



**Framtid
och strategi
efter torkan**

Sidan 4



**Ove vill ha
alla med
på tåget**

Sidan 12



**Stiftelsen
forskar för
framtiden**

Sidan 18

Groddden

**Nr 5-6
December 2018**

En medlemstidning
från Lantmännen

www.lantmannen.com

*Extra
tidning!*
Lantmännen
i Finland



Köttlådor blev ett vinnande koncept

Sidan 16



Signerat

REDAKTION

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

CHEFREDAKTÖR

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

REDAKTÖR

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

LAYOUT

Jan Reinerstam, Pagarango

OMSLAGSBILD

Johan Persson på Larsbo gård är
groddestipendiat i Dala-Aros.
Foto: Johan Olsson

UPPLAGA

Grodden är Lantmännenkoncernens informa-
tionstidning till ägarna. Lantmännens medlemmar
(ägare) får tidningen som medlemsförmån. Upplagan
är cirka 38 000 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
cf.ssc.kundregister@lantmannen.com
Övriga: Kontakta redaktören

ANNONSBOKNING

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

ANNONSMATERIAL

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

ANNONSFORMAT (i mm) och priser

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

* +3 mm skärsmån vid utfallande

Moms tillkommer på samtliga priser.

Priserna ovan baseras på färdigt material,
enligt tekniska upplysningar. Övrigt arbete
debiteras.

PRELIMINÄR UTGIVNING 2019

(med reservation för ändringar)

Nr	Materialdag	Utgivning
1	30/1	22/2
2	15/3	5/4
3	3/5	24/4
4	23/8	18/9
5-6	17/11	13/12

BILAGOR

För bokning av bilagor, kontakta redaktören
Telefon 010-556 06 43
Enkel A4 80 öre/ex
Dubbel A4 90 öre/ex
Enkel A3 90 öre/ex
Urval av adresser 500 kr
Färdigtryckta bilagor ska
vara tryckeriet till handa
minst fem dagar före tryck



Lantmännen är ett lantbrukskooperativ och norra Europas ledande aktör inom lantbruk, maskin, bioenergi och livs-medel. Vi ägs av 25 000 svenska lantbrukare, har 10 000 anställda med verksamheter i ett 20-tal länder och omsätter 40 miljarder kronor på årsbasis. Med basen i spannmålsförråd är åkermarkens resurser för ett livskraftigt lantbruk. Några av våra mest kända varumärken inom livsmedel är AXA, Kungsörnen, GoGreen, Schulstad, Gooch, Finn Crisp och Bonjour. 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 värdekedjan, kan vi tillsammans ta ansvar från jord till bord. Läs gärna mer på: lantmannen.com/omlantmannen

På väg mot 2019

Så här i slutet av året kan vi se tillbaka på ett både spännande och jobbigt år. Redan tidigt stod det klart att det riskerade att bli ett tufft år, men att skörden av både spannmål och foder skulle bli så dålig var det ingen som trodde i början av sommaren. Med facit i hand konstaterar vi att det blev nästan en halvering mot ett normalår.

En stor del av Sveriges livsmedelsproduktion har drabbats av torkan och efter årets låga skörd är Sverige inte självförsörjande på spannmål. Även produktionen av mejeriprodukter och kött påverkas negativt, och bristen på svenska råvaror bör leda till högre priser på livsmedel framöver. Samtidigt som det extrema vädret drabbade lantbruket hamnade vi bönder plötsligt överst på nyhetssidorna. Den bruna gräsmattan på villatomten betydde ju också att gräset i hagen för korna vid sommarstugan inte heller växte.

I mitten av november fattade vi i styrelsen ytterligare ett beslut, som komplement till sommarens Lantmännenpaket, nu när vi ser de långsiktiga effekterna av sommarens värme och torka. Dels förlänger Lantmännen den lägre räntesatsen på finansieringstjänsten, dels erbjuder vi en kredit fram till 30 september 2019 för återköpskostnaden på termins- och poolavtal som man inte kunnat uppfylla. Det var i grunden enkla beslut – i svåra situationer måste ett kooperativt företag kunna agera med konkreta åtgärder.

Vi kan inte styra över vädret, men vi kan lära oss av det som hänt och vi kan bli bättre på att planera för oförutsedda händelser. Jag är en obotlig optimist som definitivt tror att svåra förhållanden ger utrymme för nya möjligheter. Här är Lantmännen ett av de få företag som kan bidra till att skapa möjligheter – från jord till bord. I det korta perspektivet tycker jag till exempel att vår "gör något för svenska bönderkampanj" som uppmanar konsumenten att äta korvbröd eller att laga en tallrik gröt är lysande. I ett längre perspektiv ser jag satsningar på FoU inom växtförädling och foderutveckling som områden med stor potential, speciellt med fokus på klimatfrågan. Det händer inte över en natt – men ett kooperativt företags långsiktighet ger möjligheter till uthålliga satsningar.

Här vill jag också beskriva styrkan med en bred portfölj av verksamheter. Ett år som detta kan ett sämre resultat i lantbruksverksamheten kompenseras av stark efterfrågan på både wienerbröd och hjullastare. Det handlar helt enkelt om att till exempel Unibake och Swecon har möjlighet att kompensera för usla spannmåls- och foderskördar, inte i fysisk vara, men i ekonomisk stabilitet. En spridning av verksamheter ger också en spridning av riskerna. Det gäller både inriktning på verksamheterna – men också den geografiska spridningen. Starka verksamheter som genererar resultat och kassaflöde tryggar både extraordinära åtgärder som i år och Lantmännens långsiktiga utdelning till oss medlemmar. Vi skapar värde av spannmål. Det kan låta banalt, men bakom den meningen döljer sig faktiskt en stor del av Lantmännens styrka!

Under hösten har vi i styrelsen varit ute på en road-show hos distriktsstyrelserna för att diskutera Lantmännens långsiktiga inriktning. Den nya strategin är i stor utsträckning en naturlig utveckling av vår tidigare inriktning. Och utgångspunkten är tydlig - Lantmännen är ett företag där lantbruket och lantbrukarna står i centrum, ett kooperativt företag som ägs och styrs av aktiva svenska bönder. På mötena har vi talat om vikten av att vidareutveckla Lantmännens unika position i Sverige samtidigt som vi satsar långs värdekedjan från jord till bord där Östersjöområdet är utgångspunkten – men med

ett ökat fokus på norra Europa och för vissa av våra verksamheter intressanta tillväxtmarknader. Att Unibake förvärvat en verksamhet i Australien kan kännas avlägset, men är helt i linje med möjligheten att växa lönsamt. Vi har också talat om vikten av att förstärka vår internationella lantbruksposition. Den inriktningen blir extra viktig ett år som i år. En annan viktig del av den uppdaterade strategin är export och innovation. Ska vi kunna dra verklig nytta av verksamheten från jord till bord måste Lantmännen ligga i framkant när det gäller utveckling och innovation. Nya koncept, nya produkter och förmåga att dra nytta av ny teknik skapar intresse på marknaden och bättre lönsamhet för oss medlemmar. Att öka exporten ger också nya möjligheter och en större marknad där vi kan få utväxling på våra mervärden. Nyligen medverkade Lantmännen som ett av några få utvalda företag på Kinas största importmässan i Shanghai. Den svenska paviljongen har tema innovation och hållbarhet och Lantmännen presenterade både råvaror från svenskt lantbruk och spannmålsbaserade livsmedel – och bjöd på kanelbullar! Men inget av detta kan göras utan engagerade medarbetare och mål-inriktade ledare. En viktig del av diskussionen på roadshowen.

I slutet av november hade vi också distriktsstyrelsekongressen med inriktning på Lantmännens strategi "Jord till Bord 2030". Att möta alla Lantmännens distriktsstyrelseledamöter i samma rum är något alldeles extra! Möjligheten att utbyta erfarenheter och att öppet diskutera både det vi gör bra och det som kan göras bättre är en otrolig styrka. Lantmännen är ett stort kooperativt företag, både till geografi, antal medlemmar och omsättning. Men som medlemmar och förtroendevalda delar vi samma mål. Att bidra till lönsamhet och konkurrenskraft inom det svenska lantbruket.

Jag vill avslutningsvis rikta ett särskilt tack till alla förtroendevalda och medarbetare för ert stora engagemang under 2018. Tillsammans har vi på olika sätt jobbat och bidragit med allt från nya foderstrategier till beslut om extra åtgärder för att stötta Lantmännens medlemmar i spåren av torka och värme. Den värme och gemenskap som funnits mellan oss alla i lantbruksbranschen, under en extremt jobbig tid, den ska vi bära med oss in i nästa år. Vi vet väldigt lite om 2019, men vi vet att styrkan i ett bondeägt företag kan göra skillnad! God Jul och väl mött 2019!

Per Lindahl
Ordförande
Lantmännen





Fler åtgärder ska hjälpa torkdrabbade

Kopplat till årets torka och den halverade svenska spannmåls-skörden, lanserade Lantmännen i augusti ett kraftfullt åtgärds paket på nästan en kvarts miljard kronor till sina medlemmar. Nu har Lantmännen styrelse beslutat om ytterligare åtgärder för att underlätta för lantbrukarna.

Ungefär 170 miljoner kronor har redan betalats ut till Lantmännen medlemmar i samband med åtgärds paketet. Lantmännen har även gjort lättnader i spannmålsavtalen, sänkt räntan på krediter och bidragit med rådgivning och stöd kring nya foderstrategier.

Nu vidtas ytterligare åtgärder som ska underlätta för

Lantmännen medlemmar som drabbats svårt ekonomiskt av årets dåliga skörd. Styrelsens beslut består av två delar:

- En förlängning av den räntesänkningen som infördes på finansieringstjänsten som en del av åtgärds paketet i augusti. Den lägre räntan gäller nu till den 30 september 2019, dock med förbehåll att räntan kan komma att justeras vid förändring av marknadsräntan.

- Ett erbjudande om kredit fram till 30 september 2019 för återköpskostnaden på ej uppfyllda termins- och poolavtal med samma ränta som på spannmålsförskott, 1,7 procent, efter sedvanlig kreditbedömning.



– Som ett kooperativt företag fortsätter Lantmännen att underlätta för medlemmarna i ett svårt läge. Vi är väl medvetna om värmen och torkans långsiktiga effekter och därför har styrelsen beslutat om att komplettera paketet som vi gick ut med i augusti med fler konkreta åtgärder, säger Per

Lindahl, Lantmännen styrelseordförande.

Som en del av det tidigare beslutade åtgärds paketet får medlemmarna en extra rabatt och tillägg på två procent på handel med Lantmännen Lantbruk under perioden 1 september till och med 31 december 2018.

Unibake satsar på Australien

Lantmännen Unibake har tecknat avtal om att förvärva den australienska bakverks-tillverkaren Bakery du Jour. Förvärvet är ett viktigt steg för att utöka Lantmännen Unibakes globala verksamhet.

– Bakery du Jour har en stark och kundfokuserad företagskultur med engagerade medarbetare och en attraktiv marknadsposition och affärsmodell. Med utgångspunkt i vår passion för bakning, vårt kvalitetsfokus och vår innovationsförmåga, tror vi att det finns stor potential att skapa tillväxt och fortsätta att leverera bra resultat när bolagen kombineras, säger Werner Devinck, Sr Vice President & Head of Unibake Business Area.

Ledande leverantör

Familjeägda Bakery du Jour grundades för över 20 år sedan och är en ledande leverantör av konditorivaror av premiumkvalitet till stora australiensiska återförsäljare och foodservice-kunder. Bakery du Jour sysselsätter cirka 90 personer och ligger i Melbourne i Australien.

Lantmännen Unibake har sedan 2006 varit framgångsrika inom export av konditorivaror till den australienska marknaden. Förvärvet av Bakery du Jour stöder Lantmännen Unibakes tillväxt inom lokalt producerade produkter.

Transaktionen har nyligen godkänts av konkurrensmyndigheterna.

Aktuell ekonomisk information

Håll utkik efter ditt årsbesked

Sista veckan i januari får du ditt årsbesked med posten. I årsbeskedet kan du bland annat se din handel med Lantmännen under 2018, din utdelning från Lantmännen för 2017, som du fick i maj 2018 och hur dina inbetalda och emitterade insatser förändrats under året. Samtidigt kommer årsbeskedet och annan ekonomisk information att finns tillgänglig via LM² Ekonomi.

Meddela frivillig amortering

Som medlem kan man frivilligt låta mer än hälften av efterlikvid, återbäring och insatsutdelning gå som insatsbetalning. Detta måste då meddelas Lantmännen senast 31 mars. Blankett och mer information om frivillig insatsamortering får du från avdelningen för Ågarrelationer, telefon 010-556 32 20.

Fyllnadsinbetalning före 30 juni

Medlemmar som inte uppfyller grundinsats eller sin beräknade insatsskyldighet kan göra detta genom kontant inbetalning senast 30 juni. Blanketten beställer du från avdelningen för Ågarrelationer som också kan ge dig mer information, telefon 010-556 32 20.

Lantmännen mest hållbart enligt företagskunder

Lantmännen har utsetts till det mest hållbara varumärket inom kategorin snabb- och lättmatprodukter. Det är resultatet i Sustainable Brand Index nya hållbarhetsundersökning inom Business-to-Business.



Lantmännen utsågs tidigare i år till Sveriges mest hållbara livsmedelsvarumärke i Sustainable Brand Index (SBI) undersökning bland svenska konsumenter. När SBI nu presenterar resultatet från sin nya hållbarhetsundersökning – där svenska företagskunder tillfrågas – intar Lantmännen ännu en förstaplatsplacering.



Uppdatering av utdelningspolicy

Lantmännen utdelningspolicy har uppdaterats. Lantmännen styrelse tog beslutet att justera fördelningen av insatsemission till medlemmar så att den sker med 50 procent på inbetalt och emitterat kapital och med 50 procent på medlemmens omsättning med Lantmännen. Övriga delar av utdelningspolicy är oförändrade. Den uppdaterade utdelningspolicy kommer att gälla för utdelning från och med stämman 2019. Uppdateringen av policy innebär inga utfästelser om framtida emissioner eller övriga utdelningar. Hela utdelningspolicy finns tillgänglig på lantmannen.com/utdelning

Handel med emissionsinsatser

Orderperiod Nr	Antal köp styck	Antal sälj styck	Transaktionspris procent	Omsatt volym kronor
2018				
5	5	29	137	673 000
6	12	35	135	2 157 879
7	11	22	132	1 370 088
8	18	39	132	2 824 249
9	13	19	134	1 270 795
10	15	29	133	2 843 995

Kommande handelsdagar 2019:

21 januari, 18 februari, 18 mars, 8 april, 27 maj, 17 juni, 15 juli

Kompletterande information, handelsregler och orderblankett för köp/sälj finns på Lantmännen hemsida lantmannen.com/emissionshandel

Kontoöversikt och gällande räntesatser

Lantmännen Lantbruk/ Maskin SE	Aktuella räntesatser november 2018	
Kundreskontra		
Fakturor, dröjsmålsränta	efter förfallodag	11,70 %
Kundreskontra		
Finansieringstjänst	efter förfallodag	3,95 %
	efter nytt förfallodatum	11,70 %
Ränta vid förskotts betalning fr.o.m 1 maj		0,00 %
Avräkningskonto fr.o.m 1 juni	tillgodo	0,00 %
Avräkningskonto	skuld	1,70 %
Avräkningskonto	spannmålsförskott	1,70 %
Avräkning Disponibelt fr.o.m 1 juni	endast medlemmar	0,60 %
Sparmedel	endast medlemmar	0,60 %

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

En våt och kall höst följdes av den torraste odlingssäsongen i mannaminne – och lägsta skörden sedan 50-talet. Alla produktionsgrenar inom lantbruket har fått känna av problemen. Men hur ser det ut nästa år? Vad är effekterna på lite längre sikt av året som alla vill glömma? Och hur klarar sig livsmedelsindustrin?

Grodden har pratat med några av Lantmännens många experter om allt från utsäde och livsmedelsförsörjning till ekonomi och maskinmarknad.

Texter: Helena Holmkrantz

Efter torkan

Utmaningar och ljuspunkter



När Lantmännen släppte sin första skördeprognos i början på juli hette det "Lägsta skörden på 25 år", under sommaren djupnade krisen och när siffrorna klarade i oktober ändrades rubriken till "Lägsta skörden sedan 50-talet". Totalt 3,5 miljoner ton beräknar Lantmännen årets skörd till, vilket i praktiken innebär att det saknas såväl vete som havre för att försörja den svenska livsmedels- och foderindustrin. Sverige går från rollen som spannmålsexportör till att bli spannmålsimportör.

– När vi släppte prognosen i sommar visste vi inte hur långvarig torkan skulle bli och den fulla konsekvensen av den, men med facit i hand kan vi konstatera att det snarare handlar om den sämsta skörden sedan slutet av 50-talet, säger Mikael Jeppsson, chef för Lantmännens spannmålsenhet.

Hur mycket skiljer det mellan olika delar av landet?

– Det skiljer en hel del, kan rentav skilja från gård till gård beroende på om det kommit en regnskur i avgörande skede. Men generellt kan man säga att Halland, Skåne, Blekinge, Kalmar och Gotland

är värst drabbade. Här har torkan tagit mycket hårt på odlingarna, medan Närke, Östergötland och delar av Västergötland är de områden där resultatet är minst dåligt.

Slår hårt mot vete

Torkan har slagit hårt mot i stort sett alla grödor. Men den gröda där störst volymer saknas är vete. Flera faktorer som spelar in. Torkan så klart, men även den låga arealen. Hösten 2017 var som alla minns våt och kall, skörden 2017 blev sen. Mycket höstvete kom därför aldrig i jorden. Det här har fått stora konsekvenser. Normalt har Sverige en export av spannmål, omkring 1,5 miljoner ton exporteras ett normalår. I år har Sverige byta roll från exportör till importör. Närmare en miljon ton spannmål saknas och måste importeras.

Jag är imponerad av våra lantbrukare, de har viljan och stoltheten att fortsätta satsa.

Mikael Jeppsson,
Lantmännens spannmålsenhet.

– Det handlar framför allt om vete till foder och till etanolproduktion som nu måste importeras. Vi gör allt vad vi kan för att försörja kvarnindustrin med svensk råvara, förklarar Mikael och fortsätter:

– Vetelagren i världen är fortfarande stora. Det är framför allt norra Europa som haft ett tufft år, däremot är en god skörd på gång i USA och södra Europa har haft ett fint skördeår. I Spanien räknar man med 50-60 procent högre skörd i år. Hur det blir i Australien och Sydamerika återstår att se, men Australien är torrt.

Martin Andersson är ansvarig för inköp av spannmål till Cerealia Sverige på Lantmännens spannmålsenhet och hans bedömning är att det svenska vete som finns räcker till för Cerealias behov. Kungsörns vetemjöl, Vänligare vete, marknadsförs ju som en produkt med helt svensk råvara. Finns det tillräckligt även för den produkten?

– Vi har prioriterat svenskt vete till mjölet så ja, det räcker. Utmaningen är sna-

rare logistiken och att rätt kvalitet hamnar på rätt plats.

Det svenska durumvetet som odlas på Gotland har däremot klarat sig något bättre än förväntat, även om det även här finns skördebortfall. Durumvete odlas normalt runt Medelhavet och tål mycket värme. Det finns därför tillräckliga volymer och Gotlandspasta kommer att fortsätta finnas i butikshyllorna även nästa år.

När det gäller råg finns där en viss tillgångsbrist, men kvaliteten är så pass bra att man inte räknar med att behöva importera något för kvarnindustrin.

Lägre kvalitet på havre

För en gröda som havre är situationen betydligt tuffare. Det handlar inte bara om lägre skördar, utan också om sämre kvalitet.

Låga rymdvikter, små kärnor och svårskalad vara gör att man räknar med att bara ha ungefär hälften så mycket havre mot normalt. Havrekvarnarna måste jobba med en anorlunda kvalitet



BILD: HELENA HOLMKRANTZ



FOTO: HANIS JONSSON/CUMULUS

mot normalt, men samtidigt uppfylla de höga krav på produkten som finns.

– Den största utmaningen för Cerealia är utan tvekan att få ihop tillräckligt med havre av bra kvalitet, förklarar Martin.

Räddningen från Finland

Räddningen är i mångt och mycket Lantmännens finska verksamhet. Finland är det enda land i Europa som producerar havre av lika hög och jämn kvalitet som Sverige och även om det varit torrt även där i år är havreskörden och kvaliteten ändå något bättre än här hemma.

– Det är ju passande att vi nu har ett "systerföretag" i Finland som kan hjälpa oss. Nu kan det bli aktuellt med nordiskt ursprung i stället för enbart svensk på vissa produkter, men den finska havren är lika bra som den svenska så det blir ingen stor skillnad för konsumenten, konstaterar han.

Hur ser det ut framöver?

