

Odlarnyttan är ordet

INGEN VERKSAMHET kan bedrivas på rutin och tradition. Det har vi blivit varse under det gångna verksamhetsåret. Finanskrisen slog igenom med full kraft under hösten 2008. Det drabbade också vår organisation. Börsen återhämtade sedan runt 50 procent av sitt tappade värde under första halvåret 2009 och fortsatte därefter uppåt. I vår årsredovisning ser dock inte siffrorna alltför bra ut p.g.a. vårt brutna räkenskapsår.

JUST VÅRT KAPITAL och dess avkastning är en viktig bas i vår verksamhet för att kunna vara den spetsorganisation som vi är. Avkastningen skapar förutsättningar för att driva bland annat Projekt 20/20, Vallfrö 10 000 och EU-projekt Rapsolja för Hälsa och Njutning. Det är en styrka att ha en solid ekonomisk bas att stå på när vi söker medfinansiering från andra intressenter. I många år har vi kunnat luta oss mot den ekonomiska trygghet som våra företrädare skapade när de valde att placera föreningens pengar i värdepapper.

PROJEKT 20/20 går in för landning och har levererat mycket nyttig information som vi snabbt förmedlar ut till alla medlemmar. Dessa resultat från olika försöksserier har betydligt ökat både avkastningen och odlingsssäkerheten i oljeväxtodlingen. Det är glädjande och matnyttigt.

VALLFRÖ 10 000 FRODAS och lever vidare. Under året organiserades två skördedemonstrationer och en strängläggningsdemonstration. Alla demonstrationer var välbesökta och mycket kunskap utbyttes mellan odlare och rådgivning. Här finns fort-

farande mycket att lära för den som har öppna sinnen.

EU-PROJEKTET RAPSOlja för Hälsa och Njutning rullar för fullt och syns nu ute på mässor, dietistkonferenser och inte minst i våra matbutiker. Under hösten genomfördes en butiksdemo i alla ICA Maxibutiker. Detta fick ett stort genomslag och i mätningar kan vi se att förbrukningen av rapsolja har ökat med drygt 11 procent. Det betyder att suget ökar efter fler hektar raps i Sverige.

NYA STORA UTMANINGAR är det som SFO och Svensk Raps står inför. Våra organisationer ska utvecklas med de förändringar som sker i omvärlden. Styrelsen har under hösten mött odlargrupper, lyssnat och fått synpunkter på hur verksamheten bedrivs och vad som behövs inför framtiden. Frågorna på agendan var hur vi ska jobba i framtiden och hur vi ska vara organiserade. De intryck som vi fick visade att vi gör rätt saker. Odlarnytta är ett viktigt ord i dessa sammanhang som återkommer gång på gång.

ETT OVÄNTAT BESKED fick jag under hösten 2009 från vår VD Johan Biärsjö. Han sade upp sig för att satsa fullt ut i familjens hallonodling med förädling. Jag respekterar Johan för detta beslut, vilket jag förstår har fattats med viss vanda. Johan har varit hos oss i nästan 14 år och utvecklat verksamheten till vad den är idag. I skrivande stund pågår rekrytering av ny VD som ska hjälpa oss att ta SFO och Svensk Raps framåt i nya positioner in i nästa årtionde.



Ordförande Göran Brynell

Tre frontprojekt för lönsam odling



På tre olika fronter kämpar SFO och Svensk Raps för att ge odlarna bättre lönsamhet. Lönsam blev också förhandlingen om sorten Ritz. Ersättningen till drabbade Ritz-odlare blev ca 3 gånger de totala avgifterna för alla odlare till SFO. Medlemskap ger nytta.

Frö- och Oljeväxtodlarnas verksamhet är helt inriktad på lönsamheten i oljeväxter, lin och vallfrö. Det är det som motiverar medlemskap och serviceavgifter till föreningen. I denna årsredovisning fokuserar vi på den ekonomiska vinst man gör av Frö- och Oljeväxtodlarnas och Svensk Raps ABs verksamhet.

