



**Lantmännen
kan bli
världsbäst**

Sidan 8-9



**Framtidens
traktorer
rullar redan**

Sidan 10



**Stina har
hittat sitt
drömjobb**

Sidan 12-13

Groddden

Nr 4

September 2020

En medlemstidning
från Lantmännen

www.lantmannen.com

TEMA

**Gröna trender
nya möjligheter**

Sidan 14-23

Skörden

**Intensiv, torr och
hög kvalitet**

Sidan 4-7



Höst är skördetid

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 Hooolmé, Skivarp, granskar årets spannmål. Bild: Camilla Calmsund

UPPLAGA

Grodden är Lantmännenkoncernens informationstidning till ägarna. Lantmännens medlemmar (ägare) får tidningen som medlemsförmån. Upplagan är cirka 32 000 exemplar. Tidningen utkommer med 6 nummer per år.
Tryckeri: V-Tab i Landvetter

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

ANNONSBOCKNING

Mediavalet
Kontaktperson: David Martinez-Lundström
E-post: david @ mediavalet.se
Tel: +46 735 699 350

ANNONSMATERIAL

Tekniska upplysningar: Annonser ska levereras till Mediavalet som tryckfärdiga pdf-filer, bilder i 300 dpi. E-post: david @ mediavalet.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*)	250x300	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 2020

(med reservation för ändringar)

Nr	Utgivning	Materialdeadline
5	14/12	18/11



Lantmännen är ett lantbrukskooperativ och norra Europas ledande aktör inom lantbruk, maskin, bioenergi och livsmedel. Vi ägs av 20 000 svenska lantbrukare, har 10 000 anställda, har verksamheter i ett 20-tal länder och omsätter 50 miljarder SEK på årsbasis. Med basen i spannmål förädlar vi åkermarkens resurser för ett livskraftigt lantbruk. Några av våra mest kända varumärken inom livsmedel är AXA, Bonjour, Kungsörnen, GoGreen, Gooh, FINN CRISP, Korvbrödsbagarn och Hatting. Vårt företag är grundat på kunskap och värderingar som har funnits i generationer hos våra ägare. Genom forskning, utveckling och verksamhet i hela värdekedjan tar vi tillsammans ansvar från jord till bord. Läs gärna mer på www.lantmannen.se.

Hösten är en speciell tid för lantbruket och för Lantmännen, när resultatet av ett årets arbete ska skördas och lagras in. Att ta hand om all spannmål är en gigantisk logistikövning med lastbilar och traktorekipage som rullar på vägarna – oberoende av om spannmålen ska till gården, till någon silo eller platta.

Jag vill gärna börja med att kommentera skörden. När du läser det här är den absoluta merparten av årets spannmål tröskad och vi kan se tillbaka på en riktigt bra skördeperiod. Skörden av höstkorn och raps började i slutet av juli och sen mognade vetet i nästan hela landet samtidigt vilket bidrog till att skördearbetet fick en flygande start och gick i ett rasande tempo. Stabilt väder och ovanligt låga vattenhalter är de främsta orsakerna till det höga tempot, men även det faktum att många har investerat i tröskor med stor avverkningskapacitet.

Kvaliteten på årets spannmål har över lag också varit väldigt bra, vilket är positivt för oss alla. Lantmännen har under flera år arbetat med att upgradera sin mottagningskapacitet – och i år fick vi verkligen bekänna färg! Spannmålshandling och spannmålslogistik är mycket viktigt för vår verksamhet och därför har vi gjort stora investeringar i effektiva system. För att visa hur Lantmännen på olika sätt arbetar under skörden kan jag berätta att vi de senaste veckorna haft närmare 20 båtleveranser per vecka till Spanien, Holland och Irland, och i slutet av augusti lastade vi kvarnvetet till Algeriet från Helsingborg.

Jag nämner det här för jag vet att det finns ett intresse av att följa spannmålens väg och att spannmålsmarknaden och vår export är återkommande frågor.

En annan fråga som naturligtvis kommer upp är – hur påverkas Lantmännen av pandemin? Tittar vi lite närmare på de olika affärerna så är svaret att våra verksamheter påverkats i olika utsträckning och på olika sätt. Foodservice-marknaden har minskat kraftigt till följd av nedstängningar i samhället, medan andra av våra produkter gynnas av att fler människor äter mer hemma, lagar mer mat och bakar. Andra verksamheter påverkas knappt alls: Lantbruk är ett sådant exempel. Den 2 oktober släpps vår delårsrapport för andra tertiet, där kommer jag att kommentera affärerna mer detaljerat.

Under våren och nu under början av hösten har vi varit många som följt olika webinarier och andra digitala evenemang. Själv tog jag med stort intresse del av sändningarna från Borgeby och Brunnby. Här vill jag verkligen ge en eloge till alla inblandade – riktigt snygga produktioner! Men ännu viktigare var innehållet som visade bredden och innovationskraften inom Lantmännen, i detta fall inom de lantbruksnära verksamheterna.

För att kunna säkerställa en långsiktigt positiv utveckling i svenskt lantbruk krävs hela tiden nya sätt att tänka, strategiska investeringar och betydelsen av god marknadskänedom. Ett intressant exempel är Lantmännens satsningar på gröna proteiner – allt från att vi jobbar för ökad odling av olika proteingrödor till de förhållandevis små investeringar vi gör i olika vegetariska produkter. Merparten av Sveriges yta lämpar sig för vall och bete – därför arbetar vi målmedvetet med att utveckla den svenska djurhållningen. Men vi ska samtidigt ta de möjligheter som marknaden ger oss. Nya tider ger definitivt nya möjligheter! För att utveckla svenskt lantbruk är jag övertygad om att vi ska arbeta på många olika områden. Här vill jag att Lantmännen ska vara en garant för att en balanserad diskussion som gynnar hela det svenska

För att kunna säkerställa en långsiktigt positiv utveckling i svenskt lantbruk krävs hela tiden nya sätt att tänka, strategiska investeringar och betydelsen av god marknadskänedom.

jordbruket. Reportagen här i Grodden ger en bra uppdatering om utvecklingen.

På ledarplats kan jag inte låta bli att nämna den tragiska branden i Polarbröds bageri. Polarbröd är en viktig partner till Lantmännen, och vi har erbjudit oss att bidra på olika sätt. När det gäller vår egen produktion av mjöl drabbas den i mindre omfattning. Samtidigt visar händelsen hur förutsättningar för verksamhet och affärer kan raseras över en natt, vilket i sin tur leder vidare till betydelsen av en långsiktigt stabil och livskraftig produktion av livsmedel i Sverige. Frågor om självförsörjning, ökande livsmedelsproduktion och olika åtgärder som syftar till att stärka sektorns konkurrenskraft och öka produktionen är mycket viktiga för framtiden.

Som ni känner till höll vi årets föreningsstämma digitalt utan motionsbehandling. Styrelsen har nu beslutat om en extra föreningsstämma för att behandla motionerna den 12 november. Stämman kommer givetvis att kunna följas via webben.

Från vår medlemsavdelning gör man samtidigt allt man kan för att tillsammans med distrikten arrangera intressanta möten – både digitalt och fysiskt. Behovet av att mötas för diskussioner och erfarenhetsutbyte är ju minst lika stort som tidigare.

Avslutningsvis vill jag nämna något om Lantmännens fortsatta agerande med koppling till pandemin. Våra tre främsta prioriteringar fortsätter att gälla: att skydda våra medarbetare, att skydda våra affärer – och att ta vårt samhällsansvar. Jag är säker på att vi kommer ur den nuvarande situationen som ett ännu starkare företag, utan några större utbrott på våra anläggningar eller hos er medlemmar – men då måste vi orka hålla i och hålla ut.

Jag önskar er alla en fortsatt fin höst – på fältet, i ladugården, i våra anläggningar eller på våra kontor. Tillsammans håller vi oss säkra och trygga våra affärer!

Per Olof Nyman
Vd och koncernchef





Omsättning är grunden för medlemskapet

En förutsättning för medlemskap i en ekonomisk förening som Lantmännen är en ekonomisk relation mellan medlemmen och föreningen. 2019 började Lantmännen tillämpa nya regler för vilken omsättning man måste ha med föreningen för att vara medlem.



Lantmännen är en affärsdrivande verksamhet där fokus är affären med medlemmarna som bedriver ett aktivt lantbruk. En grundförutsättning inom en ekono-

misk förening som Lantmännen är en ekonomisk relation mellan medlem och förening.

Under 2019 började Lantmännen tillämpa nya regler i stadgarna som innebär att man som medlem ska omsätta i snitt 10 000 kr per år med Lantmännen över den senaste fem-årsperioden.

Under 2020 tillämpas samma regelverk. Grundregeln är att man som medlem ska ha en insatsgrundande handel med Lantmännen på minst 10 000 kr per år i genomsnittlig omsättning de senaste fem åren, 2015 - 2019. I andra hand görs en uppföljning av om du omsatt i snitt

10 000 kr per år under 2019 och 2020.

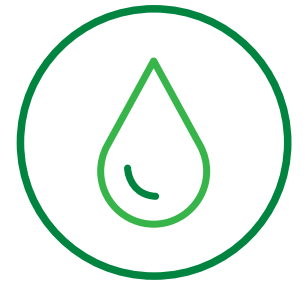
I juni gick ett första brev ut till dem som inte nådde upp till denna omsättning. I slutet av augusti informerades de som inte nått upp till den genomsnittliga omsättningen i ett andra brev om möjligheten till handel för att fortsätta som medlem i Lantmännen. Insatsgrundande handel omfattar köp från och försäljning till Lantmännen Lantbruk, samt inköp från Lantmännen Maskin och Swecon. Som medlem har man hela 2020 på sig att nå upp till sin minniomsättning.

Text: Anna Carlström

Extra föreningsstämma den 12 november

Vårens föreningsstämma hölls digitalt och stämman beslutade att flytta fram behandlingen av inkomna motioner. Styrelsen har nu beslutat om en extrastämma för att diskutera de fem motionerna.

Den extra föreningsstämman hålls den 12 november kl 10:00 på Lantmännens huvudkontor Stockholm samt digitalt för fullmäktige, med individuell inloggning. Övriga kan följa webbsändningen live på Lantmännens hemsida.



Inblandning av biodrivmedel i bensin och diesel ökar

Den 11 september meddelade regeringspartierna, Centern och Liberalerna att de kommit överens om hur nivåerna för ökade inblandningar av biodrivmedel i bensin och diesel ska se ut fram till 2030.

Överenskommelsen säger att man med hjälp av biodrivmedel ska minska koldioxidutsläppen från bensin med 6 procent under 2021, vilket är en ökning från dagens 4,2 procent. Nivåerna för diesel ökar från dagens 21 procent till 26 procent för 2021. För 2030 ska utsläppsminskningarna vara hela 28 procent för bensin och 66 procent för diesel.

Större efterfrågan

För Lantmännen Agroetanol innebär höjningarna att det skapas en mycket större efterfrågan av etanol i Sverige. Troligen kommer Sverige under 2021 att öka inblandningen av etanol i bensin från dagens cirka 5 procent till uppemot 10 procent (E10) och på sikt kommer troligen endast etanol med väldigt hög klimatprestanda att efterfrågas här. Etanolen från Agroetanol, som är extremt klimateffektiv, kommer således att ha goda förutsättningar i Sverige inom en snar framtid.

Text: Alarik Sandrup

Ny investering i värmebehandlad havre

Lantmännen fortsätter satsa på havreaffären och investerar i en utrustning för värmebehandlad havre i Kimstad.

Lantmännen Oats och Lantmännen Cerealia har påbörjat ett gemensamt investeringsprojekt vid havrekvarnen i Kimstad för att producera skalad värmebehandlad havrekan. Värmebehandlad havre kan sedan användas som råmaterial till olika havrebaserade livsmedel, bland annat havredryck.

Havre är en strategiskt viktig gröda för Lantmännen, och satsningen stärker koncernens position på marknaden för förädlade havreprodukter. Efterfrågan på livsmedel från havre är ökande och intresset

för havreodling är stort bland Lantmännens medlemmar.

År 2019 förvärvade Lantmännen verksamheten i Kimstad, nuvarande Lantmännen Oats, för att utöka koncernens kapacitet för förädling av havre och möjliggöra ytterligare tillväxt. Den nu beslutade investeringen ligger helt i linje med den plan som utarbetades inför förvärvet och ger Lantmännen möjlighet till fortsatt tillväxt på den expansiva marknaden för förädlade havreprodukter. Investeringen frigör kapacitet för utökad produktion av andra förädlade produkter, såsom havregryn, vid Cerealias anläggningar.

– Den här investeringen befäster och stärker Lantmännens unika position inom havrevärdekedjan: från växt-

förädling och sortutveckling till högkvalitativa ingredienser och produkter inom B2B och B2C på både den nordiska och internationella marknaden, säger Magnus Kagevik, Group COO och chef för Lantmännens division Energi.

Investeringen omfattar utökad kapacitet för mottagning, lagring och rensning av havre som sammantaget möjliggör effektivare logistik med leveranser direkt från gård på sikt. Den nya utrustningen för värmebehandling kompletterar den befintlig havrekvarnen, som i dag har en stor outnyttjad kapacitet. I projek-

tet ingår dessutom utrustning för pressning av den stora volym havreskal som frigörs i processen.

Havrebaserade produkter värderas ha en stor tillväxtpotential för Cerealia.

– Genom investeringen utökar vi kapaciteten för värmebehandlad havre i kvarnen i Kimstad, samtidigt som kapacitet för förädlade produkter frigörs i våra andra

havrekvarnar, säger Carl-Peter Thorwid, chef för Lantmännen Cerealia.

Produktionsstarten för värmebehandlad havre i Kimstad beräknas ske i mars 2022.



Handel med emissionsinsatser

Orderperiod Nr	Antal köp styck	Antal sälj styck	Transaktionspris procent	Omsatt volym styck
2020				
3	19	105	135	5 194 346
4	23	26	125	4 461 311
5	19	32	118	3 239 009
6	35	110	120	6 683 470
7	18	58	125	3 180 500
8	20	34	125	2 418 941

Kommande handelsdagar 2020
13 okt, 2 nov, 23 nov och 14 december.

