år tillbaka ingår Lantmännen Agro OY i Lantmännens internationella verksamhet. Grodden åkte till Finland och besökte ett litet engagerat företag, där framtids-

Lantmännen Agro OY

Stabil affär i ett Finland i förändring

– Vi vill förändra den finska lantbruksmarknaden, vara ett annorlunda alternativ och tillföra nya affärsmodeller. I framtiden vill vi vara den bästa affärspartner för de stora gårdarna utan att för den skull negligera smågårdarna, säger Antti Meriläinen, vd för Lantmännen Agro OY.



När Lantmännen förvärvade verksamheten från Kesko för drygt ett år sedan var det många som uttryckte optimism – det kändes rätt att hamna i ett bolag där lantbruket står i centrum, trots att

det innebar att ägandet blev svenskt, inte längre finskt. Nu ett år senare är de flesta loggorna bytta och större delen av de interna systemen integrerade i Lantmännen. Ambitionerna är stora och entusiasmen lika så.

– Vi fyller ett år som Lantmännenbolag om ett par dagar. Det är verkligen värt att fira, säger Antti Meriläinen med ett stort leende när vi möts en varm junidag i en av bolagets 75 butiker, där man just håller på att rigga grillar och duka fram födelsedagstårter till kunderna.

Det första året har gått åt till att hitta synergier med övriga Lantmännen, att få de interna systemen att fungera och byta utseende – alla butiker har efter hand klätts med groddensymboler och Lantmännen grönt. Samtidigt har det för ledningen handlat om att få alla anställda och alla återförsäljare med på tåget.

– Vi behöver stärka och förnya vår kultur. Vi är ett nytt företag nu och vi bygger en ny identitet. Lantbrukarna iakttar oss för att se vilka vi är efter förvärvet. Vi kan bara bygga förtroende genom våra egna handlingar. Det är en utmaning, men ingen omöjlighet.

Antti betonar att Lantmännen Lantbruk och Lantmännen Agro har mycket att lära av varandra. Affärsmodellerna är lite olika och framför allt försäljningsmodellerna skiljer sig åt. Medan Lantmännen har sin säljarkår som åker runt till gårdarna har LM Agro OY 39 fristående återförsäljare med butiker över hela landet. Lantmännen har sedan gammalt sina spannmåls-

mottagningar och kvarnar. Den finska traditionen är att lantbrukaren själv har både tork och lager på gården. Lantmännen Agro hämtar den spannmål som lantbrukaren vill sälja och fraktar den sedan till exempelvis Åbo hamn för export eller direkt till en kvarn.

Är det skillnader mellan den svenska och den finska affärskulturen?

– Vi är både lika och olika. De grundläggande värderingarna är utan tvekan desamma i Sverige och Finland. Däremot är vi lite olika vid förhandlingsbordet. Svenskarna vill helst ha förankrat åtgärden och nått enighet innan de fattar beslut. Vi startar helst utan krockkudde, för oss känns det mer praktiskt att sätta igång snabbt. Men å andra sidan pratar vi kanske inte lika mycket som svenskar heller, är kanske lite mindre sociala.

Flera bolag i Finland

Lantmännen har numera flera bolag i Finland. Exempelvis har både Lantmännen Unibake och Lantmännen Cerealia verksamheter i Finland. (Läs mer om Lantmännens finska verksamheter på sidan 10).

Att effektivt samarbeta med de andra Lantmännenbolagen i spannmålsvärdekedjan finns på agendan för LM Agro OY, men först på sikt.

– Vi har haft inledande diskussioner med Vaasan om vilka sorter som är intressanta för deras produktion. Sedan gäller det för oss att få odlare och återförsäljare med på banan, konstaterar Antti.

Vilka är utmaningarna för den närmaste framtiden?
Antti Meriläinen nämner fyra områden som speciellt



Lantmännen Agro OY har sitt nya huvudkontor här i Vantaa, nära flygplatsen i Helsingfors.

påverkar företagets strategier: strukturförändringarna i det finska lantbruket, konkurrensen runt Östersjön, digitaliseringen och de ekonomiska svängningarna – den volatila ekonomin.

Strukturförändring

Det finska lantbruket står inför en stor förändring. Strukturrationaliseringen pågår i ännu högre takt än i Sverige. Många små enheter blir färre stora. Bedömningen för framtiden är att hälften av lantbruken kommer att försvinna under de närmaste åren och till 2020 är risken stor att bara hälften av mjölkgårdarna kommer att finnas kvar. De som blir kvar kommer att vara desto större.

– Det finns ungefär 50 000 lantbruk i Finland i dag. Den konsolidering vi ser nu kommer antagligen leda till att ungefär 10 000 gårdar kommer att stå för 80 procent av den finska lantbruksproduktionen.

