# 03
2016

# HKSCAN
## AGRI

SIDA **10**

## NYCKELTAL PÅ GÅRDARNA VIGGBY OCH ÄS LYFTER PRODUKTIONEN

**18 "ISH" FORTSÄTTER**
Smaka en burgish!

**20 JARI LATVANEN NY VD PÅ HKSCAN**

# Sälj dikalvar och få rabatt på avelstjur

Varje dikalv som förmedlas av HKScan Agri under augusti 2016 till och med januari 2017 ger dig 100 kr i rabatt vid inköp av en stambokförd avelstjur. Avelstjuren köper du under 2017 via oss.

Kontakta din inköpare för mer information 0771-500 500 eller www.hkscanagri.se

HKSCAN

AGRI

# FRÅN KÖP OCH SÄLJ TILL VÄRDEKEDJOR

NÄR JAG PÅBÖRJADE min karriär på 1990-talet var styrning av leveranskedjor, (Supply Chain Management), högaktuellt inom industrin. Det var då ett helt nytt begrepp som ansågs vara banbrytande, och jag började också jobba med SCM, som det förkortas. Diskussionerna kring SCM stödde sig på den dåtida strategigurun **Michael E. Porters** värdekedjetänkande. Enligt hans teori övergår vi från konkurrens mellan företag till konkurrens mellan leveranskedjor.

Foto: Lehtikuva

Aki Laiho

Nu, några årtionden senare, kan vi konstatera att Porters teorier fungerar i verkligheten. Vi har sett framgångar och nedgångar bland många stora företag på grund av att leveranskedjan varit bra eller mindre bra. En allt större del v värdeskapandet, innovationerna och produktiviteten hos företag har blivit beroende av ett framgångsrikt samarbete inom hela värdekedjan.

HKScan är i samma situation. Företaget och primärproduktionen utgör sammanhängande produktionskedjor, där såväl kvantitets- och kvalitetsförväntningar, innovationer och idéer som kostnads- och lönsamhetsbekymmer till sist är gemensamma. Å andra sidan är vi inte oberoende av andra. Vi är en del av värdekedjan för mat från åker till konsumenternas bord där HKScan utgör huvuddelen av värdekedjan för dagligvaruhandeln och restaurangerna. Vi blir också allt mer en del av den globala kött-, spannmåls- och fodermarknaden på många olika sätt. Konkurrensen om vem som ska styra värdekedjan blir allt hårdare.

Jag har med tillfredsställelse kunnat se hur kedjetänkandet har blivit allt mer förfinat mellan HKScan och primärproduktionen. De traditionella köp- och säljmodellerna föråldras snart när täta samarbetskedjor visar sig vara överlägsna vad gäller konkurrenskraft. Dessutom ger bra samarbetskedjor möjlighet att förbättra den gemensamma produktiviteten.

För HKScan är detta en tuff utmaning, eftersom förmåga att styra en produktionskedja inte kommer av sig självt. Det kräver en långsiktig kompetensutveckling, investeringar och ett intensivt samarbete. Jag är övertygad om att investeringar i ett väl fungerande samarbete till slut ger alla som deltar i ansträngningen allt större fördelar.

SAMARBETSKEDJOR VISAR SIG VARA ÖVERLÄGSNA VAD GÄLLER KONKURRENSKRAFT

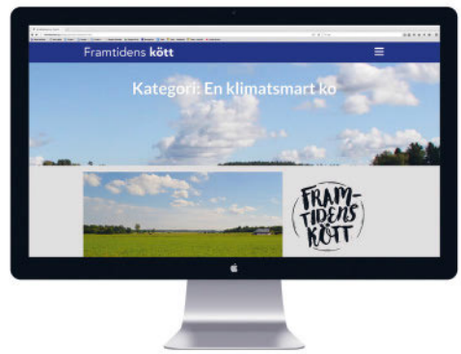
Jag önskar läsarna av HKScan Agri-tidningen en trevlig höst!

**Aki Laiho**
Tillförordnad CEO HKScan

# Framtidenskött.se

**TEXT:** ELISABETH SVENSSON

**Med dialogen Framtidens kött vill HKScan visa ta upp och diskutera viktiga och angelägna frågor inom CR, Corporate Responsibility och Kvalitet. Vi vill vara med och lyfta fram möjliga framtidslösningar, som ger inspiration, men även insikt till positiv utveckling.**




Kött är så mycket mer än god mat. När du väljer dina råvaror påverkar de ofta i ett större perspektiv än du alltid anar.

På webbplatsen Framtidens kött, framtidenskott.se, kan du ta del av kunskap från experter men också diskutera hur svensk köttproduktion kan utvecklas för att bli mer hållbar i framtiden.

Genom dialog förmedlar vi, och tar del av, ny intressant kunskap. Med olika artiklar, inlägg, filmer och radioklipp ger vi möjlighet till en konstruktiv dialog kring framtidens kött hos alla från experter och leverantörer till allmänt intresserade konsumenter.

Varje kvartal blir det extra fokus på ett tema. Aktuellt tema nu är ”En hållbar måltid”. Där exempelvis matsvinn och användning av alla delar av en djurkropp diskuteras. Välkommen att delta i dialogen!

## INTRESSERAD AV EKOLOGISK PRODUKTION?

Den ekologiska produktionen i Sverige ökar inte tillräckligt för att tillgodose det stadigt ökande marknadsbehovet. Webbplatsen **Bliekobonde.nu** är ett initiativ från Ekologiska Lantbrukarna i samarbete med Arla, Axfood, Coop, HKScan och Krav. Syftet är att öka kännedomen om ekologiskt lantbruk och om marknadens ökande behov av ekologisk produktion, samt att skapa grogrund för samverkan inom värdekedjan. Via bliekobonde.nu kan du tillexempel ställa frågor till en ekologisk producent med samma produktionsinriktning som du själv har.

## TIPS FRÅN SLAKTANMÄLAN

Via HKScan Agris internettjänst **www.hkscanagri.se** kan du beställa signalmärken som behövs vid återtag av skinn eller hudar. Vill du få tillgång till internettjänsten eller har frågor kan du ringa 0771–500 500 eller maila slaktanmalan@hkscan.com.

**HKSCAN AGRI UTGIVARE:**
HKScan, Torggatan 4, 291 81 Kristianstad, telefon: 0771–500 500, hkscanagri@hkscan.com
HEAD OF HKSCAN AGRI MAGAZINES: Sari Järvinen ANSVARIG UTGIVARE: Elisabeth Svensson
REDAKTIONSCHEF: Elisabeth Svensson, telefon: 044 19 40 63, elisabeth.svensson@hkscan.com
REDAKTIONSRÅD: Sara Hoff, Nils Jirsell, Victoria Ohlsson, Elisabeth Svensson • LAYOUT: Miltton
PRODUKTION: Infab, Kristianstad TRYCK: Edita Prima Ab, Helsinki • UPPLAGA: 8 900 ex.
FOTO: Om inget annat anges ägs bilderna av HKScan Agri • Omslagsbild: HKscan Agri

# 05

## HKSCAN AGRI 3 / 2016


3 AKI HAR ORDET

4 FÖLJ FRAMTIDENSKÖTT I SOCIALA KANALER

6 UNGA MJÖLKPRODUCENTER SATSAR I TORPSHAMMAR

9 LYCKAT SAMARBETE PÅ ICKHOLMENS SLAKTERI

10 NYCKELTAL VIKTIGA FÖR GRISPRODUCENTEN JEANETTE

13 SAMARBETE VIKTIGT FÖR ATT LYCKAS

14 LAMMPRODUKTION PÅ HALLÄNDSK GÅRD

16 GÅRDSMIDDAG PÅ SKATTMANSÖ

18 PROVA EN BURGISH

20 VINNA MED KUNDEN ÄR JARI LATVANENS LEDORD

22 AVSÄTTNING FÖR HELA DJURET I MEATBALANCE

24 HANDLEDNINGSMATERIAL INFÖR SLAKT

25 FODERKRÖNIKA MED UFFE

26 HKSCAN I ALMEDALEN

28 MATKASSAR VIA NÄTET

30 KORTA NYHETER

31 KALENDER

32 KONTAKTA OSS


**14**

Pråmhusgården utökar lammproduktionen

**16**

Restaurang AG grillar på Gårdsmiddag

**20**

Jari Latvanen ny VD HKScan

Foto: Infab Kommunikation

Foto: Alex Eliasson

Foto: Saara Salaja

# DE VÅGADE SATSA PÅ SIN DRÖM

**Under ett år har det unga paret drivit en mjölkgård med 170 mjölkande kor i Torpshammar utanför Sundsvall. De vågade ta steget och gjorde verklighet av drömmen – att tillsammans driva en egen gård.**

**TEXT OCH FOTO**: NILS JIRSELL

JOAKIM VÄXTE UPP på en gård i Enköping och **Anna** kommer från en gård i sörmländska Björkvik. Båda har långa utbildningar från SLU; Joakim är lantmästare och Anna är husdjursagronom. Anna har också erfarenheter från ett års arbete på DeLaval som gett nyttiga kunskaper inom mjölkproduktion och Joakim har arbetat hemma på föräldragården många somrar. Anna har, förutom arbetet på gården, också en anställning en dag i veckan som avelsrådgivare på Semex.

– Vi satt och slötittade lite på gårdar som var till salu när vi hittade denna, berättar Anna. Vi var båda två i slutet av vår utbildning och vi hade varit tillsammans något år. Det var absolut inte rätt läge att köpa en gård och en mjölkgård i Norrland var definitivt inte det vi sökte men efter ett tag började vi fundera alltmer – varför inte?

Efter resonemang med olika personer som kunde bidra med erfarenheter från mjölkproduktion tog tankarna allt mer form, gården besöktes och verksamheten diskuterades med säljaren.

– När vi såg gården kändes det rätt med en gång, säger Joakim och vi beslöt oss för att, om möjligt, bli mjölkbönder i Torpshammar. Vi bedömde att gården har fina förutsättningar även om mjölkproduktion just nu befinner sig i ett tufft läge.

NÄR VI SÅG GÅRDEN KÄNDES DET RÄTT MED EN GÅNG

## ATT HITTA FINANSIERING

Nu började den stora resan med att lösa finansiering. Många banker var tveksamma men paret gav sig inte och hittade till slut en bank som såg möjligheterna och som var villig att finansiera köpet. Det var för Anna och Joakim en intensiv period som präglades av ständiga kontakter med myndigheter och mycket ifyllande av blanketter.

