

Lägesrapport:
Ekologisk råvara
2019/2020



Lägesrapport svensk ekoråvara 2019/2020

“Har vi inget premiumsegment så har vi heller ingen möjlighet att ta betalt för bulken”

Marknadsaktör i intervju till Agrovektors Råvarurapport

Förord

Agrovektor har fått ett uppdrag av Jordbruksverket, med stöd från regeringens medel avsatta för att främja ekologisk produktion, att sammanställa tillgången på ekologisk råvara, från EU-ekologiskt och KRAV-certifierat, samt biodynamiskt jordbruk i en rapport mellan åren 2019-2021.

Agrovektor är en oberoende, opolitisk aktör och har som sådan *inget syfte eller intresse att påverka eller driva marknaden i någon riktning*. Att sprida oberoende marknadsinformation som leder företag till rätt affärsbeslut är det enda målet.

Denna rapport är den andra av tre och publiceras i oktober 2020, nästkommande beräknas publiceras i slutet av maj 2021, med sammandrag i Ekowebs Marknadsrapport i januari 2021. Publicerade rapporter finns på www.agrovektor.se samt i sammandrag i Ekowebs Marknadsrapport 2019, 2020 samt kommande 2021.

Få kan överblicka marknaden för ekologiska råvaror. I rådande situation med Covid 19 som totalt ändrat spelreglerna på många områden, blir uppgiften inte lättare. Denna rapport försöker ge en samlad bild av tillgång, efterfrågan och potential, utifrån de förutsättningar som detta ovanliga år givit.

Med en bakgrund av erfarenhet av snart 20 år av ekologisk marknad finns det goda förutsättningar för att göra vettiga bedömningar av läget för svenskt ekologiskt jordbruk och marknaden för dess produktion, även om det nog aldrig varit svårare än nu! Denna erfarenhet har varit en extra stor tillgång ett år som detta!

Tack till alla som medverkat i rapporten med så mycket värdefull kunskap och inspel. Trots alla år i branschen så gäller den gamla sanningen även här, att ju mer man lär sig, desto mer inser man att man inget vet. **Då är det tur att man vet vem som kan veta!**

Jag hoppas att Du kommer ha stor nytta av denna rapport och önskar dig trevlig läsning!

Cecilia Ryegård
rapportförfattare
Agrovektor AB

Bakgrund till rapporten

Rapporten är en sammanställning av intervjuer från marknadens viktigaste aktörer, lantbrukare, vd:ar, marknads-, försäljningschefer och andra relevanta nyckelpersoner inom respektive område.

Sammanställningen speglar hela kedjan från bonde till butik. Utveckling och tillgång på **spannmål, kött, mjölk, ägg, grönsaker/frukt**. Denna rapportering kan ligga till grund för såväl jordbruksföretags- som förädlingsföretags satsningar på ekologisk råvaruproduktion, samt för utländska intressenter för inköp och svenska företag som är intresserade av att exportera svensk ekoråvara. Rapporten beskriver utvecklingen för den svenska, ekologiska råvaran. Man ska dock ha i åtanke att även den ekologiska råvaran i allt högre grad präglas av vad som händer på den globala råvarumarknaden.

Stor vikt har lagts vid att få en bild av vad som sker i butik, eftersom det är där som majoriteten av den svenska ekoråvaran till sist finner sin slutkund. Det spelar ingen roll hur mycket ekoråvara svenskt jordbruk producerar, eller hur mycket politikerna vill att ekologiskt ska produceras på svenska åkrar och i ladugårdarna om inte konsumenterna i slutändan köper produkterna och ger underlag för en marknad. Agrovекtor har använt sig av en pilotbutik i rapporten, samma butik som i förra rapporten. Detta är en av landets större dagligvarubutikerna i en typisk mellanstor stad i västra Sverige med ca 30 000 kunder per vecka och med en ekoandel på ca **7 procent**, vilket är snittet för dagligvaruhandeln i landet. Tanken har varit att det som gäller där troligen också är applicerbart på många andra håll i landet. Att inte välja en storstadsbutik har varit ett medvetet val och inte heller att välja en butik med slående hög ekoandel. Syftet har varit att få en så rättvisande bild av ekoconsumtionen, och potentialen i den, som möjligt. Ökningen för **ekoförsäljningen har varit ca 2-3 procent** under de senaste 12 månaderna när avstämningen gjordes i september, för ett år sedan, men ekoandelen ökar inte, snarare minskar. Den fortsatta utvecklingen i butiken kommer att följas upp i nästkommande rapport.

De gårdar som deltagit med information till rapporten har valts med syfte att kunna representera den genomsnittliga ekogården inom respektive produktionsgren.

Rapporten som publiceras 2021 kommer att bygga vidare på materialet i denna rapport.

Sammanfattning och årsprognos

Efter många år av brist på i stort sett all svensk ekologisk råvara, och även stora begränsningar till import av ekologisk råvara, har läget på marknaden vänt. I stort sett finns det god tillgång, överskott, på det mesta av ekologisk råvara. Detta gäller framför allt spannmål, kött och mjölkråvara. Denna utveckling startade redan för några år sedan när det gäller mjölkråvara och kött. Situationen förstärktes under fjolåret, och kom då även att gälla spannmål, efter en rekordskörd 2019, något som följdes upp av en volymmässigt väldigt bra skörd även under 2020. Det var dessutom inte bara i Sverige som skörden blev god. Hela norra halvklotet fick en bra skörd och därför finns det även gott om ekologiska volymer på världsmarknaden.

En sammanfattande bild av vad som kommer att gälla fram till maj 2021 är att det kommer att finnas **gott om råvara när det gäller spannmål och de flesta animalier**. När det gäller ekologiska grönsaker och frukt råder en fortsatt generell brist, men sett till vissa enskilda produkter kan det även råda överskott. Ofta är såväl bristen som överskottet lokalt. Utmaningar finns i logistik och även i form av hantering och lagring. Fortfarande gäller att trots att marknaden signalerar överskott, så finns det alltid aktörer som vittnar om att de ändå inte får tag på råvara.

Det överskott vi nu ser är ett resultat av en ökande omläggning av konventionell jordbruksmark och konventionella djurbesättningar till ekologisk produktion. Detta på grund av en historiskt sett bättre lönsamhet i ekologisk produktion. Detta gäller för de flesta gårdar, fram tills nu. Under 2020 vände dock denna kalkyl för ett flertal gårdar och **i dagsläget visar den generella kalkylen på en bättre lönsamhet i konventionell produktion**, på många produktionsområden just nu. Prognosen är att kalkylen för spannmål kommer att ha svårt att stå sig mot konventionell även de närmaste åren.

Produktionsökningen har också drivits på av handeln, som genom flera kampanjer/uttalanden riktat sig till svenska lantbrukare och kommunicerat att produktionen måste öka. Detta skedde för några år sedan, när konsumtionsökning ledde till stor brist av i stort sett all ekologisk råvara. Svenskt lantbruk har lyssnat och svarat med en ökad produktion. Dessutom har produktiviteten ökat i de ekologiska leden. **Samma antal lantbrukare producerar mer på samma areal**. Detta gäller inte bara i Sverige, utan även i flera andra länder. Det kan konstateras att produktionsökningen i Sverige kom för sent och därmed missades den konsumtionsökning som kunde blivit effekten och nu står man med ett överskott istället. Med dagens regelverk och certifieringssystem är det omöjligt för lantbruket att kunna följa med i snabba marknadssvängningar.

Handeln har under 2018/2019 och även inledningsvis 2020 inte kunnat sälja motsvarande de ekovolymer som svenskt jordbruk levererat. Skillnaden 2019 och 2020 är att detta inte bara gäller för animalier utan även för spannmål, där överskottet av ekospannmål lett till historiskt låga priser på vissa grödor.

För handeln och förädlingsindustrin är en överskottssituation det önskade läget. Det leder till ökade försäljnings/förädlingsmöjligheter och ökade möjligheter att utveckla marknaden - och en möjlighet till prispress. I Danmark har man länge haft ett

överskott på ekologisk råvara och klarat av att hantera det och samtidigt behålla rimliga prisnivåer till producenterna. Lösningen har varit export. Men just nu är tillgången god även på exportmarknaden.

En prispress på så gott som alla råvaror pågår och prognosen är att denna prispress fortsätter, men stabiliseras i början av 2021. Ekologiska överskott är inte långvariga. Ägg, kyckling och gris har redan stängt ekostallar. På ekologiskt mejeri är systemet stängt för nya producenter.

När det gäller mjölk togs 3000 nya ekomjölkkor in i systemet när den senaste rekryteringsperioden var klar, 2017/2018. Marknaden har sedan 2018 varit vikande på ekomejeri. Under 2019 var index negativt, en utveckling som fortsatt under första halvan 2020, även om avmattningen bromsat in. KRAV-tillägget till mjölkbönderna har som en följd av detta sjunkit med **ca 40 procent** under året. De privata mejerierna har gått ut med att man också gärna ser att producenter slutar med ekologisk produktion och övergår i konventionell.

För spannmål beräknas marknaden inom de kommande 10-12 månaderna, fram till ny skörd, präglas av överskott och låga priser. En relativt stor höstsädd 2020 är också avklarad. Prognosen är att de låga priserna håller i sig även över skörd. Detta på grund av att alla alger är fyllda hos kunder och upphandlare.

Ekologisk frukt och grönsaker lever något av sitt eget liv. Stor brist och stor efterfrågan finns på svenskproducerat ekologiskt, men samtidigt möter inte prisbilden riktigt odlingskostnaden för att öka marknaden. Priset blir ofta generellt sett "för dyrt" i butik. Stora lokala variationer finns dock. De som säljer direkt till kund och direkt till butik och/eller har egen förädling kan ofta få en god lönsamhet. Storskalig ekologisk bär/fruktodling finns i dagsläget inte i Sverige, med något enstaka undantag. Grönsaker/rotfrukter har en högre produktion. Där varierar prisbilden/lönsamheten starkt beroende på kontrakt och ögonblicksbild när det gäller tillgång.

Omläggning eller ej?

Ett generellt råd till en lantbrukare som funderar på omläggning under de närmaste 12 månaderna är att det i dagsläget inte finns några marknadsargument som talar för en omläggning. Möjligheterna till omläggning är också stängd inom de områden som styrs av kontrakt.

För många gårdar är kalkylen i dagsläget svår att få ihop, jämfört med konventionell odling. Givetvis måste hela gårdens förutsättningar tas med i beräkningen, finns tex god tillgång på billigt kväve så blir kalkylen mer intressant. De långtidsprognoser som finns för ekospannmål gör gällande att det kommer att råda lägre priser under en längre period, därför bör man ta höjd i kalkylen och räkna på ett betydligt lägre spannmålspris än de historiskt höga senaste fem åren.