Kommer det att finnas underlag för 75 butiker då?

– Nej, antagligen inte. Förändringarna kommer att tvinga en del återförsäljare att slå igen butiker efter hand. Men vi vill absolut inte forcera fram några stängningar och jag tror inte vi kommer att behöva det heller. Jag tror på förändring genom evolution snarare än revolution. När en återförsäljare bestämmer sig för att gå i pension i ett område med vikande kundunderlag

tron frodas och Lantmännen ses som en bra och stabil ägare i ett föränderligt klimat. Strukturen i det finska lantbruket förändras just nu i ännu högre takt än i Sverige och för alla aktörer på lantbruksmarknaden handlar det om att anpassa sig till nya tider.



Antti Meriläinen, vd för Lantmännen Agro OY, hälsar välkommen i dörren till det nya huvudkontoret i utkanten av Helsingfors.

kommer vi kanske inte att kontraktera en ny just där.

Antti poängterar att den utvecklingen illustrerar fördelen med att ha återförsäljare i stället för en fast anställd säljarkår. Återförsäljarna sköter om sina verksamheter och gör allt vad de kan för att få dem att gå runt – behöver de som har flera butiker koncentrera verksamheten kommer de att göra det.

– Med vår affärsmodell kommer förändringen att ske smidigt och successivt.

Det finns ytterligare en möjlighet för återförsäljarna

och det är kombinerade butiker. Redan i dag finns det ett antal Lantmännen Agro-butiker som fungerar som en slags shop in shop i K-Rautas varuhus. Sortimenten konkurrerar inte med varandra utan stöttar bara varandra genom att ge större kundunderlag.

Konkurrens runt Östersjön

Precis som i Sverige är de danska intressena i lantbrukssektorn mycket påtagliga. Danskägda Hankkija har ungefär 50 procents marknadsandel i de flesta segment, LMOY runt 30 procent och resten av den finska marknaden täcks av små, specialiserade företag som fokuserar på olika nischer i lantbruket.

– Konkurrensen är redan hård runt Östersjön och den kommer att bli ännu tuffare.

Med större enheter kommer också ökad arbetsbelastning för den enskilde lantbrukaren och större behov av service, med betoning på lättillgänglig service.

– De finska lantbrukarna är i grund och botten ganska avancerade användare av digital teknik, så det är något som kommer att bli nödvändigt att satsa på framöver, menar Antti Meriläinen.

De ekonomiska svängningarna är så klart påtagliga i de flesta länder och branscher. Men Antti pekar bland annat på en faktor som skiljer Sverige och Finland åt. Det är hur man påverkas av den ryska handelspolitiken. När ryssarna införde handelsembargo

” Det första året har gått åt till att hitta synergier med övriga Lantmännen, att få de interna systemen att fungera och byta utseende

på utländska varor drabbades finnarna hårt.

– Hälften av den finska lantbruksaffären går genom en ko, förklarar han med en målande bild och fortsätter:

– När mjölkpriserna sjönk på grund av att vi inte kunde exportera till Ryssland drabbades de finländska bönderna hårt. Betänk att det bara är 30 mil från Helsingfors till St Petersburg, en stad där det bor lika många människor som det gör i hela Finland. Vi är beroende av en bra handelsrelation över gränsen.

Text och bild: Helena Holmkrantz



Här testas Finlands nya sorter



13 mil norr om Helsingfors i Hauho ligger Lantmännen Agro OYs försöksgård.

I Hauho testas sorter för att se vilka som fungerar i Finlands kärva odlingsklimat. Försöken ligger till grund för rådgivning om sortval och bekämpningsmedel till de finska odlarna. Hauho försöksgård är Lantmännen Agro OYs stolthet och ger företaget ett stort försprång framför konkurrenterna.



– Vårt mål är att få in minst två sorter på den finska sortlistan varje år, säger Milla Välisalo, som är forskningschef på

Hauho försöksgård.

I 55 år har Hauho försöksgård testat sorter för finska förhållanden. Försöksgården startade 1963 som en stiftelse, men ägs numera av Lantmännen Agro OY och har tio anställda plus säsongsanställda. Den ligger 13 mil norr om

Helsingfors och har förutom försöksytor och laboratorier dessutom en utsädesanläggning i näraliggande Hauholla. I runt 2 000 parceller pågår årligen mellan 50 och 60 olika försök inom stråsäd, vall, oljeväxter och baljväxter. Här finns ingen förädling, utan det handlar främst om testning för nordliga förhållanden.