– Det är två parametrar som gör det möjligt att få ihop kalkylen, förklarar Joakim. Dels är markpriserna här uppe lägre och dels är bidragsbilden mer fördelaktig i jämförelse med södra Sverige. Bland det första vi gjorde, efter tillträdet, var att utveckla rutiner för att ha god ekonomisk uppföljning. Redan efter tre månader gjorde vi ett första bokslut för att se att kalkylerna höll. Nu, efter ett år, kan vi konstatera att det vi presenterade för banken håller, även om det är med hjälp av att vi just vunnit en femårig upphandling om snöröjning i vinter och att vi också har lite annan entreprenadverksamhet.

## FLERA BEN I VERKSAMHETEN

Gården är på totalt 240 hektar fördelat på 170 hektar växtodling och vall samt 70 hektar skog. De 170 korna mjölkas med hjälp av tre Lely-robotar.

Anna Strömgren och Joakim Vägmark är unga lanbrukare som hunnit få både praktisk och teoretisk kunskap genom jobb och utbildning

**GÅRDSFAKTA**

**FÖRETAG:**
Storboda Mjölk

**ÄGARE:**
Joakim Vägermark
och Anna Strömgren

**ANTAL ANSTÄLLDA:**
2 heltid

**AREAL:**
240 hektar

**MJÖLKKOR:**
170 st

**MJÖLKROBOTAR:**
3 st

– Vi har fördelat arbetet så att jag har huvudansvar för djuren och det administrativa medan Joakim tar hand om växtodling och skog samt entreprenadverksamhet, berättar Anna. I och med att gården var i full drift när vi tog över gick övertagandet mycket smidigt. Förra ägarna har också hjälpt oss igång på ett bra sätt. Vi har även fått ett varmt mottagande och god stöttning av grannarna i området.

Gården är i stort självförsörjande på foder. Vall och grovfoder klaras med egen produktion som kompletteras med inköpt kraftfoder och spannmål. Fodret; ensilage, helsäd, mineraler och salt mixas i en stationär mixer för att sedan matas ut på foderbordet med en bandfoderfördelare. I robotarna och i kraftfoderstationer bjuds det på kraftfoder och kornkross. Parets första egna vallskörd ska in i dagarna kring vårt besök och allt tyder på en bra skörd.

– Det handlar just nu mycket om att fintrimma alla system, att ifrågasätta alla kostnader och att lära oss så mycket som möjligt om mjölkproduktion, säger Anna. Produktionen ligger idag på ett snitt om 9 500 kilo ECM/ko och år och målsättningen är naturligtvis att öka avkastningen.

Rekryteringen görs genom att kvigorna vid sex månaders ålder åker till ett närliggande kvighotell och kommer tillbaka dräktiga. Anna tycker att samarbetet fungerar mycket bra.

JUST NU HANDLAR DET MYCKET OM ATT FINTRIMMA ALLA SYSTEM

## GOTT SAMARBETE MED HKSCAN

Tjurkalvarna lämnar gården när de är två veckor och går till en gård i trakten för slutgödning. Genom att Anna och Joakim seminerar de sämsta mjölkkorna med köttras kan de sälja en del tjurar och kvigor med köttrastillägg.

– Det är stort sug efter djur just nu, säger Joakim och det är skönt att HKScans samarbete med Ickholmens slakteri finns så att djuren inte behöver åka så långt. Vi levererar stående en gång i månaden och då är det i regel fem djur per leverans som hämtas av de duktiga transportörerna. Vi tog tidigt kontakt med vår inköpare **Pär Thyrén** på HKScan och han har bland annat hjälpt oss med finansieringslösningar och livdjursförmedling.

– Det är en fin och välskött verksamhet Anna och Joakim driver, säger Pär Thyrén. Man kan ju inte annat än att imponeras av deras engagemang och entreprenörskap. Och inte minst av de stora kunskaper som de redan skaffat sig. Vi på HKScan är mycket positiva till Anna och Joakims satsningar och ska göra allt vi kan för att bistå med de resurser och system vi har att erbjuda.

## FRAMTIDSTANKAR

– Just nu är kanske inte de långsiktiga strategierna i fokus, säger Anna. Nu är det ständig förbättring av befintlig verksamhet som tar vår mesta tid. Men visst, det finns en långsiktig plan. På sikt vill vi öka omsättningen och vinstmarginalen. Självklart vill vi även vara ett attraktivt företag att arbeta på, idag såväl som i framtiden. ●

Gården är i stort självförsörjande på foder. Vall och grovfoder täcks helt av den egna produktionen medan spannmål och kraftfoder köps in

# Utökat samarbete i Norra Mellansverige

**TEXT:** NILS JIRSELL, **FOTO:** HKSCAN

DET NUVARANDE SAMARBETET mellan HKScan och Siljans Chark sträcker sig ända tillbaka till början av 90-talet. I samband med att Siljans Chark bildades startades också nötslakt på Ickholmens gård och redan från början fanns ett samarbete med Swedish Meats som slaktade gris åt det nybildade bolaget.

Nästa steg togs 2003 då det behövdes en slaktplats i Norra Mellansverige för att uppfylla regelverket kring transporttider. Då beslöts att gemensamt bygga ett nytt slakteri i Ickholmen. Swedish Meats gick in som delägare med 35 % i bolaget. Under åren har HKScan köpt ytterligare aktier och äger idag 39 % av Siljans Chark.

Förra året fördubblades grisslakten till cirka 60 000 grisar/år. Avsikten var att även rationalisera nöt- och lammslakten vilket blev möjligt genom att flytta dessa volymer från Krylbo till Ickholmen. Överflyttningen genomfördes under första kvartalet 2015 och Ickholmen har sedan dess varit det i särklass snabbast växande slakteriet i en tuff bransch.

## EN VÄL FUNGERANDE KEDJA

HKScan Agri köper in alla djuren och Siljans Chark ombesörjer slakten på slakteriet i Ickholmen. Ungefär två tredjedelar av slaktkropparna fraktas till Linköping och Kristianstad för styckning hos HKScan.

## SATSNINGAR FRAMÅT

I höst tas nya steg. Inköpssamarbetet stärks genom att Siljans Chark anställer en inköpare. Samarbetet utvecklas också genom att Siljans Chark kommer att vara en synlig part för leverantörerna. HKScans inköpare **Pär Thyrén**, slakterichefen på Ickholmen, **Runar Gustafsson**, och den nya inköparen kommer att vara ett gemensamt team och HKScans inköpssystem och rutiner kommer även fortsättningsvis att användas.

– Vi vill helt enkelt erbjuda våra leverantörer riktigt bra service. Därför förstärker vi resurserna för att tillsammans bli en ännu bättre partner till djuruppfödarna i bygden, säger **Thomas Perkiö**, VD för Siljans Chark.

## THOMAS PERKIÖ

- VD på Siljans Chark sedan mars 2015
- 58 år
- Bor med sambo Anki
- Agronom/ekonom från Ultuna. Senast VD för HKScans verksamhet i Danmark och Storbritannien, dessförinnan i kyckling-branschen
- Intresserad av segling och mat

Jeanette Erlander gillar att jobba med grisar och berättar om dagliga ting på gården på Instagram

**GÅRDSFAKTA**

**ÄGARE:**
Jeanette och Fredrik Erlander

**GÅRDAR:**
Viggby och Äs

**BRUKAD AREAL:**
250 hektar

**GRISPRODUKTION:**
8 000 slaktgrisar/år

**ANTAL AVVANDA SMÅGRISAR:**
12,2 st per sugga och år

Gården Äs är en välskött grisgård belägen strax utanför Västerås

# UPPFÖLJNING HÖJER PRODUKTIONEN

**Utanför Västerås driver familjen Elander ett välskött företag. Gårdarna som idag omfattar 250 hektar åker och producerar 8 000 slaktgrisar per år har byggts upp genom noggrann uppföljning och ständiga investeringar. Genom strukturerat arbete jobbas tidstjuvar bort i den dagliga verksamheten.**

**TEXT OCH FOTO:** NILS JIRSELL

JEANETTE OCH FREDRIK ELANDER driver gårdarna Viggby och Äs, som båda ligger strax utanför Västerås. Gården Äs ägs av Uppsala universitets akademiförvaltning och har arrenderats av Fredriks släkt i 13 generationer. Den andra gården, Viggby, köptes av Fredriks föräldrar 1986.

Paret Elander delar på ansvaret, där Fredrik fokuserar på växtodlingen och Jeanette tar hand om den integrerade grisproduktionen. Fredrik och Jeanette var unga, endast 22 och 23 år när de började med grisproduktionen. Förutom att få tre barn har de också på kort tid lyckats att bygga upp en omfattande och välskött grisproduktion.

Jeanette har under flera år varit aktiv i olika branschorganisationer och hon har aktivt arbetat för förbättringar för grisproducenter i Sverige, men har nu släppt de flesta ideella uppdragen för att kunna fokuserar på att driva grisproduktionen så effektivt och bra som möjligt.

– Vi började med grisproduktion 1992 som satellit till Mycklinge suggring, berättar Jeanette. Då hade vi 40 suggor som gav en omgång smågrisar var 8:e vecka. 1996 byggde vi ett slaktgrisstall på Viggby och började en integrerad produktion. Fem år senare byggdes ett nytt suggstall för 40 suggor och 2007 byggdes ytterligare ett nytt stall för integrerad produktion.

Med den senaste investeringen skapades två tillväxtavdelningar och två slaktgrisavdelningar. Produktionen kunde fördubblas och ligger nu på cirka 8 000 slaktgrisar integrerat.

## UPPFÖLJNING GER EFFEKTIV PRODUKTION

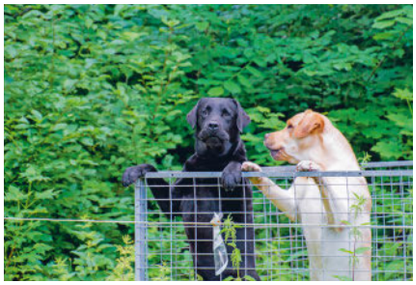
Gården ingår i en suggring tillsammans med 7 andra gårdar. Var tredje vecka kommer cirka 40 suggor till Äs vilket är tre veckor före grisning.

– Jag är nog lite av en nörd, säger Jeanette. Vi är nog inte så många i världen som älskar Excel. Vi har naturligtvis WinPig som är ett bra system men programmet fungerar inte fullt ut för vår typ av produktion så jag har byggt upp egna uppföljningssystem för att få full kontroll över produktionen. Min målsättning är att ligga bland de 25 % bästa grisgårdarna i landet mätt på ett snitt av de viktigaste nyckeltalen som tillväxt, köttprocent, antal avvanda och dödlighet.