Möjligheten till odling av specialgrödor har hög potential. Säkring till slutkund rekommenderas framför allt på specialgrödor. Kunskapen och tekniken går dessutom snabbt framåt så möjligheterna för en kostnadssänkning i odlingen bedöms som stora på de flesta gårdar.

När det gäller **ägg, mjölk, kyckling och gris** är som redan nämnts systemen stängda i dagsläget och här finns kö på intresserade producenter. Det finns dock

signaler som tyder på att det kan öppnas upp för en och annan ny producent inom äggproduktionen. Annars är omläggning inom de flesta produktionsgrenar inte möjlig de närmsta 12 månaderna, om man inte har egna avsättningsmöjligheter direkt till slutkonsument/butik eller egen förädling. Flera av lantbrukare har också en möjlighet att öka produktionen i redan befintliga anläggningar, eftersom man i dagsläget inte går på full fart.

Nötkött är ett öppet system. I skrivande stund är det bra efterfrågan på ekologisk nötköttsråvara, och prognosen är att efterfrågan kan vara på väg att stiga ytterligare, med ev. stigande priser som följd. Här beror en ev omläggning på tillgång till mark/foder och ev vinster i gödseltillgång och möjlighet/intresse att engagera sig i avsättningen. Signalerna är att uppfödarna ökar sitt djurantal på grund av stor tillgång på foder under 2020. Detta kan komma att påverka tillgången med en ökning framöver.

För odling av ekologisk **frukt/grönsaker** finns stora möjligheter till god avsättning och lönsamhet vid egen förädling/egen försäljning och kontraktsodling. Samtidigt finns det många odlare som kämpar med lönsamheten. Här är den ekologiska odlingen ytterligare känslig med små marginaler när det gäller tidpunkter för skördefenster, skadedjur etc. Covid-19 har ställt till det med tillgången på arbetskraft och en del odlare har också bekymmer med ogrästrycket. Rådet är att nogsamt säkra en avsättning och slutkund.

Bra läge för förädling

För den förädlare som funderar på att satsa på ekologiska produkter finns stora möjligheter att få tillgång på råvara inom animalieproduktion. När det gäller **mjölk** finns det gott om råvara till ett historiskt lågt pris, tillgänglig omgående. Det samma gäller nöt i dagsläget. För **ägg, gris, kyckling** finns producenter som vill in i systemet. Ägg exporterar större volymer än normalt och dessa volymer kan omdirigeras till svenska marknaden.

Ekoproduktionen är dock självreglerande och överskott finns ingen längre tid, därför kan större volymer nu behöva en startsträcka. Prisbilden är betydligt högre än konventionell råvara, denna prisbild kan inte förväntas ändras, eftersom den är kopplad till regelverket. För **spannmål** kan man förvänta sig en fortsatt låg prisbild för råvaran, jämfört med konventionell och god tillgång under den kommande 12 månaderna.

För ekologisk **frukt/bär/grönsaker** kan man fortsatt förvänta sig starkt begränsad tillgång av större volymer och ett högt kostnadsläge (det samma gäller konventionell motsvarighet). Begränsningar i klimatet och hög kostnad och svårighet att få tag på arbetskraft höjer priset. Kontraktsodling kan dock vara en framkomlig väg. I år finns det god tillgång på **Rotfrukter** och fler lantbrukare kan också vara intresserade av kontraktsodling.

För den som vill satsa på **export** av ekologisk råvara/produkter finns en stor möjlighet. Marknaden för ekologiska livsmedel växer globalt med ca 10 procent per år och odlingen/produktionen ökar inte i motsvarande takt. De flesta konsumentmarknader dras med underskott, även om flera marknader kommit i bättre balans när inhemsk produktion ökat. Värdet och trovärdigheten i den svenska

eko/KRAV-certifieringen är hög och en betalningsvilja för detta finns även på ett internationellt plan. I dagsläget finns kanaler för export av spannmål. Under den senaste 12-månaders perioden har också betydligt större volymer av ekologiska ägg sålts i norra Europa. Det finns även en etablerad export av ekologisk gris. Den affären förväntas också kunna växa framöver. Mjölkpulver är troligen på gång på exportmarknaden. På övriga områden och för förädlade produkter får marknaden betecknas som outvecklad från svenskt håll.

Ur primärproduktionens synvinkel är upprättandet av fler exportkanaler en mycket viktig fråga. Detta gör att prisnivån kan upprätthållas även vid överskottssituationer och produktion behöver inte läggas i malpåse i väntan på ökat behov på hemmamarknaden.

Marknad med fortsatt potential

Ekomarknaden i Sverige har just nu gått i stå. De första kvartalsrapporter som inkommit för 2020 har inte varit upplyftande läsning ur ekologisk synvinkel, trots en viss positiv påverkan från Corona-hamstringen i mars/april. Men de flesta företag ser ändå positivt på framtiden och det finns en fortsatt stor potential i marknaden, både i Sverige och internationellt. Ekowebs prognos till år 2029 är en ekoandel på **13 procent**, vilket skulle betyda en ökning med ca 0,5 miljarder per år för livsmedel baserade på svensk råvara.

Men det har kommit lite positiva signaler även för 2020, till exempel från svensk ekomarknads näst största aktör, **Systembolaget**, som indirekt säljer en hel del svensk ekoråvara genom öl och sprit. Där har ekoförsäljningen ökat med ca **14-15 procent** efter första halvåret, en tydlig förbättring mot 2019, då försäljningen bara ökade någon enstaka procent. Positivt ur svensk synvinkel är att öl och sprit är de kategorier som ökat mest, 15 respektive 20 procent. Det är i denna kategori det återfinns mest svensk råvara.

Enligt **Ekowebs Marknadsrapport** ökade den svenska ekoförsäljningen med **1 procent under 2019**, detta trots god tillgång på ekoråvara som möjliggjorde större ökning. Ekoandelen backade något, till **9 procent**, pga prisökningar i konventionell handel. Totalt såldes ekologiska livsmedel för drygt 28 miljarder. **14 miljarder** av dessa beräknas härstamma från svenska ekoråvaror. Marknaden förväntas växa med 1-2 procent i värde under 2020. Detta motsvarar ca 0,5 miljarder kr. Ungefär 250 miljoner kr av dessa beräknas komma från svenska ekogårdar.

Endast blygsamma ökning har kunnat rapporteras för ekoförsäljningen vid halvåret 2020. Enligt Ekologiska Lantbrukarnas mätning Svenskt Ekoindex, där man mäter försäljningen av svenska ekoråvaror i butik, så ökade försäljningen med drygt 3 procent under första halvåret, jämfört med samma period 2019. Mätningen görs i värde i butik. Noteras skall att detta inte per automatik betyder en ökad försäljning av svensk ekoråvara. De aktörer som Agrovektor haft diskussioner med under arbetet med rapporten vittnar snarare om det motsatta inom de flesta områden, efter att Covid-19 hamstringen lagt sig i april.

Den danska marknaden förväntas öka ca 10-15 procent under 2020, den tyska ca 10 procent, den franska något liknande. Varför det går trögt i Sverige just nu är omdiskuterat. Det är ökat fokus på hållbarhet generellt, men alla aktörer som deltagit

i rapporten är ense om att eko/KRAV har inte lyckats nå fram med sina mervärdesfrågor i debatten. Ökat fokus på miljö och hållbarhet, som vi ser i svenskt samhälle just nu, borde tala för en ökad ekoförsäljning, men har hittills inte gjort det i år, 2020.

Sverige är det land i världen som har högst ekoandel i offentlig sektor, alltså livsmedel som köps in för skattemedel, med 38 procent. Här finns ett politiskt mål om 60 procent ekoandel år 2030. Trots att flera kommuner avvecklat sina ekomål under 2019/2020 har många verksamheter fortsatt att arbeta för en ökad ekoandel och försäljningen av ekologiska livsmedel till offentlig sektor fortsätter att öka under året.

En gemensam kampanj, EkoSeptember har nu genomförts för andra året i rad. Detta är den största övergripande kampanj för ekologiskt som genomförts i Sverige. Trots att kampanjen på sina håll varit lyckad och de flesta är ense om att detta är en av de åtgärder som behövs för ökad ekoförsäljning, så har den ännu inte fått ett brett genomslag, vilket heller kanske inte är annat att förvänta efter så kort tidsperiod. Ett fortsatt systematiskt arbete krävs med kampanjen för att den ska få ett brett genomslag och även att man lyckas engagera de större dagligvarukedjorna i arbetet.

*- EkoSeptember, nej det har vi inte hört talas om
Agrovektors referensbutik, som deltar i råvarurapporten 2019-2021*

Lägesrapport svensk ekoråvara 2019/2020

”Ekobönderna i Sverige är världsledande och vi har stora tillväxtmarknader nära inpå oss. Var finns viljan och idéerna hos livsmedelsindustrin för att ta till vara på den potentialen?”

Sofia Sollén-Norrlin, Ekologiska Lantbrukarna

Hela den ekologiska marknaden bygger på produktionen av ekologisk råvara. Det är produktionsmetoden, som bland annat utesluter kemiska substanser och bekämpningsmedel samt konstgödsel och har ett starkt fokus på djurvälstånd, som ger konsumenten ett mervärde som konsumenten betalar ett högre pris för. Detta regleras med det EU-ekologiska regelverket, som är obligatorisk för alla råvaror som kallas ekologiska, och med en frivillig pålaga för KRAVs regelverk. Utöver detta finns även ett regelverk för biodynamisk produktion, med ytterligare särregler. Detta räknas också som ekologisk produktion och faller under det EU-ekologiska regelverket.

Det är en avgörande fråga att certifieringen är säkerställd och att konsumenten i slutändan kan garanteras att den ekoprodukt man köpt verkligen innehåller en ekologisk råvara. **Det ekologiska mervärdet börjar – och slutar, med den ekologiska råvaran.** Är råvaran inte ekologisk kan slutprodukten aldrig heller vara det. Jordbrukaren är så klart viktig i all råvaruproduktion, utan lantbrukare – ingen råvara. Men i ekologisk produktion är jordbrukarens roll och insats ännu viktigare och avgörande.

Ekologisk areal

Tillgången på ekologisk areal är fundamentet för läget och utvecklingen för den ekologiska råvaran, oavsett om det gäller vegetabilier eller animalier.

Jordbruksverket är den aktör som samlar in och sammanställer den ekologiska arealen på årsbasis. Statistiken släpps i slutet av maj varje år. Det finns ca **5700 ekologiska jordbruksföretag** i Sverige.

Under 2019 ökade den ekologiska arealen med knappt 1 procent, en tydlig avmattning i tillväxttakten (+6 procent 2018), enligt Jordbruksverkets senaste statistik. Totalt är nu 20,4 procent av jordbruksarealen ekologisk i Sverige (inkl areal under omläggning), vilket troligen är topp tre (världsstatistiken släpar efter och offentliggörs för 2019 i februari 2021). Samtidigt minskar arealen i omläggning rejält, med 20 procent. Det var en minskning även året innan, då med 8 procent. Detta ger en tydlig indikation på utfallet inför kommande år. Detta i kombination med rapporter om att det finns gårdar som avbryter omläggning eller går tillbaka till konventionell produktion under 2020 gör att prognosen för 2020 i bästa fall är en fortsatt liten ökning på någon enstaka procent.