– Det som kan oroa är att det troligen blir en förhållandevis liten vårsädd. Maltkornet konkurrerar dessutom hårt mot grynnavren. Efter ett sådant här år hade man gärna sett en stor havreareal nästa år. Risker finns att havretillgången, som redan är liten, blir ännu mindre.

Maltkorn är en annan bristvara, vilket får konsekvenser för mälterier och bryggerier.

– Vi brukar exportera mycket maltkorn och har långsiktiga ramavtal med europeiska mälterier. Nu står vi med sämre skörd av sämre kvalitet. Framför allt är den höjda proteinhalten bekymmersam, säger Mikael Jeppsson.

Det finns ljuspunkter

Men han betonar att det också finns ljuspunkter. Den tidiga skörden har skapat ett långt tidsfönster för höst-sädd.

– Det har funnits bra förutsättningar för höstsädd, både tid och incitament har varit rätt. Och den grödan ser bra ut, bra etablering och tillväxt så här långt. Men det är fortfarande torrt i

markerna och det krävs mycket nederbörd för att grödan ska växa till riktigt bra.

Lantmännens engagemang på den internationella spannmålsmarknaden har kommit till nytta det här året. I Finland har till exempel havreskörden varit något bättre än i Sverige och tack vare det finska bolaget Lantmännen Agro OY kan tillgången till finsk havre rädda situationen för svensk grynnavre. Eftersom Lantmännen är delägare i Scandagra Baltikum och Scandagra Polska har man dessutom kunnat fylla på en del av det vete som saknas.

– Genom att finnas på den internationella marknaden har vi både kunskapen och nätverket för att försörja våra industrier.

Vad är ditt råd till odlarna inför nästa år?

– Det är viktigare än någonsin för alla lantbrukare att ha en försäljningsstrategi. Tänk efter; när vill du sälja, hur vill du sälja? Fundera över vilka risker du är beredd att gå in i. Lägg en plan för kommande år i lugn och ro, ta det etappvis. Sälj inte allt på en gång, är Mikael uppmärksam.

Höjda livsmedelspriser

Framöver tror han att vi kommer att se höjda livsmedelspriser. Bristen på råvara kommer så klart första att märkas på mjöl, öl och bröd, allt där basråvaran är spannmål, men Mikael tror att priserna sedan kommer att smitta av sig på andra livsmedel också. Hela kedjan kommer att påverkas.

– Vad som händer i slutändan beror mycket på politiken. Diskussionen om vår krisberedskap och livsmedelsförsörjning har bara börjat. Torkan har satt den diskussionen på sin spets – vi försörjer oss inte själva i Sverige, poängterar han, en ser ändå förhoppningsfullt framåt:

– Jag är imponerad av våra lantbrukare, de har viljan och stoltheten att fortsätta satsa. De ser framåt och många har vågat satsa på en stor höst-sädd. Vi får hoppas på en bra vinter och vår för odlarna så att vi kan ta igen lite av vad vi tappat i år.

Frågetecknen kring vårutsäde

– Det är brist på vårutsäde i alla grödor, men vi har haft en nära nog rekordstor höstsädd så jag tror inte att läget är fullt så illa som en del hävdar, säger Peter Annas, växtodlingschef på Lantmännen Lantbruk.



Han menar att det finns skäl för en viss optimism, samtidigt som han konstaterar att det finns några stora frågetecken som måste rätas ut innan man kan se hela bilden.

En av de springande punkterna är om Sverige lyckas få igenom en dispens att använda gröda som ursprungligen inte odlats för utsädesbruk som utsäde. En dispens i kombination med import av utsäde är vad som kommer att krävas för att tillgodose merparten av det behov som finns.

– Lantmännen har puffat på för att Sverige ska ansöka om en dispens hos EU-kommissionen. Det har krävt ett stort arbete med extra fältbesiktningar, men Jordbruksverket ställde upp mangrant och har sedan arbetat för att få med hela branschen. Däremot har en del länder, bland annat Danmark, motsatt sig att vi ska få dispens.

Vete, havre och maltkorn är alla bristvaror. Men värst är situationen när det gäller trindsäd – framför allt åkerbönor och ärter som farit illa i torkan. De flesta lantbrukare kommer att få utsäde i den mängd de önskat, men kanske fått tänka om både vad gäller sortval och val av gröda.

Ett ljus i mörkret är däremot fröaffären. Här verkar tillgången vara fullt tillräcklig.

– Vi har säkerställt frötillgången genom välja bort export. Vi har prioriterat att försörja det svenska lantbruket med frö i en affär där vi normalt sett har ganska stor export. Dessutom har vi en del fröodlare som tagit ett extra skördeår på vall, vilket hjälper upp situationen betydligt.

Höstutsädet räckte också till och en del blev över, tack vare att det fanns mycket överlagrat.



Peter Annas, växtodlingschef på Lantmännen Lantbruk.

Det är väsentligt att inte vara för snål med insatser, även om man tappat i lönsamhet under det här svåra året.

– Hur det ska gå nästa säsong beror på 2019 års skörd. Vi har tagit mycket av våra lager och kommer att vara beroende av ny skörd nästa höst. Hitintills ser det ju dock lovande ut. Det som kommit i jorden ser än så länge mycket fint ut.

Vad är ditt råd till odlarna?

– Det är väsentligt att inte vara för snål med insatser, även om man tappat i lönsamhet under det här svåra året. Det är viktigt att inte tappa avkastningspotentialen nu för volymerna kommer att behövas! Sen, om man inte fått det vårutsäde man tänkt sig, prata med säljare och rådgivare om vilka andra möjligheter som finns i form av andra sorter och andra grödor.

Säljstrategi för skörd 2019

Årets halverade skörd har satt många odlare i en svår sits. Lantmännen får många frågor om hur man ska tänka inför nästa års skörd för att få mindre problem. Frågan man ställer sig är helt enkelt: vägar man i framtiden sälja spannmål före skörd?

Johannes Åkerblom, chef för odlaraffären på Lantmännens spannmålsenhet, ger rådet att sprida ut affärerna på flera olika sorters avtal, men framför allt att göra en strategi och hålla sig till den.

– Ta fram en policy och strategi enligt din riskbedömning. Ställ dig sedan tre frågor:

Vilket är det lägsta priset som jag kan leva med? Vilket pris är jag nöjd med? Hur mycket vägar jag sälja vid vissa tidpunkter?

Han poängterar vikten av att verkligen läsa de affärsvillkoren i de olika avtalen. Det är lätt att ta den enkla vägen och tänka att det fixar sig, men den som lär sig villkoren har lättare att hitta sätt att använda de olika verktyg som finns.

– Bestäm hur stora risker du vill ta och håll dig sedan till din egen riskpolicy, det är bästa sättet att lyckas i längden, säger Johannes.

Även på Lantmännen Maskin märks effekterna av en tuff säsong i lantbruket. Många drar sig för att investera och skjuter upp planerade köp. Men med förlängda betalningstider och möjlighet till lägre ränta hoppas Lantmännen Maskin kunna hjälpa sina kunder till en bättre ekonomisk sits.

Text: Helena Holmkrantz



”Glöm inte maskinerna!”



– Det är klart att vi märker av en tvekan hos en del av våra kunder, många är helt enkelt osäkra på hur ekonomin kommer att utveckla sig under det kommande året. Men samtidigt ser vi också att de lantbrukare som har valt att ha fler järn i elden, som exempelvis har både animalieproduktion och entreprenadverksamhet, klarar sig bättre i en sådan här situation, konstaterar Bengt Alestig, vd för Lantmännen Maskin.

Marknadschefen Anders Fridlund fyller på bilden:

– Situationen skiljer sig åt i olika delar av landet, en väntar med sina investeringar, en annan väljer att satsa. Vi har haft en rimlig orderingång så här långt, men hur det kommer att se ut framåt är nära nog omöjligt att säga.

För att underlätta för lantbrukare med ansträngd likviditet har Lantmännen Maskin gått ut med erbjudanden tillsammans med Lantmännen Finans. Dels finns sedan tidigare ett erbjudande med låg ränta, 0,99 procent, dels finns nu en möjlighet att vänta med betalningen till september nästa år, efter skörden. Kunden slipper både amortering

och ränta fram till nästa höst då ekonomin förhoppningsvis är bättre.

Samtidigt rullar servicesidan på bra. Här är utvecklingen jämnare – vågar man inte satsa på nya maskiner, väljer man ofta att satsa på underhållet och servicen av de gamla maskinerna.

– Det är viktigt att tänka framåt, säger Anders Fridlund och betonar:

– En väl fungerande maskinpark behövs för att man ska kunna driva ett lönsamt lantbruk. Försumma inte underhållet bara för att ekonomin är ansträngd!



Bengt Alestig, vd för Lantmännen Maskin.

Optimism trots svårigheter

När pengarna tryter är första åtgärden för många lantbrukare att försöka skjuta upp betalningar som ligger och väntar. Claes Otterheim och hans team på OTC Owners (Lantmännens ekonomiservice för medlemmar) har i torksommarens efterdyningar fått många samtal från lantbrukare som varit bekymrade för sin ekonomi.



Alla har inte drabbats lika hårt, det är Claes nogga med att betona. Växtodlarna stretar på för att ta sig igenom det här året. De har ofta lite marginaler i sin ekonomi och vet att det kommer bättre år. Bland animalieproducenterna är det betydligt fler där lönsamhetsproblemen visat sig tidigt. En del har kanske haft problem sedan tidigare och därför kom torkan och foderbristen som en extra börda på ett redan tungt lass.

Vad kan Lantmännen hjälpa till med?
– De flesta ringer för att de vill ha an-

stånd med betalningar och ibland räcker det med att ge dem lite extra tid för att de ska komma på rätt köl igen. Men ibland krävs det mer genomgripande åtgärder för att lösa problemen, säger Claes och förklarar hur de går tillväga:

För att kunna bedöma hur gårdens ekonomiska situation ser ut brukar man gå igenom helheten, se vad för typ av företag det är, hur kassaflödet ser ut och vilka åtgärder lantbrukaren redan vidtagit. I vissa fall kan det vara aktuellt att Lantmännen och medlemmen diskuterar med banken för att se hur man kan lösa problemet på bästa sätt. Eko-

nomiska bekymmer på grund av torkan kan vara toppen på ett isberg och det kan i vissa fall finnas underliggande orsaker som man behöver ta itu med.

– Det finns inga patentlösningar. Vi försöker hitta lösningar utifrån förutsättningarna i varje enskilt fall. För någon kan det vara klokt att ta ett kortsiktigt banklån för att överbrygga en besvärlig tid, för andra är det lämpligt att sälja emissionsinsatser, en tredje kanske behöver sälja av något under en period för att mäkta med att ta nya tag när det blir bättre tider, förklarar Claes.

Han upplever att det trots årets svårigheter finns en viss optimism i branschen även om det varierar inom olika grenar och geografiska områden.

– Jag tror inte att vi helt kommer att kunna undvika konkurser som beror på torkan. Om man reagerar i tid finns det större möjlighet att avveckla under ordnade former, konkurs är alltid ett

sämre alternativ. Många biter ihop, tänker kreativt och ser fram emot bättre tider. Det är inte fel men samtidigt måste man vara förberedd på större och svårare beslut.

Vad är ditt råd till medlemmarna?

– Följ marknaden och den egna verksamheten nogga. Det är bra att vara beredd när kostnadsbilden plötsligt ändras – det kan ju hända av många fler skäl än torka – och framför allt ha planer på både kort och lång sikt med flera handlingsalternativ!

Claes poängterar hur viktigt det är att reagera tidigt.

– Det ger oss möjlighet att hitta den bästa lösningen med minst påverkan för både medlemmen och Lantmännen. Var inte rädd för att ringa, ibland räcker det med att diskutera igenom situationen med en annan person så ser man lösningen.

Nu är det högtryck i foderfabrikerna



Sällan har tidningarna varit så fulla av reportage om svensk animalieproduktion som den här sommaren och hösten.

Nyhetsmedia har fyllts av rapporter om brist på bete och torra vallar. Men hur ser det ut nu när mediestormen lagt sig?

Kristina Gustafsson, foderchef på Lantmännen, och hennes medarbetare har haft en intensiv höst för att hjälpa upp bristsituationen i det svenska lantbruket. När grovfodret på fälten inte räckt till har många animalieproducenter valt att köpa olika grovfoderersättningar och kompletteringsfoder.

Det är full fart i Lantmännens foderfabriker nu. Produktionstakten har ökat från fyra skift till fem skift för att hinna med att fylla behoven på svenska gårdar. Extra chaufförer har hyrts in för att klara logistiken när allt foder ska ut till väntande kunder.

– Vi räknar med att ha fullt upp till april när de flesta har släppt ut djuren på bete, konstaterar Kristina Gustafsson.

Hur går det att få tag på råvara?

– Vi har tillräckligt som det ser ut nu,

men det är mycket vi måste importera. Svensk foderråvara är av naturliga skäl svårt att få tag på i år.

Var kommer råvaran ifrån?

– Vi importerar från flera olika länder. Men ett år som det här kan vi vara tack-samma för att vi har våra internationella bolag, våra dotterbolag och våra delägda bolag. Via våra verksamheter i Finland och Baltikum kan vi komma åt en hel del spannmål med kvaliteter som är bra nog för att svara mot vår kravspecifikation: råvaror som har lika hög kvalitet som de som används för humankonsumtion.

Än så länge ser det alltså bra ut, men en del varnar för vårvintern, den där tiden när många inser att vinterlagret börjar sina. Hur klarar Lantmännens foderenhet den tröskeln?

– Vi kommer att klara våren också. Man ska komma ihåg att egentligen är det ingen brist på spannmål i världen, den ligger bara på "fel" ställe.

Kristina konstaterar att krissituationen har fört med sig en del gott också. Eftersom alla haft problem har det för-

enat branschen och samtidigt ökat medvetenheten hos både konsumenter och politiker.

– Andelen svenskt kött har ökat markant i den offentliga upphandlingen. Dessutom samtalar och samarbetar vi mer över gränserna i branschen – det är trots allt "Lantbruksverige AB" vi ska driva och går det bra så gynnas alla aktörer. Kärnan är vårt svenska kött och kan vi öka självförsörjningsgraden betyder det bättre lönsamhet för hela den svenska lantbruksbranschen.

Vad är ditt råd till animalieproducenterna?

– Gör ett handlingsprogram för hela året! Nöjd dig inte med att planera några månader framåt. Prata med din rådgivare, fundera ut vad det finns för möjliga grovfoderersättningar. Jag är imponerad av hur handlingskraftiga och kreativa lantbrukarna har varit så här långt och är övertygad om att de kommer att ta sig igenom svårigheterna under våren också.

Hur ser beredskapen ut framöver om det blir ett torrt år till?

– Jag tror att vi tar med oss många bra



Kristina Gustafsson, foderchef på Lantmännen.

Egentligen är det ingen brist på spannmål i världen, den ligger bara på "fel" ställe.

lärdomar från det här gångna året. Det finns mycket kreativitet i lantbrukarled. Vi på Lantmännen tar också med oss våra erfarenheter och vet mer om hur vi ska lösa problemen.

Hand & fotvärmare

Engångs
4:-/par
(11:-)



Vi kan optik! Kolla ALLTID med oss först!

Aimpoint.



AL-KO Snowline 620EII

Snowline 620E II är med en arbetsbredd på 62 cm idealisk för snöskottning av medelstora ytor. Med grovt mönstrade gummihjul har du alltid ett säkert grepp i snön. Med 5 växlar framåt och 2 bakåt kan hastigheten enkelt anpassas efter underlaget. Med 230 V elstart.



5752:- (9495:-) **FRAKTFRITT**

VI HAR LJUDDÄMPARE FRÅN:

aimSport Stalon
ALLTID RÄTT PRIS **RCC**

Artic Sport High

Klassad ner till -40°!
Extra isolerande skaft och stötdämpande sula med extra bra grepp.



759:- (1040:-)

M380 Elstängselaggregat 3,8 J



Av högsta kvalitet! Tillverkat i Tyskland. 3 års garanti och även 3 års åkskyddsgaranti!

Se hela vårt sortiment på hemsidan!

956:- (Op: 1596:-)

KNOCK-OUT PRISER!

Genzo PROSAFE
Vapenskåp Inkl. brandbox & vapenvårdset
\$1500 Sido Super Kodlås

4796:- (Mp: 7988:-)

ALLTID RÄTT PRIS!

Wood's Avfuktare DS36 Pro

DS36 PRO är en mycket kraftfull avfuktare som är lämplig för byggarbetsplatser, lagerlokaler, källare, torkrum och andra utrymmen upp till 190kvm.



3440:- (5596:-)

Tretorn Rancher

Lantbruksstövlar/arbetsstövlar med stålhatta. Inkl. skotork UV-Dry värde 495:-

796:-

Uppladdningsbara värmesulor

Justera värmen med en fjärrkontroll!

796:-

HÄRKILA

Jaktställ Moosehunter

Kampanj! Vid köp av Härkila Moose Hunter jaktställ, bjuder vi på en Genzo värmeväst värde: 1495:-

7552:- (9988:-)



Huggarpaket

*HVA Skogshjälm Functional
*STIHL Function Universal skyddsbyxa
*Lumberjack huggarstövlar
*Genzo fällkil
*Första förband

1599:- (2515:-)

HYLTE®
JAKT & LANTMAN

Priserna är exkl. moms. Med reservation för eventuella tryckfel och prisjusteringar utom vår kontroll.
Tel: 0345-40 000 www.hylte-lantman.com



Jonas Lindell, vd Unibake Sverige.



Kristina Gustafsson, foderenheten



Magnus Kagevik, chef för energidivisionen.



Elisabeth Ringdahl, chef Lantmännen Lantbruk och lantbruksdivisionen.



Överblickar och djupdykningar

På årets distriktsstyrelsekonferens

Internationella utblickar i livsmedel och lantbruk, lägesrapport från Maskin och överblick över energidivisionen samt djupdykningar i stadgar och emissionshandel. Årets distriktsstyrelsekonferens bjöd på långt mer än fem nyanser av Lantmännen. Två dagar av ny kunskap, erfarenhetsutbyten och konstruktiva diskussioner lyste upp novembermörkret.

Lantmännens styrelseordförande Per Lindahl inledde med att betona att Lantmännens viktigaste uppgift är att vara ett verktyg och en förlängd arm för de svenska lantbruksföretagarna.

Han summerade sedan Ägardialogen som också var ett startskott för den uppdaterade strategin: Jord till bord 2030.

I korta drag tog han upp sedan upp innehållet i strategin. Fem av punkterna har funnits med sedan Strategi 2020, men nu har en sjätte strategi kommit till, nämligen hållbarhet.

– Rätt använt kan detta mål öka konkurrenskraften på våra gårdar.

Jord till bord 2030

Koncernchef Per Olof Nyman fortsatte på samma spår och berättade mer om strategins olika delar.

Digitalisering – handlar långt ifrån bara om datorisering och IT-system. Det handlar framför allt om en effektivisering av verksamheten.

De finansiella målen – målen ligger fast från tidigare strategi. Men i planen ingår att nå ett resultat på två miljarder år 2022.

– Vi kommer se en nedgång i utvecklingen år 2018 och 2019 på grund av

torkan. Vårt kassaflöde kommer givetvis att påverkas, men vi räknar ändå med att nå vårt mål år 2022.

Affärspportföljen – den ser bra ut som den är i dag, men vissa områden kommer att vidareutvecklas. Serviceaffären, både inom Lantmännen Maskin och Swecon, är ett område som det satsas på, liksom snabbmatsproduktionen inom Cerealia och Unibake.

Ledande i Nordeuropa

Export och innovation – Östersjöregionen börjar bli för trång, nu talar Lantmännen om att vara ledande aktör på sina verksamhetsområden i Nordeuropa. När det gäller innovation, handlar det inte bara om att utveckla nya produkter och tjänster, utan också om att ta tillvara möjligheterna som innovationer erbjuder.

– Vi måste vara öppna för att expandera utanför Östersjöområdet, konstaterade Per Olof Nyman och förklarade hur viktiga affärerna i exempelvis Ryssland är för lönsamheten i livsmedelsproduktionen.

– Att realisera innovationer är ett av de svåraste områdena i affärsverksamhet. Det kräver att man som ledare tillåter att det går fel ibland, annars kan

man aldrig komma framåt. Men det är verkligen viktigt att ta tillvara möjligheterna som innovation innebär.

Efter dessa inledande föredrag tog Jonas Lindell, vd för Unibake Sverige, över mikrofonen och berättade om nu läget och framtiden i Unibake, både i Sverige och världen över. Unibake har 36 bagerier och 112 produktionslinjer globalt. Det mesta som tillverkas är frysta varor, en stor del för bake-off. Men 16 linjer är vikta för färskbrödstillverkning i Finland, Baltikum, Polen och Danmark.