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

Kontoöversikt och gällande räntesatser

Lantmännen Lantbruk/ Maskin SE	Aktuella räntesatser 1 september 2020
Kundreskontra	
Fakturor, dröjsmålsränta	efter förfallodag 11,80 %
Kundreskontra	
Finansieringstjänst	efter förfallodag 5,55 %
	efter nytt förfalldatum 11,80 %
Avräkningskonto fr o m 5 juni	tillgodo 0,00 %
Avräkningskonto	skuld 1,80 %
Avräkningskonto	spannmålsförskott 1,80 %
Avräkningar, disponibelt	endast medlemmar 0,70 %
Sparmedel	endast medlemmar 0,70 %

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

Snabbare
än så här har
svensk spannmål
aldrig skördats!

Intensivt, torrt och hög kvalitet. Så kan årets skörd beskrivas i korta ordalag. Totalvolymen ser ut att landa strax under rekordåren 2015, 2017 och 2019. Men hastigheten med vilken den kom in till anläggningarna har varit historiskt hög. Den mest intensiva veckan kom 465 000 ton in till Lantmännens anläggningar, jämfört med 390 000 ton under 2017.

Text: Helena Holmkrantz



Skörden gick i rekordfart



Årets skördeperiod fick en smakstart. Med torrt och soligt väder i större delen av landet fram till andra halvan av augusti blev skörden mer intensiv än någonsin. Tröskorna gick varma. På spannmåls-mottagningar och plattor fick personalen det mycket svettigt att hinna med att ta emot och köra undan. Längst i söder, på Österlen, var majoriteten av alla spannmålsfält skördade på mindre än en vecka. De östra delarna av landet var inte långt efter. Kvaliteten var samtidigt utmärkt på det mesta, friskt och torrt, höga falltal och bra proteiner i kvarn-vete och malkorn.

I andra halvan av augusti förändrades bilden lite när regnen drog in över landet. Det innebar ett lite ryckigare skördetempo framför allt i västra delarna av landet, där vårgördorna ännu inte hunnit bli helt skördemogna när höstrycket bröts.

– Årets skörd skiljer sig från normal-skörden genom otroligt låga vattenhalter. Det kom nästan inget regn under den mest intensiva delen av skörden.

– Ypperligt skördeväder, torrt och varmt. För oss innebar det att leveranserna radsade in i ett ofattbart högt tempo. 1,1 miljoner ton på tre veckor, det är utan tvekan hastighetsrekord, säger spannmålsenshetens chef Mikael Jeppsson.

Hur är kvaliteten i årets skörd?

Per Gerhardsson är chef för spannmålsinköpen på Lantmännens spannmålsenshet och konstaterar att det som kommit in fram till månadsskiftet augusti-september till största delen har riktigt bra kvalitet. Det gäller över hela linjen – oavsett gröda och region.

Ett problem man stött på är dock oönskade inblandningar i grödan:

– Det beror på en torr höst och den milda vintern. Det var svårt att få spill-såden att gro i höstas och på grund av den milda vintern frös den inte heller bort. Då blir det lätt inblandningar.

Även stinksot är ett bekymmer i årets skörd.

– Det har framför allt drabbat Sörmland och Gotland, men finns på andra håll i landet också. Vår uppmaning till alla odlare är att se till att ha friskt,

certifierat utsäde. Nu när det finns stinksot i marken är det extra viktigt för att problemen inte ska sprida sig.

Mjöldryga är en annan svamp som ställer till det för odlarna, främst när det gäller råg. Problemet med mjöldryga var utbrett förra året, i år är det mer lokala förekomster.

Proteinhalterna har varit bra i både vete och malkorn, oavsett var i landet man befinner sig:

– Vi var lite rädda för att proteinhalterna i vete skulle vara lägre uppåt landet, men det ser bra ut även här. Havren är långt ifrån färdigskördad när Grodden pratar med Per och det som kommit in hittills har bra färg, men något låg rymdvikt. Mer än så kan inte sägas än, det återstår att se.

Lantmännen Lantbruk har de två senaste åren arbetat hårt med projektet "Rätt kapacitet" som syftar till att öka mottagnings- och transportkapacitet till gårdshämtningar på de områden i landet där den tidigare inte räckte till. Det har bland annat inneburit ökad tork- och lagringsresurser på flera håll i landet, i Lidköping, Kumla, Fjärdhunn-

dra och Gråstorp med flera platser. Lantmännen har även satsat på nya anläggningar i Hammenhög och Hargshamn.

Har insatserna räckt till?

– Jag tycker nog att man kan våga säga att vi haft bra kapacitet det här året, men det höga tempot har skapat utmaningar trots den ökade kapaciteten. På några anläggningar har vi varit tvungna att begränsa öppethållandet korta perioder för att hinna köra undan. Vi har också haft långa väntetider på gårdshämtningen i området Norr Mälaren och i Öst. I Hargshamn stod torken stilla ett tag, men reparerades ganska snabbt och har gått med bra kapacitet därefter. I Hammenhög, bråkade en avfallsskruv och utvägen de första dagarna så bilarna fick väga in och ut på samma väg. Det tog tid, konstaterar Mikael Jeppsson.

Incidenten i Hammenhög satte fingret på den ömma punkten i skörde-logistiken i år – själva mottagningen det vill säga provtagning och invägning.

– Det är inte ekonomiskt försvarbart



” Arbetet med att förbättra kapaciteten tar aldrig slut och tittar vi framåt kommer den svenska skörden fortsätta att öka och skördas ännu snabbare.

Mikael Jeppsson,
Lantmännens spannmålsenhet.



BILD: CAMILLA CALINSUND

att ha en mottagningskapacitet som tar bort alla väntetider, när det blir ett extremt inflöde som det i år. Det skulle bli alldeles för kostsamt för alla och innebära ett lägre spannmålspris. Men det känns som att de flesta odlare har förståelse för det. I år har ju många dessutom kunna buffra hemma i högre utsträckning eftersom det varit så torrt.

Hur ser det ut framöver?

– Trenden är tydlig, större kvantiteter på kortare tid under skördeperioden. Med en produktivitetsökning på 0,5-1,0 procent om året kommer vi ha en halv miljon ton till om 10 år att skörda och riktigt gynnsamma år, ännu mer. Detta är en viktig strategisk fråga som vi arbetar med långsiktigt, menar Mikael.

Per fyller på:

– Verkligheten är att anläggningarna inte är helt tomma när den nya skörden rullar in. Det måste finnas lager från förra årets skörd kvar, främst grynhavre och malkorn, men även ett visst säkerhetslager om skörden blir försenad. Vi behöver kunna leverera varor kontinuerligt både inom Sverige

och till exportmarknaden. När det gäller grynhavre och malkorn kan den nya skörden inte användas förrän november – grynhavren behöver vila för att öka skalbarheten och malkornet ligger i sin gröningsvila fram till dess.

Lantmännen har ändrat mottagningserbjudandet till skörd 2021 för att öka kapaciteten i anläggningarna med ett minskat sortiment och ortsjusteringar för en tydligare styrning av varorna. (Se Grodden 3/2020)

– Vi får se vad det ger för effekt nästa år, men resan slutar inte där. Arbetet med att förbättra kapaciteten tar aldrig slut och tittar vi framåt kommer den svenska skörden fortsätta att öka och skördas ännu snabbare. Att bara bygga ny kapacitet är inte den enda vägen. En viktig förutsättning för ett högt spannmålspris är att varan hantteras endast en gång från gård till förbrukare eller exporthamn, vilket inte är möjligt med nuvarande struktur. Efter årets skörd tar vi nya tag i det ständiga arbetet med att skapa en ännu mer effektiv struktur, både kort- och långsiktigt, sammanfattar Mikael.



Till anläggningen i Hargshamn kommer spannmålen mest med lastbil. Det är stora mängder som levereras på kort tid.

I hög takt från lastbil till fartyg i Hargshamn

Från kajen i Hargshamn går fartygen som på löpande band, fullastade med högkvalitativt vete från Mälardalen med omnejd. Den intensiva och stora skörden har satt stor press på logistiken i Lantmännens nya spannmålshamn i Uppland.

Text: Helena Holmkrantz Bilder: Johan Olsson

– Det har faktiskt gått riktigt bra i år. Torken strulade till en början, men vi har fått hjälp av leverantören från Danmark och har lärt oss styrsystemet bättre. Nu rullar det på. Den enda stora förbättringen vi skulle vilja se till nästa år är mer lagringsutrymme, säger Ann-Sofi Karlsson som är driftschef för anläggningarna i Uppland, med bland annat Hargshamn.

Det har hunnit bli september och runt 80 procent är skördat i upptagningsområdet runt anläggningen. Tempot har också hunnit sänkas en aning sedan de mest hektiska dagarna i mitten-slutet av augusti. Till Hargshamn kommer framför allt åkare med stora laster. Det tar tid för dem att tippa och väntetiden som skapas på grund av tippningen är i stort sett enda negativa kommentaren som kommit in från åkarna. De flesta verkar nöjda med den nya mottagningen.

Anläggningen tar enbart emot höstvete för export, i första hand kvarnvet, och foderkorn. Allt går vidare per båt.

– Vi lastar båtar konstant, men det är hårt arbete att hinna med när leveranserna kommer i så hög takt. Just nu torkar vi till exempel inte, eftersom vi inte kan lagra mer, men när vi väl fått iväg nästa fartyg så flyter det på igen, berättar Ann-Sofi som beskriver årets skörd som extremt torr, extremt snabb, extremt stor och...extremt fin.

– Jag har jobbat med spannmålshantering i över 20 år och har aldrig sett så fin vara förr. Det är helt otroligt!



Ove Jansson kan det här med spannmål. Han har arbetat med spannmålshantering sedan 1974 och i år har hans erfarenhet varit till stor hjälp i bland annat Hargshamn. Det är troligen sista skörden för hans del, till årsskiftet väntar pensionen.



Ann-Sofi Karlsson är driftschef för de uppländska spannmålsanläggningarna, bland annat Hargshamn.

” Jag har jobbat med spannmålshantering i över 20 år och har aldrig sett så fin vara förr.

Svenskt kvalitetsvete attraktivt för export

Den svenska veteskörden är skördeårets stora vinnare. Överlag bra kvalitet och ett kvarnvetete med bra proteinhalter och höga falltal. Under hela skördesäsongen har båtlastar med svenskt vete lastats för utländska destinationer och exporten kommer att fortsätta.



– Medan skörden pågår för fullt exporterar Lantmännen stora kvantiteter för att göra plats för allt som kommer in. Exporten är viktig för Lantmännen hela året, men även för skördepusset, konstaterar Per Germundsson, chef för försörjning och försäljning på Lantmännens spannmålsenhet.

Svenskt vete är eftertraktat i år. I resten av Europa är skördeutfallet ojämnt. Veteskörden är totalt sett sämre än normalt i EU-länderna. England har haft ett extremt torkår, liknande det vi upplevde här 2018. Även i Frankrike har skörderna sänkts på grund av torka och låg areal. De bästa veteskördarna i år har därför tagits i Östersjöområdet, framför allt i Baltikum, men även i Tyskland och Polen, där sommarvädret varit lite mildare och med lite mer nederbörd. Men även Spanien har fått en bättre skörd än vanligt, dock med sämre proteinhalter och falltal än normalt. Den ryska skörden spåddes bli dålig, men resultatet har justerats upp efterhand.

Summeringen blir att svenskt kvarnvetete just nu exporteras till i första hand

England och Spanien. Även fodervete exporteras under skördeperioden för att göra utrymme i spannmålsanläggningarna. Köpare är i första hand Irland (eftersom det inte finns något att köpa i England), Nederländerna och Belgien.

”Pandemimarknad”

Malkornet har odlats på ungefär samma areal som tidigare år, men bättre sorter har gjort att avkastningen har höjts betydligt de senaste åren. Det svenska malkornet håller dessutom bättre kvalitet än normalt som det ser ut nu i månadsskiftet augusti-september.

Malkornsmarknaden har emellertid haft speciella förutsättningar det här året. När Covid-19 drog in över världen blev det nästan totalstopp i ölkonsumtionen och efterfrågan på malkorn har fortfarande inte återhämtat sig.

– Vi dricker ju öl när vi umgås, när vi sitter och väntar på en konferens, när vi träffar vänner eller går på fotboll. När pandemin kom blev det en tvärrit för ölkonsumtionen och därmed för malkornet, förklarar Per Germundsson, som dock ser en svag ljusning i horisonten.

– Det finns en stor areal av malkorn i EU, men avkastningen har varit sämre än normalt i både Frankrike och England. Jokern i leken är Kina, som köper mer höstmalkorn från Frankrike än de brukar. Det kan i sin tur betyda att det blir efterfrågan på skandinaviskt malkorn. De europeiska lagren har visat sig vara mindre än man trodde och en del bryggerier är på gång att öppna upp verksamheten igen nu i höst, vilket kan innebära att större efterfrågan igen. Under slutet av augusti har oron också ökat för skörden i England, då regnväder gjort att skörden försenats. Det innebär ökad risk för kvalitetsproblem.

Havreskörden hade, när den här tidningen skrevs, inte hunnit så långt. Ungefär hälften var fortfarande kvar på åkrarna, framför allt i västra Sverige. Även när det gäller havre kan man tala om en ”pandemimarknad”. Efterfrågan på gryn havre hoppade upp när land efter land stängdes ner i våras eftersom många konsumenter valde att hamstra just havregryn. Den europeiska grynhavreindustrin har fortsatt köpa in och signalerat om ökad kapacitet. Lantbruket i både Sverige och Finland har svarat med att öka arealen av havre.

– Man kan väl uttrycka det som att arealen har ökat lite snabbare än vad industrin haft kapacitet att ta emot. Det tar tid att bygga ut industrin, betydligt längre tid än vad det tar att öka arealen. Flaskhalsen finns därför i industrin, men grundprognosen är ändå stark tillväxt på havremarknaden, sammanfattar Per Germundsson.

Han konstaterar att det vid intervjuutfallet fortfarande finns mycket kvar att skörda, inte bara i Sverige, utan i lika hög grad i Finland och Baltikum. Hur det blir i slutändan beror på vädret. Nu i början av september ser det ut som att skörden av gryn havre försenas i Finland.

– Om vädret blir bra kommer havrepriserna att gå ner, eftersom det då kommer finnas god tillgång på havre med bra kvalitet. Motsatt gäller om det blir en regnig slutfas i skörden och problem med kvaliteten. Då kommer priserna att gå upp. Det finns en faktor till i spelet och det är den stora efterfrågan från USA, men just nu är det få som vågar sälja dit. De flesta väntar och håller på havren tills man vet hur prisutvecklingen blir.



Per Germundsson, chef för försörjning och försäljning på Lantmännens spannmålsenhet.



Nyöppnade spannmålsanläggningen i Hammenhög tar emot olika kvaliteter av vete, korn, raps och ärtor i år. På mottagningen lagras dock bara stärkelsevete och malkorn, övrigt lastas om och skickas vidare främst till Åhus.