Fortsatt lönsamt

Tidigare år har präglats av underskott, ibland till och med ett stort underskott, av de flesta råvaror som kan produceras av svenska ekoproducenter. På grund av ett hårdare klimat i konventionellt jordbruk, där det blir allt svårare att få ett ekonomiskt överskott av verksamheten, var intresset för att ställa om till ekologisk produktion stort under 2017 och 2018.

Generellt är lönsamheten fortsatt god i ekologiskt jordbruk i dagsläget, trots att råvarupriserna sjunkit under perioden, framför allt på mjölk och spannmål. Många producenter har effektiviserat sin produktion och avkastningen närmar sig ofta konventionella nivåer både på djursidan och i odlingen. Ekokonceptet är också en totalaffär med ofta flera ben att stå på. Detta gör att uthålligheten ökat bland de svenska ekoproducenterna. Framför allt gäller detta för de som varit länge i systemet. Det krävs mer än något enstaka "nödår" för en tillbakagång. Om den låga prisnivån består, eller förvärras kan dock detta läge snabbt förändras. Attraktionen i ekokonceptet är möjligheten till högre lönsamhet, om inte sett till enstaka år så över tid. Sett till en 10-års period presterar ekokalkylen fortfarande bra.

Under de senaste 10 åren har den ekologiska arealen nästan fördubblats. I Sverige brukas nu var femte hektar ekologiskt, vilket är topp tre i världen, efter Lichtenstein med 31 procent andel ekoareal och Österrike med 21 procent. Två länder i världen, Butan och Kazakstan, har satt upp mål om att hela jordbruksarealen ska vara ekologisk innan 2030. Danmark har ca 10 procent andel ekoareal av sin totala jordbruksareal. I världen fortsätter ekoarealen också att öka och under 2018, som är den senaste rapporterade statistiken, så ökade för första gången ekoarealen mer än vad konsumtionen gjorde.

Prognos för ekoarealen

Sverige har ett mål om att **30 procent av jordbruksmarken ska vara ekologisk år 2030**. Det betyder ökning med ca 1 procentenhet per år. Ett län som redan uppnått målet är Jämtland, där är 37 procent av arealen ekologisk. Även Värmland och Gävleborg ligger över 30 procent. Två stora jordbrukslän med hög ekoandel är Västergötland och Östergötland, med vardera 25 procent ekoareal. Skåne har en låg andel ekoareal, 8 procent.

I bästa fall kan ekoarealen bibehållas till år 2021, dvs **20 procent** av den totalt odlade marken. Men ett tänkbart scenario är även en minskning, eftersom flera djurgårdare fått gå tillbaka till konventionell produktion under 2019/2020. Det finns även spannmålsgårdar som återgått till konventionella odling, eller avbrutit pågående karens. Intresset för att ställa om till ekologisk produktion finns bland lantbrukarna, men just nu talar inte marknadens språk för någon ytterligare omläggning, vare sig inom animalie- eller spannmålsproduktion. För att intresset ska öka måste något radikalt ske till fördel för ekomarknaden, med stigande råvarupriser som följd.

Agrovektors prognos är en något sjunkande ekoandel ca **19 procent** år 2021 (+/-1%) för svensk jordbruksareal.

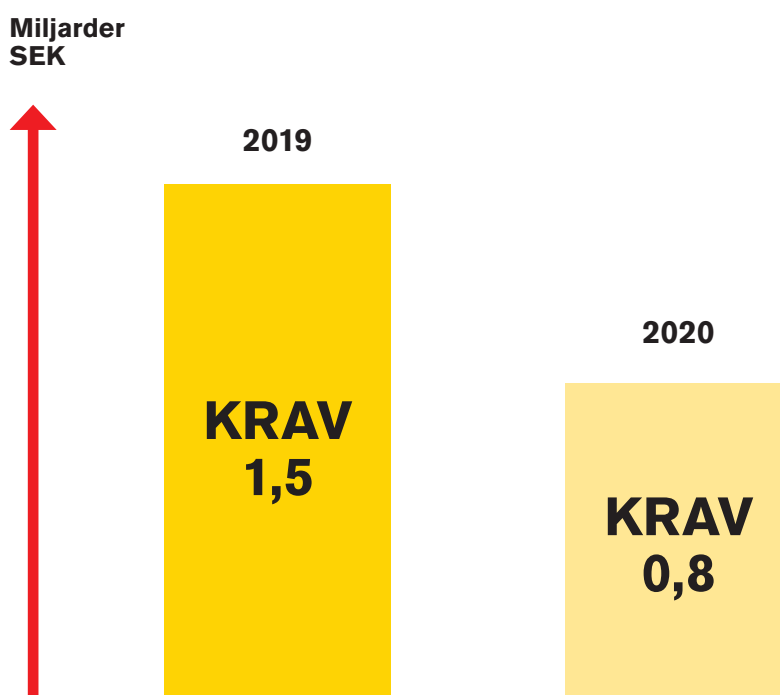
KRAVs mervärde i svenskt jordbruk har minskat

KRAV är fortsatt den vanligaste certifieringen bland svenska lantbrukare. Inom mejeri och kyckling är alla ekologiska gårdar också KRAV-certifierade. Så gott som alla spannmålsgårdar också, inte minst med anledning av att Lantmännen enbart handlar med KRAV-spannmål. Inom gris ägg och nötboskapsuppfödning finns det en del gårdar med enbart EU-ekologisk certifiering.

Totalt omsätter den ekologiska råvaran mellan 5 och 5,5 miljarder i bondeled, i värde när råvaran lämnar gården. **Av detta står KRAV-certifieringen nu för knappt 0,8 miljarder kronor**, enligt Agrovektors bedömning. Detta är en minskning med 0,7

miljarder från förra perioden. Minskningen kan främst härledas till den låga merbetalningen för ekmjölen, som sjunkit med 40 procent under 12 månader och den låga betalningen för den ekologiska spannmålen från skörd 2020. Värdet på den ekologiska spannmålen har nära på halverats med årets historiskt låga prisnivå.

Trots denna minskning av återfört mervärdesbelopp till svenskt jordbruk är KRAV-certifiering ett av de få mervärden inom svenskt jordbruk som lyckats tillfört ett reellt ekonomiskt mervärde tillbaka till lantbrukaren i praktiken.



Det totala värdet för ekologisk/KRAV-råvara från svenska gårdar är ca 5-5,5 miljarder kronor i bondeled. Under 2019/2020 levererar KRAV-certifieringen tillbaka 800 miljoner kr till svenskt lantbruk. Det är en minskning med 40 procent mot föregående 12-månader. Värdeminskningen drivs främst av minskade KRAV-tillägg på mejeri och spannmål.

Räknat på att drygt hälften av den totala ekomarknaden består av svenska råvaror så betyder detta att den svensk ekologiska råvaran växlats upp ca 3 gånger när det säljs till slutkund/konsument i butiker och storkök.

Att KRAV-värdet sjunkit under 2020 beror till största delen på att värdet för KRAV-spannmålen sjunkit rejält, i och med två på varandra följande väldigt bra skördar. Detta kan vara en tillfällig dipp, i och med att spannmålsmarknaden är den mest rörliga delen i gruppen av råvaror. Läget på spannmålsmarknaden kan se totalt annorlunda ut efter vintern och efter skörd 2021, beroende på odlingsbetingelser såväl i Sverige som i övriga världen. Eftersom marknaden för KRAV-råvaror är förhållandevis liten räcker det med i

sammanhangen små rörelser, affärer som blir av eller inte blir av, för en stor påverkan på priset.

Att KRAVs mervärde till svenska lantbrukare minskar är bekymmersamt på flera sätt, även för konventionell produktion, om trenden består kommande år. Lyckas inte mervärdet bestå för premiumsegmentet, som KRAV räknas till, kommer detta i slutändan även att drabba konventionella lantbrukare i form av lägre betalningsvilja på sikt.

- Det finns massor av certifieringen, men KRAV-är ett av de få som verkligen ger skillnad i plånboken för bonden. Att bli KRAV-producent ökade lönsamheten på vår gård och det fanns också en stor känsla av utveckling av gården och verksamheten i processen. Allt inom jordbruket inriktas på produktivitet och att man ska producera mer. Men KRAV-produktion är ett annat sätt att se på produktivitet med fler parametrar och man skapar ett mervärde på marknaden samtidigt. Man har ett tänk genom hela produktionen, från grön el, självförsörjning och socialt ansvar till djuromsorgen. Jag gillar KRAV!

Kerstin Fransson KRAV-grisproducent sedan 20 år, Ebbetorps Gård

Spannmål

- Jag tror att det kommer att dröja länge innan merbetalningen för KRAV-spannmål når de nivåer som man haft de senaste åren. Frågan är om de nivåerna någonsin kommer tillbaka. Då måste konsumentmarknaden börja växa igen, eller så måste producenter sluta. Men som det ser ut nu så fortsätter arealerna i världen att öka mer än vad marknaden växer.

Adnan Zelkovic, ansvarig försäljning ekospannmål, Lantmännen Lantbruk

- KRAV-certifieringens värde **0,15 miljarder (325 miljarder)**
- volym **ca 350 000 ton** ett normalår
- Marknadsläge: **Överskott f.a på foderråvara**
- Grödor med störst potential på exportmarknaden: **Grynhavre, malkorn och kvarnqualiteter, raps**
- Trend: återgång till konventionell odling
- Marknadsutveckling: **stagnerande**

Under 2020 blev det en stor ekologisk spannmålsskörd, som ytterligare spädde på lagrena från rekordskörden 2019. Detta gäller inte bara i Sverige utan även i hela östersjöregionen och norra Europa. Stora ekovolymmer med ursprung Baltikum och Tyskland söker köpare på exportmarknaden. Överskottet ger en påtaglig prispress som följd. Allra tydligast är prispressen på foderspannmål, där den stagnerade marknaden för ekologiska animalieprodukter resulterat i stagnerande omläggning av djurbesättningar och mindre besättningar och därav minskande efterfrågan på ekologiskt foder. Alla grödor är satta under hård prispress, förutom trindsäd och raps. Särskilt utsatt är rågpriset som i skrivande stund är samma pris som för konventionell råg (1,25 kr/kg). Terminspriset hos Lantmännen för leverans oktober-december 2020 torde vara en form av negativt rekord för eko, där priset är 11 öre under det konventionella priset för ekologisk råg per kilo. (1,20 eko / 1,31 kr konv)

Under 2019 fick de ekologiska spannmålsodlarna se sin lönsamhet sjunka rejält och under 2020 har den utvecklingen fortsatt. Priset har på många grödor sjunkit upp emot en kronor, eller nästan en halvering på flera grödor, jämfört med priset på skörd 2019. I dagsläget är det många gårdar som skulle ha en högre lönsamhet i en konventionell produktion. Samtidigt går de flesta ekologiska spannmåls gårdar ändå fortfarande med vinst. Stora variationer finns dock. Lönsamheten hänger också på gårdens egna förutsättningar och om man har tillgång till en bra och prisvärd kvävekälla. Många ekologiska lantbrukare som varit inne i systemet länge ser också tillbaka på många år av god lönsamhet och man är därmed villig att försöka "rida ut" ett eller ett par dåliga år och invänta bättre tider.