Den närmaste framtiden satsar man på ett utvidgat samarbete med Circle K. Här är man i början på en samverkan som är tänkt att täcka in Circle Ks alla butiker i elva länder.

Internationellt lantbruk

Lantbruk ställde upp med fyra föredragshållare, Elisabeth Ringdahl, chef för lantbruksdivisionen, Kristina Gustafsson, foderchef, Mikael Jeppsson, spannmålsenheten och Peter Annas, utsädeschef. Av naturliga skäl kom mycket i detta block att handla om torkans konsekvenser och hur man löser de utmaningar som skördeåret fört med sig. Men de bjöd också på en ut-



◀ Lantmännen Lantbruks representanter deltog i en paneldebatt. Från Kristina Gustafsson, foderenheten, Mikael Jeppsson, spannmålsenheten, Elisabeth Ringdahl, chef för lantbruksdivisionen, Peter Annas, växtodlingschef samt längst till höger moderatorn för debatten, Alarik Sandrup.

dem till Norrköping för användning i etanoltillverkningen.

Under den första konferensdagen fick deltagarna också en aktuell rapport från Lantmännen Maskin. Bolaget ingår numera i Lantbruksdivisionen och divisionschefen Elisabeth Ringdahl kunde berätta om en verksamhet som nu påbörjat en resa mot att bli ett mer effektivt, lönsamt och attraktivt maskinbolag.

– Svenska lantbrukare ställer stora krav på servicegrad och tillgänglighet. Det ska vi infria. Men för att klara konkurrensen i längden måste vi bli kostnadsledare. Vi har i dag ingen "vingelmån" för svåra år eller utveckling av affären. Kapitalbindningen är hög med stora lager ute i landet, vi är inte tillräckligt attraktiv som arbetsgivare för att locka de mekaniker vi behöver och vi har inte den effektiva organisation vi skulle behöva för framtiden, fastställde Elisabeth.

Hon listade fyra punkter som just nu står i fokus i förbättringsarbetet:

- Det breda butiksassortimentet ses över och bantas.
- Personalstrukturen ses över. 65 personer är varslade, hälften kommer att sluta genom naturlig avgång.
- Investering i nytt e-handelssystem och ny kundordergrupp för att möta nya köpmönster och öka tillgängligheten.
- Bättre samsyn i Maskins organisation för affären och anpassa anläggningsstrukturen till mer attraktiva arbetsplatser.

Kvällen avrundades sedan med en spännande tur i mattrendernas värld. Linda Linnskog-Rudh, journalist på AGFO, lotsade runt i en annorlunda matvärld, bland insekter, rödbetspulver och cellbaserat kött.

Fördjupning i emissionshandel

Konferensens andra dag inleddes med ett föredrag av Tillväxtbolagets nya vd Helena Silvander som berättade hur nysatsande Tillväxtbolaget kommer att lägga upp sin verksamhet. De olika tvärgrupperna fick presentera sitt arbete och i detta block fick konferensdeltagarna bland annat fördjupa sig i hur stadgarnas tillämpningsföreskrifter fungerar när nya medlemsansökningar ska behandlas.

De två intensiva dagarna avslutades så småningom med en engagerande utbildning i hur handeln med emissionsinsatser går till i praktiken.

Konferensdeltagarna fick vara med om en fiktiv handelsdag. De fick köpa och sälja emissionsinsatser och se hur kursen påverkades av de order som lagts.

Text och bild: Helena Holmkrantz



Koncernchef Per Olof Nyman och moderatorn för konferensens första dag, Alarik Sandrup.

Vi kommer se en nedgång i utvecklingen år 2018 och 2019 på grund av torkan. Vårt kassaflöde kommer givetvis att påverkas, men vi räknar ändå med att nå vårt mål år 2022.

Koncernchef Per Olof Nyman



Styrelseordförande Per Lindahl.

blick mot den internationella lantbruksverksamheten – Baltikum och Polen, samt lite extra fokus på den finska verksamheten som vuxit sig stark de senaste åren. Lantmännen har blivit en stor och stark spelare i Finland, konstaterade Peter Annas i sitt föredrag.

Etanol och brödrester

Även energidivisionen fick sitt pass. Divisionschefen Magnus Kagevik berättade om divisionens olika bolag – Reppe, Agroetanol, Aspen och hälftenägda Scandbio.

Reppe och Agroetanol är två viktiga inköpare av svensk spannmål och använder tillsammans 730 000 ton vete i sin produktion för att framställa etanol och djurfoder, men i Reppes fall även gluten och stärkelse. Reppes Växjöfabrik har just stängts på grund av att man slutar tillverka glykossirap, men i gengäld undersöker man möjligheten att utvidga glutentillverkningen. För att tillverka andra generationens etanol och förse Agroetanol med kompletterande råvara köper man in bakrester från Lantmännens bagerier i Sverige sedan ett par år. I höst har även en "råvaruhubb" invigts i Finland för att ta vara på Vaasans brödrester och frakta



Malin Sjöström, distrikt Västerbotten.



Måns Reventberg, distrikt Västra Sverige, passade på att diskutera aktuella frågor



Robert Kihlin, distrikt Dala-Aros, tog chansen att ställa frågor under distriktsstyrelsekonferensen.



Christin Larsson, distrikt Sörmland.



Under en fiktiv handelsdag fick deltagarna köpa och sälja emissionsinsatser.





Helena tror på tillväxt i lantbruksnäringen

Tillväxtbolagets nya vd Helena Silvander står stadigt med ett ben i lantbruket och ett i banken. Hon bor i Stockholm, men i hjärtat finns uppväxten på ett lantbruk i Halland.

– Det jag verkligen brinner för är ett levande lantbruksföretagande. Jag vill visa att det går att få tillväxt i den agrara näringen.



Tillväxtbolaget har fört en lite blygsam tillvaro de senaste åren men har fått en nystart i år. I våras beslöt Lantmännen, HK-Scan och LRF gemensamt att sätta av 100 miljoner kronor till bolaget och i mitten av september tog Helena Silvander över rodret. Hon kom i princip till ett rent bord. Det finns fyra befintliga engagemang som ska förvaltas, men i övrigt har hon fått börja från grunden med att ta fram ett varumärke, ordna en hemsida, tänka policy och struktur, sätta skuldebrev och allmänna villkor. Ett gigantiskt arbete, men Helena har bra förutsättningar med en gedigen bakgrund både inom bankväsendet och lantbruket.

Från gård till bank

Hon skulle egentligen blivit lantbrukare. När hon utbildade sig till agronom var det meningen att hon skulle ta över familjegården i Halland tillsammans med sin bror, men livet ville annorlunda

när kärleken till en stockholmare kom emellan. 1999 tog hon klivet in i bankvärlden och har blivit kvar i Stockholm. Sedan dess har hon upplevt både toppar och dalar i finansvärlden. Tre bankkriser har hon hunnit gå igenom. Hon har varit kreditchef, kundansvarig och analytiker, arbetat som affärsstödjande gentemot lantbruket och med riskbedömningar. Nu senast som kredit specialist på Länsförsäkringar Bank.

– Jag skulle vilja beskriva mig som en driven person, ingen förvaltare, utan snarare den som ser möjligheterna och utvecklar dem, säger Helena och berättar att hon haft mycket kontakter med Tillväxtbolaget sedan starten, från banksidan. Hon tar starten av ett helt nytt mjölkbolag i Skaraborg som exempel.

– Det var ett spännande projekt, där man satsade på att bygga helt nytt och i stor skala. Det hade inte varit möjligt utan Tillväxtbolaget och det visade tydligt på behovet av riskkapital i lantbrukssektorn.

Tillväxtbolaget tillhandahåller topp-

lån till både egna firmor och aktiebolag. Tidigare har fokus legat på animalieproduktion, nu bjuder man även in växtodlare som vill göra investeringar och behöver hjälp med finansieringen.

– Vi ska vara ett komplement till bankerna och fylla hålet mellan banken och det egna kapitalet. Målet är så klart att bidra till en konkurrenskraftig produktion och göra det möjligt för en svensk tillväxt i lantbruket. Och målgruppen vi tänker oss är moderna, progressiva företag som vill göra investeringar i anläggningar av olika slag, de som vill driva entreprenörskap och hållbar produktion. Jag ser framför mig en rad olika verksamhetsgrenar. Allt är möjligt!

Affärsidén för Tillväxtbolaget är att med hjälp av kapital och kunskap skapa tillväxt och konkurrenskraft i lantbruket. Det handlar nämligen inte bara om att tillföra kapital och låna ut pengar utan även om att tillföra kunskap – ekonomisk rådgivning.

– Vi följer projekten så länge lånen finns kvar. Det känns viktigt att lämna en solid affär bakom oss när vi efter ett antal år kliver av.

Rådgivning en viktig del

Helena berättar att några av de företag som finns bland bolagets kunder sedan tidigare har stannat kvar just på grund av rådgivningen: ett kycklingföretag som startades med hjälp av Tillväxtbolaget. Det är en stor gård i dag och startlånen är lösta, men har kvar Tillväxtbolaget som rådgivare och samtalspart-

ner. Ett grisföretag som behövde hjälp att investera i avelsbesättningar. Det klarar sig bra utan Tillväxtbolaget numera, men har valt att behålla den rådgivande funktionen.

Hon har än så länge bara börjat försiktigt med att söka nya kunder, det är mycket annat som måste vara klart först. Men hon berättar att hon just bestämt träff med två nya potentiella kunder. Hur det går beror så klart på hur projekten bedöms ekonomiskt och förslagen ska sedan processas i Tillväxtbolagets styrelse. Men, som Helena Silvander säger, allt är möjligt!

Text: Helena Holmkrantz

Gemensam satsning på Tillväxtbolaget

I april annonserade Lantmännen, HKScan och LRF sin gemensamma satsning på 100 miljoner kronor på Tillväxtbolaget för Sveriges lantbrukare, som ska bidra till ökad tillväxt inom svensk animalieproduktion och växtodling, och leda till kvalitetsförbättringar i livsmedelsvärdekedjan. Tillväxtbolagets syfte är att erbjuda lantbrukare kapital som underlättar investeringar och bidrar på så sätt till tillväxt i svenska lantbruksföretag. Ordförande i Tillväxtbolagets styrelse är Thomas Börjesson, vd Helena Silvander.

Satsning på småsäckar för konsumentbruk

Intresset för egen odling och produktion av livsmedel är mycket stor bland svenskar. Därför har Lantmännen gjort en satsning på konsumentförpackningar. Det handlar om foder till smådjur som höns och marsvin, men också om gödsel till trädgården.

Att ha en flock höns i trädgården och plocka sina egna frukostägg är en dröm som blir verklighet för allt fler. I somras lanserade Lantmännen därför småsäckar med hönsfoder, vilka nu får nu sällskap även av en müsliblandning. Sortimentet består av bekväma 10- och 20-kilossäckar foder för att dessa mindre hönsflockar ska få tillgång till bra foder från svenskt lantbruk. De finns redan i handeln hos Lantmännens återförsäljare.

– Det här är något som många kunder har efterfrågat. De nya säckarna från Lantmännen är lätta att hantera och tydliga i informationen, både för oss som återförsäljare och för våra kunder i butiken säger Morgan Karlsson, på Harplinge Lantmän.

På smådjurssidans satsar Lantmännen på kanin- och marsvinspellets i trelitershink. Fodret är framtaget för att



tillgodose alla de näringskrav vuxna kaniner och marsvin har, inklusive det livsviktiga C-vitaminet.

Gyllebo Gödning har tidigare i år lanserat en serie gödselprodukter under namnet Jordnära avsedda för trädgården. Sortimentet består av Organisk gräsgödsel baserad på organiska råvaror och en mineralgödsel under namnet Gräsgödsel Standard. Som komplement till dessa har man också tagit fram konsumentförpackningar med trädgårdskalk för jordförbättring på små ytor. I början av nästa år kommer sortimentet dessutom att få tillskott av Jordnära Premium trädgårdsgödsel.



Det digitala lantbrukslandskapet i Lantmännens monter på Elmia.

Digitalt fokus på Elmia

Årets lantbruksmessa på Elmia i oktober lockade större publik än vanligt. Mässans tema var Det smarta Lantbruket och Lantmännen passade därför på att visa hur mycket information som kan samlas in digitalt i lantbruket. I

Lantmännens monter fanns representer från Lantbruk, Maskin, Agrolkoret och avdelningen för ägarrelationer. Ett stort antal förtroendevalda fanns också på plats för att servera kanelbullar och prata medlemsfrågor.

Köp en keps...

...och ge ett barn skollunch!

I vinter och under våren kommer Lantmännen att sälja retrokepsen med den gröna skärmen till specialpris. Genom att köpa en keps i Lantmännens profilshop www.consumer.lantmannen.profilstore.com kan du bidra med fem kronor till We Effect och deras skolmatsprojekt i södra Malawi. Genom ditt bidrag kommer ännu ett skolbarn att få skollunch, vilket i sin tur innebär att fler barn får chansen att gå i skolan. Du kan också swisha valfritt bidrag till 123 074 51 90.

Anläggningar snart utan eldningsolja



Lantmännen Lantbruks produktionsanläggningar ska vara helt fria från eldningsolja år 2020 och målet är nära. På tio år har många anläggningar ställt om och bara en handfull återstår. Senast ut var Sala, som nyligen övergått till fjärrvärme för torkning av spannmål.

År 2009 sattes Lantmännen ett tydligt mål: att samtliga av Lantmännens produktionsanläggningar ska ha fasat ut uppvärmning med eldningsolja till 2020 – och vara helt fossilfria till 2025. Oljan ersätts med antingen fjärrvärme eller bioolja.

Gustaf Tynelius, som jobbar med teknik- och processutveckling inom Division Lantbruk, har varit med från start och dessutom verkat som projektledare vid flera av omställningarna. Han beskriver fördelarna:

– Alla projekt har inneburit ekonomiska besparingar, inte minst med tanke på att eldningsoljan har blivit dyrare eftersom industrins skatterabatter har fastas ut. Dessutom har vi minskat utsläppen med 14 000 ton koldioxid per år, och under 2018 kommer projekt motsvarande besparingar på ytterligare 3 000 ton att ha genomförts.

Innovationer med matfokus

Foodtech var temat för Lantmännens Växthus hösten 2018 – ett utbildningsprogram där idéer får växa. Det var åttonde gången Lantmännens Växthus ordnades. Programmet är till för att hjälpa entreprenörer inom och utanför Lantmännen att utveckla sina innovationer till lönsamma affärer. I höst har fokus legat på kombinationen av ny teknik och livsmedel eller livsmedelsproduktion (Foodtech), kort sagt livsmedelsinnovationer som kan skalas upp och göra skillnad.

Växthuset startade 18 oktober och under hösten har en serie workshops hållits, bland annat i Bjuv i Foodhills nyinvidgade innovationscentrum för framtidens mat. Under programmet har deltagarna arbetat med bland annat utveckling av recept, affärsmodeller, provkörningar och förpackningslösningar i skarp testmiljö. Avslutningsvis fick alla deltagare presentera sin idé inför ett Draknäste, bestående av Lantmännens företagsledning i början av december.



Årets julgåva!

Flygfotoboken *Bondens konst Jordens poesi*

Ca pris 298:-

Upplev vår tids konstnärer i lantbruket vars markarbeten skapar helt otroliga mönster sett från ovan. *Livsverk från ovan* i poesi, färg och form. Boken är en hyllning till de som odlar vårt land och ger oss maten på våra bord.

Format 25 x 25 cm 128 sidor inbunden
Film Bondens landskap med nykomponerad musik på QR kod

Boken säljes till förmån för cancer- och diabetesforskning.

Övriga medverkande
Hasse Andersson med texten till sin nya sång "Bonden"
Monica Forsberg, Göran Boson, Kurt Månsson m.fl.
Poesi: Mikael Rudesjö
Musik: Bo-Göte Nygren, Thomas Åström

Köp eller beställ hos närmaste handlare eller på internet hos Adlibris och Bokus

Förlaget: info@sesamphoto.nu





Ove Gustafsson,
ledamot Lantmännens koncernstyrelse

Ove brinner för medlemmarna

Relativt ny i koncernstyrelsen, men samtidigt en av de förtroendevalda som varit med hela vägen – från Odaltiden till den stora fusionen. Ove Gustafsson valdes in i styrelsen 2017 och hade med sig lång erfarenhet och bred kunskap om organisationen i bagaget. Här är en man som brinner för Kooperationen och som helst av allt skulle vilja ha alla aktiva lantbrukare med på tåget!

Grodden besöker Ove Gustafsson på anrika Forstena gård en blåsig höstdag. Här blandas tidsepoker och miljöer på ett ovanligt tydligt sätt. Gården finns på kartan redan på 1200-talet och själva bostadshuset är från 1740, gediget byggt med en meter tjocka stenvägar och imponerande fönsternischer. Utanför tomten susar nutiden förbi på landsvägen mellan Vänersborg och Trollhättan i form av långtradare och rader av personbilar, en bit bort lyfter flygplanen från Trollhättans flygplats – Ove har i princip gångavstånd till flyget. Bakom huset, bortom en sträng av fält och beshagar, reser sig Västergötlands två mytomspunna jättar Hunneberg och Halleberg. Åt andra hållet skär Göta älv som ett blått band genom landskapet.

– Vi är begränsade av infrastrukturen här. Mellan två tätorter och med bergen och älven som begränsar åt var sitt håll, säger Ove och konstaterar att han gärna hade sluppit den täta trafiken på landsvägen utanför. En del av ekonomibygnaderna ligger på andra sidan vägen och det kan ta tid att ta sig över.

Ove tog över driften av gården från sina föräldrar i slutet av 90-talet, hade vid det laget drivit gården tillsammans med dem i ett tiotal år. Ett par år tidigare, 1995, hade Oves familj köpt loss Forstena gård som hade befunnit sig i statens ägo i mer än 300 år. I dag omfattar verksamheten 465 hektar åker inklusive arrenden och därtill nötköttsproduktion och försäljning av bortåt 200 djur om året. Ove driver gården tillsammans med sin hustru och två anställda, inget av familjens tre barn är verksamma just nu, men intresset finns så det kan förändras framöver.

Djup och långvarig relation

Oves relation till Lantmännen är djup och långvarig. Han beskriver sig själv som en av de kvarvarande förtroendevalda som varit med hela resan sedan Odaltiden. All den erfarenhet han samlat på sig från olika styrelser och råd hade han med sig i bagaget när han i maj 2017 valdes in i koncernstyrelsen.

– Jag är kooperativt fostrad och det är klart att det präglar min bild av Lantmännen. Jag ser det som en nyttjandeorganisation och för mig är den lantbruknära verksamheten det allra viktigaste. Vi måste först och främst ha ordning på de medlemsnära affärerna.

En fråga som ligger honom varmt om hjärtat är distriktsverksamheten. Rekryteringen av nya medlemmar, inte minst yngre, och att få dem att engagera sig i Lantmännen är angeläget.

– Att kunna erbjuda intressanta utbildningar är ett bra sätt att få människor att engagera sig så jag ser det som ett område att prioritera.

Men hur ska man hitta de där personerna som har rätt egenskaper för att bli förtroendevalda så småningom?

– Jag vill verkligen betona vikten av bra distriktsvalberedningar. Den som sitter i en valberedning måste kunna förmedla vad som krävs av en styrelseledamot, vad det är man förväntas utträta och hur man ska agera. De personer som föreslås till distriktsstyrelserna behöver vara beredda att ta det ansvar som krävs.

Arbetet att hitta rätt personer blir givetvis allt svårare med ett sjunkande antal medlemmar eftersom urvalet blir mindre, men Ove ser inget problem i sig med sjunkande medlemsantal.

– Så länge vi når de aktiva lantbrukarna i medlemskåren är det inga problem. Men för att locka de aktiva att engagera sig i Lantmännen krävs att föreningen är på tårna och ligger bra till i alla affärer med brukarna.

Färre medlemmar är alltså inget problem. Men det sjunkande deltagarantalet på Lantmännens möten, främst på distriktsstämmorna, bekymrar Ove.

– Paketerar vi mötena på fel sätt? Har det gått slentrian i vårt sätt att arbeta? Numerären är en sak, men vi behöver hitta mötesformer som är attraktiva nog att locka även de aktiva lantbrukarna!

Vad tror du om Lantmännen i framtiden?

– Lantmännen kommer att finnas kvar, men knappast se ut som det gör i dag. Vi måste vara så effektiva som möjligt för att kunna ha rätt pris- och servicenivå. Och vi måste också behålla vår verksamhet från norr till söder, rikta oss till såväl spannmålsodlare som animalieproducenter. Visst blommar det upp motsättningar då och då, nu senast under torkan. Men det får vi helt enkelt hantera, säger Ove och poängterar att utvecklingen de närmaste tio åren i hög grad beror på vad som händer med den nationella livsmedelsstrategin.