Summa 60–80 kr/ha

Avgifterna som medlemmen betalar är dels en fast medlemsavgift på 150 kronor, en fast serviceavgift på 250 kronor samt rörliga serviceavgifter. De rörliga serviceavgifterna är 19 kronor per ton för oljeväxter och 1 procent av vallfrölikviden. En oljeväxtodlars avgift blir 60–80 kronor per hektar när man slår samman fast och rörlig avgift. Den lägre kostnaden för en våroljeväxt- och linodlare (beroende på lägre skörd) och den högre summan för höstrapsodlare.

Lönsamhet är målet

Det gäller för en offensiv förening att alltid ha för ögonen att denna avgift ska kännas motiverad. Vår verksamhet ska vara inriktad på sådant som både skapar en mer lönsam odling, men också på sådant som gör att vi får publicitet kring våra grödor. Vi driver just nu

tre stora projekt inom SFO/Svensk Raps AB – Projekt 20/20 i oljeväxter, Vallfrö 10 000 och EU-projektet om rapsolja. Dessa beskrivs närmare på följande sidor i årsredovisningen.

Intryck från utlandet

Nu kan man ju inte alltid enbart ha sådan verksamhet som i varje ögonblick medför en ökad inkomst för medlemmarna. En stor del av verksamheten är fokuserad på information, alltså att förmedla både egna försöksresultat och internationella.

Årsmötet 2009 hade just fokus på internationella kontakter. Två framstående experter på oljeväxtodling, Hubert Hebinger från CETIOM i Frankrike och den tyske rådgivaren Ulrich Henne, delgav sina erfarenheter på den med årsmötet kombinerade rapskonferensen i Linköping den 27 januari. Nästan 200 personer deltog i konferens och årsmöte.

Viktig informationskanal

Även i dagens internetorienterade informationsflöde är nog fortfarande Svensk Frötidning vår viktigaste informationskanal. Inte för de snabba nyheterna – då finns hemsidan www.svenskraps.se. Men Svensk Frötidning, som har en upplaga på 6 000 ex och kommer ut med 7 nummer per år, är mycket uppskattad och vi lägger stor vikt vid att den ska ha högt läsvärde för odlaren.

Stor variation i skörd

En annan uppgift vi arbetar med är areal- och skördeuppskattning i oljeväxter och vallfrö.

Oljeväxtskörden 2009 var ganska ojämnt fördelad. Öster- och Västergötland samt Mälardalen fick låg skörd beroende på dålig etablering och en snustorr vår. I Kalmarområdet, på Gotland och inte minst i Skåne blev skörden i stället rekordartad. Skånes medelskörd för höstraps hamnade i närheten av 4 ton/ha. Se tabell på årsredovisningens baksida.

Förhandling gav tre gånger medlemsavgiften

Under 2009 drabbades en stor del av vårrapsodlande medlemmar av dålig uppkomst hos den nya sorten Ritz. SFO tog snabbt denna fråga till sig och begärde förhandling med Lantmännen som företrädde sorten. I ett sådant läge är det avgörande att odlarna är organiserade i en odlarförening. Det slutliga förhandlingsresultatet, om vi slår samman utbetalningar i s.k. good will, blev närmare 15 miljoner. Det motsvarar tre gånger summan av de samlade avgifterna som SFO-medlemmarna betalar. Medlemskap ger med andra ord stor ekonomisk utdelning.

"Medlemskap ger med andra ord stor ekonomisk utdelning."

Projekt 20/20 lyfter oljeväxtodlingen

Den totala arealen oljeväxter ökar och samtidigt stiger andelen höstraps. Projekt 20/20 ger värdefull kunskap och genererar stort ekonomiskt värde till odlarna.



I juni 2005 beslutades om ett utvecklingsprojekt för att stärka konkurrenskraften i den svenska oljeväxtodlingen. Det döptes till Projekt 20/20. Våren 2006 startades de första vårrapsprojekten och hösten 2006 de första projekten inom höstraps.