Intensiv start i Hammenhög



Första skörden på den nya spannmålsanläggningen i Hammenhög blev intensiv och komprimerad. På mindre än en vecka hann över 60 procent av prognosens 52 000 ton komma in.

– Vi hade fem dagar med kopiöst tryck, allt kom på en gång och folk köade från båda hållen när det var som värst. Men vi löste det och nu hinner vi med igen, berättar Jenny Lindh, driftschef för mottagningarna i Hammenhög och Åhus, i mitten av augusti.

När Grodden besöker mottagningen i Hammenhög har tempot lugnat ner sig betydligt. Höjdpunkten var för tre-fyra

dagar sedan och nu handlar det mycket om att flytta och köra undan. Nya lass kommer fortfarande in lite då och då, men i lugnare takt. Här tas stärkelsevete, kvarnvetete, fodervete, malkorn, foderkorn, raps och foderärter emot. Malkorn, stärkelsevete och raps torkas i anläggningen, men det är bara malkorn och stärkelsevete som lagras på plats. Övriga kvaliteter körs främst till Åhus och Helsingborg för lagring och en del direkt till slutkunden.

Teknikstrul

Det är första skörden som tas emot i anläggningen och prognosen för skörden låg på 52 000 ton. Starten blev dess-

” De säkraste korten är raps och vete. Det behöver vi ta in så mycket som möjligt och förutsättningarna är så här långt ganska goda.



BILD: CAMILLA CALMSUND

” När pandemin kom blev det en tvärnit för ölkonsumtionen och därmed för malkornet.

En gröda som definitivt är prispressad just nu är råg. Sverige har en bra skörd även av råg i år, men i Baltikum har rågen gått ännu bättre. Där finns stora kvantiteter, betydligt mer än man kan lagra och balterna vill absolut sälja. Samtidigt har Spanien, som normalt är köpare av foderspannmål, mer lokal spannmål än normalt. Sammantaget

har detta pressat ner priserna i botten.

Rapsen varierar

Raps är den gröda som haft mest varierande skördeutfall i år. Det finns de odlare som är väldigt nöjda, medan det också finns en del som haft otur med frost och därför fått mycket dålig skörd. – Det är större spridning mellan högt

och lågt jämfört med ett normalår. Kvaliteten är bra och eftersom det varit ett torrt år har kostnaden för odlingen varit lägre än normalt, däremot skiftar avkastningen.

I EU som helhet har rapsodlingen minskat något de senaste åren. För några år sedan skördades 20 miljoner ton, i år kommer totalskörden troligen att landa på 17 miljoner ton. Samtidigt finns det en stor efterfrågan på raps till drivmedel i EU och trots den stora skörden kommer man att behöva importera. I EU importerar man raps i första hand från Ukraina. Det som

finns där kommer emellertid inte att räcka och valet står lite mellan Australien och Kanada, där den vanligaste kvaliteten är genmodifierad raps. Situationen som helhet är därför höga priser och en orolig marknad.

Hur tycker du odlarna ska tänka inför nästa år?

– De säkraste korten är raps och vete. Det behöver vi ta in så mycket som möjligt och förutsättningarna är så här långt ganska goda, konstaterar Per.

Text: Helena Holmkrantz

utom tuff på grund av att utvägen inte fungerade som den skulle till en början. Det ställde till det och skapade väntetider i början, men när problemet var åtgärdat funkade det mesta även om det under de mest intensiva dagarna tidvis blev köer och anhopning av högar.

Trots väntetiderna var stämningen positiv. Jenny konstaterar att de flesta ändå har tyckt att fördelarna med den nya anläggningen överväger, eftersom man slipper köra in i Ystad.

I efterhand blir det utvärdering, för att se vad som kan göras bättre för att mottagningen ska löpa ännu smidigare nästa år.

– Vi vet redan nu en del. Vi hade till exempel lite få lastmaskinsförare i början och skyltningen måste vi se över. Kanske behöver vi också ändra om placeringen av de olika behållarna och se över när det är bästa läget att byta i

torken. Det här var ju nollåret och det var så klart nervöst innan. Bortsett från lite mindre teknikstrul har driften flutit på i det stora hela så jag är jättenöjd och tacksam att det funkade så bra.

Ny driftschef

Det var inte bara första året för Hammenhög, även driftschefen Jenny är ny på Lantmännen sedan januari.

– Jag arbetade som produktionsledare i en helt annan bransch innan, blev tipsad om jobbet på Lantmännen och kände mig redo att ta nästa steg i arbetslivet. Jag hade aldrig arbetat med något liknande innan så jag visste egentligen inte vad jag hade att vänta mig. Men det är en rolig utmaning att få mottagningen att fungera så bra som möjligt.

I sitt arbete har Jenny ansvar inte bara för mottagningen i Hammenhög utan också för den i Åhus, samt för ett antal spannmålsplattor i regionen – Hede-



Jenny Lindh är driftschef på mottagningen i Hammenhög.



BILD: HELENA HOLMKRANTZ

Pontus Lindberg tog emot lassen och såg till att provtagningen sköttes på Lantmännens spannmålsmottagning i Hammenhög.

skoga, Karpalund, Sölvesborg, Mönsterås, Mörbylånga, Norra Hagby, och Kalmar. När skörden drog i gång på allvar i början av augusti blev det bråda tider och hon har försökt dela sin tid mellan de olika orterna.

– Tack och lov så har höjdpunkten legat lite olika tidsmässigt. Hammenhög var först ut, medan boomen i Småland och Blekinge låg en vecka senare ungefär.

Text: Helena Holmkrantz



Johan Bygge,
ledamot i koncernstyrelsen

”Jag är övertygad om att Lantmännen kan bli världsbäst”

– Var stolta över det ni skapat med Lantmännen! Vi ska utnyttja våra resurser för att göra ännu bättre och mer affärer. Vi har en god balansräkning och bra produkter. När krisen är över ska vi satsa för att växa och stärka både Lantmännen och därmed svenskt lantbruk och lönsamheten på gårdarna!

Det är Johan Bygges hälsning till Lantmännens medlemmar. Sedan drygt ett år tillbaka är han extern ledamot i Lantmännens koncernstyrelse.



Johan Bygge är 64 år, stockholmare från födseln. Han träffade sin blivande fru redan före studierna på Handels och tillsammans har de tre barn som hunnit bli vuxna och utflugna. Han gillar att sporta och vara mycket ute i naturen, alla årstider. Trivs med att påta i, som han själv säger, den lilla bit natur han själv har i sin närhet. Efter många år i bland annat Asien med olika operativa uppdrag inom näringslivet är han nu tillbaka i Sverige, fokuserar på styrelseuppdrag och sitter sedan ett år i Lantmännens koncernstyrelse. Det här är den korta beskrivningen av Johan. När man går in på detaljerna i hans arbetsliv och ber honom berätta om sina erfarenheter blir komplexiteten betydligt större.

Johan tar med sig en mycket bred erfarenhet från olika branscher både inom Sverige och utomlands in i styrelsearbetet för Lantmännen. I hans CV finns välkända gamla svenska industriföretag som Ericsson, Electrolux och Husqvarna, men också investeringssektorn med investmentbolaget Investor och riskkapitalbolaget EQT. På Electrolux har han arbetat i flera positioner, bland annat som koncerncontroller, CFO och chef för verksamheterna i såväl Europa som Latinamerika, Asien och Afrika. Under den perioden bodde han i perioder i Mexiko, Belgien och Singapore. Under sin tid på EQT bodde han därefter ett antal år i Hongkong. Perioderna i Asien har satt sina spår:

– Jag älskar Asien, dynamiken, kulturen, handlingsviljan.

Satsar på styrelseuppdrag

Han samlade på sig mycket kunskap om andra kulturer. Under de här åren blev det mycket resor, ofta mer än hundrafemtio resdagar per år. Härom året beslöt han sig för att det var dags att lämna den ofta ganska

slitsamma operativa sidan av arbetslivet och satsa på styrelseuppdrag. I samma veva blev han tillfrågad om han var intresserad av uppdraget som extern ledamot i Lantmännens koncernstyrelse.

– Jag studerar noga de företag där jag blir tillfrågad om styrelseuppdrag. Jag vill kunna stå för det företaget arbetar med och jag vill kunna tillföra något. Lantmännen visste jag inte så mycket om först men jag läste på och det jag såg var intressant. Jag såg en professionalism och en vilja som är unik i svenskt näringsliv. Jag såg också något som är så fantastiskt viktigt för oss alla.

Han tackade ja och valdes in i styrelsen under föreningsstämman 2019. Ett drygt år har hunnit gå och mycket har hunnit hända. När Johan tillträdde sitt uppdrag var verksamheten i Lantmännen fortfarande påverkad av efterdyningarna efter torkåret 2018. När den här intervjun görs befinner sig världen mitt inne i en kris av sällan skådat slag, med pandemi, ekonomisk oro och olika hög grad av politisk turbulens på sina håll i världen. Mitt i detta står Lantmännen förhållandevis tryggt och har just levererat ett utmärkt resultat för första tertialet.

– Det finns en tydlig vilja att göra bra saker och att göra rätt i Lantmännen. Jag känner starkt att här finns en kultur som vill vara professionell och kunnig. Det är en fantastisk organisation och jag är övertygad om att Lantmännen kan bli världsbäst inom sina områden, det har vi uttryckligen målsatt oss och den tesen lever jag med!

Ditt yrkesliv har varit ganska långt från lantbruk och livsmedel, vad tillför du i styrelsen?

– Jag har mycket erfarenhet av att bygga både stora och små organisationer. Har arbetat mycket med frågor som effektivitet, konkurrenskraft, förvärv och avyttringar samt band och talent management. Det tror



Jag hoppas att politikerna under det här omvälvande halvåret på allvar förstått hur mycket vår bransch betyder.

jag att jag kan bidra med. Min roll är ju att komma från en annan bakgrund och ifrågasätta på ett konstruktivt sätt. Jag tycker det är oerhört klokt att Lantmännen valt att ha två externa ledamöter i sin styrelse. I en icke diversifierad styrelse finns alltid en risk att kreativiteten blir lidande.

Vad visste du om den kooperativa företagsformen?

– Jag kände till formen hyfsat väl. Som jag ser det är det viktigaste hur bolaget sköts, inte företagsformen. Det finns bra koopera-

tiv och dåliga. Det finns bra aktiebolag och det finns dåliga. För att bli framgångsrik måste man vara effektiv och konkurrenskraftig, oavsett vilken företagsform man arbetar genom.

Effektivitet och konkurrenskraft är ord som Johan gärna återkommer till. Han menar att vi varje dag måste fråga oss om vi är effektiva i det vi gör eller om vi kanske kan bli lite bättre.

– Jag har jobbat mycket som coach och mentor inom olika företag för att hjälpa organisationer och individer bli mer effektiva i sitt arbete. För det är ju så: Människorna i företaget är basen för all verksamhet, människorna och kulturen.

Johan återkommer flera gånger under vårt samtal till att han tycker att Lantmännen står för något alldeles speciellt, något fint och gediget. Men samtidigt påpekar han på att Lantmännen är alldeles för lite känt i näringslivet.

– Svenskt näringsliv reser runt i världen. Det är en jättechans för Lantmännen att finnas med där, dra nytta av ett industriellt nätverk och bli mer synligt. Vi har något att komma med och det är viktigt för svenskt lantbruk att vi kan exportera dess varor i olika former.

Vad tycker du Lantmännen är bra på?

– Jag tycker Lantmännen varit bra på att utvecklas på egna meriter, samtidigt som man varit framsynt nog att våga satsa internationellt. Vi har ett fint svenskt arv i grunden, men vi måste också ta till oss tankar och idéer från andra kulturer. Ett sätt är att se till att anställa medarbetare från andra kulturer, där har vi en del kvar att göra. Vi är däremot ganska bra på jämställdhet och är bra på att satsa på duktiga unga och ge dem rätt ansvar. Det skapar lojalitet.

Vad behöver Lantmännen bli bättre på?

– Synligheten! Lantmännen har ett fantastiskt varumärke, men ganska få vet riktigt vad vi står för, säger Johan och fyller sedan på resonemanget:

– Det finns alltid något mer att göra, både inom landet och internationellt. Vi är rustade för en mer omfattande affär utomlands som kommer gagna det svenska lantbruket. Vi har både kunskap och produkter och det finns fler goda affärsmöjligheter. Jag tror att den frågan kommer att aktualiseras när vi är ute ur den kris vi befinner oss i just nu.

Lantmännen är bra på kvalitet i allt man gör. Jag upplever också att Lantmännen är bra på att aldrig glömma bort att man arbetar för sina egna ägares bästa, de svenska lantbrukarna, tillika kunder och leverantörer.

Johan poängterar hur coronakrisen tydligare än någonsin visat hur viktigt lantbruket är för vår självförsörjning och vilka möjligheter branschen som helhet har också i ett nationellt perspektiv.

– Jag hoppas att politikerna under det här omvälvande halvåret på allvar förstått hur mycket vår bransch betyder och att de vill satsa på lantbruket för att kunna ta vara på dess möjligheter när vägarna världen runt öppnar upp igen. Svenskt lantbruk har framtiden för sig!

Text: Helena Holmkrantz Bild: Johan Olsson



Lantmännen testar 100% RME i traktorn

Är RME framtidens hållbara drivmedel för traktorer?

Det vill Lantmännen Maskin undersöka och i våras drog man därför igång långtidstester som ska visa om RME kan bli ett bra alternativ till diesel som drivmedel i traktorer.



RME (rapsmetylester) används i dag som drivmedel i stor skala, bland annat inom transportbranschen. Det är ett

fossilfritt dieselalternativ som blandas in i de flesta dieselbränslen. Men till skillnad från HVO (hydrogenererad olja) används RME sällan till hundra procent i traktorer.

Erfarenheten är begränsad och det är i dag svårt att hitta traktorer som är typgodkända för RME. Därför beslöt Lantmännen tillsammans med Energifabriken, med bas i Östergötland, att göra tester där traktorerna ska köras med 100 procent RME under ungefär 600 driftstimmar. Traktorerna är av märket Valtra och finns på tre ställen i landet, Linköping, Uppsala och Enköping. Förhoppningen är att man framöver ska kunna rekommendera RME-drift som har tydliga klimatfördelar.