Arbetet på gården bygger mycket på ”Lean Production”. En av tankarna i Lean Production är att skapa effektiva rutiner och att jaga ”tidstjuvar”. Det kan till exempel vara så enkla saker som att tydligt märka upp var verktyg och redskap ska finnas så att tid inte ödslas på att leta efter dem. Det gäller att ständigt leta efter flaskhalsar i produktionen och åtgärda dem betonar Jeanette.

– Jag följer kontinuerligt de viktigaste nyckeltalen och med hjälp av mina Excelfiler kan jag få fina kurvor och diagram som gör det enkelt att se avvikelser, berättar Jeanette. Att fylla upp alla platser är naturligtvis en av de viktigaste variablerna. Vi har 400 platser i tillväxtstallet och 400 platser i slaktgrisstallet och de måste alltid utnyttjas fullt ut.

Paret Elander har, tillsammans med 10 andra lantbrukare, investerat i en gemensam biogasanläggning som byggdes 2015.



Ida Hansson är ny på HKScan Agri
och paret Erlanders inköpare

– Vi är nöjda med att vi valde den vägen, säger Fredrik. Det är bra för växtodlingen, och ger en mer lättarbetad gödsel med högre näringsinnehåll och minde lukt. Nu har vi också byggt en gödselbrunn som ligger ute på fältet. Det gör det enkelt att fylla spridaren när jag håller på och gödslar och det sparar transportkostnader.

## GENOMGÅNG VARJE ÅR

I oktober varje år görs en mer omfattande genomgång tillsammans med veterinär, rådgivare och personal. Då följs en tydlig dagordning och ett antal punkter stäms av.

– Vi tittar först på om vi har nått våra mål och om vi gjort de insatser som bestämdes vid förra årets genomgång, berättar Jeanette. Alla delar i produktionen diskuteras och åtgärder beslutas och protokollförs. Vissa saker kan genomföras omgående medan andra måste göras försiktigt för att se hur de påverkar nyckeltalen. Görs för många förändringar på en gång blir det svårt att värdera utfallet.

En sak som diskuterades vid senaste genomgången var problem med grisningsfeber. Nu har de bytt till foderrör i plast då en tänkbar orsak kan vara att de gamla galvade rören var svårare att hålla rena.

– Vi har använt plaströr i sex månader nu, och det ser positivt ut, men det är fortfarande lite för tidigt att utvärdera resultatet, säger Jeanette. Vi har också satt in skyddsbågar vid mathoarna vilket direkt minskade dödligheten. Ibland kan små åtgärder ge påtagliga resultat.

Flera av åtgärderna från senaste genomgången har gett mätbara effekter. Antalet avvanda smågrisar har ökat med en gris under det senare året och ligger nu på 12,2 vilket är en bra bit över snittet i landet. Smågrisarnas överlevnadsprocent har ökat med 4 % och och den positiva utvecklingen fortsätter.

Under senaste året har Jeanette också börjat vaccinera mot galtlukt istället för att kastrera hangrisarna vilket Jeanette upplever som mycket positivt och tidsbesparande.

## LÅNGSIKTIGT SAMARBETE

Elanders har ett långt och gott samarbete med HKScan som påbörjades redan 1992.

– Vi gillar långsiktighet och stabilitet, säger Jeanette. Ständiga förbättringar och öppenhet för förändringar är viktiga ledord i verksamheten. Därför passar det oss att samarbeta med HKScan som vi tycker delar våra grundprinciper. Vi planerar tillsammans, med hjälp av HKScans internettjänster, ett år framåt vilket gör att vi exakt vet vad som ska göras varje vecka och slakteriet vet exakt vad de kommer att få in.

VÅR MÅLSÄTTNING ÄR ATT LIGGA BLAND DE 25 % BÄSTA GRISGÅRDARNA I LANDET

– Vi tror på svensk grisproduktion, avslutar Fredrik. Det finns en bra efterfrågan och det finns potential till effektiviseringar utan att göra avkall på kvalitet och djuromsorg. ●

WINPIG-UPPFÖLJNING

PRODUCENT

PRIMÄR-PRODUKTION

TRANSPORT

SLAKTERI

DISTRIBUTION

## PRODUKTIONSKEDJAN STÄRKS GENOM SAMARBETE

**TEXT**: ULLA KETOLA

Att kunna förutspå antalet smågrisar hos HKScans leverantörer är en viktig del av planeringen av produktionskedjan. Både gårdar och HKScan drar nytta av att efterfrågan och tillgången på djur matchar varandra.

Uppföljningsprogrammet WinPig hjälper smågris- och slaktgrisproducenter att styra och utveckla produktionen. Genom att följa produktionsutfallet jämfört med de uppställda målen och förutspå eventuella upp- och nedgångar i produktionsvolymerna på gården medverkar det i styrningen av produktionskedjan varje dag.

HKScan har satt som mål att prognoserna i framtiden ska bygga på det verkliga antalet dräktiga suggor och gyltor samt antalen födda och avvanda smågrisar. Med hjälp av dräktighetsinformationen är det möjligt att förutspå antalet slaktgrisar upp till tio månader in i framtiden.

Lyckade slaktprognoser gynnar både producenter och HKScan, eftersom båda kan vidta åtgärder enligt förväntningarna och proaktivt påverka antalet slaktgrisar.

# 13

## FRAMFÖRHÅLLNING GYNNAR ALLA

**Hela hans arbete handlar egentligen om en sak, att säkerställa att leverantörer och transportörer förser slakterierna med rätt antal djur vid rätt tidpunkt. Då kan HKScan i sin tur leverera det som redan har sålts in och utlovats till kunderna. – Idag har vi bättre verktyg än någonsin för att lyckas, säger Mikael Toverland som tillsammans med två kollegor i Skara ansvarar för planeringen av intransporter.**

**TEXT:** CAMILLA ERLANDSSON, **FOTO:** STEFFAN SILFVERBERG

ETT JÄMT FLÖDE är A och O för en framgångsrik kött- och charkproduktion. Detta ställer höga krav på kommunikation mellan de olika funktionerna som ingår i djurens resa från gård till slakteri. **Mikael** lägger merparten av sin arbetstid på just kommunikation – i kontakt med framför allt transportörer men även inköpare och leverantörer.

– Det är så vi får information, så vi kan informera vidare eller skapa förståelse för varför vi gjort på ett visst sätt. Kommunikation blir smörjmedlet i maskineriet.

### PLANERINGSPROCESSEN

Onsdagen är den stora planeringsdagen. Då sammanställs slaktanmälda djur och matchas mot slaktplaneringens underlag. Därefter kontaktar Mikael och hans kollegor transportörerna och upprättar individuella planer för dem. Det ligger sedan på varje enskild transportör att ha kontakt med leverantörerna för att säkerställa beställd leverans.

– Vi har ett flöde där våra leverantörer levererar djur sex dagar i veckan, så det är viktigt att vi kan tillmötesgå våra transportörer samtidigt som vi förstås måste ta hänsyn till kapaciteten på slakteriet, säger han och fortsätter:

– Jag har en enorm respekt för deras arbete. De ligger ute på vägarna och kör våra djur oavsett om det är trettio grader kallt eller varmt. Transporterna kommer fram, nästan alltid i rätt tid. Det sköts oerhört professionellt och med god omsorg om djuren. Vi ser i den årliga mätningen ”Nöjd Leverantör” att 97 % av som svarande anser att transportörerna har god hand om djuren.

Mikael har arbetat med intransportplanering de senaste tio åren och beskriver tiden som en enormt spännande resa på flera sätt. I början slaktades det som var anmält, punkt slut.

– Idag bestämmer marknaden, det som kunderna beställer det ska vi på HKScan ta fram tillsammans med alla övriga i kedjan.

Mikael menar att det idag finns en vi-känsla i organisationen som han inte upplevde från början. Då var det ett dike mellan intransport och inköp, idag tillhör man samma organisation och jobbar tight tillsammans.

– Då skällde vi på inköparna för att de inte fick fram tillräckligt med djur, och de i sin tur hade synpunkter på om vi inte hämtade djuren, säger Mikael och ler lite åt minnet. Idag är vi ett team med full förståelse för varandras villkor. Irritationsmomenten är borta.

Mycket handlar om långsiktighet i planeringen. Ju större översikt, desto bättre. Mikael uppmanar ofta och gärna leverantörerna att anmäla för flera veckor framåt. Mikael lyfter lammproducenterna som exempel då de jobbar med rullande planeringsanmälan som sträcker sig två månader i taget.

– Det är fullt möjligt att justera sin slaktanmälan – att minska, lägga till eller ta bort den helt. Det är först på tisdagen klockan 24:00 en vecka innan som siffrorna övergår till att bli helt skarpa. Dessförinnan är de bara en prognos. Men det är en prognos som ger oss lite bättre hum om helheten – och det gynnar oss alla. ●

**MIKAEL TOVERLAND**
**Ålder:** 45 år
**Familj:** Gift, två barn
**Tid i företaget:** 26 år
**Lyssnar på:** Det mesta
**Läser:** Svenska deckare
**På fritiden:** Cyklar runt sjöar och över berg

**GÅRDSFAKTA**

**GÅRDENS NAMN:**
Pråmhuset

**GÅRDEN ÄGS AV:**
Marie och Carl-Magnus Allared

**GÅRDEN DRIVS AV:**
Marie, Carl-Magnus och sonen Carl-Oscar

**AREAL:**
67 hektar

**DJUR:**
126 tackor och 7 baggar

**FODER:**
I huvudsak egenodlad vall kompletterad med kraftfoder

# LAMMPRODUKTION MED ENGAGEMANG

**Marie och Carl-Magnus träffades på Plönninge Lantbruksskola i mitten på 70-talet. Paret tog efter utbildningen över Carl-Magnus föräldragård där det då drevs växtodling och mjölkproduktion. Så småningom beslöt de att avveckla mjölkproduktionen och 2005, strax innan mjölkkorna försvann från gården, köptes 50 korsningstackor av köttras in och sedan dess har lammproduktionen vuxit och utvecklats.**

**TEXT OCH FOTO:** NILS JIRSELL

GÅRDEN PRÅMHUSET är på totalt 67 hektar och drivs av **Marie** och **Carl-Magnus** tillsammans med sonen **Carl-Oscar**. Även dottern **Annalotta** har blivit intresserad av lammproduktion och har nu en egen besättning på en gård i närheten.