Samarbete med förädlare

Eftersom man inte har några egna förädlare samarbetar Hauho försöksgård

i stället med andra förädlingsföretag i Sverige, Norge och Tyskland. Lantmännen har haft ett väl utvecklat samarbete med Hauho i över 30 år. Framför allt genom den nordligaste förädlingsstationen i Lännäs, som ju ligger på ungefär samma breddgrad som Hauho. Sedan Lantmännen förvärvat LM Agro Oy har samarbetet fördjupats och i dag planeras många av försöken i Hauho i samarbete just med förädlarna i Lännäs.

Anläggningen arbetar också med tester av olika bekämpningsmedel och det är ett område där man försöker ligga så långt framme som möjligt.

– Vi brukar kunna testa vissa medel ett par år innan de kommer ut på marknaden och försöker ligga i framkant här för att kunna presentera testresultat när medlen väl godkänts.

I sitt odlingskoncept för vallblandningar tar man försöken ett steg längre och testar de nyaste sorterna tillsammans med de nyaste bekämpningsmed-

len och olika gödselmedel i ett "paket".

– Genom att göra den typen av tester där vi tar helhetsgrepp kan vi hjälpa odlarna med rekommendationer på ett betydligt bättre sätt. Vi tar fram färdiga strategier för vallodling och utbildar sedan säljarna från de olika butikerna så att de kan bistå odlarna med rådgivning, förklarar Milla stolt.

Stor betydelse

Det arbete som görs i Hauho har stor betydelse för finska odlare och Milla och hennes kolleger får ofta ta emot studiebesök från specialintresserade odlare.

Resultaten från helhetsförsöken samlas i en guidebok (motsvarande Lantmännens Odla) som finns ute hos återförsäljarna. Vissa år anordnar man även fältdagar för alla intresserade. Dessutom finns det under odlingssäsongen en rådgivningstelefon man kan ringa om man har frågor och funder-



Forskaren Anni Kymäläinen, forskningchef Milla Väiläsallo och dåvarande affärsutvecklingschef Joel Brodde i försöksfälten i Hauho.



Milla Väiläsallo, forskningschef på Hauho försöksgård, tillsammans med Anni Kymäläinen som är forskare på stationen.

ingar. Den sköts av återförsäljarna som på så sätt kan förmedla de senaste rönen från Hauho.

I laboratoriet görs kvalitetstester. När Grodden är på besök ligger fokus i laboratoriet bland annat på DON-tester eftersom förra året var ett problemår för många finska havreodlare.

Utsädesproduktion

Gården i Hauho har brukats i långa tider och fortfarande brukas ungefär 60 hektar plus arrenden som en vanlig gård. Dessutom produceras utsäde på 120 hektar, vilket sedan går till det egna utsädesrenseriet på gården och säljs som certifierat utsäde. Finska odlare

köper dock betydligt mindre certifierat utsäde än vad deras svenska kolleger gör. Man räknar med att kanske 60-70 procent av det som odlas kommer från hemmarensat utsäde.

– Ökad användning av certifierat utsäde är en sak som skulle kunna lyfta den finska odlingen till nya höjder, i synnerhet malkornsodlingen där kvalitetskraven är höga, kommenterar Milla och fortsätter:

– Vi försöker hela tiden tänka ett steg i förväg. Vi provar nya sorter, nya arter, nya blandningar och nya medel för att kunna vara till hjälp för framtidens lantbruk.

Raps är en av de många grödor som

Hauho gör försök på, trots att det kanske inte är den första gröda man tänker på när man pratar om Finland. I Finland, precis som här hemma, handlar mycket av diskussionen i animalieproduktionen om proteinförsörjningen. Ett nationellt proteinprojekt med målet att öka den inhemska proteinförsörjningen har nu börjat synas i praktiken i form av gula fält. Rybs har dominerat och traditionellt har rapsodling bara funnits i mycket liten omfattning, men förra året gick rapsodlingen för första gången om rybsodlingen i volym.

En annan gröda som inte är självskrivnen på finska åkrar är höstvetete. Den odlas också främst i det mildare klima-

Lantmännen Agro OY

Lantmännen Agro OY förvärvades från Kesko och gick då under namnet K-Maatalous. Ingår sedan 2017 i lantbruksdivisionen.

Omsättning: 3,5 miljarder

Antal anställda: 59


Återförsäljare: 39 handlare med totalt 75 butiker

Koncept: Säljer utsäde, foder, insatsvaror, förnödenheter, redskap och reservdelar. Köper och säljer spannmål.

tet utmed kusten. Här samarbetar Hauho med Lantmännens veteförädlare i Svalöv, Tina Henriksson. Försök med fokus på vinterhärdighet visar goda resultat och förhoppningsvis ska fler finska odlare kunna satsa på höstvetete i framtiden, samtidigt som de svenska odlarna i Nord- och Mellansverige gynnas av försöken.