Säkerheten främst

Stor fokus har lagts på att öka odlingssäkerheten i första hand genom att arbeta med etableringsfrågor. Potentialen i oljeväxtodlingen ligger onekligen i höstraps. Därför är det naturligt att vi inom 20/20 gör stora ansträngningar för att öka höstrapsarealen, inte bara i södra Sverige utan också i Öster- och Västergötland samt i odlingsområdena längre norrut där det finns stor potential att öka arealen höstraps.

God utdelning

Resultaten har inte låtit vänta på sig. Under 2000-talet har oljeväxtarealen mer än fördubblats. Andelen höstraps av den totala rapsarealen

låg tidigare under 50 procent. Men under den senaste 5-årsperioden har den stigit för att nu vara kring 70 procent. Se figur på årsredovisningens baksida. Givetvis är en del av förklaringen ett bra sortmaterial. Men den kunskapshöjning som Projekt 20/20 inneburit då det gäller konkreta och handfasta råd kring de viktiga höståtgärderna har definitivt bidragit till den ökade höstrapsodlingen. Med en areal på 100 000 ha medför den ökade andelen höstraps en produktionsökning på ca 25 000 ton oljeväxter. Det är i odlarled värt 65 miljoner kronor.

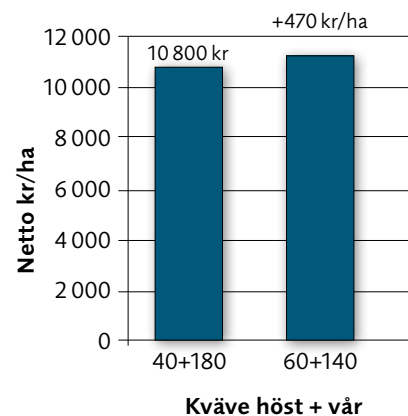
Tid viktigare än metod

Nyckeln till en hög skörd är tillväxten på hösten. Under svenska förhållanden betyder såtiden mer än etableringstekniken, det har försöken i Projekt 20/20 tydligt visat. Det finns mycket pengar att tjäna på kunskapen om rätt såtid, alltså att rapsen får tillräckligt många daggrader innan vintern kommer. I Projekt 20/20 tittar vi på hur olika sorter svarar på såtid (figur 1). Resultatet visar att alla sorter missgynnas av sen sådd, men om fel sort säs sent kan man förlora nära 2 000 kronor per hektar. En viktig lärdom är att det inte behöver vara just hybrider som är de sorter som passar att så sent.

Kunskap ger pengar

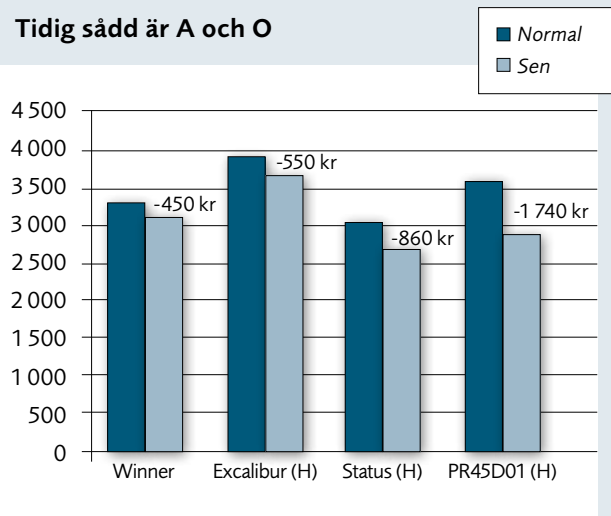
Kvävet är en av de största kostnaderna i höstrapsodlingen. Försöken i Projekt 20/20 visar att man kan tjäna mycket på att höja höstkvävegivan (figur 2) på bekostnad av vårvävegivan. Det ger högre netto och lägre total kvävegiva. 60 kilo kväve på hösten följt av 140 på våren gav nästan 500 kronor bättre netto per hektar än 40 kilo kväve på hösten följt av 180 på våren. Sådan nyttig kunskap med ekonomiskt värde för rapsodlarna genererar Projekt 20/20.