– Eftersom traktortillverkarna inte godkänner användning av RME hålls användningen tillbaka. Därför ville vi på Lantmännen Maskin, tillsammans

med Energifabriken, ta detta initiativ. Vi genomför testerna för att analysera om det är möjligt att i framtiden gå ut med egna rekommendationer för RME-drift, säger Per Wretblad, produktchef på Lantmännen Maskin.

Tillverkas av svensk raps

Drivmedlet kallas RME100 och tillverkas av svensk raps vid Energifabriken anläggning i Karlshamn. Det ger minskad klimatpåverkan genom lägre CO₂-utsläpp och det finns förhoppningar om att det ska kunna konkurrera med van-

lig diesel. En annan av fördelarna är att det inte är giftigt och därmed inte kräver ADR-tillstånd. RME är dessutom billigare än HVO, men har däremot ett lägre energiinnehåll, vilket påverkar effekt och förbrukning. Det finns även utmaningar vid drift när det är riktigt kallt. Detta är aspekter som projektet ska testa.

För att utvärdera hur motorerna reagerar på RME görs effektmätningar, oljeanalys och NOX-mätningar (kväveoxid) efter halva testperioden.

– Traktorerna har rullat på under



sommaren och hittills har det gått bra. Vi kommer att göra en första utvärdering i september-oktober. Sedan är det tänkt att traktorerna ska fortsätta köra resten av hösten och vintern för en andra utvärdering nästa år, säger Per.



BILD: LANTMÄNNEN MASKIN

Ny modellserie från Valtra



I höst lanserar Valtra en helt ny modellserie, G-serien. Samtidigt presenteras ett nytt tillval som förenklar precisionsodlingen.

G-serien är första traktormodellen i femte generationens Valtra-traktorer och är samtidigt en helt ny modellserie som storleksmässigt ligger mellan de populära A- och N-serierna. G-serien är också den första traktorn i effektklassen 100-140 hk som erbjuder SmartTouch, liksom full tillgång till utrustning för precisionsodling. Den nya G-serien finns i fyra utföranden: Basic, Comfort, Technology och Technology Pro.

Den nya Valtra G-serien är framtagen för att klara tuffa frontlastararbeten och grundförutsättningarna för designen har varit bästa sikt och komfort.

Förutom fält- och gårdsuppgifter är G-serien även passande för skogsarbete. Det extra ljuspaketet har fyra arbetsbelysningar framtill och sex baktill,

som också slås på automatiskt vid backning, vilket underlättar arbetet under mörka förhållanden.

Nyhet för precisionsodling

Körspårsassistenten är en annan nyhet från Valtra som ska förenkla möjligheterna till precisionsodling.

Det är ett nytt tillval tillsammans med Valtra Guide autostyrning på G-, N-, T- och S-modellerna (100-400 hk). Körspårsassistenten förbättrar autostyrningen genom att göra det enkelt att lagra enskilda, slingrande körspår i minnet. Detta är särskilt användbart vid applicering av bekämpningsmedel och gödningsmedel.

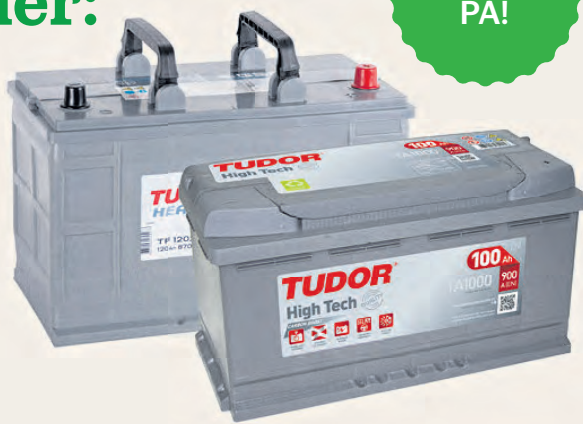
Körspårsassistenten finns som tillval på nya Valtra-traktorer, och det kan också enkelt monteras på modeller utrustade med SmartTouch-armstöd och på en extra skärm. Eftermontering kräver inga nya mekaniska delar och innebär en enkel programuppdatering av en auktoriserad servicetekniker.

Mängdrabatt på startbatterier:

Köp 1 st och få **10% rabatt**

Köp 2 st och få **15% rabatt**

Köp 3 st eller fler och få **20% rabatt**



PASSA PÅ!



Friskvårds-service till förmånliga villkor



Du har väl testat vår nya e-handel?

<https://shop.lantmannenmaskin.se>

Vagnsbelysning

Trådlös, LED
Magnetisk montering, trådlös upp till 20 m, 12/24 V, bakljus, bromsljus, blinkers och nummerskyttsbelysning

1.190:-

exkl moms (1.488:- inkl moms)
Art nr S.130977



Svärd- och kedjepaket

Oregon, 1 svärd + 2 kedjor
Pro-Am, 15", 1,3 mm, K095, 95TXL med 64 drivlänkar

249:-

exkl moms (311:- inkl moms)
Ord pris 512:- exkl moms
Art nr 602,581620



SPARA MER ÄN 50%

Övervakningskameraset

Trådlöst bevaknings-system för stöd upp till 8 kameror och inbyggt WiFi med lång räckvidd

3.900:-

exkl moms (4.875:- inkl moms)
Art nr 98065



NYHET!

Missa inte höstens oljekampanj!

Start: 5 oktober



Nytt blad ute nu!



Erbjudandena i butiksbladet gäller 1/9 - 13/10 2020 och kan ej kombineras med andra erbjudanden. Vissa artiklar kan vara beställningsvara. Vi reserverar oss för slutförsäljning och eventuella tryckfel. Lokala avvikelser kan förekomma.

Följ oss på sociala medier

Tel 0771-38 64 00 | www.lantmannenmaskin.se

Lantmännen Maskin



– Det är kombinationen frihet och ansvar som jag älskar med det här jobbet. Och djuren såklart. Stina Grundström från Robertsfors ingår i Lantmännens ambassadörprogram. Hon är född och uppvuxen på lantbruk och arbetar både på föräldragården och som anställd på en växande gård med holländska ägare.



– Kor är nog mitt största intresse. De är så kloka och söta och helt fantastiska djur. Jag vill verkligen kunna ta hand om dem på bästa sätt, säger Stina Grundström.

Stina är en av de lantbrukare som ingår i Lantmännens ambassadörprogram, som en av landets unga som satsar och tror på en framtid inom svenskt lantbruk. Hon har lantbrukarlivet i blodet som född och uppvuxen i en lantbrukarfamilj i Västerbotten. Familjen hade en liten mjölkgård som har vuxit successivt.

– Jag har jobbat med lantbruk hela mitt liv och gått jordbruksgymnasium och även driftledarutbildning, berättar hon.

Hon brinner för djuren, oavsett om de är hennes egna eller tillhör någon gård där hon är anställd.

En mil till vardera gården

Stina har hittills valt att inte skaffa någon egen stor gård utan har i sitt hem i Robertsfors bara lite djur för husbehov – en häst, tre hundar, en hel del kaminer och några "hobbykossor". Här bor hon tillsammans med sin dotter någon mil från båda de gårdar som hon arbetar på. Den ena gården är hennes föräldragård som hennes bror har tagit över. Där arbetar hon runt 20 procent.

– Där har vi 60 mjölkkor och en Lely robot. Vi odlar spannmål och vall.

På familjegården ansvarar Stina främst för seminering, avelsplanering och allmän djurskötsel.

På den andra gården, Morlunda lantbruk, som också är en mjölkgård, har hon arbetat i åtta år. Förra året bytte gården ägare och i dag är hon den enda anställda. Här arbetar hon tillsammans med de tre holländska delägarna.

– Det är spännande. Fast jag kan gårderna bra sen tidigare så är det otroligt lärorikt att de tänker på ett helt annat sätt än vi. Korna är i fokus för produktionen. Vi har till största delen korsningsraser i besättningen, bland annat SRB, Holstein, Jersey och Montbelliarde.

Med holländsk infallsvinkel i det nordliga klimatet har det kommit många nya idéer och lösningar. Gården har cirka 300 djur varav 130 är mjöl-

Ambassadörs- programmet

Lantmännens ambassadörsprogram är ett utbildningsprogram för yngre lantbrukare som vill lära sig mer om Lantmännen. Programmet ska ge ökad förståelse för Lantmännen som affärspartner och för ägandet av föreningen. Deltagarna är med och ger inspel på hur Lantmännen på bästa sätt kan möta behov och förväntningar hos morgondagens medlemmar. Programmet omfattar utbildning, grupparbeten, tid för diskussioner och framför allt inspirerande möten med andra människor.

kande, övriga är stutar och tjurkalvar och det finns en tanke att öka ytterligare. På den här gården är Stinas uppgifter allt från seminering till daglig djurskötsel och utfodring och en del traktorkörning under högsäsong.

Mycket nytt med nya ägare

Sedan de nya ägarna tillträdde har halva djurbesättningen bytts ut. Stallarna är ombyggda, med två nya robotar och en äldre som är kvar och djurgrupperna är uppdelade annorlunda än tidigare.

– De ser sällan något problem och det är en jätterolig omställning. Jag tror att vi lätt kan vara lite hemmablinda.

I ambassadörprogrammet tar Stina med sig alla sina erfarenheter från de båda gårdarna, sin bakgrund och framtidstro.

– Som lantbrukare kan du styra dagen som du vill, det är omväxlande och du får vara igång. Jag är en aktiv människa som älskar djur och att ha dem omkring mig 24 timmar om dygnet. Ambassadörprogrammet är givande och det är kul att träffa alla de andra och få lära sig mer.

Inför framtiden ser hon att dagsläget i samhället, med världsomfattande pandemi med allt vad det innebär, kan ha skapat nya möjligheter för svenskt lantbruk.

– Jag tror att den tid vi har nu öppnar



Stina Grundström är avbytare på två gårdar och hon omger sig med djur dygnet runt.

en del ögon på svenskarna för att självförsörjandegraden är otroligt viktig och att bönder alltid kommer att behövas. Mat är ju det viktigaste vi har. Men kanske kommer det styras till färre och större gårdar i framtiden.

Text: Anna Bergström
Foto: Gunnar Svedenbäck



Jag tror att den tid vi har nu öppnar en del ögon på svenskarna för att självförsörjandegraden är otroligt viktig och att bönder alltid kommer att behövas. Mat är ju det viktigaste vi har.

Allt för skogen!
Se hela sortimentet på vår hemsida

Husqvarna

Skickas fraktfritt

Motorsåg 560XPG



6156:-

Rek. ca-pris 8400:-

Inkl. elektrisk kedjeslip
Värde 716:-

STIHL

Inkl. elektrisk kedjeslip
Värde 716:-



Motorsåg MS 261
C-M 40cm RS

5352:-

Rek. ca pris 5992:-

Husqvarna

Inkl. visir, trimmertråd och förband
Värde 471:-



Röjsåg 545 FR

5196:-

Rek. ca-pris 7192:-

BOLY Mängdrabatt



Åtelkamera
BolyGuard BG584G
inkl. 3 månaders HylteSIM

1596:-

Genzo ORIGINAL



Värmeväst Arctic

1196:-

SHINWA

Kolla priset!



Komradio PT-1337

716:-

Barbour



Ashby Oljerock, Herr

2636:-

WOODLINE



Lavoro Elite
Huggarkänga

1996:-

Öppettider i butiken:
Måndag-fredag: 9-18 · Lördag: 9-13 · Dygnet runt på webben!

Alla priser är exklusive moms. Vi reserverar oss för tryckfel, slutförsäljning och eventuella prisjusteringar. Gäller så långt lagret räcker. Eventuell fraktkostnad tillkommer. Se resten av vårt breda sortiment på www.hylte-lantman.com

0345-400 00

www.hylte-lantman.com

Hantverksgatan 15, 314 34 HYLTEBRUK





Kan Lantmännen utnyttja den växande efterfrågan på gröna proteiner? Är den vegetariska trenden en lönsam möjlighet för svenskt jordbruk? Vad krävs för att den gröna trenden ska bli en bra affär?

Grodden gör en djupdykning i ämnet gröna proteiner. Med avstamp i förstudien och hur man tänker strategiskt fortsätter vi resan in i verkligheten.

Det görs redan i dag en hel del inom Lantmännen. GoGreen lanserar nyheter som kan komplettera

Grön trend en chans för svenska odlare

– Gröna proteiner kan mycket väl bli en lönsam affär i framtiden. Det kan vara ett sätt att ge lantbruket tillgång till en marknad med stark tillväxt. En satsning på baljväxter kan rätt utnyttjat vara gynnsamt både för odlaren och animalieproducenten.

Lantmännens strategichef Patrik Myrelid betonar att frågan ännu är i sin linda, men den rymmer många möjligheter för framtiden och den finns på Lantmännens agenda.



Gröna proteiner är ett av flera nystartade projekt inom Lantmännen. Tillsammans med projekt som fokuserar på bland annat foderproteiner, hållbar animalieproduktion och fossilfria drivmedel är det här ett sätt att utvärdera vad framtiden kan bjuda på i form av möjligheter för svenskt lantbruk.

Det finns mycket som talar för gröna proteiner, både från havre och baljväxter. Det finns i dagsläget en tillväxt både på animaliemarknaden och den gröna marknaden.

– Meningarna skiftar om vad som är bäst att satsa på för framtiden. Det beror helt på vem man frågar. Faktum är att vi globalt ser en växande marknad för animalier och för vegetabilier samtidigt. I västvärlden ökar efterfrågan på det växtbaserade, medan animalierna ökar på tillväxtmarknader i Asien och Afrika, säger Patrik.

Han konstaterar att den totala och

globala köttkonsumtionen ökar i världen, framför allt i tillväxtekonomierna i Asien och Afrika. I Europa och USA sker däremot en viss minskning, dock från höga nivåer.

– Det är väl så att de flesta av oss mår bra av att äta varierat och kan man kombinera kött av god kvalitet med gröna livsmedel är det nog det bästa för oss alla.

Utrymme för svenskt protein

Mycket av produkterna i den vegetariska butikshyllan är i dagsläget baserade på sojaböna. Här finns alltså utrymme för nyutvecklade produkter med svenskodlade proteiner.

– Rent strategiskt ser vi en konsumentmarknad för gröna proteiner som växer. Det innebär en möjlighet som vi vill vara med på. Just nu undersöker vi var i vår värdekedja vi kan hitta dessa möjligheter, säger Patrik och poängterar samtidigt att en sådan satsning inte är någon motsägelse ur svenskt lantbruksperspektiv:

– Ökad konsumtion av gröna proteiner innebär inte sämre marknad för animaliska produkter. Det finns fler munnar att mätta!