Av de 67 hektar som gården omfattar är 8 hektar våtmark, 20 hektar används för vall och bete och på resterande 40 hektar odlas spannmål.

## MÅLET ÄR 300 TACKOR

Flera av de stora lammländerna i världen har fått besök av Carl-Oscar som via arbete på olika lammgårdar tagit till sig kunskaper som nu används i familjens verksamhet. Han är också yrkesmässig fårklippare.

– Det är stor efterfrågan på fårklippare, berättar Carl-Oscar, men jag fokuserar i första hand på att ta hand om och utveckla vår egen lammproduktion. Målet är att bygga om befintliga hus så att det ska bli plats för cirka 300 tackor. Där går nog gränsen för vad gården kan bära i dagsläget.

## STRATEGI SOM GER GODA RESULTAT

På Pråmhuset sker inget av en slump, allt är noga genomtänkt och professionellt utfört.

Lamning sker från den första mars då cirka 220 lamm föds under så koncentrerad tid som möjligt. När de levereras till HKScan, med början från strax efter midsommar brukar de ha en snittvikt på cirka 21,5 kg. Djuren anmäls till slakt via HKScans internettjänst i april eller maj månad – ett system som familjen Allared tycker fungerar bra. Besättningen består av 126 lammande tackor inklusive ungtackor. Av tackorna är 90 texelkorsningar, 30 renrasiga gotlandsfår och 6 rena leicester. Scanningresultatet ligger på 2,18 lamm per tacka exklusive ungtackor.

– Tomma tackor och tackor med ett lamm får komma ut så fort det finns gröna grässtrån och vädret tillåter, berättar Carl-Oscar. Vi släpper ut dem på en större areal för att det ska bli bra bestockning på vallen vilket vi sedan har nytta av hela säsongen. När alla djur är ute är vi noga med att ha rotationsbete i fyra fållor för att få optimal grästillväxt.

Carl-Oscar Allared visar Wilhelm Aschan en av gårdens lammgrupper

### BRA LAMMTILLVÄXT

I början av januari scannas alla tackor och delas in i grupper efter hur många lamm de bär. Beroende på antalet lamm anpassas foderstrategin så att tackorna får den näring de behöver för att ge starka och friska lamm. Naturligtvis är kvaliteten på vinterfodret lika viktigt som betesvallens kvalitet. Ensilering görs i första halvan av maj.

– Det gäller att ha rätt fröblandningar för varje skifte och att gödsla rätt, säger Marie. Vi brukar lägga gödning på våren och fastgödsel på slåttervallen på hösten. Förra året blev resultatet 33 lamm/hektar vilket vi nog inte når i år på grund av stor torka i början av säsongen.

Familjen Allared fokuserar mycket på att få en god och jämn tillväxt på lammen vilket de också har lyckats bra med även om de som många andra har vissa problem med leverflundra och haemonchus (stora magmasken).

– Vi strävar efter att nå en god tillväxt när lammen går på bete, förklarar Carl-Oscar. För tredje året gör vi också ett försök med odling av ett hektar foderraps för slutgödning av lammen inför höstslakten. När näringen sjunker på vallarna är foderraps ett bra tillskott. Det är också ett bra sätt att bryta gamla vallar.

### KONCENTRERAD BETÄCKNINGSPERIOD

Betäckningen ska ske på så kort tid som möjligt anser Carl-Oscar och det är därför han har sju baggar som används i produktionen.

– När det är dags delar jag upp baggarna i två grupper – slaktproducerande och avelsproducerande. De bästa baggarna går till avelsproduktion och 3 till 4 baggar går till slaktproducerande tackor. Det är viktigt att sätta in flera baggar i flocken för att få en snabb betäckning. Fördelarna med det är att det blir en jämnare och snabbare lamning och en kortare lamningsperiod vilket både underlättar vårt arbete och medför att vi kan skicka större lass när det är dags för leverans.

VI HAR ROTATIONSBETE FÖRDELAT PÅ FYRA FÅLLOR FÖR ATT FÅ OPTIMAL GRÄSTILLVÄXT

### LÅNGT SAMARBETE MED HKSCAN

**Wilhelm Aschan** som är med på besöket är nyanställd inköpare på HKScan Agri och familjens nya kontaktperson.

– Vi har ett långt och gott samarbete med HKScan, avslutar Marie. Det är skönt att känna tryggheten i att de liksom vi tänker långsiktigt för att utveckla lammnäringen i landet. ●

## VAR VAKSAM PÅ STORA LEVERFLUNDRAN

Den stora leverflundran är ett växande problem för djur med beten i vattensjuka marker. Från att ha varit en ganska ovanlig parasit är nu angrepp av leverflundra en vanlig orsak till anmärkning på slakteriet.

Det finns anledning att se upp när betesdjur flyttas mellan gårdar eller vid inköp av djur. Risken är att man för in parasiten i nya områden om djuren föregående säsong har betat på marker där leverflundra förekommer.

Får kan uppvisa både vaga och akuta symptom, dödsfall förekommer samt produktionsförlust och dålig tillväxt. Hos nötkreaturen är symptomen mer vaga. Drabbade ungdjur får sämre tillväxt och ger sämre slaktutbyte. Reproduktionsstörningar, nedsatt mjölkproduktion, avmagring och dålig hållbarhet kan ses hos kor, kvigor och tackor. Leverskador och blodbrist som bland annat kan resultera i nedsatt immunförsvar är ytterligare en följd av infektionen. Dikalvar som uppvisar otrivsel och diarré kan misstänkas ha blivit infekterade med leverflundra eftersom dessa sällan får angrepp av andra magtarmparasiter.

– Stora leverflundran är svårbekämpad. Dels eftersom smittan upprätthålls på beten där den sötvattensnäcka, som fungerar som mellanvärd finns, och dels för att behandling av drabbade får och nötkreatur kräver helt andra preparatval och behandlingsregimer än vid andra parasitinfektioner säger **Karin Lindqvist Frisk**, veterinär på Gård och Djurhälsan.

För att veta om djuren är smittade bör du i första hand vara uppmärksam på anmärkningar vid slakt. Du kan också ta träckprov eller blodprov och skicka för analys. Men då krävs det att provtagningen görs vid rätt tidpunkt under året. Kontakta gärna din veterinär på Gård och Djurhälsan för att få hjälp att ställa diagnos och få rekommendationer om åtgärder. ●

# EN UPPLEVELSE FÖR DOFT OCH SMAK

**Konceptet har funnits i USA ett tag, där under namnet "Farmer´s Dinner". Det innebär att lantbrukare bjuder in gäster till sina gårdar där det serveras gourmetmat lagad på förstklassiga råvaror. HKScan vill förstås inte vara sämre. Den 20 augusti var det premiär för Gårdsmiddag hos familjen Johansson på Skattmansö. Runt hundra personer bänkade sig framför ett dignande långbord.**

**TEXT:** CAMILLA ERLANDSSON, **FOTO:** ALEX ELIASSON

I EN NATURSKÖN DALGÅNG med betes- och åkermarker cirka tre mil utanför Uppsala hittar vi familjen Johanssons gård i Skattmansö. Produktionen omfattar 150 dikor samt odling av spannmål, vall, oljeväxter, ärter, vallfrö och rabarber. **Per** och **Stina Johansson** är paret bakom den exemplariskt välskötta gården, som inte tvekade när HKScan hörde av sig i våras.

– Det är bara kul när det händer något annorlunda, och detta var verkligen annorlunda – att ha en stjärnkrögare på gården som lagade mat av svenskt kött, säger Stina och ler. Hon fortsätter:

– Sen fick vi möjlighet att visa upp våra djur i deras naturliga miljö, och det kändes riktigt bra.

Emma Ahnström
Brand & Concept Manager

## VÅRDA OCH BYGGA VARUMÄRKET

HKScan har länge velat göra en svensk variant av Farmer´s Dinner och har nu landat i konceptet "Gårdsmiddag". **Emma Ahnström**, Brand & Concept Manager på HKScan Sweden AB, har lett arbetsprocessen. Hon ansvarar för Scans säsongskoncept, där grill är ett av de stora.

– Det handlar naturligtvis om att vårda och bygga vårt varumärke i stort. Det gör vi dels genom att lyfta svenskt kött och dels genom att lyfta alla beståndsdelar i det svenska köttet, från bonden på gården via god djuromsorg och matlagning. Hon fortsätter:

– Vi har också en långsiktig strategi för att öka kopplingen mellan grillning och Scan. Vi brukar prata om en spontan varumärkesassociation, vilket innebär att vi vill att den spontana associationen till ”grillning” ska vara ”Scan” hos konsumenten.

## KONCEPTET LIGGER I TIDEN

Med Gårdsmiddag hoppas Emma få ett självspelande piano där de som deltagit eller läst om aktiviteten sprider det goda ryktet vidare. Som hon själv säger, Scan är så mycket mer än grillkorv och köttbullar, Scan är också fantastiskt kvalitetskött som levereras till gourmetkrogar som Restaurang AG. Köttkrogen beskrivs ofta som en av Sveriges främsta restauranger.

Emma menar att det ligger i tiden att möta medvetna och intresserade konsumenter som vill se ursprunget till sina val. De som medverkar på Gårdsmiddag tillhör gruppen av konsumenter som vill uppleva en fantastisk köttmåltid på gården som köttet kommer ifrån och se landskapet som korna betat i.

– Samtidigt visar vi upp hela vår värdekedja och den kunskap och tradition som vi står för, men vi gör det på konsumentens villkor, säger Emma.

## LÖFTENA INFRIADES

Så hur gick debuten? Flera hundra personer anmälde sig till att få delta på Gårdsmiddag vilket säger något om intresset för evenemanget. Det fanns plats för närmare hundra – en entusiastisk skara som tyckte det var ett privilegium att få uppleva maten och stämningen.

– Med så proffsiga samarbetspartners i alla led, som Restaurang AG och familjen, hade vi höga förväntningar på dagen – och löftena infriades. Det blev verkligen så bra som vi förväntade oss. Kossorna betade utanför och förstärkte verkligen känslan kring att man faktiskt var på en gård, säger Emma. ●

# GOTT TILLBEHÖR

**En fräsch, smakrik och färgglad salsa som är enkel att göra.**

**Ingredienser**
½ dl tärnad mango
10 cm gurka
1 stor tomat
½ hackad rödlök
1 finhackad vitlöksklyfta
½ pressad lime
färsk koriander
salt
svartpeppar
hackad chilifrukt, styrka efter smak

Gröp ur mangon och skär i små tärningar. Skala lök och finhacka. Skär tomat, gurka och paprikan i tärningar. Blanda ingredienserna och smaka av med chilifrukt, koriander, salt och svartpeppar.