Spotpriser ekologisk spannmål Lantmännen Väst i september 2020 (konventionellt)

Kvarnvetet: 2,21 (1,46)
Fodervete: 1,71 (1,41)
Kvarnråg: 1,25 (1,25)
Grynhavre: 2,32 (1,51)
Oljeväxter: 9,00 (3,73)

Detta kan jämföras med priserna från skörd 2018 då för det ekologiska kvarnvetepriset låg på 3,40 och fodervete på 3 kronor. Detta var i och för sig rekordpriser eftersom många lantbrukare hade lägre skördar än vanligt men det betyder att marginalen sjunkit med ca 40 procent för den ekologiska lantbrukaren. Detta samtidigt som en stor skörd innebär fler timmar i fält och större kostnader för hantering. Kort sagt mer arbete för mindre pengar.

Mest utsatt har rågpriset varit. Periodvis har priset på ekologisk råg varit lägre än för konventionell råg, vilket torde vara en historiskt låg nivå.

*- Jag får signaler om att vi tappar odlare som går tillbaka till konventionell odling.
Tyvärr tror jag inte att marknaden kommer att presentera bättre priser heller nästa år.
Två så fina odlingsår har gett fulla lager och marknaden sväljer inte mer helt enkelt.
Victor Ebel, ekoansvarig Svenska Foder*

Karensspannmålen dumpar priserna

Under 2019 och 2020 fortsatte ekoarealerna och arealerna i karens att öka kraftigt både i Sverige och i världen. En utveckling som pågått sedan 2017. Detta har inneburit en mättad marknad för karensspannmål i både Tyskland och Danmark vilket har gjort att en stor del av avsättningen för svensk ekologisk foderspannmål försvunnit. Merbetalningen till danska, tyska, och i år även svenska spannmålsodlare för karensgröda har också gott som försvunnit. Det återstår nu bara mellangårdshandel för merbetalning av karensgröda, annars är det konventionellt pris som gäller.

Efterfrågan finns...

Det finns grödor som trots allt efterfrågas och genererar ett bra pris även 2020. Det är rapsen, som ligger på ca 9 kronor kilot, en drömnivå för bara några år sedan. Proteingrödor som ärter, åkerböna och brödvete över 11 procent med bra glutenhalt

betalas det också bra för. I dagsläget är det dock bara knappt en tredjedel av ekoveteten som klarar kvalitetskraven till kvarnarna.

Grynhavren har också haft det tuffare än väntat 2020. En förklaring är att odlarna i Danmark och Baltikum inte brukar ha bra kvalitet på sin grynhavre, men i år har man lyckats och därför är efterfrågan lägre från de danska kunderna och mer ekologisk grynhavre finns tillgänglig från Baltikum än vanligt

Ekoaffären tar mer tid och är en större risk

För spannmålshandeln är ekoaffären behäftad med mer arbete och högre risk, än handel med konventionell spannmål. Detta gör att marginalerna och möjligheterna till en bättre vinst på ekovaran måste vara större för att det ska vara intressant för spannmålshandlarna att driva ekoaffären. Så är inte fallet 2020.

Nedslag Danmark

Problemen med överskott i Danmark var överhängande under 2019, då landets mottagarstationer översvämmades av ekologisk spannmål. Bekymren har fortsatt efter den goda skörden 2020 och där dessutom stora nya arealer av ekologisk spannmålsodling tillkommit. De danska lantbrukarna har alltså lagt om i högre grad än vad marknaden nu efterfrågar. Främst märks detta på grödorna råg och havre, som båda betalas likartat, eller strax över konventionell vara. Prognosen är att de danska odlarna framöver får vänja sig vid lägre priser och en mer volatil marknad med kraftiga svängningar.

”En bra skörd och en översvämmad marknad. Ekomarknaden är en snäv marknad och inte lika priseffektiv som andra marknader. På en konventionell marknad finns det alltid någon som vill köpa och sälja. Så är det inte när det gäller ekologiskt”

Agromarket

Världen

Ekoarealerna i världen har ökat. Fler länder med stor inhemsk konsumtion av ekologiska livsmedel har ökat sin egen produktion och är nu mindre beroende av importerad ekoråvara. En stor del av arealökningen har också skett i forna öststatsländer. Man har lockats av höga priser och odling som ofta passar odlingsförutsättningarna. I Kazakstan till exempel lönar det sig inte att konstgödsla grödan i det torra klimatet och jordarna avkastar även i konventionell odling ofta inte mer än 2,5 ton, ungefär samma som man kan få ut i ekologisk odling utan kostnader för konstgödsel och bekämpningsmedel. Dessa länder har ingen eller ofta obefintlig inhemsk ekomarknad, utan hela volymen produceras för exportmarknaden. Här har svenska aktörer som Lantmännen också deltagit i att bygga upp aktörer som kan verka på ekomarknaden, främst har man arbetat med spannmålsgårdar i Baltikum och Kazakstan.

- Man ska veta att de höga priserna lockat fler och helt nya aktörer till marknaden. Dessa kommer inte bara försvinna, även om en del är lycksökare, utan har fått blodad tand av de höga priserna och kommer vilja ha sin del av kakan även framöver. ”

Göran Karlsson, fd ansvarig ekologisk spannmål Lantmännen 2019. Ett uttalande högaktuellt i år

Från skörd 2019 och 2020 ökade erbjudande om framförallt ekologiskt fodervete och fodermais från Baltikum, Ukraina, Kazakstan, Ryssland mfl. Dessa länder har haft flera lyckosamt år på den ekologiska exportmarknaden och vill nu fortsätta att bygga långsiktiga affärskontakter och denna utveckling har fortsatt under 2020. Dessa volymer konkurrerar i år starkt med svensk ekoråvara på exportmarknaden, när inte

den svenska konsumentmarknaden och animalieproduktionen ökar i samma takt och kan svälja de ökade volymerna. Detta är en utveckling som kan förväntas fortsätta och på så sätt reglera prisnivån neråt framöver. Just nu säljer Baltikum och östländerna av stora volymer.

- Vi märker också av att det finns gott om foderspannmål från Baltikum, Tyskland och Danmark. Länderna från öst har stort behov av kapital vilket gör att de nu säljer ut sina lager, vilket pressar priserna även i Sverige och kommer så göra till de är slut.

Per-Arne Gustafsson, BM-Agri, oktober 2020

Marknadens aktörer är i dagsläget fokuserade på export.

Lantmännen arbetar enbart med KRAV-certifierad spannmål. Lantmännen hade/har 40-50 000 nya certifierade ekohektar som kommit in i systemet under 2019 och 2020. Man har som mål att till 2020 omsätta 200 000 ton ekologisk spannmål, nästan en dubbling mot 2017 års nivå och med en volym på 150 000 ton från skörd 2020 ser målet ut att kunna uppfyllas. Drygt hälften av denna volym kommer att exporteras. Mycket av spannmålsvolymen kommer att få säljas som foder, på grund av otillräcklig kvalitet, och här är priskonkurrensen oerhört tuff 2020.

Lantmännens försäljning av ekologiskt har ökat under perioden, främst drivet av ökad foderförsäljning. En lyckad utökning av sortimentet i slutet av 2019 var ekovodkan som produceras av Lantmännen Reppe. Lantmännen har lanserat nya ekoprodukter under varumärkena Kornkammeret och GoGreen under 2020.

Behovet till foder till animalieproduktion är det som främst drivit den ekologiska marknaden, både i Sverige och i andra länder i Europa. I dagsläget har dock efterfrågan på ekologiskt foder totalt stagnerat i Sverige, eftersom de ekologiska djurbesättningarna inte ökar, utan snarare minskar i storlek och antal på grund av en stagnerande, till och med i vissa avseenden minskande efterfrågan. Svensk kvarnindustri producerar produkter framförallt till nordiska konsumenter, men tillväxttakten är låg och konsumenternas efterfrågan har hittills inte drivit på produktutvecklingen i stor omfattning.

Det finns stora utmaningar:

-Ur mitt perspektiv så tror jag att KRAV måste utveckla standarden och plocka fram fler mervärden i konceptet. Klimatfrågan måste också integreras bättre. Det har man inte lyckats med och det behöver förstärkas regelmässigt. Klimatfrågan är den absolut största frågan och den kommer att vara det under lång tid framöver.

Anonym spannmålshandlare

Någon import av ekologisk spannmål sker i dagsläget inte. Den senaste båten med importerad ekologisk råvara ankom till Sverige i juli 2019.

Prognos

Förväntan är en stagnering av ökningen för den ekologiska spannmålsarealen. Men scenariot kan även gå mot en minskning av ekoarealen 2020/2021. Arealerna i karens 2020 har minskat kraftigt och det rapporteras nu också om gårdar som avbryter sin karens och även befintliga ekogårdar som går tillbaka till konventionell produktion. Främst gäller detta rena spannmålsgårdar där man inte har egen efterfrågan på ekologiskt foder och tillgång till kväve i form av gödsel. Priset på

ekologisk gödsel har under en 10-års period mer än fördubblats samtidigt som prisnivån på ekologisk spannmål i genomsnitt ligger kvar på ungefär samma nivå. Just nu lockar inte kalkylen för ekospannmål till omläggning, varför troligen väldigt få kommer att ställa om just nu. Gårdar som varit i systemet länge kan däremot tänkas ha längre uthållighet eftersom kalkylen varit fördelaktig under många år. Håller dock nuvarande, låga prisnivåer i sig kommer troligen flera gårdar att gå tillbaka till konventionell produktion. Prisnivån under vårvintern 2021 och efter skörd 2021 kommer få stor betydelse för utvecklingen. En trolig utveckling är dock en stabilisering av priset på ekospannmålen på en betydligt lägre nivå än tidigare år, även om en viss rörelse uppåt från årets rekordlåga priser säkerligen kan förväntas.

Proteingrödor

Marknaden för ekologiska proteingrödor är intressant och har potential att kunna bli omfattande, både till djurfoder men även i allt högre utsträckning till humankonsumtion. Växtföljden är en begränsning men med en högre grad av nyttjande av mellangrödor kan cyklerna kortas. Proteingrödornas pris har även stått sig väl under 2019 och 2020.