Export och växtförädling

Lantmännen har redan tagit steg mot den nya gröna marknaden på flera sätt. 20 000 ton svenska ärter går till exempel varje år på export från Lantmännen. En del av exporten används för olika typer av produkter som är att beteckna som humankonsumtion medan andra delar går till foderindustrin. Utöver exporten används uppskattningsvis 5 000 ton i den egna foderindustrin i Sverige.

Genom växtförädlingsplattformen Grogrund görs exempelvis satsningar på åkerböna genom ett nytt växtförädlingsprogram och undersökningar av hur åkerböna kan anpassas till humankonsumtion. (Grodden 2/2020)

– Det finns även odlingsmässiga skäl för att satsa på baljväxter. För odlaren



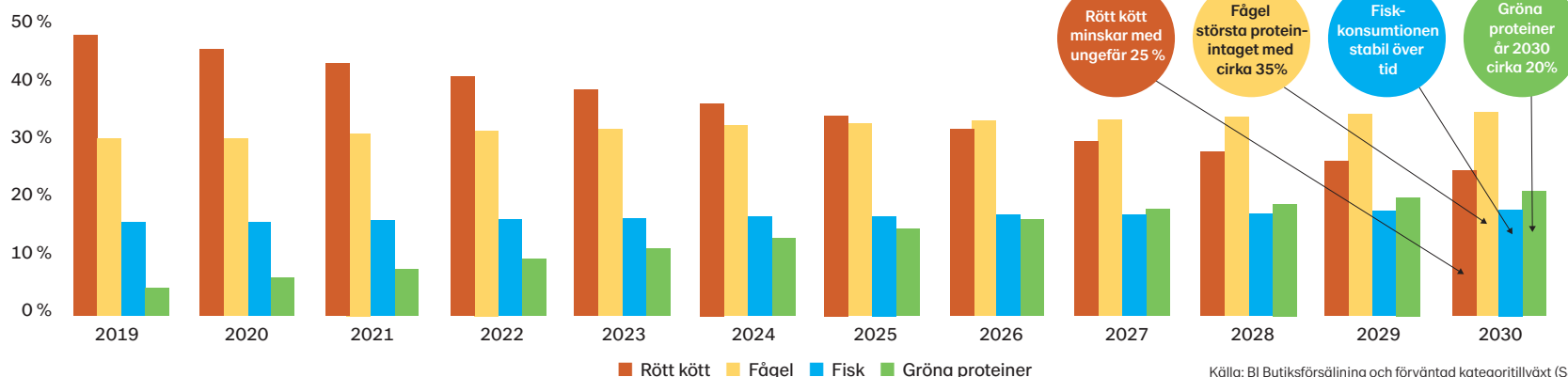
” Strategiskt ser vi en konsumentmarknad för gröna proteiner som växer. Patrik Myrelid.

är de intressanta ur växtföljdperspektiv. Blir det dessutom en ökad efterfrågan har de en tydlig plats i framtidens jordbruk – jämsides med animalieproduktionen, sammanfattar Patrik.

Text: Helena Holmkrantz

60 % Procent av proteinintaget

Framtidens gröna skifte i svensk handel





dieten för alla flexitarianer som gärna äter mer grönt, men inte vill avstå helt från kött.

På Lantmännen Cerealia funderar man över vilka affärsmöjligheter som finns i nästa steg, hur man kan ersätta sojabönorna i vegetariska livsmedel med inhemskt odlat protein och undersöker vad konsumenterna själva tycker. Vi gör också besök i fält och ser hur odlingen av en ny gröda – gula linser – växer fram. Till sist blickar vi ut mot den internationella arenan. Vad händer på marknaden just nu?



Kajsa Blomqvist och Louise Helén.

Snabblagat och bekvämt i frysdisk. Vegetariskt med mycket smak och en bas av svenskodlade bönor. GoGreens nya produkter, rödbetsburgare, asiatiska bönbollar och ärtfalafel, är på väg ut till marknaden i höst och riktar sig till alla som vill äta lite mer grönt, oavsett vilken inställning man har till kött i maten.



– Många äter köttbullar och makaroner till vardags, det är bekvämt och snabbt. Men en hel del har också börjat fundera på om man inte skulle kunna ersätta köttbullarna med något vegetariskt ibland, men vet inte riktigt hur. Det är dem vi vill fånga upp – flexitarianerna, som är flexibla, äter kött ibland, men försöker öka mängden grönt i maten, förklarar Kajsa Blomqvist, varumärkesansvarig för GoGreen.

Svenskodlat för frysen

GoGreen lanserar i höst ett helt nytt sortiment av frysta vegetariska biffar och bollar. Det är startskottet för en satsning på vegetarisk färdigmat. Till skillnad från de flesta vegetariska produkterna i frysdisk är de dessutom baserade på svenskodlade råvaror. Mycket av den vegetariska färdigmat innehåller sojabönor och GoGreen satsar nu på alternativ med bland annat svenskodlade vita bönor. En annan vanlig importerad ingrediens är kikärter. Det finns flera märken av falafel som gjorts på klassiskt vis med kikärter i frysdiskarna. GoGreen gör i stället sin falafel på svenska gula ärter.

– GoGreen är ju välkänt hos konsu-

menterna för sina baljväxtprodukter och dessutom unikt i att ha svenskodlade bönor i sitt sortiment. Det ger oss goda fördelar när vi nu tar nästa steg in i butikernas frysdiskar, menar Kajsa och betonar att det allra viktigaste ändå är smaken:

– Jag tycker själv det kan vara svårt att hitta bra vegetariska produkter som blir favoriter man gärna köper om och om igen. Men jag hoppas och tror att vårt nya fryssortiment ska bli en sådan favorit. Jag tycker själv produkterna är jättegoda.

En av de konsumentgrupper man

tror kommer att lockas speciellt av det nya sortimentet är "millennierna", de unga konsumenter som är födda från slutet 1990-talet och en bit in på 2000-talet. Konsumentundersökningar visar att de vill ha bekväm mat med god hållbarhet och gärna vegetariskt. Över huvud taget sker just nu ett uppsving för frysen.

– Fryst mat är smart mat, den håller längre än färsk och man kan ta upp så mycket man behöver för tillfället ur frysen. Det blir mindre matsvinn och fina näringsvärden. Jag tror att GoGreen ska kunna göra en vinnande resa in i frysen.

Efter lanseringen av de tre första frysprodukterna går arbetet vidare. Ett av målen är att hitta nya sätt att använda svenskodlade grödor i mat med nytänk.

Hur går ni till väga för att hitta ny mat att lansera?

– Första steget brukar vara en workshop med folk från olika delar av orga-

nisationen, utvecklare, men också personal från produktionen. Vi tittar på trendrapporter, funderar över vad nästa trend kan bli och spårar idéer – högt som lågt. Därefter måste idéerna förfinas och testas på kunderna. Vi har fokusgrupper som får säga vad de tror om de olika idéerna vi har. I tredje steget undersöker vi vad som passar in i produktionen, om vi ska göra produkten själva eller i samarbete med någon annan. Vi gör också smaktester, internt, men ibland också med konsumenter. Först därefter kan vi börja fundera på lanseringen, konstaterar Kajsa.

Svenskhet och smak

Louise Helén som är affärsutvecklingsansvarig för GoGreen och fyller på resonemanget:

– Vi tittar just nu på hur vi ska kunna förstärka vårt sortiment med mat som inte är rena basprodukter. Vi vill addera smak och bekvämlighet för konsumenterna. Dessutom vill vi ta fram produkter som kan ersätta köttet på matbordet.

Svenskhet och smak är de två egenskaper som Louise trycker på.

– Mycket är drivet av att kunderna visar allt större intresse för våra produkter eftersom de är svenska. Vår kedja från jord till bord är vår styrka. Lokalodlat är något som efterfrågas starkt, även om smaken så klart alltid är topp 1.

Hon tillägger att ett annat mål är att kunna förse foodservice – restauranger, skolkök och liknande – med ännu bättre möjligheter att skapa en god vegetarisk meny.

Text: Helena Holmkrantz

Bekvämt vegetariskt från svenska åkrar





Cerealia

satsar på en grönare framtid

Mer grön mat och mer svenskt på bordet. Det gröna skiftet är en trend som vuxit sig starkare än någonsin under coronakrisen. Rätt utnyttjat innebär det här nya möjligheter för svenskt jordbruk och livsmedelsproduktion, nya grödor att odla till eftertraktade livsmedel. Det är också en chans för Lantmännen Cerealia som satsar på utveckling och nytänkande på den gröna hyllan.



Svenska konsumenter vill ha mer grönt på matbordet, men de flesta fortsätter ändå att äta kött, bara i mindre omfattning. Maten ska ha svenskt ursprung och den får gärna vara i form av bekvämt halvfabrikat och påminna om den traditionella maten som köttbullar och korv.

Food Digest är Lantmännen Cerealias årliga konsumentunder-

sökning. Det är en riksrepresentativ konsumentundersökning med fler än 1 000 respondenter. Den senaste gjordes i maj i år i samarbete med Kantar Sifo. Här är lite av det undersökningen kommit fram till.

Svenskt ursprung

Svenskt ursprung är mycket viktigt för svenska konsumenter. 56 pro-

cent av svenskarna säger att "från Sverige" är en viktig aspekt när de väljer mat och livsmedel – endast "God smak" är viktigt för fler (70 procent). 42 procent anser att "lokalproducerat" är viktigt och 31 procent "hållbart producerat".

För att en produkt ska anses vara "svensk", ska ingredienserna/råvarorna vara svenska. Det räcker inte med att den är produ-

cerad eller packad i Sverige.

29 procent av svenskarna säger att deras intresse för att köpa svensk/lokalproducerad mat har ökat under coronakrisen.

Mer grönt

48 procent av svenskarna byter aktivt ut kött mot icke-animaliska produkter. Sju procent är vegetarianer/vegetarianer men den stora



Lantmännen Cerealia gör varje år omfattande konsumentundersökningar både i Sverige och de andra nordiska

länderna för att se vad nordborna föredrar på sina matbord. Den starkaste trenden i Sverige just nu är lokalproducerat och svenskt. Undersökningarna visar också att det senaste tillskottet av kunder i matbutikerna, den yngsta generationen som är född runt millennieskiftet, ställer stora krav på maten de väljer. De föredrar grön mat och de väljer mycket gärna bekväm mat ur frysdisken.

Det här är kunskap som har stor betydelse för produktutvecklingen, samtidigt som det gäller att kunna förutse vad nästa trend kan tänkas bli. Men trenden är bara halva sanningen, poängterar Maja Pählman, som är ansvarig för innovation och produktutveckling på Cerealia.

– Hur hållbara och trendsäkra produkterna än är – i slutändan är det smaken som regerar. Produkterna måste smaka bra om de ska bli framgångsrika på marknaden, konstaterar Maja.

Svenska bönor på bordet

Intresset för svenskproducerad mat och svenskladade råvaror skapar möjligheter för den svenska bönan som ersättare för importerad sojaböna. Sojabönan finns i många vegetariska och veganska recept som ersättning för köttproteiner.

– Sojabönan dominerar i gröna produkter i dag. Den har en svårslagbar smak och konsistens och det är givetvis en utmaning att utveckla nya produkter med svenskladade bönor i stället, berättar Maja.

Att få fram vegetabiliska proteiner som kan sätta den svenska bönan på matbordet är ett av de viktigare spåren i utvecklingsarbetet just nu. Det betyder utvecklingsarbete över hela linjen, från utsäde och odling, till förädling av råvaran till en god och säljande produkt. Tillsammans med forskningsinstitutet Rise gör Lantmännen just nu en kraftfull satsning för att få fram nya ersättningar för kött som är både goda och rika på protein samtidigt som de bygger på nordiska grödor.

– Vi arbetar mycket med smakutveckling, men även textur. Flexitarianer (de som ofta, men inte alltid, äter vegetariskt) har en viss nostalgi för de traditionella rätter man är van vid att äta

med animaliska proteiner. De vill ha köttfärsås och köttbullar, biffar och burgare men av vegetariskt ursprung. Genom att använda bland annat ärtor, havre, vetegluten och baljväxter på nya sätt vill vi nå konsumenterna och ta fram nya goda och gröna livsmedel baserade på råvaror från svenska åkrar. Vi har en unik position i och med att vi finns i hela kedjan från jord till bord och det ska vi utnyttja, poängterar Maja.

Gröna biffar

Gröna proteiner når ut till konsumenterna från Lantmännen framför allt via varumärket GoGreen, som under flera år funnits på butikshyllor landet runt med varor som bönor, majs, gryner, salsa och mycket mer. Men för Cerealia är det lika viktigt att nå ut till food service-sektorn. På skolor och serviceboenden, restauranger och caféer serveras till exempel Cerialias gröna biffar.

En försmak på framtiden kommer redan i höst när GoGreen lanserar ett nytt fryst sortiment i butik med vegetariska biffar och ärtpudding. Det är ett första steg i satsningen på gröna proteiner baserat på svenska bönor och ärtor

Olika baljväxter

I steg två handlar det om gröna alternativ till animaliska proteiner. Det finns dock en hel del frågor som behöver få sina svar innan det finns färdiga produkter med nya typer av proteiner på hyllan. Eftersom grundtanken är att hela kedjan från jord till bord ska finnas med måste man givetvis också ha odlarna med sig. Hur ska odlingen skalas upp? Hur får man de nya grödorna till-



gruppen är flexitarianerna – 40 procent – som äter kött, men väljer att byta ut det mot vegetariskt en eller flera gånger i veckan.

Mer än en tredjedel av svenska konsumenterna säger att det viktigaste är att de äter mer "grönt", men det behöver inte vara helt vegetariskt. 21 procent säger att de ersätter köttet och i stället använder grönsaker och baljväxter i sin

matlagning. Det finns fortfarande mycket kvar att göra för att hjälpa konsumenterna till en enklare, grönare vardag. Bara var fjärde tycker det är lätt att lyckas med vegetarisk mat och bara 22 procent tycker det är lätt att hitta inspiration till att laga vegetariskt.

Mer fryst, mindre soja
När det gäller frysta vegetariska

komponenter, är sojabaserad färs det som flest säger att de köpt de senaste tre månaderna (det är ju också det mest sålda).

Även om sojabaserat är det man köper mest, finns det önskemål om alternativ som inte är baserade på soja. I Food Digest 2019 var det 33 procent av svenskarna som sa att de alltid eller ibland undviker sojaprotein.