– Frågan är om våra politiker kommer att fortsätta stå för vad de sagt om livsmedelsproduktionen i Sverige och om självförsörjningsgraden kommer fortsätta stå högt upp på agendan.

Det har stor betydelse för Lantmännen hur den svenska politiken utvecklas, det är nog de allra flesta eniga om. Men Ove betonar också att även om det finns ett beroende av politikernas beslut, så får man



aldrig stoppa utvecklingen. Verksamheten måste vidareutvecklas in i framtiden.

– Vi får inte stanna upp. Halvfart är ingen utväg. Sen om man väljer att nischa sig eller expandera är sin sak, det viktigaste är att inte sluta utvecklas.

Måste satsa internationellt

Ove menar att Lantmännen måste satsa internationellt för att kunna fortsätta vara ett lönsamt företag som höjer det svenska lantbrukets konkurrenskraft. Att verka utanför landets gränser är också ett sätt att hålla koll på vad som händer på marknaden. Det är enda sättet att få verklig kunskap om den internationella marknaden.

– Norden är så klart viktigt, det är därför vi gjort flera förvärv i Finland. Men för framtiden är det väsentligt att arbeta bredare än så. Vi har tidigare sagt att vi ska vara en ledande aktör i Östersjöregionen, i den uppdaterade strategin säger vi norra Europa.

Han tror att de som ifrågasätter den internationella verksamheten inte tänkt på vilka effekter det skulle få att släppa den delen.

– Man ska ha klart för sig att vi skulle tappa mycket i styrka utan den internationella affären. Den ger spin off-effekter på många plan, exempelvis inom forsk-



” Man ska ha klart för sig att vi skulle tappa mycket i styrka utan den internationella affären. Den ger spin-off-effekter på många plan, exempelvis inom forskning och utveckling.

Forstena gård, Vänersborg

Drivs av Ove Gustafsson och hans hustru Annika + två anställda
465 ha åker (inkl arrenden)
Utsädesodling av spannmål och vallfrö, i övrigt odling till foder (åkerböna, höstraps, slättervall och majs till ensilage)
Nötköttproduktion, totalt cirka 370 djur (25 dikor)
Entreprenad i form av snöplogning
Uthyrning av bostäder i fristående hus
Elproduktion i delägda vindkraftverk

ning och utveckling. Dessutom bygger vi ett värde och det är något bankerna tittar på när det ska förhandlas om lån och liknande.

Han tar etanoltillverkningen i Agroetanol som ett exempel.

– Det är den verksamhet vi har som är mest beroende av politiska beslut, men här har vi kunnat sälja utomlands och på så sätt få upp lönsamheten. Det kommer att bli tufft när spannmålspriset går upp, men återigen, då har vi nytta av våra kontakter österut. Vi behöver inte stoppa högkvalitativ spannmål i etanolen, utan kan arbeta med importerad vara.

Etanolen är alltså ännu ett exempel på omvärldens betydelse för svenskt lantbruk. Ove menar att vi tenderar att glömma bort att Sverige är så importberoende:

– Okunskapen om hur känsliga vi faktiskt är frapperande ibland. Vad händer om vi måste klara oss på det vi har inom landet?

Han lämnar frågan öppen och vi pratar vidare om hur framtidens lantbruk kommer att se ut.

– Vi har hög kvalitet på det vi producerar i lantbruket i Sverige, men vi har svårt att klara priskonkurrensen. Frågan är hur mycket animalieproduktion vi kommer att ha kvar här i landet i framtiden, funderar

han och tar sin egen gård som exempel:

– Vi lägger runt fyra timmar varje dag året runt på arbete med djuren, sen kommer allt annat till: odling, underhåll, allt som måste till. Kommer nästa generation att acceptera att arbeta så hela veckan, alla helger? Jag tror inte det. Därför kommer vi nog att se mycket mer samverkan mellan gårdar i framtiden. Inte nödvändigtvis större gårdar, utan snarare samarbeten på alla nivåer, maskiner, investeringar, anställda.

Nytändning för det kooperativa tänkandet

Att Kooperationen har sin plats i den framtiden tvekar han inte om och tycker sig se en nytändning för det kooperativa tänkandet på senare år.

– Vi behöver skapa attraktiva mötesplatser och nå ut till vanliga medlemmar. Här har koncernstyrelsen och Ågarrelationer ett viktigt uppdrag att bidra med stöd till distriktsstyrelserna. Det är de som har huvudansvaret. På något sätt måste vi öka medvetandegraden om huvudsyftet med Lantmännen, få de aktiva lantbrukarna att förstå vad Lantmännen är till för och hur bra det är att ha en stark Kooperation bakom sig.

Text och bild: Helena Holmkrantz

Ove Gustafsson i Lantmännen

Redan i början av 90-talet blev Ove förtroendevald när han valdes in i kretsrådet i Västsvenska Lantmännen och har sedan han följt med hela resan via Odal, genom den stora fusionen 2001, över tiden som ordförande i styrelsen i MO-distrikt Väst och sedan ordförande i distrikt Bohuslän-Dal. I tre år (2003-2005) satt han i förvaltningsrådet och efter organisationsförändringen var han sedan ordförande i förtroenderådet (2006-2017). 2017 valdes han in som ledamot i koncernstyrelsen i Lantmännen på ett år. I år fick han förnyat förtroende och omvaldes på två år.

Härutöver har han suttit i styrelsen för Lantmännen Maskin, i styrelsen för SW och därefter i växtförädlingsrådet. Han är sedan år 2015 dessutom en av Lantmännens representanter i HaGe Kiels Beirath.



Bondens landskap sett från ovan

I 27 år har fotograf Bertil Hagberg från skånska Jonstorp sett Sverige lite grand från ovan. Från flygplan har han dokumenterat landet med sina kameror och det har med åren blivit ett stort antal böcker. Under hösten såg den elfte boken dagens ljus och temat är den här gången lantbrukets landskap. Boken har fått namnet "Bondens konst. Jordens poesi. Livsverk från ovan." och ges ut på fotografens eget förlag Sesam-photo.

Temat lantbruk, konst och poesi förklarar fotografen så här i förordet till boken:

– Under de 25 år som jag verkat som flygfotograf har jag sett, upplevt och fascinerats av de mönster som bonden skapar med sitt arbete på åkrarna. Ofta har jag då tänkt så här...om bonden visste vilken underbar konstnär han eller hon är så skulle de kanske satsa på annat än att vara bonde. Tack goa lantbrukare för allt ni bjuder på.

Boken säljs i bokhandeln till förmån för cancer- och diabetesforskningen i Sverige.

Fler reservdelar från Swecon

Swecon utökar nu reservdelssortiment Classic med en större mängd artiklar för att göra ägandet av en äldre Volvo anläggningsmaskin mer lönsamt.

Classic-erbjudandet gäller originalreservdelar till Volvo entreprenadmaskiner från årsmodell 2012 och äldre. Volvos originaldelar ger ökad trygghet och köparen vet att reservdelen passar maskinen perfekt, dessutom ingår två års reservdelsgaranti.

– Jag hoppas ägare till äldre Volvo-maskiner uppskattar vår satsning på Classic reservdelar i Sverige. Att använda reservdelar från Classic-sortimentet gör att äldre maskiner kan fortsätta att prestera det maskinen är byggd för även högre upp i timantalen. Dessutom med garantier som ger kunden ökad trygghet, säger Martin Nyrén, produktägare på Swecon Anläggningsmaskiner.

Ägare till Volvo entreprenad maskiner har tillgång till Swecons reservdelsäljare på samtliga 21 anläggningar runt om i Sverige.



Antalet användare i LM² ökar stadigt. Nu har Lantmännens digitala portal drygt 9 300 användare, och det ökar för varje vecka. Nästsupporten hjälper användare när de stöter på problem. Här är några av de vanligaste frågorna och svaren.



Sedan lanseringen av LM² har Lantmännen utvecklat helt nya tjänster och funktioner samtidigt som man fortsatt att

förbättra de befintliga. Allt för att göra portalen så lättanvänd som möjligt för användaren. Som en ytterligare hjälp har Grodden samlat de sju vanligaste frågorna som användarna ställer till LM² Support och till Kassatjänst. Ett tips är också att i LM² besöka "Lär dig mer om LM²", där finns den samlade informationen kring många av tjänsterna.

Allmänna frågor:

Hur lägger jag till fler användare på mitt kundnummer?

Endast användare med rollen Ägare eller Administratör har möjlighet att addera användare till sitt kundnummer. Gör så här: Logga in med BankID. Gå till "Mitt konto" och klicka på "Lägg till användare".

Var hittar jag Spannmålspriser i LM²?

Gå till "Spannmål", "Priser & Marknadsinfo" och välj "Spannmålspriser".

Hur kommer jag igång med Finansiell Spannmålshandel?

Du anmäler ditt intresse genom att skicka ett mejl till lm2support@lantmannen.com innehållandes ditt kundnummer, namn och e-postadress.

Frågor om LM² Ekonomi:

När jag ska hantera en betalning eller en överföring är knapparna "Lägg till" och "Lägg till och bekräfta" gråa och inte klickbara. Varför?

Dessa knappar blir gröna och klickbara



Joakim Johnsson och Jonas Karlsson på LM² Support.

efter att du valt konto, skriv in beloppet samt valt datum i kalendern. Vid klick på "Lägg till" hamnar uppdraget i menyn "Att godkänna", vilket är att rekommendera om du ska göra flera transaktioner samtidigt. Vid klick på "Lägg till och bekräfta" går du direkt till signering av uppdraget. Alla uppdrag måste signeras med BankID.

Hur gör jag en överföring/utbetalning av inestående medel och tillgodohav till mitt privata bankkonto?

För att betala ut inestående medel från medlemskonton (Sparmedel och Avräkningar Disponibelt), går du till aktuellt konto och väljer "Överför". I rutan väljer du: till vilket konto utbetalningen ska göras, belopp och datum för utbetalning. Välj "Lägg till" om fler uppdrag ska göras eller "Lägg till och bekräfta" för att signera uppdraget direkt.

Utbetalning av kreditposter görs genom att bocka i kreditposten under "Fakturor" och trycka på "Överför". Sedan är det samma förfarande som för

Sparmedel och Avräkningar ovan.

Ditt privata bankkonto måste vara förnamnt till Kassatjänst. Om ditt kontonummer inte visas i menyn "Hantera överföring", kan du anmäla det till Kassatjänst via menyn "Blanketter och dokument" och "Anmäl nytt konto". Handläggningen tar upp till tre arbetsdagar.

Observera att det endast går att göra utbetalning av överskjutande tillgodohav om du har förfallna fakturor.

Hur reglerar jag en faktura med en kreditpost?

Bocka i fakturan som ska regleras/betalas och klicka på "Betala". En ruta kommer då upp och i fältet "Välj konto" väljer du kreditposten som fakturan ska regleras med. Det är även här du väljer om du vill reglera poster med Sparmedel eller Disponibla avräkningar.

Hur tar jag själv ut dokument?

Under "Blanketter och Dokument" kan man själv ta ut dokument och skicka till sin e-postadress. Genom att välja Kontobesked, Betalningshistorik eller Kontoutdrag och fylla i per vilket datum som önskas, skickas dokumentet per automatik till angiven mailadress. Behöver du underlag på datum före 2018-06-01, kontakta Kassatjänst.

Text: Therese Pettersson

Kontakta gärna supporten om du har frågor:
LM2support@lantmannen.com,
0771-111 222, knappval 4.

Tips!

Från och med 1 november kan du skapa din egen favoritlista i LM². Genom att klicka i stjärnan på de sidor du besöker ofta samlas dina favoriter i en favoritlista. Då när du snabbare de sidor du vill besöka.



"Killarna på Lantmännen Maskin som vi har kontakt med brinner för det här med GPS, oavsett dag och tid. Det har gjort det enkelt för oss."

Andreas Fredriksson
FarmAC på Öland AB

Upptäck möjligheterna med precisionssodling

Genom att anpassa utsäde, gödning och växtskydd efter fältets faktiska egenskaper och förutsättningar kan du få ut en högre och jämnare skörd. Ny teknik blir allt viktigare i dagens moderna lantbruk då det är omöjligt att själv hålla koll på varje enskilt område av fältet.

Precisionssodling handlar om att positionsbestämna var lantbrukarens maskiner befinner sig, med hjälp av satelliter. Fältet kan då delas upp i mindre celler. Genom att använda informationen från satellitbilderna kan utsäde, gödning och växtskydd anpassas efter varje specifikt fält. Inom precisionssodling används idag flera olika digitala tekniker till exempel ISOBUS, som är en standard som innebär att traktorer och redskapselektronik talar samma språk. Redskapet kan då styras och övervakas av traktorns originalmonitor, eller så kan redskapet styra traktorn.

Vill du också komma igång med precisionssodling? Då kan du göra ett besök på vårt KompetensCenter för precisionssodling i Skurup, som är det första i sitt slag i Sverige. Vi bjuder in till temakvällar och uppstartsdagar där vi informerar om fördelarna med precisionssodling. Allt för att du ska känna dig trygg med tekniken och kan utnyttja den på bästa sätt. Mer information hittar du på vår hemsida.





Lådor får kalkylen att gå ihop

Johan Persson på Larsbo gård är "ett levande bevis på att det trots tuffa tider för jordbruksnäringen går att bygga upp en produktion från grunden". Med den storslagna motiveringen fick Johan årets groddenstipendium i distrikt Dala-Aros. På bara två år har han fått kalkylen att gå ihop och rentav bättre än beräknat. Hemligheten bakom framgångarna är köttlådor som säljs slut långt innan de ens börjat packas.

Vi tar det från början. Johan Persson kommer från det lilla samhället Söderbärke som ligger några kilometer från Larsbo gård. Han fick med sig intresset för djurproduktion hemifrån, en liten gård med dikoproduktion och valde därför att gå lantbruksskola. Efter skolan fick han jobb på en mjölkgård, ägd av en av Lantmännens förtroendevalda i Dala-Aros, Joachim Borgs.

– Jag trivs jättebra med det jobbet, men jag har hela tiden känt att jag skulle vilja ha något eget. När jag hörde talas om att Larsbo gård var till salu och att ägaren ville sälja hörde jag mig för, förklarar Johan.

Köpte en tom gård

Johan fick chansen att köpa gården, som i princip bara var ett skal. Inga djur, inga maskiner och bara 20 hektar mark. Inte mycket att starta med alltså, men han gav sig inte och köpte till det han behövde efter hand. Han visste redan från början att det var djur han ville jobba. Det kräver stora investeringar att starta upp något i mjölkbranschen och därför landade han i stället på köttproduktion.

– Det finns ingen annan lantbrukare här i närheten som är hundra procent djurbonde, men jag visste ju att det var det jag ville syssla med. Banken ville att begärde att jag skulle kunna satsa 400 000 kr ur egen ficka. Hur många 24-åringar kan det?

Johan tog råd och tips från kolleger i branschen, inte minst från sin arbetsgivare Joachim, och lyckades till sist få pusslet att gå ihop. Han valde att räkna på allt själv och efter ett års planering kunde han dra igång verksamheten:

– Alla har tyckt att det är kul att någon vill satsa och jag har fått mycket hjälp på vägen. Jag fick köpa en hel del på kredit i början och dessutom har jag haft turen att få fatt i bra begagnade maskiner via Lantmännen i Borlänge, berättar han.

När Grodden är på besök växlar han mellan att visa

runt på gården och att prata i telefon. Det pågår en redskapsauktion alldeles i närheten och Johan har en kompis på plats som assistens för att köpa utrustning till gården. Mobilen ringer med jämna mellanrum och han får information om hur det går med buden. Efter ännu ett samtal ler han stort:

– Jag fick den! Nu har jag köpt en kompressor!

Lådor är modellen

Johan hade ingenting att sätta in från början. Han satte därför försiktigt med en liten besättning dikor och tänkte sig en långsam ökning av produktionen, tanken var att sälja kött djur till något slakteri. Men verksamheten tog oväntat snabbt fart när han fick frågan om han kunde sälja kött direkt från gården. Han började då samarbeta med ett mindre slakteri i Söderbärke och sälja köttlådor från gården. Det har visat sig vara ett framgångsrecept.

– Jag var tveksam till att sälja på det sättet först. Provade lite med några få lådor först, men det blev så stor efterfrågan att jag numera säljer allt i form av köttlådor som folk får beställa och sedan hämta ut här eller på slakteriet, förklarar Johan och fortsätter:

– Jag får ut mycket mer för köttet genom att sälja direkt. Det är dessutom riktigt roligt att träffa konsumenterna och jag får värdefull gratis marknadsföring. Här i trakten finns inte så många lantbrukare, men en hel del sommargäster runt sjöarna. De är mycket intresserade av gårdsförsäljning och en del av mina lådor säljs faktiskt ända till Stockholm.

Värd för gårdsdag

Sommaren 2017 året ställde han upp som värd för en gårdsdag tillsammans med LRF. Det kom 500 personer. Slakteriet hade representanter på besök och grillade hamburgare och korv i långa banor. Alla djuren var hemma i hagarna närmast gården för och besökarna fick chansen att åka traktor och vagn, gå tips-



Larsbo gård

Ägare Johan Persson, köpte gården 2015
Brukar 140 hektar för vallodling och bete
40 hektar naturbete
90 dikor och kalvar
8 får (som "gräsklippare" över sommaren)
Total produktion ungefär 2 ton ren kött råvara, som säljs i form av köttlådor
Fick Groddenstipendiet för distrikt Dala-Aros 2018



” Att sälja från gård är en win-win. Jag får ut mer för djuren och konsumenterna får en bättre bild av varifrån maten kommer.

promenad och titta på fårvallning (en fårbonde kom till Larsbo med både får och hund som en del av programmet). Dessutom fick de då möjligheten att beställa lådor med kött från Larsbo gård. Intresset för lådorna var så stort att allt gården kunde producera tecknades på en eftermiddag. Och i juli i år var det dags för ännu en gårdsdag enligt samma program. Värmen gjorde att det blev lite färre deltagare den här gången, men Johan är hur nöjd som helst.

Jobbet hos Joachim Borgs har han fortfarande kvar. Tre dagar i veckan är han i Gustafs och jobbar, sedan hem till gården för att sköta om de egna djuren. Det blir långa dagar, men det funkar.

– Jag bor själv, är särbo för närvarande och det är nog tur det med den lite speciella livssituation jag har. Korna kommer alltid i första hand. Händer det något med dem måste jag släppa allt, även om det är lördagskväll. På sikt hoppas jag förstås att kunna klara mig helt på min egen gård. Jag vill hitta en balans där jag får in tillräckligt mycket pengar för att kunna leva på det utan att ha några anställda.

Nybygge

Planerna framåt är att bygga nytt. Den gamla ladugården, vars äldsta delar är från 1700-talet, är opraktisk och det är trångt för djuren i det stall han inrättat i den gamla höladan. För att minimera arbetsbördan vill

Johan ha lösdriftsstall. När det står klart ska det rymma 50 kor och kalvar.

Johan är nöjd med sitt livsval, han tror på lantbrukets framtid.

– Folk måste ju ha mat. Men jag tror att det kan vara bra att nischa sig lite för att kunna få ekonomi i verksamheten. Att sälja från gård är en win-win. Jag får ut mer för djuren och konsumenterna får en bättre bild av varifrån maten kommer.

Han känner sig hedrad av att ha blivit utnämnd till stipendiat.

– Det är lite av en "egoboost" så klart. Det är en belöning för något jag gjort själv. Kalkylen jag gjorde har ju inte slagit så fel heller, det har till och med gått bättre än jag räknade med tack vare lådorna.

Seminarier i maj som ordnades för 2018 års groddenstipendiater var givande och gav honom en bättre inblick i vad Lantmännen är för något.

– Jag fick en bättre bild av storleken, hade inte riktigt förstått hur stort Lantmännen faktiskt är innan. Jag är glad att det går så bra för Lantmännen, det känns bra att ha en stor och vinstgivande förening bakom sig, konstaterar han och poängterar att han hela tiden fått utmärkt service från Lantmännen Maskin.

Text: Helena Holmkrantz

Bilder: Johan Olsson

Juryns motivering för Groddenstipendiet

” Ett levande bevis på att det trots tuffa tider för jordbruksnäringen går att bygga upp en produktion från grunden.

Johan har genom målmedvetenhet och stort intresse för lantbruk skaffat sig den utbildning, erfarenhet och kunskap som krävs för att som ung lantbrukare bygga ett framgångsrikt företag. Genom att se potentialen i en byggd där aktivt lantbruk varit borträknat och där i med kreativitet och goda kontakter på kort tid skapat en lönsam produktion.