...och nischgrödor

Det finns möjlighet att utveckla odlingen av en rad intressanta nischgrödor på ekosidan. Hit räknas även gamla kultursorter, där intresset från konsumentens sida är i tilltagande. Odlare av gamla svenska kultursorter har också kunnat notera att dessa grödor ofta är betydligt mindre påverkade av extremväder, än de vanliga kommersiella sorterna. Även en rad grödor som mycket väl skulle kunna odlas i Sverige, som vi bara inte har tradition av, eller glömt av tex durumvete, humle, bovete mfl har en intressant potential.

Den ekologiska sockerbetsodlingen har också återupptagits under 2019 efter över ett decennium i malpåse. Från v 40 2020 innehåller Dansukkers ekologiska socker på konsumentmarknaden inte längre rörsocker från Brasilien utan socker från danska eller svenska odlare. Arealen förväntas dock inte öka under 2020.

Det tilltagande intresset för vegetarisk och vegansk kost kan erbjuda många möjligheter. Detta område är fortfarande i sin linda och beräknas fortsatt att expandera och ger utrymme för både odling och produktförädling. I dagsläget finns få ekologiska vegetariska/veganska alternativ när det gäller förädlade produkter.

- I och med att vi blev veganer och vegetarianer i familjen så ökade också våra inköp av hel och halvfabrikat en hel del. Vi lagar helt enkelt mindre mat från grunden. Det beror på att vi inte kan tillräckligt om det vegetariska och veganska köket. Det är väldigt svårt att hitta Vegetariska/veganska alternativ. Det blir lite antingen eller, man får välja. Har man tagit steget att bli vegetarian eller vegan så är ju det rätt absolut och inte något man tummar på. Då får ofta ekologiskt stryka på foten, eftersom alternativet inte finns tillgängligt. Vi köpte mycket ekologiskt förr. Framför allt kött och mejeriprodukter. Totalt sett så går en betydligt mindre andel av våra inköp nu till ekoprodukter. Det är egentligen inget vi vill, men tvingas till.

Konsument i västssvensk ICA-Butik

Rådet till den som vill prova att odla någon specialgröda är att se till att ha en slutkund, kontrakt eller egen avsättning för grödan. Lika lönsamt som den här typen

av projekt kan bli, lika kostsamma kan de också vara om man inte hittar avsättning för skörden.

...och så vädret

Även hösten 2020 har sett en ovanligt stor höstsådd, på grund av tidig skörd och gynnsamt höstväder. Att så här tidigt förutse utvecklingen för spannmålsskörden 2021 går naturligtvis inte. Det som nu styr prisutvecklingen på marknaden är de stora lager av ekologisk spannmålsgröda som finns både i Sverige och på exportmarknaden. Att höstsådden så här långt, väldigt kort del av växtodlingssäsongen, ser fina ut höjer i alla fall inte priset till producent för tillfället. Priset kommer inte att påverkas förrän möjligen tidigast på vårkanten om rapporter om förväntningar om betydligt lägre skördevolym 2021 kommer. Just nu är alla lager fulla, hos såväl handlare som kunder. Alternativt om något dramatisk händer på i efterfrågan på marknaden.

Handelns kommentar:

”När det gäller svensk ekospannmål, som oftast återfinns under segmentet ”kolonial” finns fortfarande utrymmen till tillväxt. Men det har vi pratat länge om nu, utan att det hänt något särskilt, som vi märker på hyllan. Under Coronahamstringen, som främst påverkade kolonialvarorna, så åkte allt ner i kundkorgarna som över huvud taget fanns kvar på hyllorna, eko eller ej, utan urskiljning. Detta gynnade så klart produkter som ekologiska havregryn och mjöl och försäljningen ökade lite. Men denna köplust har stabiliserats nu och konsumenterna har återgått till sina normala köpmönster och då ser vi inget särskilt på eko.”

”Vi ser en viss ökad efterfrågan på svenskproducerade ekogryner, pasta/pastavarianter och givetvis glutenfritt. Här blir prisskillnaden mellan ekologiskt och konventionellt inte så stor för kunden. Här ser vi gärna en ökad produktutveckling med fler möjliga ekoval. När det gäller bröd så har eko fortfarande inte slagit igenom. Flera bagerier har försökt men det är svårt att sälja. Det blir inte samma konsistens och ”färskhet” som kunden är van vid och det krävs snabb omsättning i hyllan. Få vill köpa gårdagens bröd. För några bagerier har vaccumpackat varit en lösning.”

”När det gäller nya proteingrödor så är det ju verkligen intressant. Det pratas mycket och många konsumenter är intresserade, men vi har ju inte sett snacket omsättas i så stor utsträckning i praktik, och produkter som vi kan sälja i butik.”

”Vi ser ingen nämnvärd ökning av produktutveckling på det ekologiska sortimentet, vare sig från centralt håll eller från de privata varumärkesägarna.”

Potentialer

Man ska ha i åtanke att trots att överskottet just nu är stort så är det förhållandevis små volymer det handlar om som totalt kan ändra prisbilden. Ett par nya exportkunder till nya marknader kan helt ändra marknadssituationen.

- Ekomarknaden är absolut inte död!. Det finns många positiva tecken ute på världsmarknaden som gör att vi ser ljus på framtiden för kvalitetsgrödor från Sverige, speciellt grynshavre och brödvete över 11 procent. Vi veta att det är många industrier som bygger för att kunna öka sin produktion av ekologiska spannmålsprodukter. Till exempel är den tyska marknaden jättestor och kan lätt svälja stora volymer.

Adnan Zelkovic, ansvarig ekoförsäljningen, Lantmännen

Sett till ny säsong så finns det grödor som annars är lite extra intressanta.

- Ekorapsen är fortsatt jätteintressant och där kan man tjäna pengar. Det finns utmaningar i odling och lagring, men lyckas man får man lön för mödan. Grynshavre är fortsatt väldigt intressant, både på eko och konventionella sidan. Glutenfri havre ser vi också en efterfrågan på framöver, men det ställer höga krav på odlingen och rensning. Generellt sett skulle jag säga att kvalitet lönar sig alltid. Att satsa på att få bra grödor är det bästa man kan göra. Sedan är det så på den här marknaden att en efterfrågan kan snabbt dyka upp och sedan också snabbt försvinna.

Victor Ebel, ansvarig för spannmålsinköpen hos Svenska Foder

Att räkna på en omläggning utifrån tidigare års prisnivåer är i dagsläget inte realistiskt. Detta nämndes redan i fjolårets rapport. Det förväntade scenariot med en tillbakagång i prisnivån är nu här. Enligt marknadens aktörer kan den nuvarande låga prisnivån bli långvarig. Det krävs minskade ekoarealer i spannmålsodlingen, eller att marknaden ökar rejält för en förändring i prisbilden. Den troligaste utvecklingen är den förstnämnda, att lantbrukare går tillbaka till konventionell produktion, om nuvarande låga prisnivå håller i sig över längre tid. Dagens prisskillnad, eller snarare brist på prisskillnad är inte ekonomiskt hållbar för majoriteten av spannmålsgrårdar. Det lockar inte heller till omläggning när skillnaden i lönsamhet är obefintlig eller lägre jämfört med det konventionella alternativet.

-Jag tror att priserna kommer att vara pressade ett eller två år till. Ett överskott av karensspannmål och lager hos fodertillverkarna ger en låg aktivitet hos inköparna.

Victor Ebel, ansvarig ekospannmål, Svenska Foder

-Vi har många som vill köpa men de affärer som görs nu ligger på 30-40 öre under vad det borde göra. Karensspannmålen pressar också ner priset på KRAV-spannmålen

Jenny Eriksdotter, inköpare ekospannmål BM Agri

För att behålla lönsamheten i den ekologiska spannmålsproduktionen krävs en prisvärd kvävekälla samt ökad effektivitet i odlingen. Ett alternativet är "snålodling" där den ytter kvävetillförseln minimeras. Denna typ av odling är på väg att vinna mark i takt med att kunskapen om nyttjande av kvävetillförsel via kvävetillförande och kvävefixerande grödor och mellangrödor ökar.

Tidigare år har export varit en väg till att hålla prisnivån uppe, där man till skillnad mot konventionell export kunnat behålla största delen av mervärdet även på exportmarknaden. Nu har många marknader hunnit ikapp sin inhemska konsumtion och har en större odling än vad marknaden efterfrågar. Fler länder är därför aktiva på exportmarknaden med större volymer. Världsmarknaden fortsätter att öka mellan 5-10 procent per år. Men 2020 är första året som produktionen överstiger konsumtionen på de flesta stora konsumtionsmarknader, som tidigare varit starkt beroende av export och nu själva blivit exportländer.

Teknik och kunskap när det gäller ekologisk spannmålsodling är på stark frammarsch. Potentialen i förbättrad lönsamhet i möjliga effektiviseringar och förbättringar på gårdsnivå är på många håll fortfarande hög. Den tidigare bedömningen har varit att även vid ett minskat spannmålspris finns en god möjlighet till fortsatt lönsamhet i ekologisk spannmålsodling. Med höstens ekologiska spannmålspriser är den gränsen nu dock för många gårdar nådd.

Potentialen i proteingrödor, vallfrödling, specialgrödor, "gamla grödor" och bedöms som mycket god både på kort och lång sikt. För all odling som sträcker sig bortom gängse handelsgrödor gäller att säkra slutkund, avsättning och kontrakt.

Bondens kommentar:

" Jag förlorar nu minst 1000 kr/ha och år på att fortsätta med eko jämfört med att börja odla konventionellt. På mina 300 ha förlorar jag alltså 300 000 kronor per år på att fortsätta med eko. Jag vill gärna fortsätta med ekoodlingen för jag trivs bra med det men med dessa priser så ser det mörkt ut inför framtiden."

Ekologisk spannmålsodlare

- För oss bygger fortsatt spannmålen välfärden i ekoaffären, trots lägre priser 2020. Vi har ju även äggproduktion och därmed tillgång till billig gödsel. Samtidigt har vi tagit riktigt bra skördar de senaste åren. I år har vi en rekordskörd på åkerböna på 5,2 ton/ha, rapsen ligger på drygt 4 ton och havren på över 6 ton.

Magnus Nilsson som med Jenny Nilsson driver en gård i Vikingstad med 18 000 hönsplatser och 350 ha växtodling.

Mjölk / Mejeri

- Värde i bondeled ca **1,9 mdr** kr (2,2 mdr)
- KRAV-certifieringens värde: 0,36 miljarder (**0,53**) miljarder
- volym ca **450 000 ton** (470 000 ton) mjölk
- Potential för bonden: All rekrytering **stoppad på obestämd framtid**
- Marknadsutveckling: mogen, just nu **negativt index**
- Marknadsläge: **Överskott**

Marknadsledaren Arla är den aktör som sätter priset på den svenska ekologiska mjölkkråvaran. Från förra rapporten till hösten 2020 har priset sjunkit från 1,12 kr till 0,81 öre (november 2020) och är den lägsta ersättningen för ekomjölken på många år. I butik ligger merpriset för ekomjölk på ca 1,40 kr per liter.