# Nu är Burgish här

**Först kom Korvish och Järpish och revolutionerade charkhyllan med sin innehållsmix av svenskt kött och svenska grönsaker. Nu hälsar vi Burgish välkommen – en hamburgare med mathavre och svarta bönor från Öland. Johan Persson, Head of Category Processed på HKScan, är lyrisk.**

**TEXT:** CAMILLA ERLANDSSON, **FOTO:** HKSCAN

Johan Persson
Head of Category
Processed

FÅ MATPRODUKTER har haft en sådan genomslagskraft som hamburgaren. Grillad, stekt, som finvariant med klyftpotatis på krogen eller mellan två bröd i glatt papper hos snabbmatskedjan. Det kräver mod att nytolka denna klassiker, men HKScan fegar inte. Nu kommer Burgish!

– Nu är det dags att ta vårt unika koncept vidare med nya fantastiska smakkombinationer till hamburgarens värld, i syfte att skapa nya framtida alternativ för såväl lunch som middag.

Burgish är en läcker nykomling baserad på köttråvara från svenskt nötkött. Köttet har sedan kompletterats med en mix av svarta bönor och mathavre. Enligt samma princip som HKScans köttråvara är det endast förstklassiga grönsaker framodlade av svenska lantbrukare som används.

Det går nästan att ta på **Johan Perssons** entusiasm inför den nya produkten.

– De svarta bönorna tillför ju inte bara smak och konsistens, det blir dessutom en oerhört visuellt tilltalande produkt med inslagen av de svarta prickarna från bönorna. Resultatet blir en mycket saftig burgare som passar i traditionellt utförande till bröd eller tillsammans med potatis, pasta, ris eller andra kolhydrater av önskat slag.

I utvecklingen av Burgish har man valt att hålla sig till en baskryddning – det är råvarorna som ska prata. Syftet är inte heller att ”störa” konsumentens egna preferenser när det kommer till smaksättare – hur en hamburgare ska ätas är som bekant ytterst individuellt!

## "ISH" ERSÄTTER INTE, DEN KOMPLETTERAR

Ambitionerna med ish-konceptet är höga. Johan är till och med övertygad om att ”ish” kommer att bli en del av framtida charksegment.

– I framtidens charkhylla ser jag de traditionella, kvalitativa charkprodukterna tillsammans med helt vegetariska produkter samt produkter som är en mix av olika råvaror som kan kombineras i det oändliga.

Hela tanken bakom konceptet är inte att ersätta något, utan tvärtom, det handlar om att komplettera och bli ännu mer relevanta och attraktiva för konsumenterna.

– Vi är ett modernt företag och måste kunna hantera det faktum att charkprodukter ifrågasätts utifrån ett klimat- och hälsoperspektiv. Det är i denna anda som konceptet ”ish” har vuxit fram. En serie produkter för de konsumenter som inte är helt såld på de traditionella charkprodukterna, eller som av olika anledningar medvetet funderar på att dra ner på sin köttkonsumtion. Vi har lyssnat på dem och breddat vårt utbud för att vara ett självklart val även för framtidens konsumenter. Med detta sagt kvarstår vår ambition som marknadsledare inom flera kött och charksegment att även driva dessa segment till nya nivåer vad gäller smak, kvalitet och hållbarhet för framtiden. ●

**Scan Svensk Burgish med nötkött**
Vi har gjort en burgish på 50 % välsmakande svenskt nötkött som kombineras med svarta bönor och mathavre – allt med svenskt ursprung.

# HKScans utveckling bygger på hållbar primärproduktion och starka varumärken

**– HKScans styrkor är koncernens starka varumärken, stoltheten över företagets ursprung och en hållbar primärproduktion. Vi har en tillförlitlig leveranskedja som bygger på långsiktigt samarbete med våra kontrakterade leverantörer. På den grunden kan vi börja bygga upp ett bolag som är ännu starkare än tidigare, säger Jari Latvanen, som är nyutnämnd verkställande direktör för HKScan.**

**TEXT OCH FOTO:** SAARA SALAJA

**JARI LATVANEN,** som i maj tackade ja till posten som VD för HKScan, har satt igång en kartläggning av koncernens styrkor, svagheter, hotbilder och möjligheter.

– Jag har bett några tiotal personer från HKScan och våra intressenter att berätta om sina synpunkter. Samtidigt har jag bett dem berätta vad de förväntar sig av mig som VD. Det är nyttigt för oss att titta på bolaget så objektivt som möjligt ur olika målgruppers perspektiv.

Kartläggningen ska ge Jari ett underlag som han kan utgå ifrån i sitt arbete. Med en tydlig bild av bolagets styrkor och svagheter är det lättare att dra upp riktlinjer inför framtiden. Jari lovar att han och hans stab ska göra HKScan ännu starkare på det som bolaget är bra på och också ta itu med svagheterna. Allt vad vi gör ska utgå ifrån att vi skapar mening och mervärde till såväl konsumenter, kunder och aktieägare som till hela produktionskedjan.

Jari har redan talat med många personer och det är några styrkor som lyfts fram ett flertal gånger i de här intervjuerna. Det som han

JARI LATVANEN

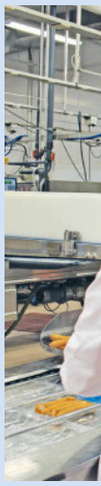
**Ålder:** 52

**Familj:** Fru och tre barn

**Fritidsintressen:** Friluftsliv, slalom, ridning, matlagning

**Framgångsrecept:** Vi vinner tillsammans med kunderna, överraskar konsumenterna positivt, och höjer lönsamheten på ett effektivt sätt

**Ledord:** Öppenhet, ansvarstagande, handling



speciellt vill betona är stoltheten vi känner över företagets ursprung samt vår hållbara primärproduktion.

## KONSUMENTERNAS BEHOV ÄR A OCH O

Jari vill lära känna HKScans värdekedja och kundbehoven både utan och innan.

– Vi måste kunna svara på kundernas önskemål om information. Hållbarhetsfrågorna är ett hett ämne idag. Det är viktigt att vi tydligt lyfter fram att djuren i produktionskedjan mår bra, att transporterna sköts på ett hållbart sätt och att vi håller hög kvalitet från jord till bord. Miljöfrågor och andra teman kring hållbar utveckling kräver också ett aktivt grepp.

– Handling är viktigare än ord. När hela kedjan samarbetar med samma mål i sikte och förmedlar ett enhetligt budskap om betydelsen och resultaten av sitt arbete – då ligger vi bra till.

## FINA INSATSER PÅ GÅRDARNA

Enligt Jari har konsumenterna tappat kontakten med hur och var maten produceras.

– Djurproducenterna hör till hörnstenarna för HKScans verksamhet och de gör ett fantastiskt fint arbete på sina gårdar. Jag undrar hur många konsumenter som verkligen vet hur mycket kunnande och arbete det krävs för att producera inhemska, högkvalitativa och hållbara produkter.

Jari har bott i flera europeiska länder och arbetat i ledande positioner på bland annat Nestlé i Sverige och Danmark. Han säger att inhemska produkter värdesätts hela tiden mer i Norden och Baltikum.

– Vi fortsätter att lägga vikt vid inhemska produkter, men mitt mål är att bygga broar mellan de olika marknadsområdena även i framtiden. Genom att studera vad de andra är bra på kan vi lära oss av varandra.

## EXPORTEN GER TILLVÄXT

Tillväxt föds inte ur intet, utan den kräver investeringar. Enligt Jari finns det stor potential bland annat i det växande kycklingsegmentet, även i Sverige.

Exporten kräver också aktivare insatser för att vi ska kunna generera tillväxt. Jari räknar upp HKScans exportfördelar, inklusive vår rena natur, rena råvaror och tillförlitlighet. Det gäller att noga överväga mot vilka länder vi ska göra våra exportsatsningar.

– Till exempel i Kina litar konsumenterna inte på att de inhemska livsmedlen är rena, och här ser jag ett utmärkt exporttillfälle för HKScan.

Bagarsonen från Torneå har alltid haft ett nära förhållande till mat. Utifrån livslång erfarenhet i branschen säger Jari att mat är idag trendigare än någonsin.

– När vi tänker på kött och köttkonsumtion har vi sett stora förändringar i samhället de senaste åren. Vi måste anpassa oss till förändringarna och beakta vad som krävs av oss på olika marknader. Årstidsväxlingarna och säsongerna erbjuder oss otaliga möjligheter. ●

HKScans nya VD Jari Latvanen besökte produktionsanläggningen i Vanda, Finland i juni. Jari bekantade sig med logistikcentret och produktion, mötte flera anställda.

**TEXT:** STEFAN CLAUSSON, **FOTO:** HKSCAN

# Ständig förbättring och utveckling av meat balance

**Grunden för lönsam affärsverksamhet ligger i en bra prognos samt tät och öppen kommunikation mellan parterna i värdekedjan.**

EN TÄT OCH ÖPPEN KOMMUNIKATION mellan Säljavdelningen, Supply Chain och HKScan Agri är tillsammans med en bra prognos direkt avgörande för att få balans mellan tillgång och efterfrågan, och därmed skapa lönsamhet i hela värdekedjan.

– Vi har en tydlig värdekedja som i teorin är rätt enkel. Vi styr processen utifrån försäljningen som talar om vad som behövs för att tillfredsställa marknadens behov, hur mycket djur vi behöver per djurslag och vad vi eventuellt måste komplettera med externa inköp, förklarar **Torbjörn Lithell**, Inköpsdirektör djur.

### KUNDERNAS BEHOV STYR

Men i praktiken är det mer komplicerat. Kundernas behov växlar efter årstiden, liksom vädret som i högsta grad påverkar försäljningen. Dess utom ska hänsyn tas till ett antal olika koncept som exempelvis KRAV, Omsorgsfullt utvalt och Rapsgris. Men framförallt ska hela tiden tillgången balanseras med efterfrågan och det är något HKScan har blivit allt bättre på.

– Ja, processerna är väl inarbetade idag, så de negativa överraskningarna som vi kan råka ut för blir allt färre. Mycket tack vare vår täta dialog och inte minst de forum som finns. Våra så kallade köttbalansmöten som vi på HKScan Agri har tillsammans med Supply Chain och Säljavdelningen varje vecka. Vi försöker lösa eventuellt uppkomna problem. Utöver detta forum har vi också många operativa möten för långsiktig planering, säger Torbjörn.

