

# Nytt vallfrö- kontrakt

## med internationell konkurrenskraft

Vallfröbranschen blir allt mer internationaliserad vilket ställer allt högre krav på jämförbarhet mellan vallfrökontrakten hos de olika fröfirmorna. En ny branschgemensam överenskommelse med de svenska fröföretagen och SFO har därför tagits fram inför skörd 2016.

**Text:** Gunilla Larsson, SFO

**A**ll utsädesodling av vallfrö kräver kontrakt med ett fröföretag. Som fröodlare är det viktigt att enkelt kunna jämföra kontraktsvillkoren oavsett vilket företag det är som står bakom. Sedan lång tid tillbaka har det därför funnits en form av ramkontrakt som svenska fröföretag och Frö- och Oljeväxtodlarna (SFO) gemensamt diskuterat sig fram till.

Det är nu mer än 10 år sedan vi senast gjorde några större förändringar av det svenska ramkontraktet. Förhållanden har ändrats och det finns behov av att justera och internationalisera vårt kontrakt. Idag finns det inte enbart svenska aktörer som lägger ut fröodlingar hos svenska odlare och det är därför viktigt att alla kontrakt blir så jämförbara som möjligt.

Vi har därför nu sjösatt en ny branschgemensam överenskommelse med de svenska fröföretagen som kommer att gälla från och med 2016 års fröskörd. Ledstjärnan för arbetet har varit **jämförbarhet och internationell konkurrenskraft**. Grunden i kontraktet är dock densamma som tidigare – att producera ett utsäde av god kvalitet. Målet är också att stärka konkurrens-

**Är här nu.** Ramkontraktet mellan svenska fröodlare och fröfirmor har gällt under tio års tid. Nu har fröfirmor tagit sig över vattnet till Sverige vilket ställer nya krav på jämförbarhet i kontrakten. Detta för att svenska fröodlare ska kunna vara internationellt konkurrenskraftiga. Foto: Hans Jonsson

**” Vi befinner oss på en internationell marknad. Det är viktigt att följa internationella spelregler. Detta har vi lyckats spegla i den nya överenskommelsen. Totalt sett är detta positivt för både odlare och fröfirmor.”**

Sven-Olof Bernhoff, Skånefrö

” *Ur ett odlarperspektiv är jämförbarheten och transparensen mellan kontrakten oerhört viktig. Vi måste också anpassa oss till internationella villkor för att ha möjlighet att hitta nya marknader.*”

Lars Johan Merin, ordförande SFO

kraften gentemot andra grödor hos odlaren.

#### **Kontraktsnytt 2016**

##### *Grundavgift*

Det har gjorts en hel del förändringar i den nya överenskommelsen. Bland annat har det införts en grundavgift per kontrakt som innefattar startkostnad för rensning och fältbesiktningskostnad. Odlarna kommer också i fortsättningen att få betala de faktiska kostnaderna för certifieringsanalyser.

##### *Renstaxa*

När det gäller rensningstaxan har denna inte justerat på 10 år. Den kommer nu att höjas med måttliga 10 % för de allra flesta. Kurvans lutning har dock riktats om, vilket innebär att det gjorts en större skärpning för det frö som lämnas in med mycket låga renvaruhalter.

##### *Vattenhaltsreglering*

Sedan tidigare gäller att det frö som lämnas in ska hålla en vattenhalt på 12 %. De som levererat en vara med lägre vattenhalt har tidigare fått en kvantitetsuppräkning från 10,5 % till 13 %. Detta har nu ändrats till att kvantiteten räknas upp från 10 % till 12 %. Fröet kommer i fortsättningen att avräknas vid 12 % vattenhalt.

##### *Lagringsavtal*

För dem som har ett lagringsavtal

utgår en lagringsersättning som är tidigare lagd en månad till 1 september. Grundersättningen har i den nya överenskommelsen gjorts mer differentierad mellan olika fröslag. Stafflingen har i och för sig sänkts från 10 till 5 öre per påbörjad månad, men utgår från och med den 1 oktober i stället för som idag från 1 november.

##### *Normalkvalitet*

Det grundpris som betalas gäller för en vara av normalkvalitet när det gäller rent grott frö och förekomst av annan art. Värdena för normalkvalitet har anpassats till danska krav för gräsen, men när det gäller klöver, som är en större och viktigare gröda i Sverige än i Danmark, har vi valt att ha egna värden.

##### **À conto och slutbetalning**

När det gäller avräkningsdagen har den under åren varierat något, men från och med 2016 års skörd kommer följande två alternativ att finnas. À contobetalning 15 december och slutreglering 31 januari året efter skördeåret eller slutavräkning den 31 januari.

Nytt är att det kommer att finnas möjlighet att få ett à conto oavsett om varan är levererad eller inte. Ett godkänt gårdsprov kommer att utgöra underlag för à conto. Följande är det som gäller: För de som önskar kommer ett à conto

på 70 % av det bedömda skördevärdet att betalas ut den 15 december skördeåret och slutavräkning sker den 31 januari förutsatt att partiet är certifierat.

För dem som väljer att inte få à contobetalning sker slutavräkning den 31 januari året efter skördeåret för godkända och certifierade partier. Därefter sker en fortlöpande avräkning vartefter partierna certifieras. Rantegottgörelse utgår från 15 december skördeåret.

##### **Internationalisering**

Hela det nya konceptet bygger på en anpassning till dagens förhållanden. Inte minst om vi vill öka möjligheten för svensk fröexport är det viktigt med en anpassning till internationella villkor. Om vi ska kunna öka den svenska fröodlingen är det ett måste att fröet går att sälja utanför landets gränser. Med tanke på hur djurproduktionen ser ut i Sverige kommer med största sannolikhet inte den svenska vallarealen att öka och därmed inte heller efterfrågan på mer vallfrö. Möjligen kan det finnas en större potential på grönytesidan till idrottsanläggningar och parker. Denna marknad är dock konjunkturkänslig.

##### **Sista raden avgör allt**

Vid ett snabbt påseende kan de nya överenskommelserna vara svåra att överblicka, men det är trots allt sista raden i en kalkyl som räknas och inte de enskilda posterna. Det spelar ju mindre roll om behandlingstaxor höjs bara odlarpriset följer med. Det är nu upp till svenska företag att med priset till odlarna visa att det finns lönsamhet i svensk fröodling. Vi från SFO kommer under året att i exempel visa på vad som krävs av företagen för att de ska få behålla svenska odlare. ●

” *Det är hög tid att anpassa villkoren efter den nya marknadssituationen med fler aktörer än tidigare samt de kostnader som nu är gällande. Vi vill ju värna den svenska fröodlingen och därför har vi i en god dialog med SFO utarbetat nya villkor som underlättar*

*jämförbarheten och ökar flexibiliteten för att skapa fler handelsmöjligheter, vilket är ett viktigt syfte. För att vi långsiktigt ska vara konkurrenskraftiga är det viktigt att vi premierar god kvalitet vilket också skapar ökade förutsättningar för export av frö.”*

Peter Annas, Lantmännen