Mer N på hösten – mindre N på våren



Figur 2. Att öka kvävegivan med 20 kilo på hösten sparar 40 kilo kväve på våren och ger en nettovinst på 470 kronor per hektar. Utdrag ur serie OS 188, Kväve till höstraps höst och vår, 9 försök 2008-2009.

Tidigt sådd är A och O



Figur 1. Olika sorter reagerar olika när sådden försenas. Två veckors senare sådd gav en förlust på 450 kronor per hektar för linjesorten Winner men hela 1 740 kronor per hektar för dvärghybriden PR45D01 vid ett rapspris på 2:50. Serie OS 190, Sort-Såtid, 5 försök 2008-2009.

Vallfrö 10 000 ger valuta till odlarna



Vallfrö 10 000 lyfter på stenar som ingen har vänt på tidigare. Fältförsök, demonstrationer och konferenser mixas till en smaklig spis. Resultatet är nyttig kunskap till vallfröodlarna och god utdelning på satsade pengar.

2008 startade SFO ett treårigt projekt som har till syfte att lyfta fram och utveckla den svenska vallfröodlingen. Detta är den största satsning som gjorts i svensk försöks- och forskningsväg på vallfröområdet på många år, kanske någonsin.

Både nya och gamla

Redan från början fastslogs att det inte var möjligt att satsa på alla de olika arter som odlas utan koncentration skulle läggas på de ”nya” fröslagen rajsvingel och rörsvingel. Här finns det väldigt få försök gjorda även om vi tittar på våra grannländer Danmark och Norge. Men också ”gamla” fröslag får sin beskärda del. I rödklöver har det lagts stora resurser på både ogräsbekämpningsförsök med Reglonebehandlingar vid olika tidpunkter och bekämpning av klöver-spetsvivel. Insådd av ekologiskt gräsfrö i höst-raps och vårstråsäd är en annan serie som startats där frö ska skördas för första gång 2010.

Rödsvingel ska tillväxtregleras

En försöksserie i vardera rödsvingel och ängsgröe där kvävegödsling vid olika tidpunkter

kombinerats med tillväxtreglering har gett intressanta resultat. Tre års försök visar att en stråförkortning med 0,4 l/ha Moddus + 2,0 l/ha CCC i genomsnitt ger en skördeökning på ca 20 procent. Dessa resultat tillsammans med tidigare fastställer att stråförkortning är en odlingsåtgärd som snarast är att betrakta som en rutinåtgärd. Värt att notera är att det är viktigare att grödan är i god tillväxt än att behandlingen görs i ett visst utvecklingsstadium.

I ängsgröe har försöken inte visat lika entydigt att det är en fördel att stråförkorta. Slutsatsen är att några generella behandlingar inte är aktuella i ängsgröe, men i fält som är kraftiga kan det vara en fördel med stråförkortning, speciellt under fuktiga år.

Två stora fröodlingskonferenser

En viktig uppgift för projektet är att förmedla den kunskap som finns och den nya som kommer fram. Därför arrangerades under året två stora fröodlingskonferenser – en i Örebro med inriktning på klöver, timotej, ängssvingel, raj- och rörsvingel och en i Hässleholm som



handlade om rödsvingel, ängsgröe, hundäxing och engelskt rajgräs. Vid båda dessa konferenser fanns föreläsare från våra nordiska grannländer. Båda konferenserna var mycket välbesökta och gav deltagarna ny kunskap och möjlighet att träffa odlarkollegor från andra delar av landet.

Stort intresse för skördedemonstrationer

Tröskningen tillhör ett av de sista kritiska momenten i fröodlingen. I Sverige har det inte tidigare arrangerats någon skördedemonstration, men under skördesäsongen 2009 ordnades skördedagar på tre olika platser i landet. Först ut var tröskdemonstrationen i ängsgröe hos Göran Brynell, Vellinge. Här visades olika sorters strängläggare, stränglyftare och skördetröskor. Deltagarnas största aha-upplevelse för dagen var säkert den stora skillnad i spill det blev mellan stränglagd gröda och den som tröskades på rot. Spillet vid direkttröskning bedömdes vara 5–6 gånger så stort som vid tröskning av strängar.