Inflödet av djur är grunden i planeringsarbetet och en ihållande bristsituation påverkar också de prognoser som ligger till grund och kan bli till utmaningar i köttbalansen. Men Torbjörn menar att primärproduktionen är medveten om behovet av en jämn tillförsel.

– Idag vill jag säga att leverantörerna har full förståelse för den här problematiken och är väl införstådda med att vi måste hålla uppe vår servicegrad. Det är ju också något som vi ständigt återkommer till när vi är träffas på olika möten och mässor. Men det finns fortfarande saker att förbättra, framförallt på nötsidan. För gris ser produktionscykeln annorlunda ut, där är flödet jämnare och lättare att förutse. Det finns en tradition att spara på nötdjur och vänta på bättre betalning. Grisar kan man hålla på ett par extra veckor men inte mer. Men vi har bra incitament för att få in leveranser när vi vill ha dem, menar Torbjörn.

### HELHETEN VIKTIG

Planeringsarbetet sköts till stora delar av Supply Chain -avdelningen som balanseras Säljavdelningens behov med tillförseln av inköpta djur.

– Det viktigt är att vi har en lång horisont i vårt prognosarbete och att vi blickar framåt både ett eller två år och försöker förstå vad vi vill åstadkomma längre fram, förklarar **Tomas Stefenson**, Supply Chain direktör.

Det interna arbetet handlar mycket om att förmedla siffror och ha avstämningsmöten och hela tiden gå tillbaka och justera efter den dagsaktuella situationen.

– Vi ska knyta ihop värdekedjan genom att dela information och låta den efterfrågan som finns få verkan bakåt i kedjan. Kundefterfrågan omvandlas till principer som är vettiga för inköp av djur, menar Tomas som betonar att man hela tiden ska återkomma till grundplanen, att få en så optimal affär som möjligt ur alla aspekter.

– Exempelvis, om det uppstår en brist på charkråvara är det naturliga att köpa mer grisar. Men vad får det i så fall för effekt på den totala affären? Långsiktigt måste vår affär få en anatomisk lönsamhet och vi måste hela tiden säkerställa att alla delar ska vara någorlunda lönsamma. För i grund och botten handlar det om att skapa värde och tillväxt i hela kedjan för alla aktörer, säger Tomas.

"I GRUND OCH BOTTEN HANDLAR DET OM ATT SKAPA VÄRDE OCH TILLVÄXT I HELA KEDJAN FÖR ALLA AKTÖRER"

### KUNDDIALOGEN VIKTIG

**Petra Blomberg**, Försäljnings direktör, är också övertygad om att det samarbete vi nu etablerar ger oss större möjlighet till ”profitable growth.”

– Vi arbetar ju med minst tolv veckors framförhållning när det gäller våra kampanjer och det rimmar dåligt med anmälningssystemen för slaktdjur. Men tack vare vår solida grundprognos är vi väl förberedda och i med att den till stor del bygger på historik är den användbar också mot kunden när vi tillsammans planerar kampanjer.

Prognosen hjälper också till när bristsituationer uppstår, som i sin tur påverkar kommande kampanjer.

– Det är naturligtvis tråkigt att lämna negativa besked till kunderna om kommande leveranser som inte motsvarar förväntningarna. Ibland kan vi erbjuda kunden att byta till en annan kampanjvara. Cirka 40 procent av köttförsäljningen är kampanjrelaterad och den är viktig för att driva trafik till butik, så kan vi hitta en annan artikel att sälja hjälper det kunden. Vi har till exempel fått bra feedback från kunderna för vår hantering av nötbristen under våren, att vi kunde hitta ersättningsvaror och att vi i tid kunde berätta vad vi hade att leverera, säger Petra.

Kunderna har också visat mer förståelse för de svängningar som finns inom primärproduktionen.

– Kunderna är idag väldigt pålästa därför behöver de inte delges någon grundfakta om varför bristsituationer uppstår. Efter griskrisen och de debatter som följde har de blivit betydligt mer medvetna och arbetar mer aktivt med frågan. Och här har vi en viktig roll som affärspartner. Vi är inte billigast, men vår stabilitet är viktig för det stora kunderna och den får vi genom ett gediget planeringsarbete tillsammans, avslutar Petra. ●

SHIVAR MAGDAL
Handläggare Jordbruksverket

# Q&A

## NY GUIDE GER TYDLIGA GRÄNSER VID DJURSKYDDSBEDÖMNING

**Ökad trygghet hos leverantörerna. Men också en samsyn kring djurskyddsbedömning längs hela kedjan från gård till slakteri. Det blir resultatet av den vägledning som Jordbruksverket har tagit fram. Shivar Magdal ligger bakom guiden.**

**TEXT:** CAMILLA ERLANDSSON, **FOTO:** JORDBRUKSVERKET

SHIVAR MAGDAL är djurskydds- och smittskyddshandläggare på enheten för idisslare och gris på Jordbruksverket i Jönköping. Tillsammans med en arbetsgrupp med representanter från Jordbruksverket, Livsmedelsverket, Länsstyrelser, Sveriges lantbruksuniversitet och näringsorganisationer har han tagit fram vägledningen som varit efterlängtad i branschen.

Den primära målgruppen var från början de officiella veterinärerna. De efterlyste ett redskap för att lättare kunna göra korrekta bedömningar av djuren – sen hände något utmed vägen.

– Vi kunde identifiera ett bredare behov av att skapa tydlighet och samsyn hos alla parter som ansvarar för djurskyddet. Vägledningen ger just denna samsyn och det skapar trygghet genom hela ledet, säger Shivar.

### INGET UTRYMME FÖR LOKALA TOLKNINGAR

Ansvaret för djurskyddet går som en stafettpinne mellan olika aktörer och yrkesprofessioner som finns med utmed transporten. Just dessa gränser – att exempelvis veta när ansvaret hos transportören avslutas och när veterinärens tar vid – har nu förtydligats. Vägledningen säkerställer också en likriktad bedömning oavsett slakteri. Det ska helt enkelt inte finnas något utrymme för lokala tolkningar oavsett ort i Sverige eller storlek på slakteri.

Med guiden har leverantörer något att förhålla sig till om djurskyddsproblem skulle vara aktuellt. Här finns råd vid fall av exempelvis svansskador, bråck och bogsår. För att svara på frågorna: ”var går gränsen?” och ”hur gör vi nu?”

– Vi vet att många djurägare känt en oro över att inte veta om deras djur kan skickas till slakt eller inte. Vår förhoppning är att guiden kan fungera som en samtalspart. Djurägarna är i slutändan viktigast för oss, kan vi underlätta deras vardag så har vi lyckats. Vi jobbar tillsammans – det är budskapet jag vill skicka med!

### VÄGLEDNINGEN KOMMER ATT UPPDATERAS

Shivar ser vägledningen som ett levande dokument – åtminstone bedömningsdelen som följer den mer allmänna, övergripande delen.

– Det tillkommer hela tiden nya bedömningar så jag är övertygad om att vi kommer att behöva uppdatera guiden. Dessutom uppskattar vi förstås återkoppling om någon tycker att vägledningen inte fungerar, säger han.

Det är med ödmjukhet Shivar konstaterar att de lyckades få alla berörda myndigheter och organisationer med på tåget. Ren samarbetsvilja har karaktäriserat processen.

– Visst har det varit många möten och rundor fram och tillbaka, men å andra sidan har vi förankrat guiden brett. Antagligen på grund av den gemensamma ambitionen om ett fortsatt gott djurskydd, vilket naturligtvis känns mycket bra.

Under hösten 2016 planerar Jordbruksverket att tillsammans med Sveriges lantbruksuniversitet och Livsmedelsverket genomföra åtta utbildningsdagar på fyra olika platser i landet. Håll utkik på **www.jordbruksverket.se**. ●

# 25

## FODERKRÖNIKA
## ULF JAHNSSON

# MARKNADEN REAGERAR PÅ PROGNOSERNA

PRISRALLYT PÅ FODERRÅVAROR tog fart igen under våren. Priset på soja ökade oförmodat och överraskande med nästan 50 procent på några månader. De många bakomliggande orsakerna byggde framför allt på utbudsprognoserna. Jämfört med tidigare prognoser förutspådde de nya USDA skördeprognoserna en mindre skörd och det fick marknaden att åter en gång överreagera.

Ny korrigering på marknaden satte igång i juli och i skrivande stund, halvvägs in i augusti, har priset fortsatt att sjunka. Det verkar som att priset på soja kommer att landa nära den nivå som rådde i början av våren.

Proteinmarknaden är mycket känslig. Den sköra balansen rubbas på ett ögonblick av några nya globala skörde- eller såddprognoser och förändringar i efterfrågan på kött i Kina. Att förutspå dem eller ens gissa sig till dem är fullkomligt omöjligt.

Naturligtvis kan vi försöka tolka trender, men det enda sättet att i praktiken vara säker på prisutvecklingen är att säkra priserna. Självfallet kan det också sluta illa, men utan prissäkring flyter vi vind för våg.

### STIGANDE SPANNMÅLSPRISER

Spannmålsmarknaden har varit mycket lugnare, speciellt i Norden. Däremot talar rapporterna från Västeuropa om dåliga skördevolymer. Till exempel är skördeutsikterna i Frankrike de sämsta på trettio år. Även för korn är utsikterna 20–30 procent lägre än i fjol, och dessutom är kvaliteten dålig.

Situationen är densamma i Storbritannien, Benelux och Tyskland. Det betyder att spannmålspriserna antagligen kommer att stiga under hösten.

### INVERKAN FRÅN KINA OCH BREXIT

Efterfrågan på foderråvara är för tillfället god, vilket främst beror på en markant ökning av importen av fläskkött till Kina. Under första halvåret ökade till exempel USA:s export till Kina med 180 procent. Motsvarande ökning i export från EU till Kina var 155 procent. Detta är den största orsaken till den globala prisökningen för fläskkött och trenden förväntas hålla i sig åtminstone till utgången av innevarande år.

Ytterligare en osäkerhetsfaktor på marknaden är brexit, även den något av ett överraskningsmoment. Finansmarknaden reagerade först med störtdykning för brittiska pundet och därefter drabbades aktiekurserna när investerare och institut flyttade över kapital till trygga hamnar. Det bidrog till en starkare råvarumarknad i juni. Marknaderna för både kött och foderråvara kommer att fortsätta att fluktuera till följd av brexit en lång tid framöver.

I Finland och Sverige förväntas både kvantitativt och kvalitativt relativt goda skördar. Visserligen är det för tidigt att dra några slutsatser så länge som skördearbetena pågår.

