

Ökad vallfrö- export är möjlig

Svensk vallfröodling har ökat kraftigt de senaste åren. Vi odlar ett tiotal arter och ännu fler sorter främst för den inhemska marknaden. Men hur är det egentligen med exporten av vallfrö? Vi sneglar gärna på danskarna som lyckas med konststycket att exportera över 90 procent av sin vallfröproduktion på nästan 90 tusen ton. Sverige exporterar endast en liten andel av vår produktion på 6-7 tusen ton medan resten går till det inhemska behovet. Finns det möjlighet till utökad export?

Vi frågar några av de svenska fröfirmorna.

Text & foto: Hans Jonsson, Svensk Frötidning.

Mångårig tradition av export av vall- och grönytefrö på Svalöf Weibull



Hägrande export. Tore Dahlquist Svalöf Weibull, i sitt rätta element, i ett hav av ängsgröevippor. I bakgrunden skimrar ett annat hav och bortom detta kontinentens frökonsumenter.

På Svalöf Weibull AB (SW) är **Claes-Göran Henriksson** nyckelpersonen i vallfröbusinessen. Han ansvarar för försäljning och handel med vall- och grönytefrö, vilket även givetvis innefattar export av vallfrö.

– Vi på Svalöf Weibull har ge-

nom åren kontinuerligt exporterat vallfrö till Europa och delar av övriga världen. Export av vallfrö är således ett löpande och naturligt inslag i vår verksamhet, berättar Claes-Göran Henriksson

Men för att kunna utöka exporten och få den lönsam i samtliga

led krävs det gemensamma krafttag. Det finns hopp om mycket men det gäller att hitta rätt väg. För ingenting är som förr. Vallfröbranschen genomgår en förändringsprocess, ett stålbad som ingen vet vad det mynnar ut i. Svalöf Weibull tycker sig märka att det

just nu råder avvaktan och tveksamhet i branschen.

– Det största kruxet är MTR, säger Claes-Göran Henriksson.

Positivt till vall- och grönytefrö

Vi vet inte hur MTR kommer att påverka odlingarna. Det kommer antagligen att ske ganska kraftiga förändringar i odlarled. Nya odlare tillkommer, gamla faller ifrån. Kanske vissa grödor hittar odlingsområden i Sverige där de inte tidigare av tradition varit så starka. På SW har man sedan några år noterat en kraftig förändring av odlingen. Odlingen av eko-frö har ökat dra-

matiskt. Sverige ligger i framkanten och är stora i Europa inom området medan andra länder vänder eko-frö ryggen. Kan vi producera höga skördar med bra kvalitet så har vi här en bra exportmöjlighet.

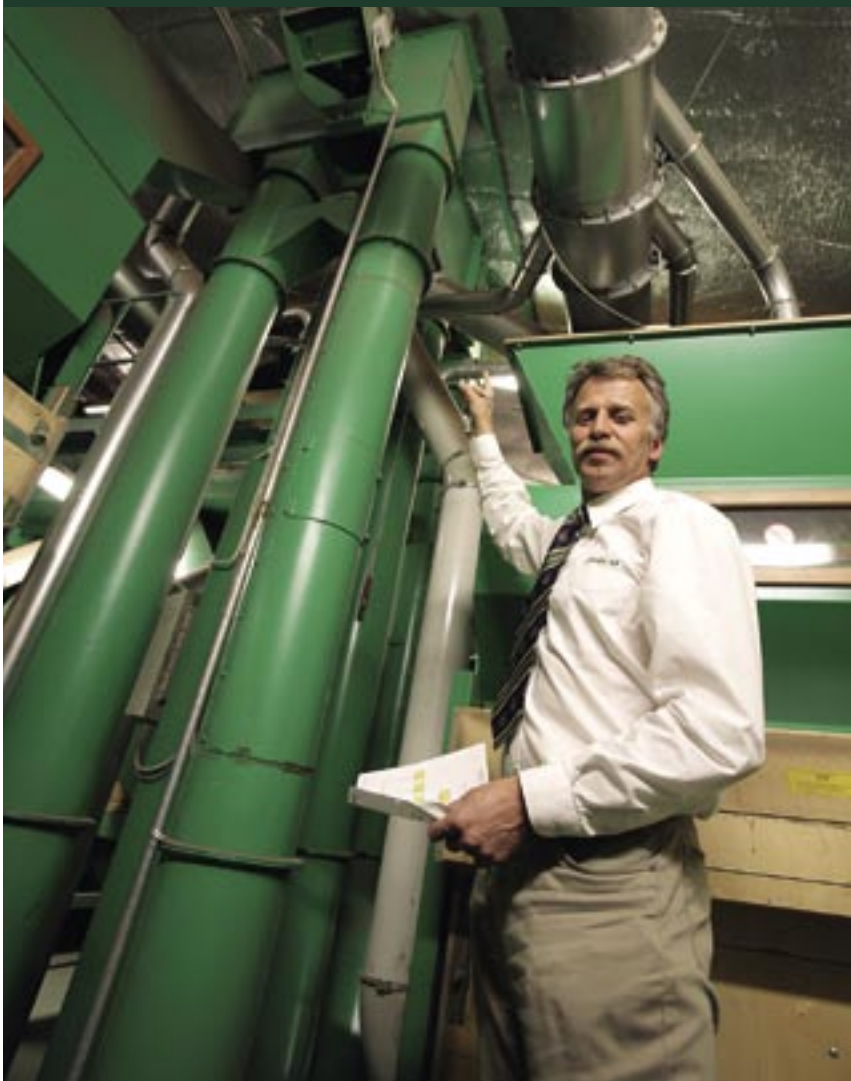
– Men räkna inte med några toppriser, påpekar Claes-Göran Henriksson.