Rapshuggaren bäst i Dalsland

I Dalsland genomfördes en skördedag med inriktning på strängläggning. Först var det en halvdags information på sal och sedan visades olika sorters strängläggare och pickup-bord i ett

rajsvingelfält. Ett pickup-bord är visserligen en ganska stor investering, men ger i gengäld goda möjligheter att tröska strängar under fuktiga förhållanden. De tre olika strängläggare (knivbalk, rotorslätter och rapshuggare) som visades fungerade alla bra, men rapshuggaren är den som har bäst kapacitet i en kraftig och bladrik gröda.

Lägre spill i bladdödad klöver

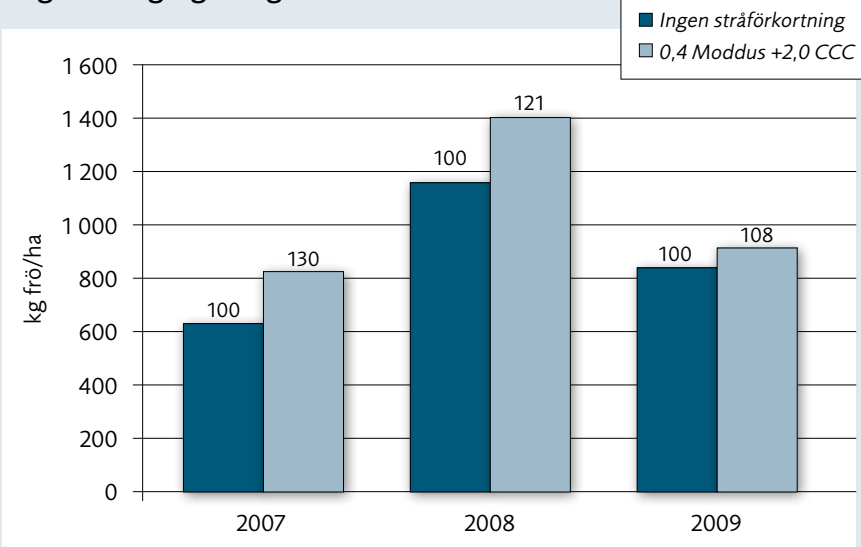
Tredje skördedemonstrationen var förlagd till en rödklöverfrövall i Östergötland. Två olika tröskor testades i både stränglagd och bladdödad gröda samt direktskörd. Helt klart var att spillet blev betydligt mindre i den bladdödade grödan än i den direkttröskade. Tröskinställning och hur mycket hylsor som kan accepteras i råvaran diskuterades flitigt. Slutsatsen blev att det mycket väl kan accepteras en del hylsor. Eftersom grobarheten kan påverkas negativt av en något hård tröskinställning kan det till och med ibland vara en fördel med lite material som skyddar fröna.

Ett år kvar

2010 är projektets sista år och när detta försöksår är till ända kommer vi att ha resultat från flera försöksserier. Dessa kommer att vara till nytta för odlarna och förhoppningsvis ska vi även ha nått målet att ha ökat fröproduktionen till 10 000 ton.

"Deltagarnas största aha-upplevelse för dagen var säkert den stora skillnad i spill det blev mellan stränglagd gröda och den som tröskades på rot."

Låg rödsvingel ger hög intäkt





20 gånger insatsen

Marknadsföringen av rapsolja i projektet Rapsolja för Hälsa och Njutning ger god utdelning för odlarna. Försäljningsökningen av rapsolja i butik var nästan 10 gånger större än för övriga matoljor under det första halvåret 2009.

Svensk Raps driver ett EU-projekt för marknadsföring av rapsolja. Under många år såg vi hur olivoljan med hjälp av EU-pengar kunde genomföra framgångsrika kampanjer för att öka konsumtionen. Men nu har rapsen fått samma chans.