Kategorin mejeri är en av de bärande pelarna på den ekologiska marknaden. Arlas gröna enlitersförpackning av mellanmjölk är en av de största, troligen till och med den största, enskilda produkten på ekomarknaden. Under 2018 har mejeri överlag tillhört en krympande kategori, även om en del marknadsandelar kunnat behållas på grund av ett höjt pris. Den rådande konsumenttrenden styr mot allt högre andel vegetabilier i kosten. I hälso- och miljödebatten har kategorin mejeri fått ta hårda

smällar 2019 och 2020. De ekologiska konsumenterna är i än högre grad mottagliga för hälso- och miljöargumenten än de konsumenter som inte handlar ekologiskt.

Index för ekologiskt mejeri var negativt i handeln, men landade på +0 inräknat Foodservice, som ökat, under 2019. Resultatet hjälps upp av prisökningar i segmentet. Volymmässigt är det obönhörligen en minskning. Under 2020 har ekologiskt mejeri ett fortsatt negativt index, medan konventionellt mejeri återhämtat sig till viss del. Lanseringen av "Netto Noll", den klimatneutrala ekomjölken hos Arla rapporteras ha bromsat konsumtionstappet.

En troligen hög andel av de konsumenter som överger mejerihyllan till förmån för de vegetariska alternativen, som soja- mandel och havremjolk, köpte tidigare ekologisk mjolk. Detta har fortsatt att påverkat utvecklingen för ekologiskt mejeri negativt under 2020. Detta påverkar också utvecklingen för hela den ekologiska marknaden i hög grad, eftersom mejeri är en betydande andel av ekomarknaden. De ekologiska alternativen är dessutom ännu få bland de vegetabiliska alternativen. Många av de kunder som i högre utsträckning har gått till vegetabiliska alternativ har också gått från att köpa svenska, ekologiska kött/mjolkprodukter till att istället köpa importerade konventionella sojaprodukter.

Just nu finns ett överskott av ekologisk råvara på mejerisidan i Sverige. En effekt av såväl ökad invägning som minskad efterfrågan. Ett 100 tal gårdar lade om sin produktion till ekologisk under den senaste rekryteringsperioden 2016-2018.

En av Europas största ekologiska mjölgårdar, Vadsbo Mjolk, tvingades återgå till konventionell produktion den 1 januari 2019 eftersom man inte får någon avsättning för produktionen. Detta ledde till drygt 1340 färre årsmjölkkor i ekologisk produktionen, och syns i statistiken för 2019. Produktionen från Vadsbo Mjolk uppgick till ca 3 procent av den totala ekologiska mjölkinvägningen.

Mjölkkor:

Enligt Jordbruksverket fanns det 56 700 mjölkkor, en minskning med ca 2000, eller ca 3 procent 2019. Detta kan jämföras med en ökning med 10 procent, eller 5000 kor under året innan. Den troliga trenden är en fortsatt minskning på någon ytterligare procent under 2020. en produktion på ca 470 000 ton ekologisk mjölkråvara vägdes in till landets mejerier under 2019. Andelen var ca 17 procent av totalinvägningen .En intressant notering är att snittstorleken på den ekologiska besättningen minskade med 3 procent under 2019 medan den konventionella snittbesättningen ökade med 2 procent. Troligen även det en effekt av att Vadsbo Mjolk gick över till konventionell produktion. Invägningen under 2020 förväntas minska något på ekosidan, till ca 450 000 ton, enligt Agrovektors prognos.

KRAV-certifieringen bidrog med drygt en halv miljard kr till svenskt jordbruk under 2018. **Värdet har nu sjunkit till 0,3 miljarder kr, en värdeminskning med 40 procent, under 2020**, enligt Agrovektors beräkning.

Det stigande antalet ekologiska mjölkkor 2017 var präglad av Arlas då pågående rekrytering av mer ekologiska mjölkbönder, som inleddes under 2015. Då öppnade Arla efter fem år åter upp för nya ekologiska mjölgårdar Målet var en ökad invägning med 50 miljoner kg ekomjolk i Sverige till år 2017 och 150–200 miljoner kilo

ekologisk mjölk ytterligare i Danmark och Centraleuropa (Tyskland, Belgien, Luxemburg och Nederländerna). Det motsvarar en ökning av Arlas totala invägning av ekologisk mjölk på omkring 25–30 procent.

Koncernen satte också konkreta tal på sin målsättning. En fördubbling av omsättningen till ca 10 miljarder Skr till år 2020 var målet. Detta mål har man inte uppnått på grund av en vikande marknad.

Arla, och resten av mejeribranschen, har 2018 och 2019 mött en marknad som inte i samma utsträckning ökat efterfrågan på ekologiskt mejeri. Men man har fortfarande kvar sina mål. Just nu pågår en export av ekologiskt mjölkpulver från Sverige som till viss del kan stabilisera marknaden.

- Det är ett negativt index på ekologisk konsumtionsmjölk. Denna utveckling inleddes under 2017. Vi gör vad vi kan för att stoppa denna negativa utveckling. Konceptet "Netto 0" har bromsat upp fallet. Vi säljer mycket ekomjolk genom foodservice. Den kategorin minskade också i Coronas spår och detta påverkade tyvärr också ekoförsäljningen negativt.

Konrad von Otter, kategorichef dryckesmjölk, Arla

Handelns kommentar: Mejeri över lag är en kategori som minskar. Det sker heller ingen särskild produktutveckling. Veganerna är de som tidigare köpte ekomjolk och ekologiskt mejeri är den kategori där vi tydligt ser en tillbakagång, en minskning av försäljningen. Det tillkommer inga nya konsumenter. Man går mot vatten som bordsdryck, samtidigt som grädde är en stor produkt på eko. Ekologiskt mejeri är en mogen kategori som det krävs en hel del för att påverka uppåt nu. **När det gäller laktosfritt är läget ett lite annat, denna kategori växer. Där skulle vi behöva mer ekologiska alternativ.** Det är också en kategori som växer generellt.

Lantbrukarens kommentar:

"Ekologiskt hänger just ni inte med i utvecklingen för övrigt mejeri. Det finns också ett överskott av ekologisk mjölkråvara men invägningen av ekomjolk går mot en minskning, bland annat går mjölken från de uppbundna KRAV- besättningarna inte in i ekoproduktionen längre, utan in konventionell produktion hos Arla och det får en liten påverkan. All mjölkhämtning har annars ökat så vi är tillbaka på samma nivåer som 2017, innan torråret 2018."

"Vi har haft ett bra mjölkpris under ca tre år till 2019. Nu har det minskat under den här perioden, samtidigt har glappet minskat mellan andra premiumkoncept som man sjösatt som Arla Ko, som ligger mellan eko och konventionellt. Det gör att det nu finns producenter som funderar på förändringar i sin produktion. Till exempel att skippa KRAV på mjölken, men köra ekologisk i spannmål och vall eftersom man hade kunnat använda gödseln som eko ändå. Som det är nu skulle jag kunna gå över till konventionell produktion på mjölken och ha samma lönsamhet, kanske till och med lite bättre. För att det ska vara intressant att vara ekomjölksproducent på sikt behöver det vara en större skillnad i prissättningen."

"Jag tror att Arlas nya regler med en fossilfri gård år 2022 kommer leda till att fler släpper ekoproduktionen, om inte detta även blir en lönsam affär för producenten. I dagsläget är det en kostnad på ca 10 öre litern som får tas av ekotillägget och betalas av producenten."

Erik Pålsson, Geråsens gård

Analys

Många av de kunderna som nu köper högre andel vegetariskt har gått från att köpa svenska, ekologiska kött/mjolkprodukter till att istället köpa importerade konventionella sojaprodukter. Analysen är att antalet ekologiska mjölkkor kommer att minska fram till nästa rapport, maj 2021. Om inte den ekologiska mejerimarknaden tar ny fart så kommer oundvikligen en neddragningen av antalet ekologiska mjölkkor. Dels på grund av en trolig justering/minskning av det ekologiska tillägget men även på grund av att det konventionella alternativet lockar när prisskillnaden blir för liten. Det finns även flera möjligheter att ha konventionell mjölkproduktion parallellt med ekologisk växtodling och för många producenter kan man se en möjlighet till både förenkling och bättre lönsamhet på sista raden.

Potentialen i ekologisk dryckesmjölk borde dock kunna vara större, än de ca 12-15 procent som handeln har. Danmark har som jämförelse 30 procent ekologiskt av totala dryckesmjölksförsäljningen. Där är det betesgången ett betydligt större argument eftersom danska konventionella kor sällan går på bete. Just nu drivs frågan hårt från vissa håll i svenskt lantbruk att beteskravet inom svensk mjölkproduktion ska tas bort även här. Skulle så bli fallet skulle detta kunna gynna ekoproduktionen och ge ett värdefullt marknadsargument som skiljer ekmjölk från konventionell mjölkproduktion.

Potentialen i ekologiskt mjölkpulver till marknader i Asien bedöms som fortsatt hög, det har den å andra sidan gjorts de senaste 10 åren utan att det inneburit någon revolutionerande marknadsmöjlighet för de svenska ekmjölksproducenterna. Enligt Arla är man dock nu närmre än någonsin att slutföra affären och nå ett godkännande från kinesiska myndigheter för fabriken i Vimmerby.

Dagens dilemma är att de större marknadsaktörerna har svårt att marknadsföra de ekologiska mervärdena utan interna stridigheter mellan producenterna. Därför väljer man någon slags gyllene medelväg där man lanserar mellankoncept, konventionella koncept som närmar sig ekokonceptet.

Med dagens förutsättningar är det svårt att se någon ljusning på den ekologiska mejerisidan. Det kan mycket väl vara så att konsumtionen av ekologiska mejeriprodukter fortsätter att minska under 2021.

Kött

Kött över lag var en omdebatterad kategori under hela 2019 och den negativa influenserna från debatt i media och samhälle har fortsatt under 2020.

- Köttkonsumtionen minskar totalt sett, både på gris och nöt. Samtidigt ökar den svenska andelen och importen minskar. När pandemin slog till ökade detaljhandeln tvåsiffrigt varje vecka i ett halvår, och vår försäljning har följt samma utveckling. I detaljhandeln är svenskt kött stort och när folk började äta mer hemma ökade den svenska köttförsäljningen. På importens bekostnad. Men totalt sett minskar ändå köttförsäljningen, även om det alltså inte märks för oss just nu. Ekoköttet har dock inte omfattats av denna försäljningsökning i någon särskild omfattning. På gris har den till och med minskat. Konsumenterna går till kända trygga varumärken, dit hör tyvärr inte eko och KRAV.