Förutsättningarna för eko-frö har förändrats drastiskt sedan odlingsformen lanserades för drygt fem år sedan. Nu sker prissättningen på samma sätt som konventionellt odlat vallfrö. Det är marknadspris som gäller utan några fasta tillägg för eko-kvalité.

– Min grundinställning till svensk vallfröodling är klart positiv. Jag ser optimistiskt på framtiden men det vi behöver nu är att höja avkastningen och odla så säkra sorter som möjligt, betonar Claes-Göran Henriksson.

De intressantaste grödorna för export just nu är rödsvingel, vitklöver, ängssvingel och ängsgröe. Men vilka grödor som är hetast, ja det avgör världsmarknaden vid varje försäljningstillfälle. Matchar prisnivån odlarens krav på ersättning så blir det affär och lönsamhet. För detta krävs det optimal odling och hantering i samtliga led.

Full satsning på vallfröexport hos Skånefrö



Mot oanade höjder. Sven-Olof Bernhoff på Skånefrö visar företagens rensanläggning med ypperliga kvalitetsegenskaper. En del av fröna exporteras med framgång.

Till skillnad från Svalöf Weibull har Skånefrö ingen egen förädling men har producerat frö i över 70 år. Jag träffar **Sven-Olof Bernhoff** på anläggningen i Tommarp, mitt på Österlen.

– Historiskt sett har vi inte fått lov att exportera vallfrö, men från 1996 satsar vi stenhårt på vallfröodling för export, berättar Sven-Olof Bernhoff entusiastiskt.

Det var EU-inträdet och frisläpandet av den europeiska sortlistan som möjliggjorde detta. Skånefrö, Svenska Foder och Forsbecks såg tidigt möjligheterna till utökad odling och export och startade utvecklingsbolaget Scandinavian Seed. Företaget säljer inte till kund utan koncentrerar sig på att hitta, prova och analysera nytt sortmaterial som finns runt om i Europa.

– Vår specialitet på Skånefrö är rödsvingel och ängsgröe, där är vi mycket konkurrenskraftiga, menar Sven-Olof Bernhoff.

Men man satsar även på engelskt rajgräs och vitklöver med flera grässlager. Faktum är att man redan nu till hösten letar efter odlare av bl a rödsvingel för att fylla upp tecknade exportkontrakt. Det

enda fröslaget som visat sig i det närmaste omöjligt att exportera är rödklöver. Den svenska prisnivån är för hög.

Pålitliga konkurrensfördelar

Exporten kan ske på två sätt berättar Sven-Olof. Exportkontrakt innebär att den svenska lantbrukaren genom Skånefrö uppförkar till exempel en frösor från Holland till den holländska förädlaren eller sortägaren. Denna säljer sedan fröet vidare. Den andra varianten är traditionell uppförkning mot royalty eller licensavtal. Skånefrö säljer då frövaran vidare till

kund i Sverige eller utomlands. Att jobba mot världsmarknaden är lika tufft som det låter. Idag är inget givet, speciellt inte efter MTR och utökningen av EU med de forna östländerna.

Konkurrensen är stenhård. Vi kan inte alltid matcha prismässigt men har påtagliga konkurrensfördelar i vår inarbetade svenska leveranssäkerhet, pålitlighet och ärlighet i ingångna avtal, säger Sven-Olof Bernhoff.

Andra fördelar, är att vi har i princip samma geografiska läge och odlingsbetingelser som våra danska odlarkollegor.

Gemensam strävan framåt

Framtiden ligger enligt Sven-Olof Bernhoff i att alla led i branschen jobbar för högsta kvalitet och konkurrenskraft. På Skånefrö satsar man på odlingsutveckling genom egna försök inom de viktigaste fröslagen. Det gäller såväl traditionella sortförsök som avancerade trefaktoriella odlingstekniska försök i exempelvis rödsvingel. Man ställer sig också positiv till de fortsatta samtalen mellan odlare och industri vad gäller betalningssystem och prissättning av fröet.

Forsbecks och Svenska Foder bygger upp befintlig vallfröexport

Om Skånefrö har sin tyngdpunkt i den skånska myllan så jobbar Forsbecks i Skänninge mer mot de mellansvenska lantbrukarna. De tunga grödorna är timotej, ängsvingel och rödklöver.

Per-Magnus Johansson, vd på Forsbecks, ser klart positivt på möjligheterna att bibehålla vallfröodlingen och även genom export utöka den.

– Visst är export en möjlighet, men man bygger inte upp en marknad på en säsong. Det tar tid att etablera sig och skapa goda affärsrelationer, betonar Per-Magnus Johansson.

Störst möjlighet ligger i timotejexport till Finland. Men det är som alltid tillgång och efterfrågan som avgör handelsströmmarna. Längst upp i Norrbotten sker till exempel en hel del import och försäljning av finländsk timotej och rödklöver.

– Vi säljer egentligen inte arter utan sorter. Våra inhemska sorter är ofta inte gångbara i Tyskland och Holland. Men det omvända gäller förvisso också, påpekar Per-Magnus Johansson.

Torsten Andersson, utsädesansvarig på Svenska Foder har samma syn på vallfröexport som sina kollegor i Scandinavian Seed.

– Vi kunde haft betydligt större utlägg för export men prisbilden är ett problem, menar Torsten Andersson, och tänker då främst på rödklöver.

Han påpekar vidare att det gäller att effektivisera odlingen för att få ner produktionskostnaderna. Ett sätt kan vara att låta vallarna i till exempel timotej ligga något år längre av vad som är fallet i dag.

Sammanfattningsvis kan man konstatera att export av vallfrö är en liten om än livaktig realitet som har goda förutsättningar att kunna utvecklas. ■