Svenska konsumenter vill framför allt ha frysta vegetariska komponenter som enkelt kan ersätta kött i kända maträtter (till exempel korvar, färs och liknande). Man vill kunna laga sina vanliga maträtter, som köttfärsås, tacofärs och köttbullar.

Text: Helena Holmkrantz



” Vi vet att vi vill skala upp odlingen av svenska proteingrödor, men vi måste ha våra kunder och odlarna med på tåget och framför allt måste det leda till en lönsam affär för alla parter.

räkligt intressanta för att odlarna ska nappa? Hur kan grödorna utvecklas för bästa smaken och bästa slutprodukt?

Lantmännens utvecklingsprojekt Specialgrödor har pågått ett par år och har omfattat odlingsförsök av många olika grödor. Odlingen av svarta bönor och kidneybönor på Öland är ett av resultaten av projektet. Just nu pågår arbetet att få snurr på odlingen av linser med uppskalningsförsök på flera håll i landet. (Läs mer på sidan 18-20).

Samtidigt fortsätter också arbetet att hitta fler grödor som kan fungera som alternativa proteinkällor för den som vill äta mer vegetariskt. I projektet finns tankar på den sydamerikanska quinoan, men också traditionella nordiska baljväxter som bondbönor och gråärt. Även åkerbönan finns på agendan som en intressant ingrediens i framtida mat. (Se Grodden 2/2020)

I utvecklingsplanen har havre ett eget kapitel. Lantmännen arbetar med flera olika spår när det gäller havre. Det handlar om att modernisera sätten att använda havre, men också att utnyttja havrens nyttiga egenskaper för bättre maghälsa.

– Vi skulle kunna utveckla hur många nya produkter som helst av havre, även köttersättare. Havre är otroligt användbart som ingrediens i

snacks, i frukostprodukter, köttersättare, drycker, i pulverform, som funktionell ingrediens och såklart som gröt. Det är bara fantasin som sätter gränser, menar Maja.

Lönsamhet

Utvecklingsprojekt är nödvändiga, men i slutändan är det två saker som avgör framgång: att konsumenterna faktiskt efterfrågar produkterna, och att affären är hållbart lönsam.

– Vi behöver investera i innovation och bygga kompetens inom dessa områden för att vi ska välja rätt väg för både konsument och affär. Enligt EAT-rapporten ska vi äta mycket mer baljväxter i framtiden, men även fullkorn, vilket talar för att vi har möjlighet att ytterligare utveckla våra redan sortiment inom bönor, linser och havre. Det är dock viktigt att "tajma" våra lanseringar med konsumenternas intresse för den här omställningen.

I grunden finns alltid frågan om lönsamhet.

– Vi vet att vi vill skala upp odlingen av svenska proteingrödor, men vi måste ha våra kunder och odlare med på tåget och framför allt måste det leda till en lönsam affär för alla parter.

Text: Helena Holmkrantz

Foto: Johan Olsson



Linser

Ny gröda på svenska åkrar

Odling av linser börjar så smått dyka upp i Sverige. Att utveckla nya grödor för svenskt lantbruk och svenska konsumenter är drivkraften för Sebastian Petrisi att odla linser på skånska Söderslätt. En lysande odling 2019 följdes av ett lite knepigare 2020 men Sebastian tror på grödan och vill fortsätta utveckla odlingen framöver.





” Det känns riktigt bra att försöka odla och utveckla en råvara som vi annars importerar. Det vi kan producera framgångsrikt i Sverige – det ska vi satsa på!



Att som lantbrukare satsa på en helt ny gröda kan vara ett kapitel för sig. Varför gör man det? Hur tar man sig an uppgiften? Hur går man till väga med kunskapsinhämtning och utveckling för att lyckas? Och kanske viktigast av allt: uthålligheten – hur är det med den?

Olika utfall 2019 och 2020

Sebastian Petrisi, lantbrukare söder om Skurup på skånska Söderslätt, har nu i två år testat odling av linser. En helt ny gröda för honom och en förhållandevis ny gröda i svenskt lantbruk. För att ta del av Sebastians erfarenheter börjar vi bakifrån i frågeställningarna ovan. Hur är det med uthålligheten? Frågan är relevant eftersom resultatet av odlingen 2020 skilde sig rejält från 2019.

– Det gick mycket bra 2019, nästan för bra om man kan säga så, berättar Sebastian.

Han hade förväntat sig 1–2 ton per hektar men landade på hela tre ton.

– Jag hade förberett en enkel vagnstork till linserna men den räckte inte till så jag fick torka i den vanliga varmluftstorken på gården.

I år, 2020, behövdes ingen torkning med en vattenhalt vid skörd på cirka tio procent. Det var positivt men skörden som sådan blev en utmaning.

– Ja, det var en himla blåsig juli med en del skyfall som slog plantorna till marken så det var väldigt svårt att få upp och in materialet i trösken. Det var en riktigt mara.

Trots kanske halverad skörd på de nio hektaren jämfört med fem hektar 2019, så har Sebastian inga dubier kring odlingen:

– Jag tycker den är jättespännande och tror helt klart på den framöver!

Med andra ord: inga problem med uthålligheten.

Satsar på svenskodlat

Vi backar till upprinnelsen till odlingen. Varför har Sebastian valt att odla linser? Sebastian letade efter ett alternativ eller komplement till sockerbetsodlingen och fick kontakt med Jakob Lindblad på Lantmännen FoU som håller i projektet Specialgrödor.

– Jag hade kanske tänkt mig bönor eller något exotiskt som quinoa, men efter lite bollande fram och tillbaka endes vi om linserna, minns Sebastian.

Och det var inte bara ett alternativ för alternativets skull som Sebastian sökte. Hans tankar går djupare än så.

– Det känns riktigt bra att försöka odla och utveckla en råvara som vi annars importerar. Det vi kan producera framgångsrikt i Sverige – det ska vi satsa på!

Hur tog sig Sebastian då an uppgiften? Helt okänd är inte odlingen. Han hittade en del försök och kunde använda sig av sin vanliga maskinpark som annars går på de cirka 250 hektaren traditionell sydsåsk växtodling. Sebastian betonar att han hela tiden får prova sig fram men ser det som en inspirerande utmaning.

– Jag prisar Diana Bengtsson på Lantmännen i Svalöv som har en hel del erfarenhet av och kunskap om linsodling. Det har varit bra att kunna bolla tankar och funderingar med henne, betonar Sebastian.

Ogräsen är utmaningen

Så vad är då de centrala momenten för att lyckas, eller snarare försöka undvika att misslyckas? Ogräsen och skörden är de stora utmaningarna. Det finns inga passande kemiska ogräsmedel registrerade så:

– Ett jämnt bestånd är oerhört viktigt för grödkonkurrensen.

Sebastian tycker att han lyckats förhållandevis bra båda åren tack vare fin uppkomst och torra betingelser. Torkan är viktig för att både blindharvningen innan sådd och ogräsharvningen efter

uppkomst ska lyckas. Men regniga kalla vårar kan det bli knepigare. Förutom en del handelsgödsel kan odlingen ses som i det närmaste ekologisk. Odlingsformen tilltalar Sebastian.

– Hellre odla så här än ”tvångsekologiskt”. Slippa spruta vill väl varje lantbrukare, men vi måste ju ha ett hållbart odlingsystem, slår Sebastian fast.

Skörden är den andra utmaningen och som tidigare nämndes så blev den problematisk 2020. Att hitta rätt mognadsgrad är knepigt, men i slutändan är det vädret vid skörd och prognosen framöver som är viktigast. Tröska ställdes in som till raps men med viss modifiering, för linsfröna är inte att leka med eller som Sebastian uttrycker det:

– De är ju som små UFO:n: svärfångade, flyger och far hit och dit!

Bra samarbete med Lantmännen

Avslutningsvis menar Sebastian att han ser odlingen som en satsning på sikt i en långsiktig relation med Lantmännen för att utveckla en gröda och råvara för svenskt lantbruk och svenska konsumenter.

Text och bild: **Hans Jonsson**,
Cumulus information

Förstudie tittar på förutsättningarna för gröna proteiner

Grön mat är ett hett ämne och en trend som vuxit sig allt starkare de senaste åren. Lantmännen har nyligen startat ett projekt för att utröna vilka möjligheter som finns i att hänga på trenden med gröna proteiner. Frågorna är många, eftersom det delvis är ett nytt område.

– Projektet går ut på att se om och var Lantmännen ska ha en plats i värdekedjan för gröna proteiner. Vi gör i ett första steg en översikt över marknaden, trenderna, investeringsbehoven och möjligheterna. Till årsskiftet ska vi

vara klara med denna förstudie. Sedan får vi se med vad och hur man kan gå vidare, förklarar Daniel Maidell, tillförordnad projektledare för projektet.

En liten projektgrupp som samlar information, undersöker och analyserar. Studien ska leda till en översikt över läget för gröna proteiner nu och i framtiden.

Det finns många aspekter att ta hänsyn till. Några exempel är hur trenderna ser ut, vad som kan vara tillfälligt och vad som troligen är mer långlivat, man tittar på vilka

spelare som finns på marknaden, men givetvis också vad som kan passa in i Lantmännens produktion, om det finns sidoströmmar som kan utnyttjas och framför allt om gröna proteiner kan bli en lönsam affär.

Många frågor återstår alltså till en satsning i realiteten.

– Det här är en undersökande fas. Det viktigaste är väl att vi är inne på området och ser vad det kan ge Lantmännen, sammanfattar Daniel.

Text: **Helena Holmkrantz**



Mogna linser men grönt i stjälken gjorde tröskningen till en utmaning, men draper-skärbordet med gummimatta i stället för skruv på trösken räddade skörden galant.

Klevs Gård odlade linserna ekologiskt, så tre gånger radhackades odlingen för att hålla ogräsen i schack.

Test i väst

Klevs Gård i Bohuslän provade linsodling 2020 i både med- och motvind.



Johan Christensson är en av fyra delägare och samtidigt driftledare på Klevs Gård i Bohuslän som odlar ca 500 hektar.

Vintern 2020 fick man en förfrågan från Lantmännen om att odla gröna linser på kontrakt.

– Vi var försiktigt optimistiska och hittade ett skifte på sex hektar som passade, berättar Johan.

Beställningen var på konventionella linser. Men Klev är under omställning till eko, så linsodlingen 2020 skedde utan mineralgödsel och kemiskt växtskydd. Därmed kan ogräsen vara ett problem i konkurrenssvaga grödor som linser.

Lösningen blev att plugga två utlopp i fördelarhuset på såmaskinen och på så sätt lämna två osådda rader och 37,5 cm

lucka mellan dubbelrader av linser. Upplägget tillät hackning mellan dubbelraderna, men precisionen med kamerateknik medgav också hackning mellan de båda enkelraderna i dubbelraden. Likväl blev höstraps ett problem som skären inte kom åt närmast linserna, så för framtiden funderar Johan på hur spillrapen ska hanteras på bästa sätt.

Draper-skärbord räddade

Trots spillrapen tuffade linserna på, och nästa utmaning kom i augusti med tröskningen. Mogna linser men gröna stjälkar gjorde att Johan provade att strängläggga för att få till en jämnare mognad.

– Men vi var ute 3–4 dagar för sent, så det dröjsade för mycket.

Lösningen blev i stället direkttröskning, och räddningen blev Klevs nya tröska med draper-skärbord som har gummimattor i stället för skruv.

– Det var geggigt på mattan och kladdigt i trösken, men tekniken fungerade lysande och tröskningen gick fantastiskt bra, jublar Johan.



Johan Christensson med kusinbarnet Casper i linserna den 9 augusti – dagen före tröskning. Casper skötte radhackningen på Klev under odlings säsongen.

” Det var geggigt på mattan och kladdigt i trösken, men tekniken fungerade lysande och tröskningen gick fantastiskt bra.

Skörden uppskattar han till ca 1000 kilo rensad vara per hektar.

– Men jag är övertygad om att 25 procent ligger kvar på backen!

Potentialen ligger på 2–3000 kilo, så mer finns att hämta med större odlings säkerhet. Marknaden ropar efter

grönt protein med blågul härkomst, så Johan vill gärna vara med på tåget som går nu.

– Vi lärde oss en del om odlingstekniken 2020 som vi kan ha nytta av framöver.

Text: Jens Blomquist, Agraria Ord & Jord

Grönt även i Norge

Satsningar på gröna livsmedel görs på många håll i världen. Lantmännen Cerealia och Lantmännen FoU är bland annat inblandade i en norsk satsning på hållbara, växtbaserade produkter.

Plattformen heter FoodProFuture och samlar och sprider kunskap för framtida livs-

medel med ursprung i norsk odling. Under året har plattformen ordnat flera olika seminarier, av förklarliga skäl internetbaserade, om bland annat handlat om hur nordiska bönor kan ersätta soja och olika scenarier för framtidens mat. Läs mer på foodprofuture.no



Othello[®]

En effektiv ogräsbekämpning på hösten frigör tid på våren



Othello OD är ett verktyg för ogräsbekämpning på hösten för lantbrukare som av olika anledningar vill göra "färdigt på hösten" för att följa upp med en enklare komplettering på våren.

- // Bred effekt på **viktiga gräs- och örtogräs**
- // Mycket god effekt på de viktiga **gräsogräsen vitgröe och åkerven**
- // Hög effekt mot **spillraps** på hösten
- // Efter höstbehandling, fritt för **insådd av valfri fånggröda eller vall** på våren

Använd Othello rätt i din resistensstrategi, fråga din säljare eller se [www.cropscience.bayer.se](http://www.cropsscience.bayer.se) för mer information



Lisa Rydenheim
076-8677125



Mats Andersson
070-5671677



Stora köttkedjor investerar i vegetariska alternativ

Ett antal internationella köttjättar går nu ifrån sin traditionella verksamhetsinriktning och satsar på vegetariska alternativ. Vad är anledningen? Och hur gör svenska företag – investerar även de i alternativ till kött eller fortsätter de som vanligt?



Världens näst största köttföretag, amerikanska koncernen Tyson, har investerat i vegokött-startupen

Beyond Meats. Trean Cargill har satsat på labbodlat kött från startupen Aleph Farms. Och parallellt har världsettan, brasilianska JBS, tagit fram sin egen veganburgare. Hur kommer det sig? Underkänner företagen därmed sin egen verksamhet? Eller ser de synergi och utvecklingsvägar som inte har undersökts tidigare?

– Det finns en risk att de "kannibaliserar" på sig själva, men i slutet finns möjligheter att nå ut till fler kunder, säger Antonio Hernández, Equity Research Vice President på den globala storbanken Barclays i Mexiko.