Samarbetet över gränserna sker också när det gäller gödningsstester, här samarbetar man med Yara i bland annat ett försök som går ut på att undersöka hur mycket gödning som går in i plantan och hur mycket som stannar i jorden.

Text och bild: Helena Holmkrantz



” Man hyr en viss silokapacitet i anslutning till hamnarna, men äger inga silor.

” Mjölproduktionen är ryggraden i det finska lantbruket.

Marknaden påverkas mindre än väntat

Hur påverkas marknaden för Lantmännen Agro OY av svenskt ägande? Grodden ställde frågan till Anssi Peltola, marknadschef för odlingsprogrammet, förnödenheter och maskinutrustning.

Anssi Peltola arbetat 30 år i företaget som sedan ett år tillbaka heter Lantmännen Agro OY.

Hur känns det att företaget numera är ägt av svenska bönder?

– De sista åren under Kesko var det uppenbart att intresset för lantbruksbranschen minskade inom koncernen. Därför känns förändringen bara bra. Lantmännen har en helt annan inställning och ser lantbruk som ett område att satsa på. Det är betydligt bättre både för oss anställda och för våra kunder. Sedan är det klart att det tar lite tid för oss att lära oss arbetssättet i Lantmännen, konstaterar Anssi och understryker att förhoppningarna på förbättringar i företaget har ökat sedan Lantmännen tog över.

Har ägarförändringen påverkat försäljningen det här första året?

– Nej, inte särskilt mycket. Visst har vi sett att en del av våra konkurrenter tagit tillfället i akt att agera. På en del varor har priserna sänkts genom kampanjer. Men vi klarar oss bra ändå och vi har inte varit i närheten av de problem som Hankkija hade när bolaget gick över i dansk ägo. De finska lantbrukarna har inte reagerat alls lika starkt när LM Agro OY blev svenskt som de gjorde när Hankkija blev dansk.

Var ser du de rent praktiska möjligheterna till samarbete och synergier?

– Det som är lättast att knyta samman är sådant som utsäde och växtskydd – där finns det en stor potential. Maskinsidan är betydligt svårare att samordna. Vi har inte så många gemensamma varumärken ännu, mer än exempelvis Hardy och nu även Kuhn, säger Anssi och fortsätter:

– I teorin finns det möjligheter till sam-



Bästa sättet att knyta samman svenska lantbruket och det finska är så klart att se till att människor möts över gränserna. I juni ordnade därför Lantmännen Agro OY en resa med sina återförsäljare till Borgeby Fältdagar med bland annat Anssi Peltola (som pekar ut riktningen för gästerna på bilden) som reseledare.

ordning i alla områden, men rent praktiskt är det av naturliga skäl svårare. Den första samordningen som syns utåt kommer nog att bli inom spannmålsprogrammet, där har vi redan ett tätt samar-

bete och gemensam export. Vi har inte gjort några gemensamma inköp än, men vi har återkommande diskussioner och möten kring möjligheterna.

Lantbruksmässigt brukar landet delas in i tre delar

- Sydöstra Finland är den mest odlingsintensiva delen av landet.
- Från Uleåborg (Oulu) på finska västkusten sträcker sig ett område i en diagonal mot sydöst – det som finnarna kallar mjölkbältet. Här finns en stor del av de finska mjölkbönderna.
- Norra delen påminner om det svenska inlandet – små lantbruk med fokus på skogsbruk. Det ekologiska lantbrukets frammarsch har inte gått lika fort som i Sverige, men trenden finns även i Finland. År 2014 var 10 procent av odlingen i landet ekologisk (i Sverige låg andelen då på 16 procent).

Lagringen av spannmål skiljer sig en hel del från förhållandena i Sverige. Finland har ingen tradition på spannmålsmottagningar, här har lantbrukarna sina egna torkar och lagrar all spannmål själva. Inför skörden sluter lantbrukarna sedan kontrakt med exempelvis LM Agro OY genom sin närmaste återförsäljare. LM Agro OY står för testerna på spannmålspartiet och flyttar sedan spannmålen direkt till hamn eller industrierna som använder spannmål. Företaget har därför inga egna spannmålsanläggningar, man hyr en viss silokapacitet i anslutning till hamnarna, men äger inga silor.



Större enheter färre lantbrukare

Finland har i dagsläget ungefär 50 000 lantbrukare, varav ungefär 37 000 räknas som aktiva, men antalet minskar snabbt samtidigt som enheterna blir större. Man räknar med att nära en tredjedel av lantbrukarna kommer att läggas ned under de närmaste åren. Medelstorleken på ett finskt lantbruk var år 2000 bara 28 hektar, år 2022 förutspås medelstorleken ha ökat till 62 hektar.