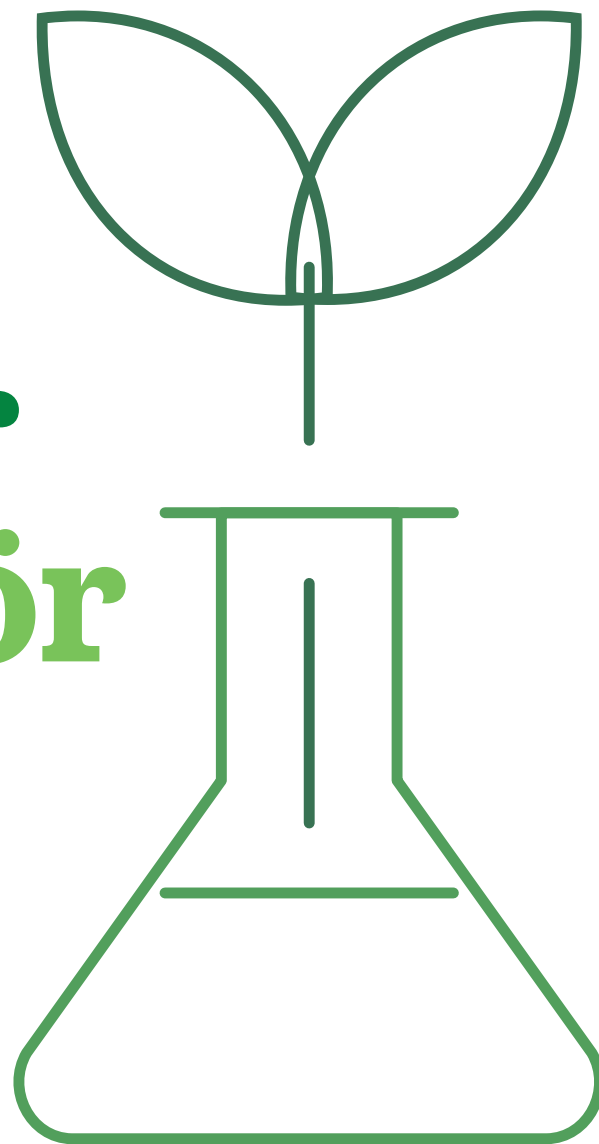
Vi ser Johan som ett utmärkt exempel på hur en ung lantbrukare genom målmedvetenhet och utan stort grundkapital lyckats starta ett lönsamt lantbruksföretag med tillväxtpotential i en byggd där åkermarken annars setts som marginalmarker utan produktionspotential. ”



Forskningsstiftelsen

Finansierar forskning för framtiden

Utvecklingen av framtidens lantbruk och morgondagens mat stöts varje år med anslag ur Lantmännens forskningsstiftelse. Arbetet med att hitta rätt projekt bland alla ansökningar till stiftelsen görs av Lantmännens förtroendevalda tillsammans med tjänstemän och forskare.



Från och med i år har stiftelsen 25 miljoner att dela ut till forskare inom lantbruk, energi, förpackningar och livsmedel. Det är tio miljoner mer än tidigare år, som avsatts för att föra svensk livsmedelsproduktion framåt. Både i stiftelsens styrelse och i de tre beredningsgrupper som går igenom ansökningar till forskningsanslag sitter ett antal förtroendevalda. Tillsammans med lika många tjänstemän och forskare bestämmer de inriktningen på framtidens forskning. Det här är kanske ett av de minst kända exemplen på ägarstyrning inom Lantmännen.

Lantmännens forskningsstiftelser har bidragit till att föra svensk livsmedelsproduktion och svenskt lantbruk framåt under mer än 30 års tid. Grunden

lades på 1980-talet då Lantmännen bildade tre stiftelser som skulle finansiera forskning och utveckling: SL-stiftelsen, VL-stiftelsen och Stiftelsen Cerealia FoU. Mer än 400 miljoner kronor har man hunnit dela ut sedan starten till projekt inom växtodling, bioenergi, mat och hälsa med inriktning mot spannmålsprodukter. Stiftelserna har också spelat en viktig roll för att koppla samman forskning och praktisk nytta inom lantbruket.

Tre blev en

Sedan 2012 samarbetar de tre stiftelserna genom Lantmännens Forskningsstiftelse för att bättre samla krafterna. För att ytterligare växla upp de medel som avsatts för forskning samarbetar stiftelsen med flera

andra forskningsstiftelser, men också med många välkända nordiska universitet och högskolor.

Hans Wallemyr är vice ordförande i koncernstyrelsen men även ordförande i Lantmännens Forskningsstiftelse sedan snart 6 år tillbaka och har dessförinnan suttit som ledamot i stiftelsen. Han känner både Lantmännens behov och lantbrukets väl, vilket kommer väl till pass i forskningsstiftelsen.

– Det finns ett stort intresse bland våra medlemmar för forskning och utveckling (FoU), därför är det viktigt att vi finns med i stiftelsen. Vi får en insyn i vad som sker inom FoU som vi aldrig kunnat få på annat sätt, menar Hans.

Han framhåller balansen inom stiftelsen som en av de riktigt stora fördelarna. Alla grupper, styrelse såväl som

beredningsgrupper, är uppbyggda på samma sätt – lika delar förtroendevalda, tjänstemän och forskare. Allt för att få största möjliga kunskapsbredd och samtidigt närhet till både Lantmännens verksamhet och lantbruket.

Tydlig koppling

– Kopplingen mellan strategi och forskning blir tydlig genom vårt upplägg. Men för att forskningen ska vara meningsfull är det samtidigt oerhört viktigt att det finns en företagsmiljö som orkar ta till sig de resultat man kommer fram till. Det tycker jag Lantmännen har, men det får inte tas för givet. Implementeringen, den praktiska användningen, av forskningsresultaten, måste fungera. Alla vill ju se resultat!

Text och bild: Helena Holmkrantz

Så fungerar Lantmännens Forskningsstiftelse

Lantmännens Forskningsstiftelse riktar sig till forskare som bidrar med ny kunskap inom områdena Lantbruk & Maskin, Livsmedel & Förpackning samt Bioenergi & Gröna material.

Till varje område hör en idé- och beredningsgrupp som består av tre medlemmar, tre tjänstemän från Lantmännen och tre externa forskare. Grupperna utvärderar ansökning-

arna utifrån sin kunskap och vidarebefordrar sedan sina förslag till forskningsstiftelsens styrelse.

Styrelsen har samma sammansättning som beredningsgrupperna med tre medlemmar, tre tjänstemän och tre forskare, för närvarande med Hans Wallemyr som ordförande. Här tas beslutet om vilka ansökningar man vill satsa på och hur stora anslag dessa ska få.

För att få in ansökningar till stiftelsen görs varje år en öppen utlysning i september, dit vilken forskare som helst inom de prioriterade områdena kan söka. I oktober-november träffas beredningsgrupperna och bedömer de olika ansökningarna efter angelägenhetsgrad och relevans. Stiftelsens styrelse tar sedan, under ett möte i november-december, sitt beslut om vilka ansökningar man vill stötta framgent. I december-januari

sker avtalskrivningen med forskare och projekten kan starta.

En del av de ansökningar som kommer in skickas tillbaka av beredningsgrupperna för att man vill ha in mer upplysningar. Det kan handla om en noggrannare tidplan, en tydligare beskrivning av projektets mål eller hur man avser att gå tillväga med studierna. Dessa ansökningar kan få en andra chans i februari då stiftelsen gör en liten "riktad" utlysning av forsk-

ningsanslagen. Gången är sedan den samma: beredningsgrupperna säger sitt, varpå styrelsen i april-maj är färdig att ta beslut.

I samband med utlysningarna höst och vår tar man också in rapporter från pågående och avslutade forskningsprojekt. Även dessa går igenom av beredningsgrupperna och styrelsen. Projekten pågår oftast mellan ett och tre år, beroende på hur omfattande studier som behövs.



Nils-Gustav Nilsson är ordförande för beredningsgrupp Lantbruk & Maskin sedan starten. Sekreterare för gruppen är Pär-Johan Lööf

Beredningsgruppen fördelar forskningspengar

Nya foder, odlingsstrategier och förbättrade grödor. Det var några av ämnena bland höstens ansökningar till Lantmännens forskningsstiftelse som beredningsgruppen för Lantbruk & Maskin hade att ställning till. Grodden fick följa beredningsgruppens arbete.

Forskningsansökningar samlas i högar på konferensbordet när beredningsgrupp Lantbruk & Maskin träffas i Stockholm för att gå igenom resultatet av höstens utlysning. Starten blir lite sen på grund av trilslande tåg och dimma som försenar flyget. De nio ledamöterna kommer från olika håll i landet och har helt olika bakgrunder. Men det är just det som gör gruppen dynamisk.

Ordförande i gruppen är Nils-Gustav Nilsson, från distrikt Nordvästra Skåne. Nu hälsar han alla välkomna:

– Vi har inget krav på oss att dela ut alla pengar som anslagits till forskning, men det är glädjande att vi i år har 25 miljoner i stället för tidigare 15 miljoner att dela ut totalt i stiftelsen!

Därefter börjar dragningarna, ansö-

kan för ansökan ska diskuteras, vändas och vridas på. Arbetet är väl förberett.

Varje ledamot i gruppen har fått i uppdrag att gå igenom ett par av ansökningarna lite extra noga. Inför mötet ska de ha bilden klar för sig för "sina" ansökningar – hur relevant är ämnet som forskaren vill arbeta med, finns det liknande studier som redan gjorts, verkar det vara en genomtänkt budget och vilka referenser har den ansökande listat?

Alla ledamöter ska dock också läst samtliga ansökningar och bedömt dem utifrån angelägenhetsgrad. De använder en betygsskala från 1 (underkänd) till 6 (excellent).

Den ledamot som under mötet är föredragande av en ansökan sammanfattar övriga ledamöters bedömningar, men berättar också om sin egen under-

sökning av ämnet. Det mynnar ut i ett beslutsförslag med en motivering till hur man tänkt. Sekreteraren för gruppen gör den slutliga formuleringen i mötesprotokollet, som i sin tur ska skickas till styrelsen.

Beredningsgruppen har alltså ingen beslutanderätt. De kan bara rekommendera stiftelsens styrelse vilka ansökningar som de tycker ska gå igenom, vilka som kanske behöver kompletteras och vilka som ska avslås. Stiftelsens styrelse tar sedan hänsyn till beredningsgruppens rekommendationer, men tar det slutgiltiga beslutet om att finansiera, eller delfinansiera en studie.

Uppdrag forskning

Hur är det då att ha ett förtroendeuppdrag i en beredningsgrupp?

Nils-Gustav Nilsson har haft den här typen av uppdrag i många år. Han har hunnit läsa många forskningsansökningar sedan första uppdraget 2001. Han har följt med i forskningsstiftelsens olika faser och har suttit med i SL-stiftelsen innan han började engagera sig i den sammanslagna Lantmännens Forskningsstiftelser.

– Tanken är att de forskare som sit-

ter i grupperna ska bedöma den vetenskapliga nivån, så det inte bli undermålig vetenskaplig kvalitet. Vi ägarrepresentanter är bättre på att bedöma hur relevant undersökningen är för lantbruket. Affärsmöjligheterna för Lantmännen ska tjänstemännen bedöma.

Som ordförande i gruppen är Nils-Gustav aldrig föredragande för någon speciell ansökan, men han måste ändå ha läst igenom alla ansökningar noggrant för att kunna hålla samman mötet.

– Det tar en hel del tid. Det har hänt att vi haft 35 ansökningar att gå igenom och då är det kämpigt. I år var det bara 14 och alla var bra, så då handlade det mer om att se hur angelägen den föreslagna studien skulle vara för lantbruket och för Lantmännen.

Du har varit med sen 80-talet, vad har förändrats?

– Den stora förändringen kom när vi lade ihop de tre stiftelserna till en. Vi har fått ett helt annat genomslag på universiteten och högskolorna sedan dess. Vi får många fler och mycket bättre ansökningar nu. Den kraften vi har i en stor stiftelse hade vi aldrig i de tre mindre.

Fortsättning på nästa sida



Emelie Ekholm, Växtråd, (längst t v) är en av tre tjänstemän från Lantmännen som sitter med i beredningsgruppen.



Mycket läsning, papper och kaffe. Det är en beredningsgrupps arbetsmiljö.



Kerstin Sigfridsson, foderenheten på Lantbruk, (längst t h) är en av de tre tjänstemännen i beredningsgruppen.



Nina Pettersson, distrikt Östergötland, har varit med i fyra år i beredningsgrupp Lantbruk & Maskin och tycker att uppdraget blir roligare för varje år. I bakgrunden Pär-Johan Lööf (t v) från Lantmännen R&D som också är sekreterare i beredningsgruppen, samt forskaren Jens Sundström från SLU.

Fortsättning från föregående sida

Vad är det som driver dig att fortsätta?

– Det är utmanande och spännande att diskutera med forskarna. Jag har alltid varit mycket intresserad av utveckling inom lantbruksfrågor, så det ligger mig nära.

Blir roligare och roligare

Nina Pettersson från distrikt Östergötland har suttit med i beredningsgruppen Lantbruk & Maskin i fyra år. Hon tycker att det bara blir roligare och roligare, även om det tar mycket tid.

– Det är många timmars läsande per ansökan innan. De är omfattande och ligger i vissa områden över vår kompetensnivå, men samtidigt är det enormt intressant. Dessutom ger det bra insikt i Lantmännens verksamhet, exempelvis växtförädling och utfodringstester. Har lärt mig massor under de här åren, säger hon och fortsätter:

– Nu börjar ju en del av de projekt vi beviljade när jag satt med första året bli klara. Det är extra roligt att få höra vad det blivit av projekten!

Första mötet

Johan Sahlin från distrikt Gävleborg har valts in i år och satt i november med på sitt första beredningsgruppsmöte.



Johan Sahlin, distrikt Gävleborg, är ny i beredningsgrupp Lantbruk & Maskin. På sitt första möte stiftade han bland annat bekantskapen med forskaren Paula Persson från SLU.

Vad har du fått för intryck?

– Det är välorganiserat och seriöst. Det känns bra med de blandade grupperna. Vi lantbrukare har sällan den djupa biologiska kunskapen, vi står för den praktiska delen i stället. Det jag tycker är så positivt är att vi medlemmar är så med och tar besluten om vilket håll vi ska jobba åt de närmaste åren. Det känns verkligen bra och jag är glad att vi kan satsa så mycket pengar på forskning!

Förtroendevalda i styrelsen för Lantmännens Forskningsstiftelse 2018/19

Ordförande:

Hans Wallemyr (koncernstyrelsen)
Vice ordförande: Hans Heuman, Tågarp
Ledamot: Per Lindahl (koncernstyrelsen)

Förtroendevalda i beredningsgrupperna 2018/19

Lantbruk & Maskin

Ordförande: Nils-Gustav Nilsson, distrikt Nordvästra Skåne
Ledamöter: Johan Sahlin, distrikt Gävleborg, Nina Pettersson, distrikt Östergötland

Livsmedel & Förpackning

Ordförande: Christian Hidén, distrikt Örebro-Värmland
Ledamöter: Desirée Håkansson, distrikt Västernorrland, Charlotte Norrman-Oredsson, distrikt Kristianstad-Blekinge

Bioenergi & Gröna material

Ordförande: Kjell Eriksson, Dals-Rostock
Ledamöter: Fredrik Hallefält, distrikt Nordvästra Skåne, Pär Eriksson, distrikt Jämtland

Hållbara utsäden i fokus

Miljö och klimat, hållbart lantbruk, hållbara livsmedel. Det är ord som surrar runt oss som envetna getingar och frågorna kring hur man bäst agerar är många. Helt rätt i tiden bjöd Lantmännen Bioagri in till ett internationellt seminarium med fokus på hållbara utsädesbehandlinger.

– Vi vill samla kunnandet och utveckla utsädesbranschen, förklarade Peter Annas, växtodlingschef på Lantmännen, inledningsvis och lämnade sedan scenen till en rad föreläsare från Tyskland, Norge och Sverige under seminariet Hållbara utsädesbehandlinger, som ägde rum i slutet av oktober i Eslöv och Hörby. Här är något av det som togs upp på seminariet.

Det har hunnit gå mer än 20 år sedan de första skisserna drogs upp för en ny metod att behandla utsäde med varmluft och utan kemikalier, Thermoseed. Sedan dess har intresset vuxit sig allt starkare och marknaden blivit allt större. Metoden används i dag till bland annat spannmål i Sverige och Norge, till lin i Frankrike, ris i USA och på gång är även behandling av ris i Japan samt grönsaksfröer i en ny försöksanläggning i Bjuv. Parallellt med utvecklingen av Thermoseed har Lantmännen Bioagri också satsat på utvecklingen av biologiska betningsmedel med en jordlevande bakterie, *Pseudomonas chloraphis* som bas: Cedomon för betning av korn och havre, Cerall för betning av vete samt Cedress för betning av morot och ärter.

– Framtiden ser ljus ut för våra produkter och framför allt tror jag på olika kombinationer av produkter och metoder för att göra lantbruket mer hållbart, menade Christian Thaning, utvecklingschef på Lantmännen Bioagri.

Internationell utblick

I ett antal av föreläsningarna under dagen fick seminariedeltagarna inblickar i användningen av biologiska metoder och jämförande studier av olika metoder i andra länder. Dessutom togs det politiska läget upp, dels vad som händer inom EU, dels hur nya regler påverkar vilka metoder som används.

I Norge behandlas 75 procent av allt certifierat utsäde med Thermoseed.



Dr Eckhard Koch.

Arnfinn Sjøseth, från Lantmännens norska motsvarighet Felleskjøpet, berättade om norska erfarenheter. De valde att satsa på Thermoseed efter åtta år av hårda utvärderingar där Thermoseed har övertygat. Han konstaterade bland annat att det är viktigt att säkerställa goda lagringsrutiner för utsädesråvaran på gård, så att inte vattenhalten i utsädespartierna ändras efter provtagning. Annars kan man behöva upprepa de tester där man tar fram recept till Thermoseedprocessen. Från svenskt håll berättade Gustaf Forsberg på ThermoSeed Global att det pågår en teknisk utveckling just för att förkorta tiden för dessa tester.

Dr Eckhard Koch från tyska Julius Kühn Institutet tog upp de försök man gjort med bland annat Cedomon för behandling av majs. Det är av speciellt intresse eftersom en del av de aktiva substanser som i dag används mot svamp kommer att fasas ut med nya EU-reglerna. I försöken jämfördes traditionell kemisk behandling och behandling med ett antal mikroorganismer, däribland *Pseudomonas chloraphis* som finns i Cedomon. Laboratorieförsöken var lovande, men fältförsöken som gjordes under årets kruttorra växtsä-



Thermoseedseminariet avrundades med en paneldebatt. Fr v Fredrik Hallefält, Bengt Persson, Kenneth Alness, Peter Bergkvist (delvis skymd) och Arnfinn Sjöseth.

song måste göras om 2019 för att få mer klara besked.

Från tyska KWS Saat kom dr Sven Schmol och han tog upp de försök som görs med olika typer av behandling av betfrö – inklusive ThermoSeed. Försöken är inte avslutade än, men ThermoSeed står sig bra i de flesta tester med biologiska metoder.

Även dr Michael Hess representerade Tyskland. Han är fristående forskare och har bland annat jämfört kemiska behandlingsmedel med biologiska. Han påpekade att det finns "gap" i effektiviteten i kemiska behandlingar som sällan tas upp till diskussion. Kemiska preparat kan ge olika effekt beroende på plats, väder och sort. Därför, menar han, kan biologisk behandling eller ånga vara extra värdefulla. Han tog också upp att det dyker upp nya arter av fusarium, där kemiska preparat ger ojämna resultat, medan utsädesbehandlingar som ThermoSeed kan inaktivera svampen och bidra till bättre resultat i fält.

Till de internationella bidragen under seminariet hörde också ett föredrag av Thomas Magnusson, ordförande i samarbetsorganet för de europeiska



Eva Anflo från LRF var moderator i paneldebatten.

Vi har i försök visat att när man utgår från ThermoSeed-behandlat frö så ger andra biologiska produkter mycket jämnare och starkare effekter.

Kenneth Alness, vd Lantmännen Bioagri och ThermoSeed Global



Gustaf Forsberg, ThermoSeed global.

bondekooperationerna. Cocega. Thomas Magnusson har tidigare suttit i Lantmännens koncernstyrelse, men ägnar sig numera främst åt lobbyarbete i Bryssel, när han inte är hemma på gården utanför Alvesta. Han berättade för seminariedeltagarna om de utmaningar som europeiskt lantbruk står inför – framför allt den framtida CAP-överenskommelsen och Brexit.

Paneldebatt om framtiden

Dagen avrundades med en paneldiskussion om framtiden för biologiska behandlingar av utsäde och i fält. Lantbruken representerades här av en av Lantmännens förtroendevalda, Fredrik Hallefält, från distrikt Nordvästra Skåne. Han inledde med en programförklaring:

– Jag vill inte köpa utsäde, jag vill köpa x antal friska plantor per kvadratmeter! Men det är självklart viktigt för

mig hur utsädet har behandlats eftersom jag måste hantera det i mitt arbete.