Hernández, och kollegan Benjamin M Theurer, lanserade förra året rap-

porten "Can't Believe it's Not Meat", som visar på ett nytt, globalt intresse bland investerare för vegetariska köttalternativ. Och intresset sträcker sig även utanför de rent finansiella investeringarna – även köttföretagen själva har alltså börjat investera i vad som torde vara deras egna konkurrenter.

Investeringar i vegetariskt

Som ett exempel satsade Tyson runt 200 miljoner kronor på vegostartupen Beyond Meat (innan de sålde sin investering och tog fram ett eget vegetariskt alternativ). Och Cargill investerade runt 120 miljoner kronor i labbkötts-företaget Aleph Farms.

– De investerar mer numera, antingen genom joint ventures alternativt uppköp eller med lansering av sina egna vegetariska produkter, bekräftar Antonio Hernández.



” Det finns en stor potential för växtbaserade produkter som är producerade i Sverige och jag tror att många svenska lantbrukare kan gynnas av detta i framtiden.

Anders Svensson, vd svenska Ica.

Enligt Barclays förväntas marknaden för köttersättningsprodukter växa till motsvarande 1 350 miljarder kronor inom ett decennium. Därmed skulle den motsvara tio procent av den globala köttindustrin, som värderas till 13,5 biljoner.

Växtbaserade burgare

Merparten av möjligheterna ligger troligen inom växtbaserade alternativ till kött, som emellertid blir alltmer sofistikerade och lika kött i smak, textur och preparationsmöjligheter. Exempelvis gäller det de hajpade amerikanska företagen Beyond Meats och Impossible Burgers produkter, samt nya koncept från den svenska snabbmatskedjan Max. Max hade också som mål till 2020 att var femte burgare som såljs skulle bestå av något annat än rött kött.

– Redan i slutet av 2019 bestod drygt 20 procent av våra sålda burgare av laktovegetariska eller helvegetariska produkter. Så 2017 reviderade vi målet till att varannan såld måltid till slutet av 2022 skulle vara något annat än rött kött, säger Max PR-chef Marita Wengelin.

Förra året lanserade också Max en helt växtbaserad burgare, Delifresh Plant Beef, som ett mer uttalat köttsubstitut.

– Det vi då tog fram var en egenut-

vecklad, svenskproducerad, växtbaserad burgare som är väldigt lik kött och smakar som kött, berättar Marita Wengelin.

Mat i laboratoriet

Ett mer futuristiskt alternativ är verkliga köttprodukter som odlas fram i labb eller på andra sätt, det vill säga där inte ytterligare djur slaktas i framställningen. Bland dessa finns Aleph Farms i Israel, Memphis Meats och JUST i USA, samt Mosa Meat i Nederländerna. Även om dessa alternativ kan förefalla som något som ligger långt in i framtiden, har forskning och utveckling kommit en bra bit på väg för att skapa och tillhandahålla laboratoriefremställda köttalternativ.

Regleringarna av artificiellt framställt kött är dock fortfarande oklara på många håll i världen. I USA delar myndigheten Food and Drug Administration (motsvarande Livsmedelsverket och Läkemiddelverket i ett) och det federala jordbruksdepartementet på översyn och tillstånd kring köttsubstituten, vilket har lett till oklarheter över vem som ska göra vad och när.

I EU är lagkraven strikta för att laboratoriefremställt kött ska få säljas i affärer eller serveras på restauranger. Inom ramen för unionens "Novel Food"-lagstiftning måste man lämna in en



Odlat kött som Aleph farms marknadsför det.

” 2017 reviderade vi målet till att varannan såld måltid till slutet av 2022 skulle vara något annat än rött kött.

Marita Wengelin, PR-chef, Max



Marita Wengelin, PR-chef, Max

ansökan för att få sälja produkten som livsmedel. I vanliga fall kan en sådan ansökan ta 18-24 månader, men när det gäller genetiskt modifierade organismer tar det vanligen ännu mycket längre tid. Alltjämt hoppas ett antal företag att de första produkterna av detta slag ska kunna hamna på den europeiska marknaden till 2022.

Som ytterligare ett hinder finns själva prislappen – exempelvis kostar laboratoriekött från den israeliska start-upen Aleph Farms nästan 2 000 kronor för ett kilo.

Kött dominerar

Hur resonerar man då i Sverige kring denna utveckling? Hans Agné, vd för branschorganisationen Svenska Köttföretagen, medger att vegetariska köttersättningsprodukter är ett starkt växande konsumentsegment. Dessutom påpekar han att alltför många slakterier och charkföretag försöker möta efterfrågan på vegetariska alternativ och har utrustning som kan hantera framställningen av dessa.

– Man måste hela tiden se till att utnyttja sin produktionskapacitet på bästa sätt. Men än så länge är det förhållandevis små volymer det handlar om, fortsätter Hans Agné.

Svenska Köttföretagen bedömer att det även på sikt kommer att vara kött som är den dominerande produkten bland jämförbara alternativ (jämfört med quorn, sojafärs och så vidare).

– Men samtidigt finns en stark betalningsförmåga för de här alternativen. Om man tittar kiloprismässigt är det

här intressanta produkter att framställa om man kan. Sedan tror jag inte personligen att de kommer att kunna ersätta kött, säger Hans Agné.

Ifråga om de allra mest futuristiska produkterna, såsom laboratorieframställt köttprotein och liknande, vågar dock inte Agné uttala sig om huruvida de kommer att slå igenom på marknaden på sikt eller inte.

Potential för svenskodlat

I likhet med amerikanska aktörer satsar nu även flera svenska företag på vegotrenden. Ica har till exempel nyligen lanserat initiativet Växa, som till 2030 ska halvera klimatavtrycket från försäljningen genom en omställning till mer vegetariskt.

Anders Svensson, vd för Ica Sverige, kommenterar satsningen för Grodden:

– På Ica har vi ökat vår svenskandel av kött de senaste åren. Vi ser att det finns en stor potential att göra samma för växtbaserade produkter, där det finns en stigande efterfrågan från våra kunder samtidigt som många produkter i dag importeras.

Ica ser även att det finns anledning på sikt för svenska lantbrukare att satsa på vissa andra grödor för att till-

mötesgå efterfrågan.

– En råvara som vi ser har stora möjligheter är baljväxter,



Burgare baserade på gröna proteiner kommer starkt över stora delar av världen. Så här säljer hamburgerkedjan Max in sin "gröna" burgare.



Asiatiska bönbollar från GoGreen (Lantmännen Cerealia) lanseras i höst som vegetariskt alternativ baserat på svenskodlade bönor.

” Allt fler slakterier och charkföretag försöker möta efterfrågan på vegetariska alternativ.

Hans Agné, vd för branschorganisationen Svenska Köttföretagen,

som till exempel ärtor. Det finns en väldigt stor potential för växtbaserade produkter som är producerade i Sverige och jag tror att många svenska lantbrukare kan gynnas av detta i framtiden, svarar Anders Svensson.

Text: Joakim Rådström



Hans Agné, vd för branschorganisationen Svenska Köttföretagen,



Forskningsstiftelsen öppnar portarna



Årets utlysning för Lantmännens Forskningsstiftelse – som stöttar forskning inom lantbruk, bioenergi och livsmedel

– är nu öppen. Stiftelsen välkomnar ansökningar fram till den 1 oktober.

Lantmännens Forskningsstiftelse delar årligen ut upp till 25 miljoner kronor till forskning inom lantbrukets hela värdekedja, från jord till bord. Stiftelsen har tre prioriterade forskningsområden – lantbruk och maskin, bioenergi och gröna material samt livsmedel och förpackningar.

– Det finns ett stort behov av forskning som bidrar till en lönsam och hållbar jordbruks- och livsmedelsproduktion och det är precis sådana satsningar som stiftelsen finns till för att stödja, säger Hans Wallemyr, ordförande i Lantmännens Forskningsstiftelse, samt vice ordförande i Lantmännens koncernstyrelse.

Lantmännens Forskningsstiftelse inriktar sig i första hand på forskning med fokus på praktiskt användbara resultat och innovationer och projekten pågår vanligtvis mellan ett och tre år. Just nu stöttar stiftelsen ett 50-tal projekt, både i Sverige och internationellt.

– Stiftelsen är unik på så sätt att ägare, akademi och tjänstemän arbetar integrerat för att säkerställa forskningens nytta för lantbruket, dess vetenskapliga kvalitet och affärsmässiga potential, säger Helena Fredriksson, forskningschef för Lantmännens Forskningsstiftelse.

Nya satsningar med Thermoseed

Lantmännens dotterbolag ThermoSeed Global AB, kan nu se fram emot ett långsiktigt samarbete med schweiziska lantbrukskooperativet Fenaco. Fenaco har köpt en anläggning för utsädesbehandling efter att ha utvärderat Thermoseed-processen i flera länder. Anläggningen beräknas stå klar i maj 2021. Samtidigt bygger Lantmännen sin tredje anläggning i Skänninge.



Kenneth Alness, VD på ThermoSeed Global AB är mycket nöjd med att få Fenaco som kund och samarbetspartner.

Han säger:

– Det gläder mig extra mycket att vår miljövänliga teknik nu kommer att finnas i ytterligare ett land. Fenaco är kända för att ställa höga kvalitetskrav. När de väljer Thermoseed är det ett bevis på vår höga kvalitet och det kommer att leda till ytterligare landvinningar för oss.

Anläggningen kommer att byggas i Lyssach, en liten ort som ligger nordost om Bern. Fenaco kommer att använda den för spannmålsutsäde av alla slag. Den beräknas stå klar i maj 2021 och kapaciteten kommer ligga på 15 ton/timme. Detta blir den åttonde anläggningen utanför Sverige och den andra anläggningen som sålts hittills i år.

Ny satsning i Skänninge

Thermoseed växer även inom Sverige. Sedan tidigare har Lantmännen investerat i Thermoseedtekniken på utsädesanläggningarna i Skara och i Eslöv. Nu investeras vidare i tekniken och därför kommer även utsädesanläggningen i Skänninge att behandla utsäde med Thermoseed framöver. Maria Norén, marknadschef för utsäde på Lantmännen säger:

–Vi ser Thermoseed som en modern utsädesbehandling och med denna effektiva teknik får vi ett utsäde som både är miljövänligt och friskt, vilket ligger helt i linje med Lantmännens hållbar-



FOTO: MIKAEL LJUNGSTROM/SCANPHOTO

hetsfokus. Eftersom vi dessutom använder skjutkraftstester får vi ett utsäde med riktigt hög kvalitet.

Det är kundernas efterfrågan som styr och många gånger överträffar Thermoseed övriga betningstekniker. Maria fortsätter:

–Det finns en efterfrågan på Thermoseed-behandlat utsäde och vi kan med denna investering öka kapaciteten.

Den miljömässiga aspekten ligger i minskad användning av kemiska pro-

dukter och därmed en förbättrad arbetsmiljö både för de som producerar och för de som använder utsädet. Produktionschefen för utsäde, Marita Strömberg, säger:

–Att ligga i framkant när det gäller hållbar teknik ligger både i Lantmännens och i våra kunders intresse. Det är också en stor vinst för produktionsmedarbetarna som får en bättre arbetsmiljö och ny tekniskt intressant arbetsuppgift. *Text: Camilla Calmsund*

Thermoseed

Thermoseed är en svensk uppfinning och patenterad process för utsädesanering utan tillsatser. 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 lagringsduglig vattenhalt. Thermoseed konkurrerar med kemisk betning både genom konkurrenskraftigt pris och hög effektivitet. I Sverige är det Lantmännen BioAgri som äger processen.



BILD: HELENA HOLMGRANTZ

Lantmännen deltar i nytt initiativ för Östersjön

Baltic Stewardship Initiative – är ett nytt internationellt nätverk som ska få livsmedelskedjans aktörer att öka cirkuleringen och minimera läckaget av växtnäring genom hållbara och lönsamma metoder. Målet är att minska övergödningen i vattendrag, sjöar och i Östersjön. Bakom initiativet står bland andra WWF, Lantmännen och LRF.

Enligt en ny rapport, som släpps i samband med nätverkets lansering, är livsmedelskedjan i Östersjöregionen fortfarande långt ifrån läckagefri. Effek-

tiviteten varierar mellan länder men en stor andel av de växtnäringssämnen som tillförs livsmedelssystemet nyttjas inte optimalt.

De företag och organisationer som går med i nätverket ska, utöver att aktivt arbeta med initiativets frågor i sin egen verksamhet, tillsammans gå i bräschen för en mer Östersjövänslig och cirkulär lantbruks- och livsmedelsindustri.

Deltagande aktörer ska både sprida lösningar som fungerar men också ta

nya grepp. Eftersom hela kedjan är med är förhoppningen att det på sikt skapar nya affärsmöjligheter och sätt att samverka inom branschen. Aktörerna ska även driva på politiker att skapa incitament för gröna investeringar och arbeta för att öka kunskapen längs kedjan, från lantbrukare till konsument.

– Lantmännen har affärer runt hela Östersjön och det är därför naturligt för oss att engagera oss i frågan, säger Claes Johansson, hållbarhetschef på Lantmännen.

Lyckad lansering av nya e-handelsplattformen

I början av sommaren lanserade Lantmännen Maskin sin nya e-handelsplattform för försäljning av tillbehör och reservdelar för lantbruksmaskiner, entreprenad-maskiner och skogsmaskiner.



– Vi har ett sortiment på cirka 1,2 miljoner artiklar, vilket ingen annan aktör i branschen kan erbjuda, säger Louise Sedin, försäljningschef, Lantmännen Maskin.

– Vår nya e-handel har tagits mycket väl emot. Det breda sortimentet och ett välfyllt lager tillsammans med snabb leverans, och att du kan göra din beställning när och var du vill, uppskattas av våra kunder. Delarna levereras fraktfritt om du väljer att hämta dem på din närmaste anläggning, men naturligtvis kan du även beställa leverans hem till dig.

Uppbyggandet av den nya e-handeln har skett i nära samarbete med både leverantörer och kunder, allt för att få till en så bra användarupplevelse som möjligt. I e-handeln finns både originaldelar och alternativa delar till en mängd varumärken.

– Vi har så klart traktordelar till våra ”egna” varumärken Valtra och Fendt men erbjuder även delar till andra traktormärken på marknaden, berättar Louise Sedin.

Sökfunktionen viktig

– Vi har lagt mycket fokus på att utveckla sökfunktionen i e-handeln, så att det blir enkelt att hitta rätt reservdel till den specifika maskinen eller redskapet. Du kan söka delar på flera olika sätt, via kategoriträdet, maskinväljaren eller fritextsök. Snabborderfunktionen har visat sig vara populär. Här kan du söka delar direkt via artikelnummer eller namn, säger Louise Sedin.