Mjölproduktionen är ryggraden i det finska lantbruket. Även här förutspås en drastisk förändring de närmaste åren. År 2010 var antalet mjölgårdar i Finland 10 920, år 2022 tror man att den siffran kommer att vara nere i ungefär 3 700, samtidigt om medelbesättningen ökar från 26, år 2010, till 70, år 2022 (År 2017 fanns i Sverige 3 600 mjölgårdar med i genomsnitt 85 kor.)

Finland startade 2015 ett sex-årigt statligt projekt, ScenoProt, med syfte att öka självförsörjningsgraden av växtprotein från 15-20 procent till målet 60 procent. Projektet ska minska landets beroende av importerad soja i bland annat mjölkproduktionen.



Lantmännen
Agro



Butiken
är landsbygdens
samlingspunkt

Från finska Lappland till kustbandet i söder hälsar Lantmännengrodden de finska bönderna välkomna i entrén till hela 76 butiker. Butikerna ser alla lite olika ut, sortimentet skiljer en aning beroende på den dominerande typen av lantbruk i området. Men grunden är den samma – alla är återförsäljare till Lantmännen Agro OY.



Jaakko och Satu Perttula fick häromåret möjlighet att överta butikerna i Riihimäki, Nurmijärvi och Hämeenlinna.

När Grodden kommer på besök i huvudbutiken i Riihimäki mitt i sommarhettan har paret fullt upp i förberedelserna för födelsedagskalas. Lantmännen Agro OY fyller ett år och det ska firas med grillade hamburgare och tårta.

Jaakko poängterar hur viktiga butikerna är för bygden och lantbruket. Även om den finska landsbygden förändras precis som den svenska så föredrar man än så länge det personliga mötet – och helst i butik – framför webben:

– Lantbrukarna vill helst ha en plats att åka till, ett ställe där de kan få en kopp kaffe och fråga om råd. De förväntar sig inte att vi ska åka ut till dem.

Jaakko var anställd hos den tidigare återförsäljaren, medan Satu jobbade i Keskokoncernen när affären med Lantmännen blev offentlig. De har ett stort intresse för lantbruk och tvekade inte ett ögonblick att ta över butikerna i Riihimäki och dess "systerbutiker" när den förra ägaren slutade. Sedan dess har de hunnit sätta sin prägel på sortimentet och utförande och är dessutom nästan klara med att byta inredning till Lantmännengrodden.

Privata aktörer

Förhållandet mellan Lantmännen Agro OY och återförsäljarna är lite speciellt. Återförsäljarna är alla privata aktörer som styr över sina butiker samtidigt som Lantmännen Agro fungerar som en kedja. Det är Agro OY som rekryterar återförsäljarna. Dessutom hjälper man till med igångsättningen, med lån och IT-system, att lägga ut offerter och köpa in tjänster till bland annat återförsäljarens bokföring. LM Agro OY sköter också marknadsföringen och med den gemensamma köpkraften väljs ett sortiment ut, vilket butikerna förses med. Sedan är det de enskilda handlarna som driver butikerna och står för den lokala förankringen.

Försäljningen i butikerna sker huvudsakligen i fyra kategorier: odling, spannmålshandel, maskiner och reservdelar samt foder. Vissa butiker har dessutom specialsortiment som smådjursfoder och hästprodukter.

– Även om vi inte har direktkontakt med lantbrukarna, så sätter vi ändå lantbrukaren i centrum. Genom de lokala butikerna är Lantmännen Agro utan tvekan en lokal verksamhet. Återförsäljarna är en förutsättning för att vi ska kunna finnas på så många ställen i landet, förklarar Joel Brodde, som vid tiden för intervjun var affärsutvecklare på Lantmännen Agro OY.

Han var tidigare trainee på bland annat Lantmännen Lantbruk och blev sedan Lantmännens svenska spjut-

spets in i den finska verksamheten, men också omvänt – den finska verksamhetens kontakt mot Sverige. Joel konstaterar att integreringen av LM Agro OY in i Lantmännen går framåt, men stegvis. Att få affärerna att se ut som Lantmännenbutiker är det första steget. Lantmännengrodden lyser nu i alla butiker, även om en del "ansiktslyft" av butikerna återstår på några få ställen.