Foto: Joel Forsman

**Ulf Jahnsson, Chef för Producer Services**

Ulf tillbringar mycket tid i Sverige bland annat för att bidra till uppbyggandet av foderverksamheten i Sverige.

# HKScan tar taktpinnen

**HKScan har sedan flera år sett Almedalen som en självklar arena för att vårda och bygga sitt varumärke. Det är här i relevanta möten med beslutsfattare, lobbyister, journalister och bloggare som förståelse kan skapas och myter avlivas.**

**TEXT:** CAMILLA ERLANDSSON, **FOTO:** HKSCAN

I FJOL DEBUTERADE HKScan som seminariehållare i Almedalen med temat ”Det svenska grisköttet – en nischprodukt eller exportmöjlighet”. En satsning som gav effekter i opinionen kring Sveriges möjligheter som exportland av griskött till Kina. I år bjöd HKScan återigen in intresserade till ett seminarium, denna gång med temat ”En klimatsmart framtid för svenskt kött – så kan vi fixa Biffen!” med syfte att lyfta möjligheterna och nyttan med det svenska nötkött och dess klimatpåverkan. **Sara Hoff**, kommunikationsdirektör på HKScan Sweden, var på plats.

– Som ett seriöst och ansvarstagande företag är det vår uppgift att skapa förståelse för hur vi, tillsammans med politiker och andra beslutsfattare, på bästa sätt kan möta de klimatutmaningar vår verksamhet står inför. Det är viktigt att vi kan ge perspektiv till den debatt som råder rörande kött och klimat både ur ett produktions- och konsumtionshänseende.

I Sverige måste vi, i enlighet med de svenska klimatmålen, minska våra totala utsläpp av koldioxid betydligt de kommande åren. Av de 10 ton vi släpper ut per person idag, är ca 7 procent från kött (kyckling, gris, lamm och nöt). Övriga 93 procent är från mat, transporter, boende och shopping. Hur vi lever och alla shoppingval vi gör påverkar mycket. Alla har ett ansvar.

Djuruppfödning anklagas ofta för att vara den stora klimatboven. I själva verket är det, enligt Naturvårdsverket, klimatgaser från fossil energianvändning som dominerar både inom Sverige och globalt. De orsakar ca 80 % av de svenska utsläppen. Svenskt jordbruk står för 13 % (metan och lustgas) och resterande 7 % kommer från sopor, industri och uppvärmning.

Sara menar att det ligger i allas intresse att vi även förstår nyttan med nötdjur i Sverige. Att faktiskt belysa att de svenska miljömålen om klimatneutralitet inte kan uppnås om vi inte har svensk djurproduktion. Det gäller framför allt våra 450 000 hektar naturbetesmarker.

PÅ BLOGGEN
**www.framtidenskott.se**
ser du hela HKScans seminarium i Almedalen. Här kan du, tillsammans med våra konsumenter, politiker och andra beslutsfattare, hitta intressant fakta om köttproduktion samt delta i dialogen om hur vi hela tiden kan förbättra den svenska köttproduktionen för att ligga i framkant. ”Framtidens Kött” kan du även följa på Facebook och Instagram.

Även i år bjöd HKScan in intresserade till ett seminarium i Almedalen. Denna gång med temat ”En klimatsmart framtid för svenskt kött – så kan vi fixa Biffen!”

Svenska betande kor bidrar till vår biologiska mångfald. Det innebär inte bara vackra öppna landskap. Olika växter och insekter bidrar med ekosystemtjänster och är grunden till nutida och framtida medicinsk forskning – vår framtida överlevnad. Vallproduktion till djurfoder binder kol från luften, i marken, vilket är en positiv effekt på klimatet.

DJURUPPFÖDNING ANKLAGAS OFTA FÖR ATT VARA DEN STORA KLIMATBOVEN

– Genom deltagande i Almedalen ville HKScan i år initiera en dialog om hur vi i framtiden får en ännu mer klimatsmart nötköttsproduktion. Något som kräver ansvarstagande både från producenter och företag, men också rätt förutsättningar från våra politiker och forskare. Svenskt nötkött har stor potential och gör viktig miljönytta i Sverige. Det måste vi alla ta tillvara. ●

## FAKTABASERAD RAPPORT VISAR NYTTAN MED SVENSKT NÖTKÖTT

**Nötköttsproduktionen beskrivs ofta som den främsta miljöboven. Men det vill Svenskt Kött ändra på, bland annat genom en ny rapport om nötkött & klimat som presenterades vid HKScans seminarium i Almedalen i somras.**

Köttproduktionen står för cirka femton procent av världens totala utsläpp av växthusgaser. Ett faktum som lett till en ensidig debatt där konsumtionen av framför allt nötkött kopplas ihop med stora klimatavtryck.

– Jag och många med mig är övertygade om det svenska nötköttets framtid, men det är nästan uteslutande aktörer som av olika anledningar är emot nötkött som hörs i debatten, säger **Elisabeth Qvarford**, VD Svenskt Kött.

Hon berättar att Svenskt Kött nu tagit fram ett faktabaserat underlag som de vill sprida till de svenska nötköttsproducenterna men även till andra intressenter i samhällsdebatten.

– Vi ser rapporten som ett redskap för att kunna återge saklig fakta om svensk nötköttsproduktion men även visa nyttan med den verksamhet som bedrivs i Sverige. Svenska nötköttsproducenter ska vara mycket stolta över vad de gör, säger hon. Det är viktigt att vi backar ett steg och ser klimatfrågan ur ett helhetsperspektiv. Annars är risken att livsmedelsfrågan blir ett alibi för att inte behöva dra ner på annat som påverkar klimatet, som ökat bilåkande och flygresor utrikes.

Andra bärande argument för det svenska nötköttet är att nötkreatur är ryggraden i det svenska lantbruket och samtidigt som antalet svenska nötkreatur minskar ökar antalet globalt.

I rapporten lyfter Svenskt Kött också det faktum att hela sjuttio procent av klimatavtrycket från den svenska livsmedelskonsumtionen idag ligger utanför Sveriges gränser.

Något som talar för att vi i Sverige borde ha fler nötkreatur och exportera vårt nötkött, eftersom vår produktion är bättre för klimatet, istället för fortsätta öka importen av mer klimatbelastat nötkött. ●

Trenden pekar mot att en allt större andel konsumenter provar på att handla mat på nätet

# NYA SÄTT ATT HANDLA LIVSMEDEL

**Kassar med mat och andra livsmedelsinköp via e-handel står idag för cirka 1,4 procent av de totala livsmedelsinköpen. Med en ökningstakt kring 40 % per år kommer en allt större del av handeln att flytta från traditionella butiker till handel på helt nya sätt. Vi är troligtvis mitt uppe i den största omvandlingen av dagligvaruhandeln sedan självbetjäningen infördes på 50-talet.**

**TEXT:** NILS JIRSELL, **FOTO:** INFAB OCH HKSCAN

Per Fahrman
Affärschef
HKScan Sweden

PER FAHRMAN på HKScan Sweden är chef för fria kedjor och är den person på företaget som ansvarar för bevakning och bearbetning av de kunder som verkar inom e-handel och matkassar.

– Det finns för närvarande två dominerande typer av handel inom detta område, berättar Per. Dels är det ”färdigkomponerade matkassar” typ Linas och dels är det ”lösplockkassar” där Mathem är en av de dominerande aktörerna. Totalt säljs det cirka 150 000 till 200 000 kassar per vecka. Organisationen Svensk Digital Mathandel har gjort en omfattande undersökning som tyder på att vi bara är i början av en stor förändring av svenskarnas köpvanor.

I Storbritannien står försäljningen av livsmedel på nätet för cirka 5 procent av den totala livsmedelsförsäljningen och är därmed det land som har kommit längst inom livsmedel på nätet. Den svenska marknaden för livsmedelshandel på nätet ligger på en lägre nivå men växer i ett rasande tempo.

## KONSUMENTMOGNAD

En tröskel har varit, och är fortfarande, att få konsumenter att prova på att handla livsmedel på nätet. Undersökningar visar att har du en gång provat är chansen stor att du fortsätter. Trenden pekar mot att en allt större andel konsumenter provar på att handla mat på nätet, vilket gör att försäljningen, som det ser ut, kommer att fortsätta öka.

– Ständigt kommer fler aktörer in på e-handelsmarknaden. Ofta helt nya aktörer som inte tidigare varit i branschen samtidigt som de stora kedjorna gör allt för att inte släppa några andelar ifrån sig, berättar Per. En viktig orsak till ökningen är att hela 61 % av konsumenterna inte tycker att det tillför dem något att handla i en traditionell butik. Däremot ser de fördelar i att det är bekvämt och att det sparar tid att handla via nätet.

Som vanligt när det gäller digital utveckling är det de yngre hushållen som tar täten. Bland personer i åldern 18–35 år har över 40 % handlat livsmedel på nätet någon gång.

## DIGITALISERINGEN ÖKAR

En ökad generell digitalisering med bland annat tillgång till snabba fibernät kommer också att göra att försäljningen på nätet ökar. Den tekniska utvecklingen går allt snabbare och vi kommer att få se nya lösningar i detaljhandeln som driver på konsumtionen via nätet samt förenklar för konsumenterna. Exempel på detta skulle kunna vara intelligenta kylskåp som säger till om vad som behöver köpas in, möjlighet till kylförvaring i anslutning till bostäder eller arbetsplatser och utveckling av automatiska beställningar innan kunderna ens själva vet om behovet.

## INVERKAN PÅ HKSCAN

En så stor och snabb förändring av livsmedelsbranschen får naturligtvis också stor påverkan på livsmedelsleverantörernas sätt att arbeta.

– Vi bedömer att det via e-handel och ”kassar” kommer att behövas cirka 2 000 ton kött per år bara den närmsta tiden, berättar Per. Vi har redan anpassat vårt sätt att arbeta med både produktutveckling och försäljning för att vara med på den nya marknaden. Till exempel har vi investerat i maskiner som gör det möjligt att packa kött i exaktvikt och just nu håller vi på med en översyn av hur vi bäst organiserar oss inom företaget för att på bästa sätt möta handelns krav i framtiden – vare sig det gäller traditionell handel eller e-handel.

## UTMANINGAR FÖR E-HANDELSBOLAGEN

De konsumenter som har börjat handla via nätet är nöjda och rekommenderar det ofta för sina vänner. Svårigheterna och utmaningarna för företagen i branschen är att lösa logistik och ekonomi. Få tjänar idag pengar på sina koncept och många konsumenter har svårt att ta emot hemkörda varor på ett säkert och smidigt sätt.