Fin utväxling på pengarna

Vi var på Svensk Raps inte sena att söka pengar hos EU och nu driver vi en kampanj som pågår för andra året av tre. De svenska oljeväxtodlarna satsar genom Svensk Raps 200 000 kronor till projektet. Tillsammans med övriga rapsbranschen, EU och svenska jordbruksdepartementet blir det totalt 4 miljoner per år i marknadsföringsbudget. Det ger odlarna en utväxling på 20 gånger insatsen och ett helt unikt tillfälle att med kraft lyfta fram rapsoljans alla föredelar.

Hälsa och njutning

Det är tacksamt att marknadsföra rapsolja. Den lägsta halten mättat fett av alla matoljor, hela 10 procent omega-3 och perfekt balans (2:1) mellan de två essentiella fettsyrorerna omega-6 och omega-3. Dietister hoppar högt av glädje när siffrorna nämns.

Vanliga konsumenter kan också glädjas. Rapsoljan har en unik bredd av smaker. Från den neutrala, perfekt till stekning och bakning, till

den kallpressade med antingen en mild blommig smak eller mer kraftigt nötig.

Alla är med

Som finansörer i projektet finns både de större varumärkena av rapsolja som Zeta, Druvan, och Arvid Nordquist. Dessutom finns flera lokala producenter av kallpressad olja från Skåne i söder upp till Gästrikland.

Varje producent har sin speciella kvalitet på oljan och det visar sig att odlingsplats, produktionsteknik och kanske sorter påverkar smaken. En rapsolja från Västergötland smakar inte som den från Österlen eller från Sandviken. Det är en del av charmen med rapsoljan.

Mässor och demonstrationer

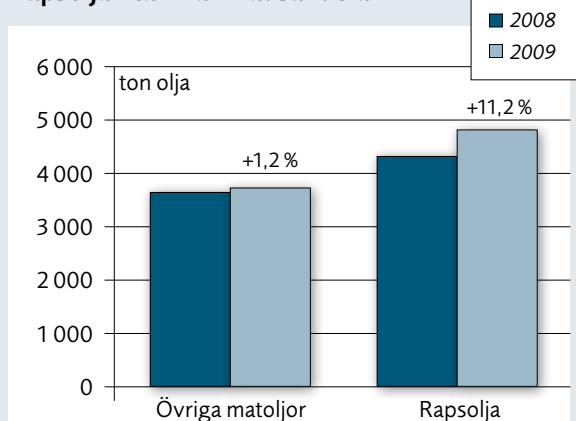
För att nå ut med budskapet om rapsoljans förträfflighet används tidningsartiklar, broschyrer med goda recept, deltagande i mässor, diskussioner med kockar och butiks demonstrationer. Dessa butiks demonstrationer betyder mycket för att möta konsumenten på slagfältet där kampen om kunderna står.

För att sätta kraft bakom budskapet är Svenska Kocklandslaget engagerat i kampanjen. Dels genom deltagande på mässorna och dels genom att sätta samman 100 recept där rapsolja med olika smaker ingår. Alla recept och mycket mer finns på den trevliga hemsidan www.rapsolja.info där man också hittar fakta och argument om rapsoljans nyttigheter.

Stor försäljningsökning

Kampanjen har så här långt varit mycket framgångsrik. Dels skrivs det mycket i mattidningar om rapsolja och våra mässmontrar har många besökare, senast på Älvsjö-mässan kom nästan 30 000 besökare. Dessutom har det oberoende marknadsanalysföretaget Nielsen konstaterat att försäljningen av rapsolja ökade med 11,2 procent första halvåret 2009. Övriga matoljor ökade endast 1,2 procent. Det betyder att rapsoljan kom snabbt ur startblocken på 2009 års marknadslopp. Vi tror att marknadsföringen ger resultat och att tätt position går att behålla.

Rapsoljan tar marknadsandelar



Marknadsföringsinsatsen genom projekt Rapsolja för Hälsa och Njutning ger utdelning för oljeväxtodlarna. Försäljningen av rapsolja i butik ökade 11,2 % det första halvåret 2009 jämfört med samma period 2008. För övriga matoljor var ökningen blygsamma 1,2 procent. Källa: Nielsen

"100 recept där rapsolja med olika smaker ingår finns på www.rapsolja.info"