Han fick medhåll av Bengt Persson, från Foodhills i Bjuv, om synsättet:

– Friska plantor är absolut grundläggande. Den mest effektiva introduktionen man kan göra av en ny metod är just att kunna visa upp friska plantor i fält. Det är bästa sättet att komma förbi skepticiseringen mot ny teknik.

Peter Bergkvist från Kemikalieinspektionen konstaterade att utvecklingen av fler biologiska tekniker kommer att vara nödvändiga för framtiden, eftersom antalet tillåtna kemiska substanser och preparat minskar:

– Det kommer att tvinga fram icke-kemiska lösningar på problemen i fält!

Kenneth Alness, vd för Lantmännen Bioagri och ThermoSeed Global, menade att det finns mycket kvar att göra genom att kombinera tekniker, exempelvis fysikaliska tekniker med biologiska:

– Vi har i försök visat att när man utgår från ThermoSeed-behandlat frö så ger andra biologiska produkter mycket jämnare och starkare effekter. Det finns även exempel på andra användningsområden, som ThermoSeed-behandlingar mot insekter. Vi har också gjort några försök att använda metoden mot salmonellasmittade sesamfrö för livsmedel. Det fungerade mycket bra, viktigt är dock att tänka över hur man ska lösa hanteringen av de infekterade fröna före behandlingen.

Text och bild: Helena Holmkrantz



Nytt samarbete i Frankrike

Lantmännenägda ThermoSeed Global fortsätter sin internationella expansion och har i höst slutit ett samarbetsavtal med det franska företaget Epilor om behandling av utsäde med ThermoSeed.

I januari 2018 köpte Lantmännen huvuddelen av ThermoSeed Global. Syftet var bland annat att driva bolaget i en expansiv riktning för fortsatt utveckling av metoder som bidrar till ett hållbart lantbruk. Sedan dess har nya ThermoSeed-anläggningar tagits i drift för spannmålsutsäde i Norge och linfröutsäde i Frankrike.

Avtal med franska Epilor

ThermoSeed Global har nu tecknat avtal med franska Epilor ett utsädesföretag som ägs av tre franska lantbrukskooperativ, som årligen producerar cirka 15 000 ton utsäde för den franska och europeiska marknaden. ThermoSeed-processen kommer att tas i drift hos Epilor under andra kvartalet 2019.

– Detta är den andra ThermoSeed-anläggning i Frankrike, men den första som ska behandla spannmålsutsäde. Frankrike är Europas största utsädesproducerande land och genom det nya samarbetet med Epilor kan vi ytterligare stärka vår närvaro i Frankrike och förse den franska marknaden med ett högproduktivt och miljövänligt utsäde mitt i Europas kornbod, säger Kenneth Alness, vd ThermoSeed Global.

Svensk uppfinning

ThermoSeed är en svensk uppfinning och patenterad process för utsädesanering utan tillsatser, som Lantmännen har varit med och utvecklat. Processen innebär behandling av utsäde med noga reglerad varm, fuktig luft under en bestämd tid.

Utsädet blir då fritt från smitta, har full grobarhet och en god lagringsduglighet. ThermoSeed har stora fördelar jämfört med kemisk betning, med både en hög effektivitet gällande smitta och skördenivå och ett konkurrenskraftigt pris.



Fyra år av forskning om hav och land



2014 drog fem projekt i forskningsprogrammet AquaAgri igång med forskning kring så vitt skilda ämnen som perent korn och vete, odling av havskatt och hållbar utfodring av mjölkkor. I oktober, fyra år senare, var det dags för slutseminarium.

Forskningsprogrammet AquaAgri har varit ovanligt på flera sätt. Det var första gången som de tre stora forskningsfinansiärerna Lantmännens Forskningsstiftelse, Forskningsrådet Formas och Mistra (Stiftelsen för miljöstrategisk forskning) samarbetade i ett gemensamt program. Sällsynt är också ett program som samlar både hav och land under samma hatt. Dessutom var ett av uppdragen till projektledarna ovanligt: hitta så mycket synergier som möjligt trots att projekten är så olika.

Redan under första mötet hittade deltagarna en rad möjliga synergier: makroalger skulle kunna bli en bra proteinkälla i djurfoder, förädlingsystem från jordbruket kan användas i vattenbruk och restprodukter från fiskodling kan bli organisk gödning på land, för att bara ta några exempel.

Under slutseminariet presenterades de fem projekten och i korta drag vad de uppnått. Men det lämnades också plats för ett par korta föredrag kring forskning och livsmedel. Först ut var Lantmännens vice vd Per Arfvidsson, i sin egenskap av ordförande för Sweden Food Arena, som är en del av den nationella livsmedelsstrategin. Han berättade om Sweden Food Arena som ska lyfta den svenska livsmedelsproduktionen och ta fram dess fördelar.

– Arenan ska inte bli en ny branschorganisation. Vi ska syssla med forskning och innovation. Det ska vara en arena där aktörer inom livsmedelsproduktionen kan samverka, förklarade Per Arfvidsson.

Gästföreläsare var också Barry Costa-Pierce, professor vid University of New England. Han har medverkat i havs- och vattenprojekten inom AquaAgri och talade sig varm för vattenbruket som en lösning på framtidens livsmedelsförsörjning. Hans budskap till

alla deltagare var att bästa sättet att skapa hållbara ekosystem inom vattenbruket är slutna system med växter, fisk, återvunnet vatten och återvunnen näring.

Under slutseminariet presenterade de fem projektledarna kortfattat de viktigaste slutsatserna från projekten.

Hållbart marint vattenbruk

Kristina Snuttan Sundell, professor på Göteborgs universitet, berättade om arbetet med att utveckla hållbar odling av havskatt och hummer, arter som inte normalt förekommer i odling och som båda anses lite lyxiga på bordet. Här

Robusta plantor med djupa rotsystem, som tål både torka och vattenmättnad, skulle kunna bidra till ett hållbart jordbruk

har en av utmaningarna varit att ta fram hållbara foder.

Att mata fisk med fisk är inte hållbart i längden och i stället har man i projektet bland annat tittat på möjligheterna att utveckla nya fiskfoder baserade på exempelvis musslor. Det finns flera påföljande projekt där man tittar på hur man effektivast ska kunna leverera marina larver från de olika arterna, dels för matproduktion, dels för utsättning för att stärka bestånden i havet. Synergimässigt tittar man på möjligheter att utnyttja rester från fiskfoderproduktionen som växtnäring i lantbruket. Det krävs dock särskilda tillstånd för att



Anna Westbergh har studerat olika sätt att få fram perenna grödor i framtiden.

testa möjligheterna eftersom lagstiftningen inte tillåter det.

Mjölk på gräs och biprodukter

Kan mjölkkor utfodras med enbart grovfoder och biprodukter och ändå må bra och vara ekonomiskt lönsamma? Den frågan har Kjell Holtenius, professor på SLU, och hans team ställt i sitt projekt.

Utgångspunkten är att använda råvaror som människor inte kan använda i sin livsmedelsproduktion, till exempel drank och rapskakor. Hur ett sådant system påverkar kons hälsa, miljön, produktiviteten och bondens ekonomi

har varit utgångspunkter för projektet. Några färdiga svar finns inte än, men det har visat sig att olika individer bland korna reagerar olika. Ett projekt för framtiden kan därför bli att försöka hitta just de där individerna som reagerar bättre än andra på en sådan foderstat så att lantbrukaren i framtiden kan välja genetiskt material efter vilken typ av utfodring man vill ha. En av synergier mellan projekten är att använda algprotein i fodret. Det har visat sig ge en reduktion av metangaser hos korna och eftersom brunalger dessutom innehåller betaglukan kan ett algtillskott kanske visa sig vara bra för kornas im-

munsystem. Framtida forskning får visa om det stämmer.

Uthållig intensifiering

Det västgötska forskarlaget med Bo Stenberg, forskningsledare SLU, i spetsen har arbetat med se vilka faktorer som ligger bakom "skördegapet" – skillnaden mellan den verkliga skörden och den potentiellt möjliga. Det har ställt sig frågan hur man kan göra odlingen mer resurseffektiv utan att för den skull öka miljöpåverkan av odlingen. Många parametrar spelar in och orsakerna till skördevariationerna har visat sig skilja sig från plats till plats. Bo Stenberg konstaterade att en av nycklarna till bättre skördar är användningen av olika precisionsodlingssystem. På det området sker det dessutom mycket teknisk utveckling. Fortsatt forskning behövs bland annat för att se hur man på bästa sätt inte bara använder den nya tekniken, utan framför allt hur man tar hand om och utnyttjar all indata som finns.

Perenna grödor

Fleråriga sädeslag är nyckeln till framtiden! Robusta plantor med djupa rot-system, som tål både torka och vattenmättnad, skulle kunna bidra till ett hållbart jordbruk. Det menar Anna Westbergh som är forskningsledare på

En av nycklarna till bättre skördar är användningen av olika precisionsodlingssystem.

SLU och huvudansvarig för projektet som arbetat med perenna grödor. I projektet har man framför allt koncentrerat sig på två arter som båda har lovande egenskaper som kan ligga till grund för fleråriga grödor. De två arterna är knylkorn, en vild flerårig kornsläkting som bildar knölar vid rötterna, därav namnet, och kernza, som är en vild släkting till vete, som dock inte bildar gluten. I projektet har man arbetat med urval och identifierat flera kandidater, framför allt inom knylkorn, som kan fungera i ett framtida växtförädlingsprogram. Det ligger fortfarande många år av arbete innan vi kan se några fleråriga vete- eller kornsorter på marknaden, men projektet har har satt bollen i rullning.

Storskalig odling av makroalger

Henrik Pavia är professor på Göteborgs universitet och är Sveriges första "algonbonde". Två hektar i naturreservatet



BILD: ÖYVINDH LUND.

Bo Stenberg har varit ledare för projektet som undersökt "skördegapet" i höstveteodling.

utanför Kosteröarna har avsatts för odling av sockertång, en bredbladig alg som heter *Saccharina latissima* på latin och förekommer naturligt på i svenska vatten. Målet med detta forskningsprojekt har varit att utveckla ett hållbart produktionssystem av alger i stor skala. Det är ett projekt som knyter samman vattenbruk och jordbruk. Algodling har fördelen att den kan fånga in koldioxid

och varken kräver gödning eller pesticider. Under projektiden har odlingstekniken utvecklats och marknaden för svenskodlade alger undersökts. Och att det finns en potentiell marknad, inte minst i vegetarisk kost, men också i kosmetiska preparat och resterna från produktionen kan i framtiden dessutom vara intressant som näring på åkrarna.

Text: Helena Holmkrantz

Priaxor® - tänk stort!

Nytt avancerat svampmedel i stråsäd

- ✓ Enda svampmedlet med Xemium power
- ✓ God kurativ effekt
- ✓ Skyddar under lång tid
- ✓ Flexibel användning i all stråsäd
- ✓ Effektiv på de viktigaste svampsjukdomarna

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

BASF
We create chemistry

AgCelence
Expect more



Klimatsmart mat

Klimatberäknade foder är en viktig grund för bra livsmedel. Men hur fungerar det längre fram i kedjan, i livsmedelsproduktionen?

Martin Laurentz på Lantmännens avdelning för Hållbar utveckling berättar om ett allt större tryck från konsumenterna. Frågorna om olika livsmedels klimatbelastning haglar kanske inte ännu, men duggar ändå allt tätare.

– Både Cerealia och Unibake har börjat få en hel del frågor om sina produkter. Vi hjälper dem att räkna ut klimatvärden så att det alltid räknas på samma sätt.

Värden för spannmål finns ju redan i Lantmännens databas, efter det stora arbetet med fodervärden. Men hur är det med övriga ingredienser?

– På livsmedelssidan har man kommit lite längre i insamlingen av klimatvärden och det är lite lättare att göra beräkningar. Det finns en nationell databas för livsmedel som man kan prenumerera på. Den bygger på Livsmedelsverkets lista med de allra flesta råvaror som används i livsmedelsproduktionen.



Vad är klimatvärde

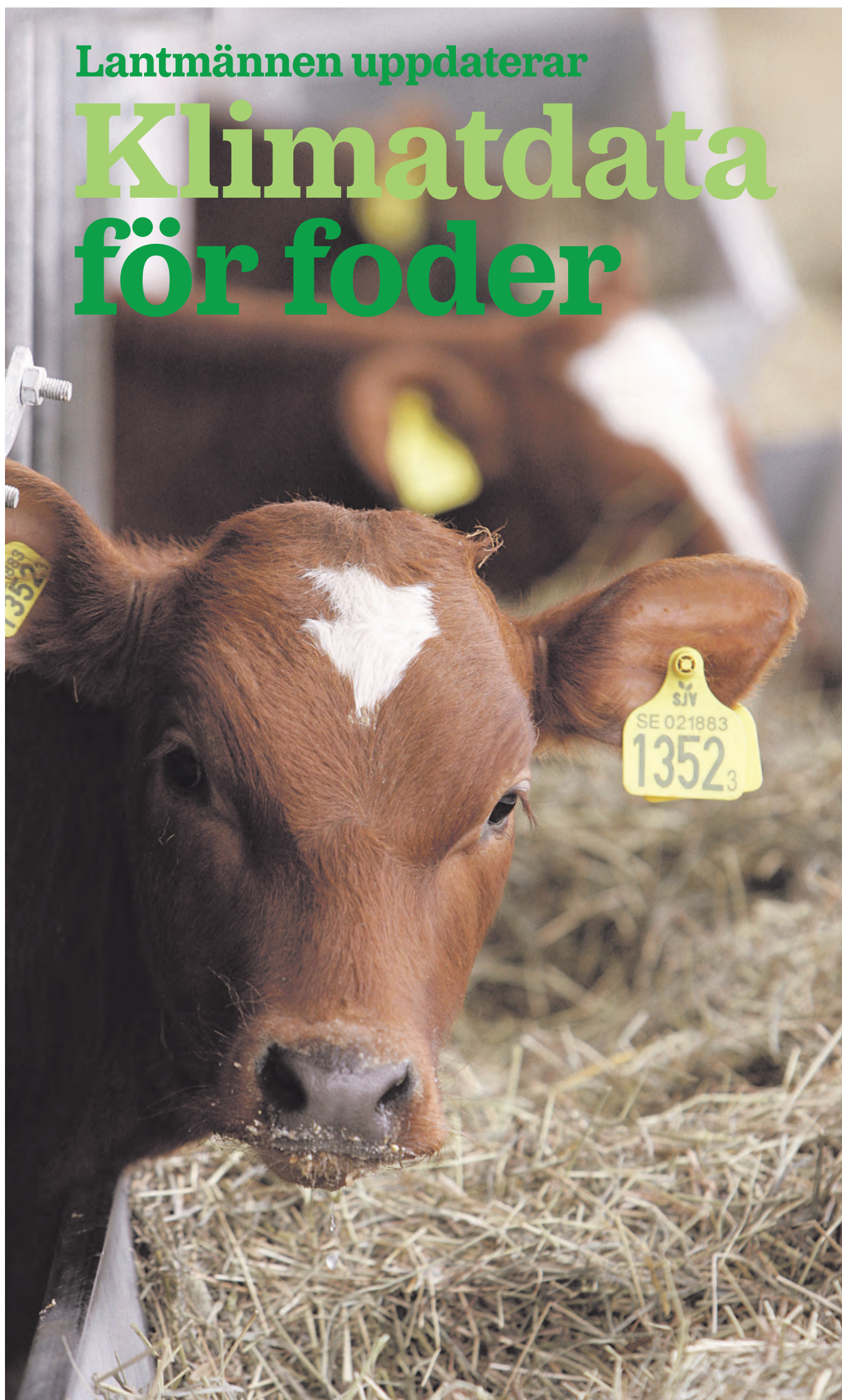
Klimatvärde beräknas med livscykelanalys (LCA), beskriver den samlade miljöpåverkan från en produkt i form av växthusgaser omräknat till koldioxidekvivalenter (CO²-ekv). Med andra ord talar begreppet om hur mycket växthusgaser ett foder orsakar under sin livslängd.

Klimatpåverkan från ett foder beror på vilka foderråvaror som ingår samt i hur stor andel de inkluderas i recepten. Inledningsvis har information för klimatvärden samlats in och beräknats för de foderråvaror och fodertillsatser som ingår i recepten. Utöver foderingrediensens klimatvärde har även transport till foderfabrik samt energiförbrukning i fabrik för att blanda och värmebehandla fodret inkluderats i beräkningen. Summan av detta blir fodrets totala klimatpåverkan uttryckt i CO²-ekv (g/kg foder).

Vissa foderråvaror bidrar med höga utsläpp på grund av att man räknar med så kallad "Land Use Change" (LUC), det vill säga att man bryter ny mark för odling, alternativt tränger undan annan produktion till områden där skog skövlas.

Lantmännen uppdaterar

Klimatdata för foder



Hur lantbruket ska kunna bli mer hållbart är en brännhet diskussion. För att ge djurbönder möjlighet att välja det klimatomått bästa alternativet började Lantmännen redan 2008 redovisa klimatpåverkan från sina foder. Nu är det dags att ta nästa steg med uppdaterade värden och fler klimatberäknade ingredienser. Målet är att minska utsläppen och kunna erbjuda klimatsmarta foder.

Lantmännens koncernövergripande klimatmål från 2017, är att minska utsläppen med 40 procent, räknat från år 2015 till år 2020. Klimatvärdeberäkningen på foder är ett av verktygen för att nå dit. Att sätta en siffra på hur olika ingredienser påverkar hjälper Lantmännens foderoptimerare i arbetet med att sänka fodrets klimatpåverkan i praktiken. I det dagliga arbetet med receptoptimeringar kan man omedelbart se hur olika foderrecept påverkar klimatet och kan därmed ta hänsyn till detta redan från början i produktutvecklingsprocessen.

Lantmännen är föregångare på att beräkna klimatpåverkan. Redan 2008 togs de första stegen. Då handlade det främst om de stora ingredienserna, spannmål, sojabönor och liknande. Hur stor miljöpåverkan var redovisades på produktbladen. Men frågan var inte särskilt het då och efterfrågan var låg.

Det är först nu som omvärlden börjat fråga efter hur fodret ligger till i klimathänseende. Konsumenterna trycker på och klimatdebatten i samhället kretsar alltmer kring hur våra livsmedel produceras från grunden.

Nya primärdata

Det senaste året har det därför gjorts ett rejält omtag: nya primärdata från nya källor har samlats in. Databasen som används till alla foderblandningar har fyllts på. Tidigare beräknades inte klimatvärde för exempelvis vitaminer och spårelement, eftersom de inte förväntades bidra med mer än en obetydlig del av de totala utsläppen. Men det har visat sig att små tillsatser kan bidra med en oväntat stor del av miljöbelastningen. En som lagt ner stort arbete för att samla in och uppdatera databasen är Martin Laurentz på Lantmännens avdelning Hållbar utveckling.

– Det har hänt mycket sedan värdena samlades in 2008-2009. Dels finns det mer fakta tillgängliga, dels har metoderna förbättrats, både i hur man mäter miljöbelastning och i lantbruket.

Graderas efter trovärdighet

Innan nya fakta lagts in i databasen har de graderats efter hur trovärdig källan är.

– Vi har kanske hittat tio olika värden för en bestämd vetekvalitet. För att välja rätt har vi utvärderat trovärdigheten i varje källa. Om källan är en stor ackrediterad databas som FAO är den mer trovärdig än en analys som leverantören själv gjort, å andra sidan måste vi så klart också ta hänsyn till att det är stor skillnad på ett vete odlat i södra Frankrike och ett som är odlat i här i Skandinavien, även ur klimathän-

Andel insatt foder i förhållande till vad som kommer ut i form av kött eller mjölk är alltid det som egentligen betyder mest även för klimatet.

Håkan Nordholm,
produktchef foderenheten

seende, kommenterar Håkan Nordholm, som är produktchef på Lantmännens foderenhet och en av dem som också arbetat med klimatberäkningar.

Medelvärden

Klimatvärden kan aldrig bli exakta. Varje skörd har nya betingelser som påverkar livscykelanalysen. De värden som anges blir därför medelvärden. Om det helt saknas siffror för en råvara kommer totalvärdet för foderblandningen att se lägre ut än vad det borde varit. Om ett klimatvärde plötsligt blir högre behöver det därför inte betyda att fodrets klimatvärde är försämrats. Det kan helt enkelt vara så att fler värden kommit in där det tidigare saknats data. Klimatvärden på olika recept kan egentligen bara jämföras vid samma tidpunkt eftersom foderråvarorna förändras och uppdateras kontinuerligt.