Magnus Lidholm, kvalitets- och miljöansvarig HK Scan

Enligt marknadens aktörer har man inte lyckats förmedla det ekologiska köttets mervärden på ett tillräckligt bra och tydligt sätt ut mot den breda massan av konsumenterna. Detta är de flesta överens om. Vem det är som har misslyckats med denna kommunikation är man däremot inte ense om. Är det lantbrukarnas ansvar, slakterierna, förädlarnas, detaljhandelns eller KRAVs ansvar? Ekologiskt kött har sina trogna kunder, men denna skara växer inte nämnvärt.

Exempel på framgångsrika, små ekologiska koncept finns det dock en hel del. Där blir kopplingen tydligare för konsumenten. Mervärdena kopplas till en producent, en gård och ofta en närmiljö, en kombination som ofta har stora möjligheter att bli framgångsrik. Här finns också en högre betalningsvilja hos konsumenten.

Alla kategorier för kött har en låg ekologisk andel. Detta gäller inte bara i Sverige utan även i andra stora konsumtionsländer för ekologiska livsmedel som Tyskland och Danmark.

- Det är det förhållandevis höga priset som håller tillbaka ekoandelen. Ibland upp till dubbla priset för en köttdetalj. Ekoköttet har inte riktigt lyckats med att lyfta sina mervärden. Vad STÅR ekologiskt för egentligen? Detta är i dagsläget inte tydligt för konsumenten. Det är andra attribut som attraherar: närproducerat, lokalt, klimat, till exempel.

Magnus Lidholm, kvalitets- och miljöansvarig HK Scan

I Sverige hade den ekologiska köttförsäljningen bekymmer under 2019. Det gick trögt på alla djurslag i butik. I butik har denna utveckling fortsatt under 2020 för charksortimentet men på nöt har man sett en liten vändning.

I pandemins spår ökade försäljningen på vissa konventionella köttprodukter, men detta syntes inte i någon stor omfattning på ekologiskt.

Svenskt Butikskött är den aktör som styckar och säljer majoriteten av allt KRAV-kött i Sverige. Man är även den part som har kontrakt med så gott som alla KRAV-gris producenter i Sverige.

Nötkött

- Värde i bondeled ca **0,65 mdr kr**
- KRAV-certifieringens värde: **16,5 miljoner kr** (ngt mindre än 2019)
- volym **ca 16 000 ton** (ngt mindre än 2019)
- Potential för bonden: lågt mervärde för KRAV och EU-eko i bulk, stor potential i egen försäljning
- Marknadsutveckling: något ökande
- Marknadsläge: **Överskott** fortsatt utmaning i anatomin
- Ca **12 procent** av den totala nötslakten är ekologisk

Det generellt höga nötköttspriset har gjort att ytterligare påslag för ekologiskt och KRAV blivit för mycket för många konsumenter. För de mindre koncepten har dock försäljningen fortsatt positivt för många och här finns också ofta en stark framtidstro bland producenterna.

- För oss ha det gått väldigt bra och läget känns väldigt positivt. Jag vet också att det finns andra aktörer i samma genre som till och med lyckats ännu bättre än vi i år! Vårt problem är inte efterfrågan utan just nu är vi för trångbodda och ser hur vi kan komma till rätta med det problemet för att kunna växa ytterligare. Vi ökade slakten ganska mycket under 2019, vi tog in en ny uppfödare och under 2020 kommer vi ligga kvar på ungefär den här nivån med ca 800 djur per år. Vi befinner oss i vår egen marknad och med våra egna kunder. Vår affär vittnar om att det finns en större efterfrågan än vad det ser ut som i vanliga butiker. Våra kunder vill komma ännu närmare ursprunget, man vill ha mer "story" och mer lokalt. Det är väl detta som också driver fenomenet Reko-ring. Man ser det här sättet att handla på som roligt. Vi ligger ju annars betydligt dyrare än vad ekologiskt gör i butik, men vi har lyckats etablera ett varumärke som ursäktar våra kostnader.

Märta Jansdotter, VD Gröna Gårdar

Branschen har en fortsatt stor utmaning att jobba med KRAV-kött och att marknadsföra mervärdena på ett bättre sätt. Det är väldigt mycket KRAV-djur som inte säljs som KRAV eller ekologiska i dagsläget, utan istället går in i den konventionella försäljningen. En viss förändring till det bättre har dock skett under perioden.

- Sett till det stora hela, så har Sverige en större produktion, och möjlighet till produktion, än vad marknaden konsumerar. Generellt sett är också fortsatt alltid utmaningen djurets anatomi, att lyckas sälja hela djuret som KRAV/ekologiskt.

Märta Jansdotter, VD Gröna Gårdar

Tillgången på nöt

Tidigare år har tillgången på ekologiskt nötkött varit god, till och med mycket god, sett till ädlare detaljer, samtidigt som det har varit brist på ekologisk nötfärs. Problematiken för förädlingsindustrin är att få avsättning för hela djuret och därmed en god ekonomi i hela ekoaffären. Det förväntades uppstå en brist i och med den stora utslaktning som skedde efter torråret 2018 och periodvis har det också varit brist på nötkött av denna nämnda anledning. Detta har gällt för både ekologiskt och konventionellt nötkött.

Någon utslaktning av KRAV-mjölkkor är inget som hittills märks hos slakterierna efter andra halvan av 2020. Något som befarats på grund av den tröga marknaden på ekologiska mejeriprodukter och ett lägre KRAV-tillägg under 2019 och 2020.

- Den ekologiska nötköttsaffären går ändå rätt så bra för tillfället. Det beror på att vi har en specifik slutkund i Coop/Ånglamark. Här är inte prisskillnaden så stor heller i butik, som på gris.

Magnus Lidholm, kvalitets- och miljöansvarig HK Scan

Merbetalningen ligger på runt **1 krona** för ekologiskt /KRAV-kött. För de producenter som säljer köttet själva direkt till konsument via tex köttlådor är däremot merbetalningen ofta betydligt högre.

-Vi har en något ökande efterfrågan på ekologiskt nötkött, ca 5-10 procent. Periodvis har det varit brist på ekonöt som en direkt effekt av den utslaktnings som skedde efter torkåret 2018.

Thomas Östlund, VD Svenskt Butikskött

Lantbrukarens kommentar

“ Det verkar vara ganska bra efterfrågan och inga slaktköer. Men jag tycker det är extremt konstigt att vi inte kan få större del av mervärdet som är i butik, även om det är en liten andel som nu säljs som KRAV/eko. Vi får i princip samma betalning som för konventionella djur och ekodjuren tar det mycket längre tid att föda upp. En krona är ekotillägget. Men jag ser det som en helhet på min gård med gödseln, vallen och så får jag ju de extra stöden för ekoproduktionen, så i slutändan är en övergång till konventionell produktion inget alternativ ändå. I år har dock kalvarna betalat sig bra och håller uppe kalkylen. Det är sug efter både kvigkalvar och tjurkalvar. Det är sviterna av torrsommaren 2018 när djuren slaktades ut och man betäckte heller inte i samma omfattning. Sedan har man fått en väldigt bra foderskörd i år och det finns god tillgång med låga priser, då vill man ha fler djur. De flesta av kalvarna går in i KRAV-produktion igen

Kristina Andrén, nötköttsuppfödare med 400 djur, Halna Gård, Töreboda

Den förhållandevis låga merbetalningen i KRAV-certifieringen när det gäller nötkött förklaras med att en stor mängd KRAV-kött i dagsläget säljs konventionellt. Kan mervärdet för KRAV inte tas ut i slutled kan mervärdet inte heller upprätthållas till bonden. Detta trots att det KRAV-kött som säljs som KRAV ibland är dubbelt så dyrt som det konventionella. Detta räcker inte eftersom en stor del av djuret får säljas konventionellt.

En viss produktutveckling kan dock förväntas när det gäller nöt framöver med marknadens största aktör HK Scan:

- Vi kommer under vecka 11/2021 att släppa en ekologisk nyhet i vårt charksortiment. Den kommer att vara riktigt bra och tilltala så gott som alla konsument. Vi har sett en lucka på marknaden som den här produkten kommer att fylla. Vi har stora förhoppningar på den.

Magnus Lidholm, kvalitets- och miljöansvarig HK Scan

Gris

- Värde i bondeled ca **130 miljoner kr** (135)
- KRAV-certifieringens värde: **40 miljoner** (43)
- volym **ca 30 000 KRAV** och **10 000 EU-ekologiska** grisar (2019)
- Potential för bonden: kontraktstyrd. Just nu slutar producenter (EU-eko)
- Marknadsutveckling: **Stagnerad men viss ökning på KRAV**
- Marknadsläge: **Överskott på EU-eko** som nu rättas till med produktionsneddragning. Balans för KRAV med viss ökning
- Produktionskapacitet: ytterligare ca **5000 KRAV-grisar** i befintliga anläggningar
- Den totala konsumtionen av griskött minskar.

Grisproduktionen har utvecklats i två riktningar med en EU-ekologisk certifiering och KRAV-certifiering. Detta beror till stor del på att KRAVs regelverk inte tillåter nitrit, vilket det EU-ekologiska regelverket gör. Handeln har inte varit villig att satsa på förädling på charksidan utan nitrit och därför har så gott som hela charksortimentet certifierats som EU-ekologiskt, vilket har bäddat fören uppfödning av EU-ekologiska grisar. Under flera år har slaktvolymen varit konstant inom båda regelverken, ca 10 000 EU-ekologiska grisar och 30 000 KRAV-grisar. Under 2019 och 2020 inleddes en minskning av antalet EU-ekologiska grisar och en producent lägger ner sin produktion.

EU-ekologisk gris: Det EU-ekologiska grisköttet har varit extra utsatt för den generella konsumtionsminskning av griskött som pågår bland svenska konsumenter. Charkförsäljningen som tidigare hållit uppe affären och som utgör ca **80 procent** av marknaden för EU-ekologiskt griskött har tappat under året och att sälja resten av grisen som ekologisk var redan tidigare en stor utmaning. I dagsläget är bedömningen att nyttjandegraden, dvs den del av grisen som man kan ta ut ett ekologiskt mervärdespris för, är ca **30-35 procent**. Resten får gå in i den konventionella volymen till förlust. Detta betyder att 65-70 procent av den EU-ekologiska grisen nu säljs till konventionellt pris och betydande förlust.

Siffror som Agrovektor fått ta del av gör gällande att den EU-ekologiska grisköttsförsäljningen minskat med 45 procent mellan 2017 fram till mitten av 2020.

Till följd av detta minskar nu HK Scan sitt antal av EU-ekologiska gris producenter. De senaste 6-7 åren har man haft en producentgrupp om 10 stycken som levererar EU-ekologiska grisar. Nu slutar en producent och man räknar med att slakten sjunker under 2020 och att man under 2021 kommer att slakta ca 9000 EU-ekologiska grisar. Detta är en minskning med 10 procent mot den volym man stabilt levererat de senaste fem åren.