– Det pågår mycket utveckling av lösningar för att komma runt dessa problem, säger Per. I vissa fastigheter bygger man kylfack i entrén och det finns företag som inreder kylförvaring på arbetsplatsen för sina anställda. Det finns till och med funderingar på lösningar med digitala lås så att varorna kan levereras ända hem i kylskåpet hos konsumenterna. Det är ingen tvekan om att vi har spännande år framför oss och att det är viktigt att vi på HKScan noga följer utvecklingen och anpassar oss snabbt när branschen förändras, avslutar Per.

**TEXT:** ELISABETH SVENSSON, **FOTO:** HKSCAN OCH INFAB

# Spännande höst för Pärsons

FÖR ATT BYGGA ett starkt varumärke behöver vi definiera vilka vi är, vad som gör oss unika, vad vi ska säga och till vem. **Carina Lauer** är ansvarig för kategorin smörgåsmat på HKScan Sweden och hon beskriver att det är nu ungefär ett år sedan arbetet med en ny varumärkes-plattform för Pärsons startades.

– Vi visste att vi behövde förtydliga vad Pärsons varumärke står för och att vi måste identifiera vad det är som driver varumärket.

I varumärkesplattformen betonas också Pärsons roll som marknadsledare. Genom att identifiera de drivkrafter som finns för Pärsons och som har mest påverkan på försäljningen kunde vi banta ner dessa till kärnvärden i Pärsons tre P; Perfekt på mackan, Passion för smak och Populärt hos alla.

– Det är dessa kärnvärden, tre P, som vi kommer att plocka ut i vår kommunikation och de kommer alltid att komma tillbaks i allt vi gör och det är dessa som är drivkrafterna för varumärket Pärsons, menar Carina.

PÄRSONS GÖR MACKAN

– Visionen är att vi även fortsatt ska vara marknadsledare och att vi ska köpas av så många konsumenter som möjligt, så ofta som möjligt. Det innebär inte att Pärsons ska vara ett slentrianval. Vi ska vara ett varumärke som konsumenterna väljer för att de vill välja det och är beredda att betala för det. Så visionen är att finnas i allas hjärta och kylskåp, berättar Carina.

GODA MACKOR SKAPAR GODA STUNDER

Relanseringen och satsningen på Pärsons kommer att synas i butikerna under hösten. Den centrala kreativa idéen är "Goda mackor skapar goda stunder"! Till hösten kommer tre reklamfilmer som sänds i TV med början vecka 40 och som sedan kompletteras med digitala onlinevideor och på sociala medier. Reklamfilmerna spelades in under sommaren och visar tre olika situationer och med tre olika mackor. För att allt ska hänga ihop har även förpackningsdesignen arbetats om så att den ska följa det som varumärket ska står för.

– Förpackningsdesignen har varit med jättelänge och kan kännas lite omodern. Men igenkänningsfaktorn är stor och det är därför viktigt att denna följer med även i den nya designen avslutar Carina. ●

## Nöt

Vi har fortsatt stor efterfrågan på mjölkraskalvar. Vi har också köpare av 14-dagars kalvar! Kontakta **Carina Ljungkvist** på telefon 0771–500 500. Det finns även efterfrågan på dräktiga kött-raskvigor och dikor, kontakta din inköpare. ●

## Gris

Afrikansk svinpest är en mycket smittsam virussjukdom som kan förekomma hos både tamsvin och vildsvin. Viruset smittar inte människor och köttet från djuren är inte farligt att äta. Afrikansk svinpest har hittills aldrig konstaterats i Sverige.

I samband med de nya utbrotten i Litauen och Polen har risken att överföra smitta ökat, framför allt till den svenska vildsvinstammen. Mellan svinbesättningar kan virus mycket lätt överföras med levande djur, kött och fläskprodukter, personer, bilar och redskap. Vi har därför tagit fram ett informationsblad och checklista som ni kan gå igenom med er personal och lägga synligt i personalutrymmen. Du hittar checklistan på **www.hkscanagri.se**. ●

## Lamm

Vi köper gärna små lamm och förmedlar som vinterlamm. Vi tillhandahåller rekommenderad prislista och tipsar om transporter. Kontakta din inköpare för mer information telefon 0771–500 500.

Kom ihåg att göra ändringar av slaktanmälan i tid, tisdagen före anmäld vecka, till slaktanmälan på telefon 0771–500 500. Hos slaktanmälan beställer du även signalmärken för återtag av skinn eller till inköpta djur som har ett avvikande SE-nummer. ●

# VÄLKOMMEN WILLE

WILHELM ASCHAN är ny inköpare på HKScan Agri och efterträder **Kenneth Persson** som har gått i pension. Wilhelm har sitt inköpsområde i nordvästra Skåne och Halland. Wilhelm är utbildad ekonomagronom och har tidigare arbetat på marknadssidan inom HKScan samt hemma på föräldragården. Wilhelm är 26 år gammal och på fritiden gillar Wilhelm att umgås med vänner samt att jaga med sin tyska terrier Boris.

Wilhelm kommer att ha kontor både i bostaden samt inne på anläggningen i Kristianstad.

Du når Wilhelm på telefon 044–19 40 57 samt epost: wilhelm.aschan@hkscan.com ●

# Välkommen på leverantörsträff!

## VÄLKOMMEN TILL DEN TRÄFF SOM PASSAR DIG BÄST!

**Träffarna inleds med middag kl 18:00 varefter vi berättar om det senaste från HKScan och om utvecklingen på marknaden. Det blir också tid för prata med HKScans inköpare som kan svara på dina frågor.**

| Datum | Ort | Sista anmälningsdag |
|---|---|---|
| 4 oktober | Tvååker | 25 september – efteranmälning i mån av plats |
| 5 oktober | Eslöv | 25 september – efteranmälning i mån av plats |
| 8 november | Karlskrona | 30 oktober |
| januari–februari 2017 | Högsby | |
| januari–februari 2017 | Malmköping | |
| januari–februari 2017 | Avesta | |

**För anmälan och information se vår hemsida www.hkscanagri.se. Hoppas vi ses!**

## MÄSSOR OCH SEMINARIEDAGAR

| Datum | Mässa | Plats | Information |
|---|---|---|---|
| 7–8 oktober | Seminarie Lamm 2016 | Gränna | **www.lammproducenterna.se**<br>HKScan sponsor och utställare! |
| 19–21 oktober | ELMIA | Elmia, Jönköping | HKScan Agri finns i hall B<br>**B03:80** |
| 10–11 november | Köttriksdag | Gotland | **www.gotlandsnotkottsproducenter.se**<br>HKScan sponsor och utställare! |

## HKScan i Sverige har minskat klimatpåverkan med 72 procent

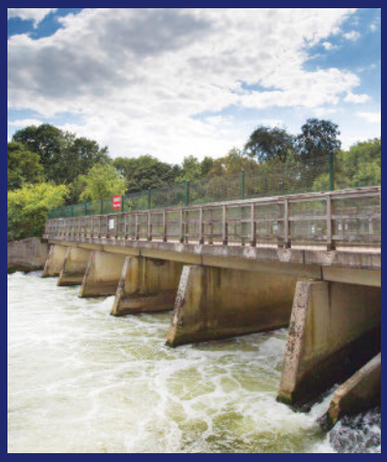
**2003 SATTE HKSCAN** i Sverige målet att minska sina klimatutsläpp med 50 procent till år 2020. Redan efter 2015 har företaget gjort betydligt bättre än så och minskat sina utsläpp med hela 72 % jämfört med basåret 2003.

– För att lyckas måste alla i företaget ta ansvar och jobba med sin klimatpåverkan. Vi har inom företaget sedan start satt tydliga klimatmål för verksamheten. Mål som vi sedan följer upp årligen, berättar **Annelie Lundell**, kvalitets- och hållbarhetschef HKScan Sweden.

HKScan har kunnat minska sina klimatutsläpp tack vare en bred arbetsinsats och minskade utsläpp inom alla kategorier.

Hälften av minskningen har uppnåtts genom att HKScan från och med 2015 köper till 100 procent ursprungsmärkt vattenkraftsel. Att växla produktionen till ”grön el” och bioånga har gjort att förbrukning av fossila bränslen för uppvärmning har minskat radikalt. HKScan har även fokuserat på transporter och tjänstebilar men även på att byta till mer klimatsmarta förpackningsmaterial. ●

**Läs mer i Hagainitiativets klimatrapport 2015: hagainitiativet.se/aktuellt/klimatbokslut/**



ECONOMY B
If undeliverable return to:
PO Box 8000
SE-202 26 Malmö
Sweden

Posten AB
International
Mail
PP
Sweden

# DIN BÄSTA AFFÄRSPARTNER – HKSCANS INKÖPSORGANISATION

**CARINA LJUNGKVIST**
018-16 76 14
Ansvarig för Livkalvsförmedlingen
carina.ljungkvist@hkscan.com

**SOFIA ANDERSSON**
044-19 40 56
Ansvarig för smågrisförmedlingen
sofia.andersson@hkscan.com

**ANNA-MARIA LARSSON**
044-19 40 32
Affärsområdeschef foder
anna-maria.larsson@hkscan.com

**PÄR THYRÉN**
018-16 75 19
par.thyren@hkscan.com

**FANNY HJALMARSSON**
0522-66 55 27
fanny.hjalmarsson@hkscan.com

**MAGNUS COLLIANDER**
0511-251 81
magnus.colliander@hkscan.com

**LARS SVENSSON**
044-19 41 11
lars.r.svensson@hkscan.com

**WILHELM ASCHAN**
044-19 40 57
wilhelm.aschan@hkscan.com

**NY INKÖPARE**
**BÖRJAR 1 DEC**
044-19 41 09

**ANNA MÅNSSON**
044-19 40 22
anna.mansson@hkscan.com

**IDA HANSSON**
08-725 80 06
ida.hansson@hkscan.com

**HANS LARSSON**
013-23 46 23
hans.larsson@hkscan.com

**RUNE ELEBRING**
013-23 46 25
rune.elebring@hkscan.com

**SOPHIA ISBERG**
013-23 45 26
sophia.isberg@hkscan.com

**CLAES LJUNGQVIST**
0511-253 81
claes.ljungqvist@hkscan.com

HKSCAN
AGRI

**HKSCAN SWEDEN**, Torggatan 4, 291 81 Kristianstad, Telefon: 0771-500 500, www.hkscanagri.se, twitter.com/HKScanAgri_SE