Skillnad mellan butikerna

Butiken i Riihimäki är en av de butiker där förvandlingen från K-Maatalous till Lantmännen Agro OY är i stort sett färdig. Det är den största i den lilla grupp av butiker som ägs av Jaakko och Satu. I Riihimäki, som ligger halvvägs mellan Helsingfors och Tammerfors, finns också gruppens huvudkontor. Den har förutom standardsortiment också ett ganska stort hästsortiment, bland annat foder från Lantmännen Krafft. Anledningen till detta är Satus specialkunskaper om just hästar. Lite mindre är butiken i Hämeenlinna. Butiken i Nurmijärvi är den minsta, en "shop in shop", som har sin egen del, med kontor och försäljningsyta, i den stora K-Rau-butikerna.

De tre butikerna omsätter tillsammans ungefär 20,5 miljoner Euro per

år. Butikerna ligger i Finlands viktigaste spannmålsområde och därför består ungefär hälften av omsättningen av spannmålshandel.

Rådgivningen sker mestadels över disk, men det händer då och då att säljarna åker till någon enskild lantbrukare. Till skillnad från Sverige äger dock den mesta kontakten rum i butiken.

– Vår affärsidé är ju inte rådgivningen, men vi hjälper till ändå. Exempelvis med råd när det gäller bekämpning på olika sätt. Vi tar också med oss grupper till försöksgården Hauho någon gång varje år så att lantbrukarna får information om nya sorter och se försök med olika bekämpningsmedel. Försöksgården skiljer ut oss från konkurrenterna. Det är en fantastisk tillgång!

Utmaning för återförsäljarna

I framtiden är det minskande antalet bönder en av utmaningarna för återförsäljarna. Strukturrationaliseringen påverkar verksamheten i Finland, ännu tydligare än i Sverige. Jaakko har sett förändringstakten öka under de åren han arbetat i branschen:

– När jag började arbeta med lantbruk hade merparten av gårdarna 5-10 hektar. I dag är de allra flesta uppe i 50-

100 hektar, men de är så klart samtidigt mycket färre. Det finns dessutom en helt annan medvetenhet om priser numera och lantbrukarna ställer större krav både på service och rådgivning.

Hur ser kunderna på att den finska lantbruksverksamheten blev svensk?

– Den första reaktionen var faktiskt "vi är inte förvånade". De flesta verkar ha anat att något var på gång inom Kesko. Den andra reaktionen är nyfikenhet. De skojar med oss och frågar hur många Euros som går till svenska bönder. Men det viktigaste är att verksamheten sålts till ett företag där lantbruk är kärnan. När kunderna förstår att mina butiker fortfarande är privatägda tycker de att det är bra och vi har inte tappat kunder, snarare vunnit nya.

Liknande uttalanden hör vi från andra som arbetar i butikerna som är anslutna till Lantmännen Agro OY.

– Många har blivit positivt förvånade när de insett att butikerna i sig inte sålts, utan att det bara är skalet som förändras. Men visst får vi säljare lite gliringar som "jaha, ska ni bara prata svenska nu?", säger en säljare i Nurmijärvi.

*Text och bilder:
Helena Holmkrantz*

” Lantbrukarna vill helst ha en plats att åka till, ett ställe där de kan få en kopp kaffe och fråga om råd. De förväntar sig inte att vi ska åka ut till dem.



I sin butik i Riihimäki har Satu och Jaakko Perttula satsat på att förutom traditionellt lantbrukssortiment, även ha foder och specialvaror till hästar. Lantmännen Kraffts sortiment är bland det första som möter anblicken när man kommer in i butiken.



Det världskända knäckebrödet FinnCrisp görs av finska Vaasan i Lantmännens livsmedelsdivision.

Lantmännen har en bred verksamhet i Finland

Lantmännens närvaro i Finland har successivt ökat de senaste åren och i dag finns det en bred verksamhet från odling till bröd, från jord till bord!

Livsmedelsdivisionen

2015 förvärvade Lantmännen den finska bagerikoncernen Vaasan. Verksamheten fördelades på de olika bolagen:

Lantmännen Unibake tog över varumärket Vaasan med färskbrödstillverkning i framför allt Finland och Estland, men även bake-off-verksamheten under varumärket Bonjour.

Lantmännen Cerealia som tog över knäckebrödstillverkningen under bland annat det världskända varumärket Finn Crisp, men också Finlands största knäckebrödsmärke, Vaasan Koulunäkki.

Under livsmedelsdivisionen ligger också Lantmännens delägarskap i Viking Malt, en av Europas främsta maltproducenter. Viking Malt ägs till 37,5 procent av Lantmännen och resterande av det finska familjeföretaget Polttimo.

Lantbruksdivisionen

2017 förvärvade Lantmännen K-Maatalous, lantbruksverksamheten i den finska detaljhandelskedjan Kesko. Verksamheten har sedan dess integrerats i lantbruksdivisionen under namnet Lantmännen Agro OY.