Den som skaffar sig ett konto i e-handeln får dessutom tillgång till reservdelskataloger med sprängskisser och kan hitta rätt del den vägen. Det är också lätt att se om en del finns hemma på den närmaste anläggningen eller på någon annan av Maskins 55 anläggningar alternativt på centrallagret. Som registrerad kund kan man se sin orderhistorik och få



Så här ser ingången till den nya e-handelsplattformen ut.

” Stor vikt har lagts på användarvänlighet och mobilanpassning.

skräddarsydda erbjudanden. Genom att registrera sin maskinpark i LM², hittar man sedan enkelt reservdelar till de registrerade maskinerna.



Louise Sedin, försäljningschef Lantmännen Maskin.

– Stor vikt har lagts på användarvänlighet och mobilanpassning. Vi har sett en tydlig trend där köp via mobiltelefon har ökat kraftigt, vilket är ett säkert tecken på att e-handeln är väldigt enkel att använda, även mobilt, menar Louise Sedin och fortsätter:

– Vår tekniska support- och serviceorganisation, som

är kopplad till e-handeln, har kompetensen att svara på alla typer av frågor gällande e-handeln och reservdelar, precis om du skulle besökt någon av våra butiker.

Hon menar att e-handeln är ett bra komplement till den reservdelspersonal som finns ute på anläggningarna och i butikerna runt om i landet.

– Vår e-handelsplattform grundar sig på Lantmännens Maskins budskap. Alltid nära. Vi är tillgängliga och kan ta emot ordrar dygnet runt, alla dagar i veckan, och inte minst nu under Covid-19-pandemin är våra digitala kanaler extra viktiga, avslutar Louise Sedin.

Text: Peter Nerbring

Reducerar tillväxten

Motverkar sträckning av tillväxtpunkten

Större rotnät och mer lagrad energi

Caryx[®]
Optimalt designad
för din raps

Den mest effektiva
tillväxtregleraren
för höstraps

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

agro.basf.se

BASF
We create chemistry

POTATIS EMBALLAGE

NY HEMSIDA!

FOTE GÅRDENS EMBALLAGE LIDKÖPING

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

Livesändningar ersatte sommarens mässor

När beskedet började trilla in om att den ena mässan efter den andra ställde in med anledning av coronapandemin, började ett intensivt arbete med att hitta ett komplement. Resultatet blev Lantmännen Live.



Ganska snabbt kom projektledare Helena Häggblad på Lantmännen Lantbruk och hennes nio gruppledare fram till att det fanns en digital ersättning till de uteblivna mässorna. Att ha livesändningar med samma tema som årets mässor.

– Vår målsättning har varit att nå ut till våra kunder på samma sätt som vi skulle ha gjort om det varit riktiga mässor. Att få en möjlighet att presentera nyheter och synas helt enkelt, säger Helena Häggblad.

Alla sändningar har haft temat "Ett lönsamt och hållbart jordbruk" med två mer övergripande avsnitt och två med olika inriktningar – foder respektive digitala tjänster. Peter Annas, chef för Lantmännen FoU och Tareq Taylor, välkänd kock och TV-personlighet, delade på programledarskapet. Elisabeth



Ringdahl, divisionschef Lantbruk, inledde det första programmet tillsammans med Lantmännens styrelseordförande Per Lindahl.

– Det var roligt och inspirerande! Många glada skratt, samtidigt som man kunde avläsa en viss spänning hos en del inför sina uppträdanden, säger Elisabeth Ringdahl.

Hur tycker du en livesändning fungerar för att nå ut med Lantmännens kunskap?

– Jag tycker detta fungerar mycket bra och är ett bra komplement. Jag fick även input från en medlem att det här sättet skulle kunna vara en bra trigger inför till exempel nästa års Borgeby. Då har man som besökare fått en teaser om vad man ska titta efter och vilka man ska tala med!

En som både har varit involverad i förarbetet med sändningarna och själv satt framför kameran är Johan Wågstam, teknikutvecklare på Lantmännen Lantbruk. Johan pratade bland annat om Lantmännens försöksgård Bjertorp, precisionsodling med DataVäxt och även det nya verktyget Atfarm från Yara tillsammans med Göran Larsson.

– Jag tycker det gick fint, vi genrepade dagen innan och det gjorde att alla kände sig lite säkrare och mer avslappnade. I alla fall kände jag så, säger Johan Wågstam.

Hur pass bra når man ut med den här typen av livesändningar?

– Detta är ju ett nytt sätt att kommunicera med våra kunder och medlemmar. Jag tycker vi fick ut våra erbjudande och budskap på ett tydligt och bra sätt. Även om man saknar de klassiska fältdagarna i både Brunnby och Borgeby så får jag säga att detta blev ett väldigt bra format som vi säkert kan använda oss av mer i framtiden, kanske redan i höst.

Louise Sedin, försäljningschef

FoU-chefen Peter Annas i samtal med Helena Häggblad, kommunikatör på Lantmännen Lantbruk i direktsändning som ersättning för Borgeby Fältdagar.



Styrelseordförande Per Lindahl t v tillsammans med lantbrukschefen Elisabeth Ringdahl och programledaren Tareq Taylor.

Reservdelar på Lantmännen Maskin, pratade i sändningarna om bland annat tryggheten och fördelarna med Lantmännens eftermarknadsservice. Louise tyckte att det gick bra och är nöjd med sin insats.

– Jag fick med det mesta jag ville förmedla. Ytterligare information kring vår utveckling av vårt kundnära servicekoncept täcktes upp av övriga programpunkter.

Hur tycker du att det här formatet fungerar?

– Det viktigt att vi testat nya koncept för att kommunicera med våra kunder och detta är ett jättebra initiativ. Fördelen är att vi kan nå ut till en större kundgrupp än bara våra mässbesökare, säger Louise.

Projektledare Helena Häggblad tycker att trots de lyckade sändningarna är det stor skillnad jämfört med en riktig mäsas biten. Framför allt den sociala biten, både för kunder och medarbetare.

– Nu är vi varma i kläderna och kan mer om möjligheterna att sända digitalt. Det ser jag som en fantastisk bra kunskap att ha med sig, säger Helena Häggblad.

Text: Joakim Hugoson



Marcus Andersson • Mattias Nord • Yngve Lindh • Lars-Göran Persson

SVERIGES BÄSTA SMÖRJRÅD

Med personlig rådgivning, med support nära på dygnet runt och med ett stort tekniskt kunnande guidar vi dig rätt bland smörjmedel och maskiner. Det är därför vi är Sveriges bästa smörjråd.

010-556 80 00 • support@agrol.se



DIN MASKIN. VÅRT INTRESSE



Adnan Zeljkovic,
spannmålshandlare med
ansvar för havre och eko

Fortsatt större utbud än efterfrågan, framför allt på foder-spannmål. Det blir allt svårare att se en återhämtning till tidigare prispremier på den ekologiska spannmålsmarknaden.

Ingen återhämtning i sikte

Konsumentsektorn för ekologiska produkter känns sval och är i dagsläget väldigt lite omtalad. Det sker försvinnande lite reklam för ekologiska produkter bortsett från Arlas mjölkkanpanj som fortfarande tidvis visas på TV. Detta är åtminstone min uppfattning och syns även i ICAs hållbarhetsrapport, där ekologisk spannmål inte omnämns särskilt mycket.

Nedåtgående priser blir en given effekt när utbudet kraftigt överstiger efterfrågan. En efterfrågan som till stor del drivs av hur vi som konsument agerar. Det finns dock ytterligare en effekt som förklarar det kraftiga trycket ner på foderspannmål, ökningen av karensspannmål tillsammans med en ökande areal.

Vi ser en relativt stabil förbrukning av ekologisk spannmål i EU, inga direkta uppgångar. Samtidigt finns det en påtaglig ökning av omställd areal och areal under omställning. Mängden spannmål från andraårskarens som finns ute i marknaden har aldrig varit så hög. Överskottet av karensspannmål gör att förbrukare i större grad kan nyttja detta i sin produktion, vilket sänker behovet av fullcertifierad vara med motsvarande volym. Vid en ökad tillgång på både fullcertifierad spannmål, karensspannmål och samtidigt mer eller mindre oförändrad efterfrågan, är en prisnedgång ofrånkomlig.

” **Nedåtgående priser blir en given effekt när utbudet kraftigt överstiger efterfrågan.**

För kvalitetsgrödor som kvarnvet och grynhavre har marknaden länge hållit emot prismässigt, men den bristande uppgången på konsumtionsidan skapar en press nedåt även här. Kraftigt ökade volymer av EU-ursprung har gjort att länder som bara för 1-2 år sedan importerat spannmål, i dag exporterar i stället. Maltkorn har generellt fått sig ett hårt slag i samband med coronapandemin, nedstängning av samhället (hotell, restauranger, barer och liknande) har sänkt ölkonsumtionen.

Vi har en prismässigt nedåtgående period bakom oss, men förhoppningsvis en något mer stabil period framför oss. Det krävs dock extraordinära händelser för att påtagliga prisuppgångar ska ske.



Tystnad tagning

Esa Peippo filmar Tomas Nilsson inför den digitala sändningen av Öjeby lantbruksmässan.

Även Öjeby lantbruksmessa blev i år digital. Mässan arrangerades för tredje året i rad utanför Piteå, i år med temat Skörden i centrum. Den digitala mässan sändes från Öjebyn den 26 augusti, men finns att se i efterhand både på mässans hemsida och på Youtube. Den digitala mässan är ett mycket bra initiativ menar Hans Westbom, som är regionchef Norr och medlemsansvarig för de nordliga distrikten:

– Många har lagt mycket krut

på detta och det har blivit bra, men det kommer att finnas ett stort uppdämt behov efter en fysisk mässta nästa år, det tror jag.

Det var framför allt de två kornsorterna Anneli och Judit som visades. Det är Lantmännens egna foderkornsorter, förädlade för nordiska förhållanden. Men Hans berättar också att två ytterligare sorter visades upp, sorter som inte finns till försäljning förrän om två eller tre år, men som ser mycket spännande

ut för den norrländska marknaden.

Öjeby lantbruksmessa samordnas av projekt Gröna Näringar och Hushållningssällskapet Norrbotten-Västerbotten. Övriga samarbetspartners är Länsstyrelsen Norrbotten, Grans Naturbruksgymnasium och Lantbrukarnas riksförbund.

Text: **Camilla Calmsund**

Fotnot. Den digitala mässan hittar du både på Youtube och på ojebylantbruksmassa.se

Lantmännen Play – Lantflix!

När det blev klart att årets mässor behövde ställas in på grund av coronapandemin påbörjades planeringen av digitala alternativ inom Lantmännens lantbruk-nära verksamheter. Hur sprider man kunskap och nyheter utan att få träffa sina kunder? Vare sig på gård eller på mässor?

Med livesändningar kan man

lyfta vissa nyheter, men långt ifrån alla. Därför utformades en digital kunskapsbank samtidigt som Lantmännen Live planerades. Det är en plats där både Lantmännen Lantbruk och Lantmännen Maskin delar filmer av intresse för medlemmar, kunder och medarbetare. Den heter Lantmännen Play och kallas bland

medarbetare för Lantflix. Samma filmer finns på Youtubekanalerna, men här är de samlade i ämnesområden som Skörd, Maskiner & Tröskor, Digitala råd växtodling, Foder, Vall, med mera.



Du hittar Lantmännen play på www.lantmannenlantbrukmaskin.se/play
Du kan också skriva in LM Play i Googles sökfält eller skanna QR-koden här intill.



Ekologisk demo på Bjertorp

Hur gödslar man sin ekologiska gröda optimalt och vilka tekniker fungerar bäst för att få bukt med ogräset?

Lantmännen försöker få svar på frågorna i en serie demoodlingar med kvävestege på Bjertorps Egendom. De ekologiska demoodlingarna är en liten del av Lantmännens omfattande försöksodlingar på Bjertorp och tanken är att de ska pågå under flera år för att få ett bra jämförelsematerial.

Det handlar inte bara om mindre parcellförsök, utan också om demoodlingar i större skala som ger bild av vad som ger bäst effekter i odlingen. Ekodemon omfattar 14 ha odling och odlas ekologiskt från säsongen 2020. I årets kvävestegetestades Festival höstvetete och Crescendo vårkorn för att undersöka optimal ekologisk gödsling för skörd och protein.

– Vi vill testa hur du får mest ut av Lantmännens gödslingsprodukter, Biofer, i praktiken. Vi jämför också olika ogräsbehandlingsmetoder, ogräsharvning och blindharvning, förklarar Erik Pettersson, växtodlingsrådgivare på Lantmännens odlingsrådgivning.

Årets torra vår och försommar var inte optimal för att få full effekt av gödningen och starten blev därför lite långsam. Efter hand har odlingarna sett bättre ut, men skördenivån påverkades negativt av torkan. Erik är ändå nöjd med

utfallet. Resultaten av försöken var vid den här tidningens pressläggning inte klara, men Grodden kommer att återkommande följa odlingarna i ekodemon.

– Vi kommer att fortsätta nästa år med att testa olika kvävestrategier i olika höstvetesorter och ogräsbehandlingsmetoder, säger Erik som är ansvarig för ekodemon.

Text: **Helena Holmkrantz**



Knowledge grows

Litet men ack så viktigt.

Inte minst för din ekonomi.

Agronom Ingemar Gruvaeus, en i teamet av växtnäringsexperter på Yara.

Att bruka vår jord ställer allt högre krav på dig som odlar den. Skördarna måste skapas med omsorg, eftertanke och kunskap. Dels för att få bästa möjliga odlingsekonomi efter årets förutsättningar, dels för att odlingen ska ske på ett hållbart sätt med minsta möjliga störning på omgivande miljö.

Vi på Yara bidrar till din odling med högkvalitativa produkter, aktuella underlag för dina beslut och moderna hjälpmedel för växtnäringsstyrning. Allt för att du skall hitta dina fälts gödslingsoptimum. Vårt mål är att din odlingsekonomi skall bli så bra som möjligt med minimal inverkan på omgivande miljöer.

Intresserad av mer information?

Vill du veta mer? Kontakta din Lantmännensäljare eller ring Lantmännens kundtjänst på 0771-111 222. Det går också bra att besöka yara.se/vaxtnaring där du hittar intressanta nyheter och läsning om växtnäring.

Läs mer på:
yara.se/vaxtnaring



Kvalitet som sprider sig.