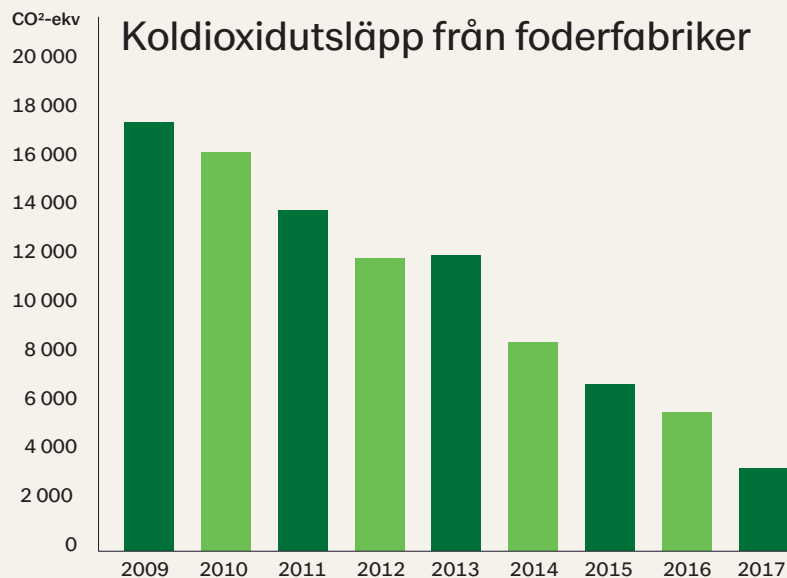
– Det är ett arbete som aldrig kan bli färdigt. Vi behöver samla in fler värden och ständigt uppdatera för att kunna ge en rättvisande bild. Men rätt använd ger kunskapen oss möjlighet att ifrågasätta gamla foderblandningar och hitta nya vägar att göra mer klimatsmarta foder, säger Håkan och konstaterar att klimatsmarta foder gynnar hela lantbruket:

– Det viktigaste är så klart inte att vi har det ena eller andra värdet i vår databas, utan att vi tänker klimat när vi gör optimeringar. Vi måste veta vad vi gör när vi tar fram ett nytt foder. Samtidigt får klimatarbetet inte gå ut över fodereffektivitet – andel insatt foder i förhållande till vad som kommer ut i form av kött eller mjölk är alltid det som egentligen betyder mest även för klimatet.

Databas för hela branschen

Håkan berättar om ett tillfälle helt nyligen, där foderoptimerarna sattes inför en riktig utmaning. En grisproducent hörde av sig till Lantmännen och undrade om man kunde ta fram ett riktigt klimatsmart foder, ett foder som är bättre än något annat på marknaden. Avsikten var helt enkelt att kunna marknadsföra Sverige mest miljövänliga griskött för medvetna konsumenterna.

Lantmännen är numera inte ensamma om att efterfråga klimatdata på foder. Under hösten har ett projekt med att ta fram en foderdatabas för hela branschen startats. *Text: Helena Holmkrantz*



Lantmännen strävar efter att ständigt effektivisera transporterna och att minska energiförbrukningen på fabrikena. Bilden visar utvecklingen av koldioxidutsläpp från Lantmännens egna fabriker över åren. I diagrammet ingår endast fabrikenas egna utsläpp kopplat till energiförbrukning vid foderproduktion.

Klimatpåverkan från olika foder



Nötfor

Under hösten 2016 lanserade Lantmännen nya nötfoder till mjölkkor och hösten 2016 nya ekologiska foder till mjölk och kött. Med de nya koncepten sänktes klimatbelastningen från nötfoder med upp till 30 procent. Förbättringen beror på att man kunnat balansera aminosyraprofilen mer optimalt och därmed ger mer plats för andra viktiga näringsämnen, vilket ger en mer klimatsmart lösning.



Piggfor

Lantmännen var en av de allra första fodertillverkarna som började optimera med rena aminosyror i grisfoder. Därmed har man kunnat sälja och producera foder som blivit bättre för både grisar och miljö. Lantmännens "Delta-foder" som lanserades 2017 har upp till 10 procent lägre klimatbelastning än de tidigare "Origo-fodren".



Pullfor

Matfågeln har över tid utvecklats till att bli en otroligt effektiv omvandlare av spannmål- och proteinfodermedel till kött. Den effektiva produktionen talar för att foders klimatvärden spelar allt större roll för produktionens totala klimatpåverkan. Rena aminosyror och ökad användning av inhemska råvaror är nyckeln till att producera smarta och hållbara foder som ytterligare främjar kycklingköttets positiva klimatvärden.



**Nowa
Sól,
Polen**

Lantmännen Unibakes bageri i Nowa sól har en av Europas allra modernaste produktionslinjer.

Här finns Unibakes modernaste bageri

Lantmännen Unibake växer i Centraleuropa och i Polen invigdes i somras ett ultramodernt bageri för tillverkning av hamburger- och korvbröd. Nowa Sól ligger mitt i Europa med 100 miljoner potentiella kunder!



I närheten av staden Nowa Sól, i sydvästra Polen, bara nio mil från tyska gränsen, finns ett nytt industriområde, med

flera stora produktionsanläggningar. Den största är ett nytt bageri ägt av Lantmännen Unibake. Den 28 juni var det dags för öppningsceremonin för Unibakes nyaste och modernaste bageri.

– Vi har stor yta här, så det finns plats för upp till 20 produktionslinjer, säger Jacek Górecki, vd Unibake Polen & Ungern.

– Den här produktionslinjen är modernast inom Unibake och en av de modernaste i Europa i sin kategori.

Så här förklarar han bakgrunden till investeringen:

– Den polska marknaden för våra produkter växer snabbt. Samtidigt är investeringen en del av vår övergri-

pande strategi för Östersjöområdet och centrala Europa. Inom en radie av 600 kilometer från Nowa Sól bor 100 miljoner konsumenter. Inne i de två spatioösa produktionshallarna på den fullt automatiserade produktionslinjen rullar ett oändligt tåg av nyss bakade bullar. Innan dygnet är till ända kommer nästan 1,5 miljoner djupfrysade hamburgerbröd att lämna bageriet.

Mateusz Kurnik har arbetat här från starten i januari 2018. Han sköter ett avsnitt av produktionslinjen mellan bakning och infrysning – övervakar produktionen, ställer in och ändrar parametrar och åtgärdar eventuella störningar.

– Jag sökte mig hit för att det är ett företag och en anläggning för det 21:a århundradet, säger han.

Redan efter tre månader i jobbet har han hunnit avancera från biträdande operatör till självständig operatör.

– Ja, det känns som att alla dörrar står öppna. Resten är upp till mig, försäkrar han.

Han och alla andra i produktionen jobbar måndag till fredag, i tre skift.

Teknikern Monika Konieczna övervakar degblandning, bakning, infrysning och packning. Särskilt stolt är hon över den snabba och innovativa infrysningen in-line.

– Brödet kommer ut från ugnen, kyls ned och packas i plast, berättar hon.

Efter packningen följer en snabb infrysning, vilket är avgörande för att brödet ska behålla maximala möjliga färskheten.

Levererar globalt

Jacek Jaskulski, produktionschef Polen & Ungern, berättar att den största delen av Unibakes högvolymproduktion i Polen kommer att koncentreras just här i Nowa Sól. Kvar i bageriet i Nieporet utanför Warszawa blir kortare, innovativa serier.

– Tack vare vår stora kapacitet och höga kvalitet kan vi leverera till stora, globala kunder och växa tillsammans med dem. Men vi glömmar naturligtvis inte de mindre kunderna, försäkrar han.

Att bygga en helt ny fabrik från grun-

den och sedan anställa och skola in ett nytt arbetsteam var en stor utmaning.

– Vi lade ner mycket jobb i projektet och vi är stolta över resultaten, säger Jacek Jaskulski.

Dariusz Chankiewicz, produktionschef för bageriet, understryker att företaget är väl förankrat i regionen.

– Mjöl köper vi av en kvarn i Tyskland, men allt annat, såsom jäst, socker, salt, plastförpackningar och kartonger, hos tillverkare i Polen.

Han försäkrar att företaget tar väl hand om de anställda.

– Det är en arbetstagarens marknad i Polen i dag. Arbetslösheten är rekordlåg och det råder brist på folk i många yrken. Så vi måste ta väl hand om folk som vi anställt och skolat in, säger han.

Den andra produktionslinjen är under uppbyggnad. Vid sidan om produktionshallarna växer en lagerbyggnad för djupfrysade varor.

– Arbets- och utvecklingstempot är högt i här Nowa Sól. Och det är bland annat det som attraherar folk – de vill växa och utvecklas tillsammans med ett dynamiskt, snabbt växande företag, sammanfattar Dariusz Chankiewicz.

Text: **Tadeusz Rawa**
Foto: **Mariusz Cieszewski**



Den polska marknaden för våra produkter växer snabbt. Samtidigt är investeringen en del av vår övergripande strategi för Östersjöområdet och centrala Europa.

Jacek Górecki, vd Unibake Polen & Ungern



Richard Tellström, Sigrid Bárány och Tommy Myllymäki i Lantmännens podcast.

Stjärnkock ny programledare för Lantmännens podcast

Tommy Myllymäki är ny programledare för Lantmännens podcast Matsamtalet tillsammans med Sigrid Bárány, som gör sin sjunde säsong. Richard Tellström är också ett nytt tillskott och medverkar i podcasten med en stående krönika i varje avsnitt.

Lantmännens podcast Matsamtalet inledde sin sjunde säsong i början av november med matinspiratören Sigrid Bárány och två nya tillskott: kocken Tommy Myllymäki och måltidsforskaren Richard Tellström.

I ett avsnitt per vecka pratar matprofilerna fritt om mat ur ett mycket brett perspektiv. Det kan handla om alltifrån matproduktion, råvaror och hur man lagar godaste pumpasoppan, till lärkrutor, udda mat och restaurangkoncept samt om broccoli kan hjälpa diabetespatienter.

– Vi rör oss mellan bråddjupt nörande och sorglöst skummande av yta och hoppas väcka nyfikenhet, matlust och engagemang, säger

Sigrid Bárány, en av programledarna för podcasten.

Tommy Myllymäki blir ny programledare tillsammans med Sigrid och tar över efter Johan "Matgeek" Hedberg, som medverkade i de sex tidigare säsongerna.

– Det ska bli roligt att prova poddformatet för första gången. Jag tror jag har en hel del att bidra med inte bara från kocktävlingar utan även mitt vardagsliv och engagemang i var maten kommer ifrån och hur vi kan få ut det mesta av den, säger Tommy Myllymäki.

Matsamtalet kommer att innehålla samma ingredienser som tidigare, med ambitionen att vi ska tänka mer på vad vi äter, var maten kommer ifrån och inspirera till samtal om mat. Tommy och Sigrid bjuder på omvärldsanalys med matanknytning, provsmakning och recept. Richard Tellström bidrar med insiktsfulla krönikor om avsnittens huvudämne.

Kokbok för mer närodlat i offentliga kök

Under ett års tid har nio värmländska kommuner och Landstinget i Värmland jobbat tillsammans i ett projekt för att använda fler närproducerade råvaror och produkter i sina storkök. Kockar och kostchefer har besökt ett 20-tal lokala livsmedelsproducenter och mathantverkare.

Nu har de samlat cirka 60 recept, beräknade för både åtta och 100 portioner, i en inspirerande kokbok som fått namnet Nära mat till många gäster. Temaet bakom boken är två av Groddens frilansmedarbetare sedan många år tillbaka, journalisten Katarina Averås och fotografen Öyvind Lund.

Det konkreta uppdraget har handlat om att kartlägga vilka lokala matproducenter som faktiskt finns och vilka råvaror de skulle kunna leverera till kommunerna och sjukvården. En del recept är enkla, andra kräver förberedelser. De gemensamma nämningarna är riktigt bra råvaror och nya

oväntade kombinationer. Kockarna själva berättar om en ökad känsla av respekt för varje enskild matproducent – och för deras produkter.

– Kokboken är ett direkt resultat av kockarnas, matföretagens och kostchefernas möten och diskussioner om hur de tillsammans kan bidra till att utveckla offentliga måltider, konstaterar Alain Grenard, kostchef på Karlstads-Hammarö gymnasieförvaltning. Det är frågeställningar som engagerar på alla nivåer.

Han är själv kock och vet hur det känns att få en råvara i handen som han har en personlig relation till. Samma respekt har han observerat hos kockarna i sina egna skolkök.

– Jag har sett hur varsamt de hanterar en närodlad kålrot och jag har lyssnat till den förtvivlan kocken känner när en köttgryta med högrev från en värmländsk köttproducent inte blir perfekt, fortsätter han.





Upptakt inför vårens viktiga val

På fem platser i landet samlades under hösten distriktens valberedningar till gemensamma upptakter. Målet var att inspirera till och förbereda det viktiga valberedningsarbetet inför distriktsstämmorna i mars. På programmet stod bland annat valberedningarnas arbetssätt och vilka verktyg som står till buds.

Några frågor för dagen var – hur får vi en bättre blandning i styrelserna och hur ökar vi intresset för att bli förtroendevald?

Eftersom grupperna var blandade med förtroendevalda från flera olika distrikt och valberedare med lång erfarenhet jämte helt nya, fanns gott om tid för erfarenhetsutbyte och diskussion.

För att ge valberedarna ytterligare lite perspektiv och tankeföda presenterades också Karin Hakelius pilotstudie om valberedningarnas arbete. Karin är forskare på SLU och har bland annat tittat på vilka faktorer som lockar folk att bli förtroendevalda och vad de saknar i sitt styrelsearbete.



Dagen avslutades med arbete och diskussioner i de respektive valberedningarna.

Text och bild: Helena Holmkrantz

Från Kristina Glantz Nilsson, koncernvalberedningen, Lars Ånöstam, Curt Henriksson och Krister Andersson, alla från valberedningen distrikt Uppland.



På mötet deltog fyra generationer av ordförande i Sörmlandsdistriktet: Patrick, Karola, Fredrik, och C-G.

Sörmland

Intresse för Jord till bord 2030

Årets höstmöte i distrikt Sörmland som hölls på Hedenlunda gästades av vd Per Olof Nyman.

Hans dragning om Jord till bord 2030 väckte stort intresse och engagemang.

– När startar ni e-handel för medlemmar och anställda? Vi vill kunna köpa mjölk och liknade produkter direkt från kvarnen eller via e-handel, menade en av deltagarna.

Spannmålschefen Mikael Jeppson medverkade som alltid till odlarnas stora glädje, han beskrev hur torråret har påverkat spannmålshandeln och hur man ska tänka kring spridning av risker till kommande säsong.

Lantmännen Maskin genomgår just nu ett förändringsarbete för ökad effektivitet och förbättrad lönsamhet hos kunderna. Om detta informerade Bengt Alestig, vd.

– Är det tydligt för er vad ägarna verkligen vill med Maskin? Vi vill ha snabba leveranser av reservdelar och jour under fler timmar än i dag, var ett inspel från en kund.

Lantbrukssäljarna Gustav och Martin informerade om vilka grödor som ger bäst TB och vilka kontrakt som kan vara aktuella för odlare i Sörmland till skörd 2019.

Text och bild: Cathrine Hannell



Kristianstad-Blekinge

Höstmöte med julbord

Det har blivit en tradition att höstmötet hålls på Svängstakrogen och i år var det 130 personer som hade hörsammat kallelsen. Efter att Charlotte Norrman-Oredsson hälsat välkomna var det dags för kvällens första programpunkt nämligen julbordet.

I år representerades koncernstyrelsen av Per Lindahl. Torkan har präglat året och spannmålsskörden blev bara lite drygt hälften av normalt vilket kommer att påverka Lantbruks resultat. Ett sådant här år kan man verkligen se det positiva med att ha verksamheter på olika marknader. Unibake och Sweco påverkas inte av att det varit torrt. Det

positiva är att konsumenterna har fått större förståelse för hur viktigt lantbruket är.

Foderproduktionen är alltid en aktuell fråga särskilt efter ett sådan här torrår. Lars Hermansson, produktchef, gick igenom prisbilderna på råvaror och vad som styr priserna. Därefter blev det presentation av lämpliga foder som passar i den nya situationen. Det viktiga är att inventera, räkna och ta beslut på hur situationen ska hanteras.

Avslutningsvis informerade Maskins och Lantbruks lokala representanter om aktuella frågor och kampanjer.

Text och bild: Magnus Rietz

Höglandet

En dag full av höstmöten

Den 6 november blev en dag full av höstmöten i distrikt Höglandet.

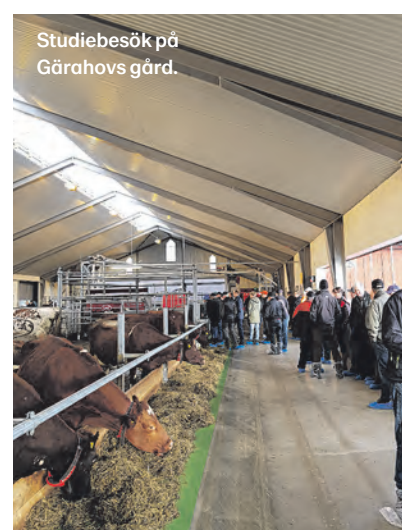
Dagen började med ett intressant studiebesök på Gärahovs gård, där Axel och Bo visade upp sin nybyggda och högmekaniserade ladugård.

Därefter förflyttade sig gruppen till Bratteborgs gård, där Hans Wallemyr från koncernstyrelsen reflekterade över torkans år och vad Lantmännen gör för att stärka lönsamheten för svenskt lantbruk.

Före lunch informerade Lantbruk och Maskin om senaste nytt och efter raggmunkslunchen gavs det möjlighet till fördjupning i utfodring till nöt samt om emissionshandel.

På kvällen erbjöds motsvarande föredrag i kombination med en middag under kristallkronorna på gården Lilla Fifflekull utanför Vetlanda.

Text och bild: Cathrine Hannell



Studiebesök på Gärahovs gård.

Östergötland

Innovation och maskiner

På anläggningen i Skänninge samlades ett åttiotal medlemmar till höstmöte. Butiksytan var fylld till sista plats med intresserade medlemmar som fick lyssna till Per Frankelius som engagerat talade om lantbruket som föredöme inom teknikutveckling och innovation. Föredraget lockade till både skratt, inspiration och tankvärda slutsatser.

Bengt Alestig, chef för Lantmännen Maskin fanns på plats för att berätta om den framtida strategi som just nu diskuteras inom affärsområdet. Det fanns utrymme för mycket diskussion och engagemang i frågan. Även Ove Gustafsson från koncernstyrelsen medverkade under kvällen.

Motsvarande program hölls samma dag på Lantmännen i Norrköping.

Text: Nina Pettersson
Bild: Cathrine Hannell



Per Erlandsson, säljare på Lantbruk informerar om planeringen inför odlingssäsongen 2019.

Modern teknik i fokus på två platser

I Västra Sverige har det varit höstmöten på två platser, Rådde och Uddevalla, båda med temat modern teknik i lantbruket och tre olika talare i ämnet var inbjudna.

Den förste var Tomas Johansson från RISE som pratade om var utvecklingen befinner sig i dag. Det finns mycket som ligger på forsknings- och utvecklingsstadiet. Intresset för mindre och självgående maskiner ökar och man hämtar en del av tekniken från industrin.

Vi fick också lyssna till Håkan Brolin som kommer från Dataväxt. Han pratade en del om vad som redan finns och som kan underlätta i lantbrukarens vardag men även lite om vad som kan komma. Två frågeställningar att ha med sig är "vilken väg är rätt väg?" och "vad gör nytta vart?" Allt börjar på fält och det är viktigt att fokus hamnar på vad som är rätt för den individuella gården.

Till sist talade Erik Öhlund som arbetar

"Var nyfikna!
Våga testa!"



med att utveckla en produkt som kan effektivisera kontrollen av djuren utomhus med hjälp av teknik så att du får informationen i realtid via till exempel din mobil.

Alla tre var överens om att det är marknaden som styr efterfrågan. Utvecklingen går framåt på både tekniska och ekonomiska plan och det är viktigt att tekniken blir tillgänglig för alla oavsett storlek på gård. Det ska vara praktiskt möjligt och ekonomiskt försvarbart.

Var nyfikna! Våga testa! Det var råden från föredragshållarna. En del av det som troddes vara omöjligt för ett antal år sedan är verklighet i dag, mobiltelefonen är ett bra exempel på detta.

I Uddevalla höll Ove Gustavsson från koncernstyrelsen en kortare dragning med fokus på lantmännen framåt i tiden. Vi fick även höra representanter från Lantbruk och Maskin som berättade om nuläget, kort om det som varit och att det finns en god framtidstro. *Text: Lena Larsson*



Mikael Jeppsson, spannmålsnäringschefen, berättar med inlevelse hur skörden ser ut i Sverige och omvärlden.