I oktober godkändes Lantmännens förvärv av Raisioagro, foderenheten i finska Raisio. Verksamheten omfattar två foderfabriker och kommer att ingå i Lantbruksdivisionen under namnet Lantmännen Feed.

Energidivisionen

I november invigdes en ny anläggning för återvinning av brödrester i Kotka, där även Vaasans största bageri ligger. Resterna från bröd-tillverkningen på Vaasan ska förädlas till bioetanol, drank och kolsyra, enligt den modell som Lantmännen Agroetanol skapat i Norrköping.



Förvärvet stärker vår position ytterligare inom spannmålsvärdekedjan i Östersjöområdet

Foderförvärvet förstärker den finska affären

Lantmännen förstärker den finska lantbruksaffären med en foderverksamhet. I slutet av oktober kom klartecken från konkurrensmyndigheterna att man godkänner förvärvet av en nötfoderenhet, från finska börsnoterade Raisio. Det nya namnet blir Lantmännen Feed.



Förvärvet är ett led i Lantmännens tillväxtstrategi i norra Europa och ett sätt att stärka Lantmännen som aktör

på den finska marknaden genom att bredda erbjudandet till de finska lantbrukarna.

Verksamheten består av två foderfabriker och dessutom försäljning av insatsvaror för växtodling. Raisioagro är en stor spelare på den finska lantbruksmarknaden, med en marknadsandel på cirka 35 procent och en omsättning (2017) på 74 miljoner Euro. Verksamheten kommer att fortsätta drivas som innan och kunderna når sina kontakter på samma sätt som tidigare.

Namnbytet till Lantmännen Feed kommer ske när alla licenser är på

plats. I samband med namnbytet kommer också en ny hemsida lanseras.

– Förvärvet stärker vår position ytterligare inom spannmålsvärdekedjan i Östersjöområdet, kommenterade Lantmännens koncernchef Per Olof Nyman i samband med att förvärvet tillkännagavs i våras och fastställde hur förvärvet har sin plats i Lantmännens strategi att bli en ledande aktör i Finland:

– Sedan tidigare har vi innehav inom bland annat bröd- och mälteriindustrin i Finland, samt en etablerad lantbruksaffär inom Lantmännen Agro Oy med fristående återförsäljare över hela landet. Genom förvärvet av Raisios nötfoderaffär adderas ytterligare ett affärssegment inom vår lantbruksnära verksamhet i Finland. Det gör att vi blir en mer komplett affärspartner till de finska lantbrukarna, säger Per Olof Nyman,



Mikko Korhonen, vd för Lantmännen Feed (f d Raisioagro).

vd och koncernchef på Lantmännen.

Enheten har drygt 70 medarbetare som följer med till Lantmännen. Utöver den huvudsakliga verksamheten med produktion av foder, bedriver Raisio forskning och utveckling inom djurfoder och ligger i framkant inom digitalisering av lantbrukstjänster.

Lantmännen återvinner brödresten i Finland

I finska Kotka invigdes i november en ny anläggning för omhändertagande av brödresten för vidareförädling till bioetanol, djurfoder och kolsyra. En återvinning som skapar stora fördelar för klimatet.



I Lantmännen Agroetanols bioraffinaderi i Norrköping förädlas spannmål från svenska lantbrukares gårdar tillsammans med restprodukter från Lantmännens bagerier. Gamla korv- och hamburgerbröd återvinns i anläggningen för att sedan omvandlas till hållbara biodrivmedel – med upp till 95 procent CO²-reduktion, proteinrikt foder och kolsyra. Nu invigs ännu en anläggning i Kotka i Finland som kommer att samla in brödresten för vidareförädling.

– Med vår tillverkning av etanol, foder och kolsyra i Norrköping sluter vi kretsloppet och skapar en cirkulär affärsmodell för spannmålen vilket gynnar klimatet, säger Magnus Kagevik, chef för division Energi på Lantmännen.

I dag är Lantmännen Nordens enda storskaliga tillverkare av klimatsmart bioetanol.

– Lantmännen gör omfattande satsningar på energiområdet. Det handlar dels om att erbjuda hållbara produkter, men också om att använda miljövänliga processer, som att ta tillvara på resterna från det vi själva producerar och återanvända det i vår produktion. Lantmännen Agroetanols verksamhet är ett bra exempel på hur en biobaserad cirkulär ekonomi ser ut i praktiken, säger Magnus Kagevik, chef för division Energi på Lantmännen.

Invigningen av anläggningen i Kotka ägde rum den 1 november med representanter från Lantmännen och Vaasan, som ingår i Lantmännenkoncernen, samt finska samarbetspartners.



Fr v Jan Mauritzson, vd Lantmännen Agroetanol, Thomas Isaksson, vd Vaasan Finland och Baltikum, Lantmännen Unibake, Harri Eela, Cursor Ltd och Ari Siekkinen platschef på Agrorecycling i Kotka.



BILDER: JUUKA KOSKINEN



Ari Siekkinen, platschef på Agrorecycling.

LRF/Lantmännen/SFO håller temadag om pollinering på Apiscandia-kongressen

Detta sker i samarbete med Biodlingsföretagarna som håller kongressen Apiscandia på Clarion Hotel Post i Göteborg den 8–10 februari 2019. I samband med Apiscandia kommer LRF, Lantmännen och Frö och Oljeväxtodlarna att hålla en temadag om lönsamheten med pollinering fredagen den 8 februari för sina medlemmar.

Program

- Thorsten Rahbek Pedersen, chef för rådgivningsenheten på Jordbruksverket. Ansvarig för ett flertal av områdena kring pollinering, beredningsplaner m m.
- Jenny Henriksson, Rådgivare – biologisk mångfald på Jordbruksverket. Jenny berättar om bin, humlor och andra pollineringsinsekter och hur de lever och jobbar för oss.
- Hans Eriksson, fröodlare utanför Sala. Han har lång erfarenhet av att planera sin odling för bästa samverkan med bin och humlor. Han berättar om sina många projekt och utmanar gärna gängse synsätt. Aktiv i både SFO och LRF.

- Magnus Karlsson, Lantmännen, aktiv inom pollineringsprojektet angående utbud av grödor för pollineringsfrämjande insatser.
- PoshBee-projektet, paneuropeiskt forskningsprojekt inom Horizon 2020 där LRF, SLU och BF samarbetar. Kjell Ivarsson, LRF, Joaquim de Miranda, SLU och Jonny Ulvtorp, BF.
- CAP-reformen, hur kommer biologisk mångfald och pollinering in rent praktiskt i det nya lantbruksprogrammet. Palle Borgström, LRF.

Avslutande Paneldebatt:

EU-parlamentariker, organisationsföreträdare, Palle Borgström, LRF, politiker m fl.

Anmäl dig till:

www.apiscandia.se/pollinering

Parallellt under fredagen kommer också Jordbruksverket att hålla sin årliga redovisning av Nationella honungsprogrammet och nya innovationer för branschen.

Självklart är alla välkomna att delta även lördag och söndag då målgruppen är biodlingsföretag och intresserade med inriktning på biodling praktisk, biodling avancerad med forskning och internationella föreläsare samt allmänhet med bl a apiterapi, trädgårdsnäring, biologisk mångfald m m.

För utförligt program och anmälan se www.apiscandia.se



ANSÖK
SMS till nummer
71120
ange agrolkortet
PÅ SMS

TANKA BILLIGARE! EN AV TANKARNA MED AGROLKORTET.

Agrolkortet från Lantmännen Finans ger dig som är näringsidkare inom de gröna näringarna rejäla rabatter på flertalet av Sveriges bensinstationer.

Ansök direkt via SMS och Mobil BankID!

Nu kan du ansöka om Agrolkortet Kredit via din telefon (smartphone). SMS:a till 71120 och skriv Agrolkortet i meddelandet. Du som har aktie- eller handelsbolag kan ansöka om Agrolkortet Företag via agrolkortet.se.



Rabatt på drivmedel hos Circle K.

Aktuella rabatter på drivmedel (öre/liter)

Diesel/HVO	Bensin	E85
48(40*)	30(20*)	30(20*)

* = obemannad



Rabatt på drivmedel hos Circle K* Truckdiesel.

Aktuella rabatter på drivmedel (öre/liter)

Diesel/HVO	Bensin	E85
40	–	–

* I Circle K stationsnät ingår även Ingo



Rabatt på drivmedel hos OKQ8.

Aktuella rabatter på drivmedel (öre/liter)

Diesel/HVO	Bensin	E85
50(41*)	30(20*)	30(20*)

* = obemannad



Rabatt på drivmedel hos Preem.

Aktuella rabatter på drivmedel (öre/liter)

Diesel	Bensin	E85
60(60*)	35(35*)	35(35*)

* = obemannad



Rabatt på drivmedel hos Säifa.*

Aktuella rabatter på drivmedel (öre/liter)

Diesel	Bensin	E85
60	–	–

* = ca 50 stationer i dagsläget



Rabatt på drivmedel hos Tanka.

Aktuella rabatter på drivmedel (öre/liter)

Diesel/HVO	Bensin	E85
41	20	20