Team Väst

Odlarträff med fokus på vårbruk

Lantmännens team Väst inbjöd till två välbesökta spannmåls- och växtodlingsträffar i slutet av oktober. Den ena hölls på Quality Hotell i Vänersborg och den andra på Jula Hotels konsthall i Skara.

Regionchef Bengt Karlsson inledde med lite korta tillbakablickar på växtodlingsåret 2018.

Mikael Jeppsson, Lantmännens spannmålsnäringschef, fortsatte sedan med att berätta om skördeutfallet både nationellt och internationellt. Han redogjorde för konsekvenserna av årets avtal och hur regleringar fungerar i praktiken, för den enskilda leverantören och för Lantmännen. Han gav också en ögonblicksbild över möjligheter inför skörd 2019.

Växtodlingssäljare Lars Svensson presenterade olika kontraktsmöjligheter i Västsverige och relaterade hur prisbilden såg ut i början av 2018, i nuläget och inför skörd 2019. Han poängterade möjligheterna med att sälja en del av nästa års skörd redan nu. Lars betonade även vikten av att ha en egen strategi hur man kan sälja sin spannmål och inte köra ett avslut vid ett tillfälle utan fördela för att sprida riskerna.

Växtodlingssäljare Sven-Erik Pettersson presenterade årets sortmaterial och betonade vikten av att beställa vårutsädet snart.

– Förra året sålde Lantmännen ca 70 000 ton vårutsäde och i nuläget vet vi att vi har cirka 40 000 ton att sälja. Det stora bortfallet beror på årets torka.

Distriktsstyrelsen i Skaraborg passade sedan på att göra lite reklam för kommande höstmöten.

Efter dessa presentationer avslutades samlingen med lunch på Jula hotell och deltagarna kunde åka hemåt med ny inspiration inför nästa års vårbruk.

Text och bild: Evert Nilsson



Nordvästra Skåne

Höstmöte på Foodhills

Foodhills, Spannmålsmarknaden och information från koncernstyrelsen var temana på årets höstmöte som hölls i Foodhills Matsal i Bjuv.

Arbetande styrelseordförande för Foodhills, Bengt Persson, höll en presentation om Foodhills, företaget som köpt före detta Finbus industriområde i Bjuv. I föredraget beskrev Bengt detaljerat resan fram till i dag, men även vilka visioner han har för framtiden, där Bjuv blir ett centrum för kompetens och innovation inom livsmedelsutveckling.

Johannes Åkerblom, chef odlaraffären på Lantbruk, beskrev spannmålsmarknaden och hur årets torka haft påverkan på kvaliteten men främst kvantitet. Johannes beskrev hur skörden blivit i resten av Europa och hur hårt Östersjöområdet, men främst Sverige, drabbats av torkan. Han tog också upp exempel på hur terminsavtal som inte kan uppfyllas påverkar lantbrukarens men även Lantmännens ekonomi. Johannes visade på olika möjligheter då man som lantbrukare säljer nästa års skörd.

Hans Wallemyr, vice ordförande i koncernstyrelsen, redovisade hur Lantmännen resonerat kring spannmålsavtalen sett ur ett ägarperspektiv. Hans berättade om Lantmännens tertialsrapport för det andra tertialet med intressanta inblickar i exempelvis Unibake och Swecon.

Text: Mårten Olsson

Södra Skåne

Välbesökt möte på Öja Krog



Nästan 200 medlemmar kom till distrikt Södra Skånes höstmöte på Öja krog utanför Ystad.

För att vara i ett distrikt med mycket spannmålsodling så var årets höstmöte i Södra Skåne lite annorlunda upplagt. Två av de tre huvudtalarna hade nämligen koppling till foder i form av inköp av foderåvaror samt utveckling/optimering av foderprodukter. Sedan fanns det naturligtvis även med en spannmålspunkt, konstigt vore annars med de frågor som finns kring skörd 2018 och spannmålsavtal.

Men tar vi det från början så hälsade Johan Hoolemé, distriktets ordförande, alla välkomna och inledde med reflektioner kring skörd 2018 och Lantmännenpaketet.

Per Gerhardsson, inköp foderåvaror på Lantbruk, berättade om Lantmännens foderfabriker och de viktigaste foderråvarorna. Han tog även upp hur råvarumarknaden och valutorna rör på sig över tiden samt hur handelskriget mellan USA och Kina påverkar oss.

Kerstin Sigfridsson, foderutvecklare på Lantbruk, talade på ämnet Odlafoder och

då främst protein. Kerstin konstaterade snabbt att begreppet "protein" inte räcker till utan det är proteinets byggstenar aminosyror som vi måste fokusera på. En uppmaning till Kerstin kom från publiken "Sätt ett pris så kan vi odla allt utom ris!", men även en fråga om vad som är ett bra fodervete ställdes.

Johannes Åkerblom, inköp spannmål,

pratade om länderna kring Östersjön och förklarade hur tillgången på spannmål har varierat mellan olika områden och vilken effekt det haft på spannmålspriset. Han var även öppen med hur efterfrågan och tillgången ser ut i Sverige och vilka betydande import behov

som finns. Avtalad spannmål som inte levererats, vilka effekter uppstår och vad betyder det för Lantmännen om teknad volym uteblir förklarades på ett pedagogiskt sätt. Tänk framåt skörd 2019 och ha en säljstrategi med riskfördelning uppmanade Johannes och avslutade med en lägesrapport om Silo Österlen.

*Text: Sven Hellberg
Bild: Helena Holmkrantz*



Per Gerhardsson.



Kerstin Sigfridsson.



POTATIS EMBALLAGE

NY HEMSIDA!

FOTEGÅRDENS EMBALLAGE LIDKÖPING

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

Brev från en praktikant

Efter en månad som praktikant på Lantmännens medlemsavdelning samlar Elisabeth Hidén sina intryck. Hon vill gärna tipsa om Lantmännen som bra arbetsplats och praktikplats.

Jag är 23 år gammal, och uppvuxen på en gård i södra Värmland. Förnärvarande studerar jag mitt fjärde år i Uppsala, på Ultuna till agronomekonom.

Under november månad genomförde jag en "Kvalificerad Agronompraktik" på Lantmännen. Det är en kurs som ges av Sveriges Lantbruksuniversitet till agronomstudenter för att ge möjligheten att få prova på att arbeta som agronom utanför den akademiska miljön som vi studenter annars befinner oss i.

Praktiken var på huvudkontoret i Stockholm, med Anna Carlstöm som handledare.

Jag har fått gå med på olika möten, sammanfatta Lantmännens Road-Show, samt göra en studie om en eventuell framtida medlemssida på LM². Det har varit en mycket rolig, givande och spännande tid.

Mitt intryck av Lantmännen som företag, och som en eventuell framtida arbetsgivare, har varit mycket gott. I somras arbetade jag med att köra kemptaxi åt Lantmännen i Sörmland – Östergötland, och det har varit väldigt roligt att få se flera sidor av samma företag och hur de arbetar med olika frågor, på olika nivåer, mot samma mål.

Hälsningar
Elisabeth Hidén



Distrikten Södra Skåne och Nordvästra Skåne samlades i Malmö för att träffa koncernstyrelseledamöterna Ulf Gundemark och Hans Wallemyr (ej i bild) under deras roadshow i november.

Diskussioner kring ny strategi

Koncernstyrelsen har under hösten rest landet runt i en serie möten, en roadshow, med distriktsstyrelserna. Med i bagaget har den uppdaterade strategin för Lantmännen, Jord till Bord 2030, funnits.

Avsikten med mötena har varit att ge distriktsstyrelserna möjlighet att ge sina och medlemmarnas synpunkter på strategin och se vad den kan innebära för gårdarna. Deltagarna har fått chansen att ställa frågor och föra diskussionen vidare om hur Lantmännen ska utvecklas i framtiden. Koncernstyrelsen å sin sida har på det här sättet haft möjlighet att samla in synpunkter från hela landet som kommer till användning när strategin ska realiseras – och vidareutvecklas.

Diskussionen utgick på alla möten från de fem punkterna i Jord till bord 2030. Här är några av de kommentarer som dök upp under roadshowens gång.

• *Lantmännen en ledande aktör i spannmålsvärdekedjan från jord till bord i norra Europa.*

Att spannmålsvärdekedjan finns med under strategin poängterades av flera. Efter årets extremväder tryckte man också på vikten av Lantmännen verkar över ett större geografiskt område för att kunna jämna ut effekterna. Under denna punkt passade flera distrikt på att ta upp framtiden för Cerealia och Unibake.

• *Ett lönsamt företag som stärker konkurrenskraften och lönsamheten på medlemmarnas gårdar inom både växtodling och djurhållning – med sikte på världsklass.*

Utveckla och stärk kedjan mellan foder och spannmål för att lyfta den svenska animalieproduktionen, var en uppmaning som kom från flera håll i landet. Man ville också veta vad världsklass innebär i praktiken och om de nya målen kan leda till högre utdelning till medlemmarna.

• *Spjutspetsen in i den digitala framtiden från jord till bord och därmed lantbruksföretagens bästa affärspartner.*

Digitaliseringen ger upphov till blandade känslor och många frågor visar diskussionerna under roadshowen. Att det är viktigt att hänga med i det paradigmskifte på marknaden som står framför oss var alla ense om, men många menade samtidigt att det är viktigt att inte lägga all tilltro till tekniken. Det här är ett område där många vill se Lantmännen i partnerskap med andra företag.

• *Det mest innovativa företaget inom lantbruks- och livsmedelssektorn.*

Fortsätt ligga i framkant i utvecklingen, manade de förtroendevalda här. De tryckte på vikten av teknikutveckling, konceptodling och att ladda varumärket med att vi minskar vårt klimatavtryck genom resultaten av forskning och utveckling.

• *Den mest attraktiva arbetsgivaren i lantbruks- och livsmedelssektorn.*

Internrekrytering och karriärmöjligheter inom företaget var något som flera tryckte på under denna punkt. Dessutom menade man att belöningssystem är viktiga för att kunna få och behålla bra ledare.

Koncernstyrelsen hade också med sig två direkta frågor till distriktsstyrelserna:

Hur tycker ni att klimatfrågan bör påverka Lantmännens agerande och hur kan Lantmännen bidra till klimatanpassningen på gårdsnivå?

Svaren varierade. Många ville se en rejäl satsning på inhemskt protein som ersättning för importerad soja.

Logistiken diskuterades också. Med bättre logistik och mindre mellanfrakter mellan anläggningar, med fulla lass och samordnade transporter till gårdarna kan det göras stora klimatvinster.

Annat som togs upp var solenergi och utveckling av miljödiesel.

Text och bild: Helena Holmkrantz

SMÖRJMEDEL FÖR EN NORDISK VINTER



Med våra smörjmedel i din maskin kan du känna dig trygg hela vintern. Produkterna håller mycket hög kvalitet så du kan arbeta i lugn och ro utan onödiga driftstörningar och få ut det bästa av din maskin.

Vi har tagit fram våra produkter tillsammans med maskintillverkarna och genom hårda tester så vi vet att våra produkter klarar miljökrav, den senaste tekniken och ett tufft nordiskt klimat.

www.agrol.se

SVÅRT ATT VÄLJA RÄTT SMÖRJMEDEL? RING AGROLS SMÖRJRÅD.

Marcus Andersson, 010-556 32 99
Roger Mannelqvist, 010-556 40 29
Yngve Lindh, 010-556 09 49
Lars-Göran Persson, 010-556 09 51



Handelskrig och torka styr proteinmarknaden

Den 22 januari 2018 meddelade Trump-administrationen att USA inför importtullar på solcellspaneler och tvättmaskiner. En stor del av importen av dessa varor kommer inte från Kina, men detta var en tydlig markering mot Peking om att deras position som "världens fabrik" nu var hotad.

Knappt två veckor efter Trumps beslut replikerade Kina med att man inlett en undersökning om att lägga på tullavgifter på import av sorghum från USA. Detta var en första indikation på att jordbruksråvaror skulle komma att få en central roll i handelskriget. Importtullarna på sorghum blev ett faktum den 17 april och flera båtar som var på väg från USA till Kina fick styra om kursen till andra asiatiska länder, Saudiarabien och Europa.

Sojaböner nästa fas

Sorghum är en relativt liten råvara och Kinas import av sorghum uppgick skördeåret 2016/2017 till cirka fem miljoner ton. Effekterna på råvarumarknaden av de nya importtullarna var därför begränsade. Den fråga som många ställde sig efter detta var dock vad som skulle hända om Kina bestämde sig för att göra samma sak med sojaböner. Kina har under de senaste åren stått för cirka två tredjedelar av världshandeln med sojaböner och innan handelskrigets utbrott var importen för skördeår 2018/2019 prognostiserad till 103 miljoner ton.

Tongångarna var hårda mellan Washington och Peking under början av sommaren. I juni började marknaden på allvar att påverkas av handelskriget. Detta ledde till kraftigt sjunkande priser på sojaböner i USA. I Brasilien, som är USA:s största konkurrent på exportmarknaden steg dock priset på sojaböner något. Den 6 juli införde både Kina och USA tullar på import värd 34 miljarder USD. I detta paket ingick även en importtull på 25 procent på sojaböner som importerats till Kina från USA.

Den parameter som har störst inverkan på priset på sojaböner är utgående lager i relation till förbrukningen (stocks to use) globalt, men framför allt i USA. Handelskriget har påverkat stocks to use globalt och i USA på två olika sätt. Dels har det gjort att den totala konsumtionen av sojaböner i världen minskat, dels har det gjort att USA:s export har minskat.

Vad gäller den minskade konsumtionen så gör Kina allt de kan för att använda så lite sojaböner som möjligt, vilket leder till en lägre total konsumtion globalt och en lägre import till Kina. När det gäller den minskade exporten från USA gör Kina dessutom allt de kan för att importera så liten del som möjligt av de böner de ändå behöver från USA. Effekten av detta blir höga utgående lager globalt och i synnerhet i USA. I slutet av skördeår 2018/2019 kommer stocks to use i USA att vara på den högsta nivån sedan skördeår 1985/1986.

Soja är både mjöl och olja

Ofta pratar vi i Sverige bara om "soja", men det vi använder i fodren är ju sojamjöl. När man krossar sojaböner får man ungefär 80 procent mjöl, 18 procent olja och två procent skal. För såväl böner, mjöl och olja finns det futureskontrakt på Chicago Board of Trade (CBOT). Genom att titta på priserna för böner, mjöl och olja kan man se vilken marginal som går att få ut genom att köpa böner, krossa dem och sälja mjöl och olja. Detta kallas för "crush margin" och denna

varierar beroende på var i världen fabriken ligger. Den marginal man får fram genom att titta på futureskontrakten på CBOT kallas "board crush" och ger en indikation på lönsamheten för fabriker som krossar soja i USA.

Något som haft stor påverkan på crush margin och priset av sojamjöl i relation till sojaböner är att den argentinska sojaskörden som bärgades i början av 2018 blev den lägsta sedan skördeår 2008/2009 år på grund av torka. I Argentina, som är den tredje största producenten av sojaböner i världen, finns det ett stort antal fabriker som krossar soja och landet är den största exportören i världen av sojamjöl. Bristen på sojaböner lokalt i Argentina gjorde att priset på sojaböner steg kraftigt, vilket även ledde till stigande priser på sojamjöl globalt. Crush margin blev i och med detta väldigt hög överallt, utom i Argentina.

För att sammanfatta situationen så innebär detta att sojamjöl har varit relativt dyrt i förhållande till priset på sojaböner. Trots att stocks to use för sojaböner är hög och priset på sojaböner är lågt så har det inte gett så låga priser på sojamjöl som man hade kunnat tro. Emellertid har crush margin nu börjat falla och det är möjligt att priset på mjöl kommer fortsätta att sjunka i förhållande till priset på böner.

Torkan trissade priset

Om vi tittar på den andra stora proteinkällan i våra foder, rapsmjöl, så påverkades denna marknad i hög grad av den extrema torka som drabbade norra Europa under sommaren. Grovfoderbristen som följde av torkan gjorde att efterfrågan på fiberprodukter ökade kraftigt. Rapsmjöl bidrar förutom med protein även med en hel del fiber i fodren. Detta gjorde att priset på rapsmjöl steg mycket snabbt och gick från att vara billigt jämfört med sojamjöl till att bli extremt dyrt.

Om vi ska blicka framåt så har man i USA snart tröskat färdigt en rekordskörd av sojaböner och exporttaket är den lägsta på länge. De stora utgående lagren i USA är väldigt betungande och det finns de som menar att om handelskriget håller i sig så kommer vi att se ännu lägre priser på sojaböner än vad vi har i dag.

Vi kommer samtidigt snart in i den känsliga delen av den sydamerikanska växtsäsongen. Om det skulle uppstå problem med skörden i detta skede kan det leda till produktionsbortfall och högre priser. Är det något vi har sett under hösten så är det att marknaden reagerar snabbt uppåt när det kommer prispositiva nyheter.

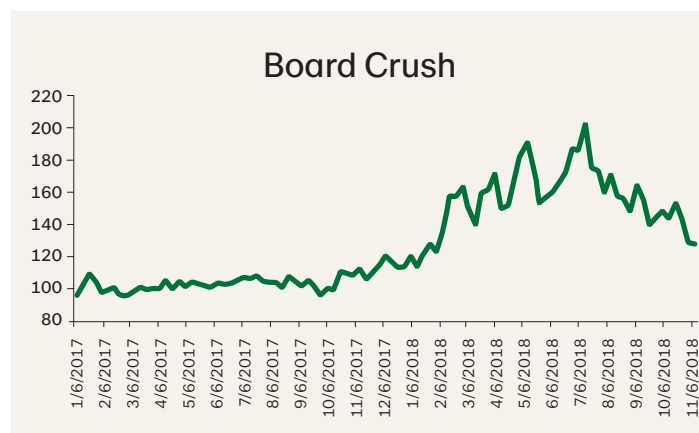
Om det skulle komma en lösning på handelskrigen mellan Kina och USA så kommer vi också sannolikt att se mycket högre priser på soja än vad vi har för närvarande. Antagligen kommer dock brasilianska premier, åtminstone på ny skörd, att falla tillbaka om detta sker, vilket i sin tur kommer att göra att prisuppgången inte blir lika kraftig här i Sverige som på Chicagobörsen.

En sak är säker och det är att vi har en mycket intressant vinter att se fram emot på proteinmarknaden!

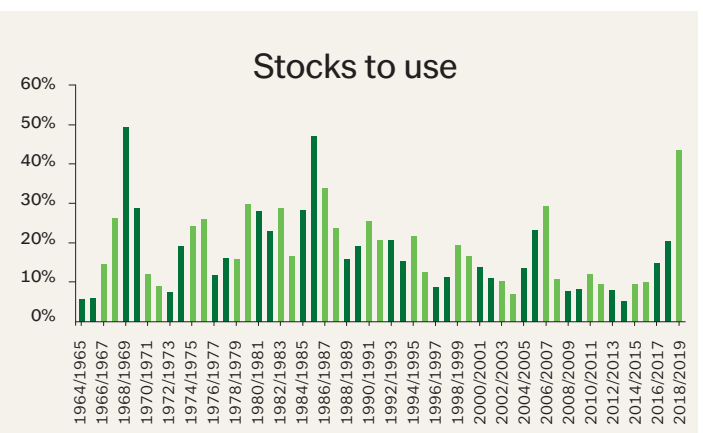


David Udén,

inköpschef, Lantmännens
foderenhet



Crush margin har varit väldigt hög men har nu börjat falla tillbaka.



I slutet av skördeår 2018/2019 kommer stocks to use i USA att vara på den högsta nivån sedan skördeår 1985/1986.

UPPTÄCK NYA UPPGRADERADE VOLVO L60H LANTBRUK

**0,69 %
RÄNTA I 2 ÅR!***



Volvos lantbruksmaskiner har burit olika färger genom åren. De har varit både gröna och röda, men nu är de gula. Swecon har maskiner med rätt redskap, som ser till att få jobbet gjort för dig som jobbar med lantbruk. Nya uppgraderade Volvo L60H kan nu fås med lantbruksdäck direkt från fabrik. Med lock-up som tillval får du dessutom upp till 20 % högre bränsleeffektivitet. Kontakta din Swecon-säljare idag för ett mycket bra pris och bra ränta!

Swecon supportar dig med service och reservdelar på 34 orter i landet - från Kiruna i norr till Staffanstorps i söder! Läs mer på www.swecon.se

*) Erbjudandet gäller t o m 2018-12-31 vid tecknande av avbetalningskontrakt med Lantmännen Finans AB på minst 2 år. 20 % kontant/inbyte. Momslån återbetalas månad 3 och till ordinarie avtalsränta. Ingen avi- eller uppläggningsavgift tillkommer.

SWECON

Auktoriserad återförsäljare av Volvo Construction Equipment
Swecon Anläggningsmaskiner AB
Växel: 010 - 556 08 50
www.swecon.se

Volvo Construction Equipment