2019 slaktades ca **10 000 EU-ekologiska** grisar och **28 000 KRAV-grisar** på årsbasis. Prognosen var 30 000, utfallet blev något under detta på grund av naturliga svängningar i produktionscykeln. Under 2018 slutar ett par av de KRAV-certifierade grisproducenterna till följd av den dåliga efterfrågan. Tillgång och efterfrågan bedöms nu vara mer i balans. Produktionen har kapacitet att snabbt öka med några 1000-tal grisar om efterfrågan skulle uppstå.

Under året har det konventionella grispriset stigit kraftigt, vilket även påverkar det ekologiska grispriset.

Ute i övriga Europa har det varit en marknad med väldigt stora svängningar och volatila priser under det senaste året. Stort överskott har vänts till underskott med kraftigt stigande priser i starten av 2020 och därefter sjunkande priser igen. Generellt har det rått ett överskott på ekologisk gris under ett par år. Det finns också fortsatt en hel del producenter som är intresserade av att ställa om till ekologisk grisproduktion i Europa i tex Danmark. I mitten av 2020 kommer dock rapporter av en begynnande brist på ekogrisar i Nordamerika och England och att även förfrågningar från kunder på dessa marknader kommit till svenska aktörer. De svenska producenterna har en något högre betalning än till exempel de danska producenterna, samtidigt som lönsamheten ändå sjunkit:

- Lönsamheten har sjunkit i KRAV-grisproduktionen. Vi får lägre ersättning för köttet och koncentratet har blivit betydligt dyrare.

Carina Andersson, Krav-grisproducent, Högsta Gård

KRAV-gris

När det gäller KRAV-grisar är det Svenskt Butikskött som har i princip hela den affären och som har producentgruppen "Jord på Trynet" kopplad till sig. Gruppen består av 30 producenter som föder upp i stort sett alla KRAV-grisar, 30 000 stycken, ca 1 procent av Sveriges totala slaktsvinsproduktion.

-Totalt sett så har vi ett positivt index på KRAV-köttet. Vi har idag en stabil prismodell till producenterna på KRAV-grisen som vi tror vi kan hålla långsiktigt. Den har inte varit så volatil som i övriga Europa och det är viktigt för tryggheten i produktionen för producenterna. Vi har en kontinuitet i affären och den är stabil och något ökande. Vi märkte en ökning i pandemins spår, men den har inte varit lika positiv som för ekologiskt ute i i övriga Europa, där försäljningen fått en rejäl skjuts. Men vi hoppas på en fortsatt positiv utveckling på den svenska marknaden.

Thomas Östlund, VD Svenskt Butikskött, störst aktör på KRAV-kött

Sedan några år tillbaka rullar det på en exportaffär mellan Svenskt Butikskött och Tyska aktörer. I dagsläget säljs ca 10 procent av de svenska KRAV-grisarna till tyska konsumenter.

- Vi har jobbat med den affären i tre års tid och den är stabil. Det är industriråvaran som driver den affären. Vår målsättning är ju egentligen att hela grisen ska säljas på den svenska marknaden, för det är en lägre prisbild på exportmarknaden.

Vi har en ökning på ca 5-10 procent. Vi har haft en god tillgång av råvara under året och kunnat tillgodose kundernas löpande behov. Vi har kunder som haft en väldigt positiv utveckling för KRAV-köttet och som valt att satsa, till exempel Axfood och Lidl. Intresset ökar också från Foodservice när det gäller KRAV-nöt. Vissa kunder har däremot inte samma fokus att driva KRAV-affären vilket är bekymmersamt. Det finns en utmaning i KRAV-affären framför allt när det gäller gris, att få ihop affären." Vi försöker anpassa volymen efter den efterfrågan vi ser.

Thomas Östlund, VD Svenskt Butikskött

-Utmaningen framöver är ifrågasättandet av kött, rent generellt. Men jag tror vi snart har nått gränsen i debatten och att det kan slå tillbaka åt andra hållet. Det kräver dock att hela kedjan kan påvisa ett aktivt arbete och resultat av en minskad framtida klimatpåverkan. Ekologiskt och KRAV har konkurrens av svenskt och lokalt producerade råvaror, i dessa delar utmanas den ekologiska sektorn i större utsträckning nu. Det krävs nya insatser framöver om KRAV och ekologiskt ska lyfta mer mot konsument. Vi måste ladda med nya mervärden för att möta de framtida konsumentkraven.

Thomas Östlund, VD Svenskt Butikskött

Handelns kommentar:

“Kött är en kategori som över lag har problem. Under pandemin har försäljningen dock ökat, men den stora trenden är vegetariskt och veganskt. Det är många av de kunder som tidigare handlade ekologiskt kött som nu dragit ner på sin köttkonsumtion, eller helt slutat äta kött. Det är de mest medvetna konsumenterna som blir mest påverkade av klimatdebatten som propagerar för mindre köttätande.

- Kött är det svåraste valet för konsumenten. Det finns många sorter och kunskapen är låg hos konsumenten. Under en längre tid har kunden nu haft ett större intresserad av diskussionen svenskt/utländskt/lokalproducerat. Där ligger fokus, inte på ekologiskt. Många konventionella koncept är väldigt bra, då blir ekologiskt överflödigt för kunden. Den ekologiska köttbranschen behöver titta på dessa koncept och se o lära av dem vad man kan utveckla och förbättra till sin fördel. Tidigare såg vi annars lite ökningar på den ekologiska charken, det gör vi inte nu. Vi ser inte heller någon tillströmning av nya kunder till de ekologiska koncepten inom kategorin.

Lantbrukarens kommentar:

- Just nu anpassar vi KRAV-grisproducenter oss efter marknaden och drar ner produktionen. Som producent så tror jag ändå på framtiden. Jag tror på mindre andel kött och bättre kött och där passar KRAV-produktionen väl in.

Kerstin Fransson, grisproducent, Ebbetorps Gård

- Det finns tyvärr inte marknad för fler KRAV-grisar förtillfället. Vår producentgrupp kan lätt producera ett antal 1000 grisar till om det skulle behövas. Men marknaden är väldigt trög. Konsumenten går mot lokal- och närproducerat, koncept som egentligen bygger på ren storytelling. Men det verkar vara på väg ett litet uppsving för KRAV-griskött. Det känns så när vi förhandlar nu i alla fall.

Carina Andersson, KRAV-grisproducent, Högsta Gård

-Jag tycker det känns väldigt positivt just nu. Vi har precis fått klart ett nytt kontrakt som känns väldigt bra ,och även att det kan bli bra för alla inblandade parter. Priset har ökat något. Det är inte all time high, där har vi redan varit, men vi hoppas på lite sikt här att de producenter som vill öka sin produktion också ska kunna göra det. Just nu säljs hela volymen under handelns egna varumärken men vi har planer på att på sikt ta fram ett eget varumärke som gör våra mervärden tydligare.

Mats Schörling, KRAV-grisproducent, Jord på Trynet.

-Just nu ser vi inget intresse från producenter som vill lägga om till KRAV-produktion. Men det hänger också ihop med att det mest varit negativa rapporter från vår bransch ett bra tag nu. Jag tror att om vi får fart på affären igen så kommer också intresset för KRAV-produktionen att öka,

Mats Schörling, KRAV-grisproducent, Jord på Trynet.

Kyckling

- Värde i bondeled ca **50 miljoner kr**
- KRAV-certifieringens värde: ca **35 miljoner**
(dock mycket svårt att jämföra med konventionell produktion)
- volym ca **725 000 fåglar (-25 000)**
- Potential för bonden: högt KRAV-värde, stort mervärde i gödseln. Inga nya producenter tas in just nu. Relativt sett sjunkande marginal mot konventionell produktion.
- Marknadsutveckling: stagnerad, men med fortsatt potential
- Marknadsläge: **Balans**

Slakten av ekologisk kyckling var bibehållen under 2019. Ungefär 750 000 fåglar slaktas av två aktörer Bosarp Kyckling/Kronfågel och REKO Kyckling. Prognosen är ca 25 000 färre fåglar till slakt 2020. Marknaden har varit stabil under året, i balans med produktionen, med ca 4-5 procent beräknat på värde av den totala svenska marknaden. Sett till slaktvikt är det ca 1 procent.

Lönsamheten är däremot satt under stark press i alla led kopplad till små volymer och höga kostnader. En ljuspunkt är exporten:

-Vi har en väldigt fin exportaffär som har ytterligare potential att utvecklas. Vi säljer i Hongkong och Macao. Det är kycklingköttbullar, styckdetaljer och helfågel. Vi säljer fullt sortiment i ett antal butiker samt jobbar vidare med förädling med en stor kund som säljer ekologisk kycklingsoppa.

Christian Gulche, VD Bosarp Kyckling

Under 2018 fanns ett överskott av ekologiskt kycklingkött, men under 2019 kom marknaden i balans genom att några äldre stall stängdes. I dagsläget finns ingen konkurrens från importerad kyckling. Däremot har det under 2019 och 2020 byggts upp en stabil exportaffär till Hongkong och Japan av Bosarp Kyckling/Kronfågel, en export som beskrivs som "mycket framgångsrik" och med fortsatta möjligheter.

-Vi är nu i balans eftersom vi för något år sedan minskade antalet uppfödare något och vi har gjort oss av med några av de äldre stallarna, för att ha en mer effektiv och kvalitetssäkrad produktion.

Christian Gulche, vd Bosarp Kyckling

Det finns två aktörer som marknadsför svensk ekologisk KRAV-kyckling i Sverige. Bosarp Kyckling var länge ensam aktör på marknaden men har sedan 2016 fått sällskap av REKO-Kyckling. Bosarp Kyckling, som startades som ett privat initiativ men nu ägs av Kronfågel, är marknadsledare och slaktar under 2019 ca 450 000 kycklingar, vilket är ungefär samma volym som året innan och även samma volym som man beräknar slakta under 2020. Man har i dagsläget åtta uppfödare anslutna till konceptet.

- Efter ett extremt tufft år för kyckling generellt och då mest för ekologisk kyckling för något år sedan tog vi några tuffa beslut med avveckling av ett par stallar. Dessa beslut etablerade en bra grund för 2019 och detta har vi nu byggt vidare på under 2020. Vi är

nu i ett bra läge med balans. Om marknadens efterfrågan skulle öka så har vi producenter som snabbt kan öppna stallar och komma igång med produktionen. Det gör att vi inte ser något behov av nya producenter den närmsta perioden i alla fall.
Christian Gulche vd Bosarp Kyckling

Bedömningen är att nyttjandegraden var ca **95-98 procent** 2019 och 2020, ingen aktör räknar med att frysa in några större osålda volymer 2020. Infrysning är förenat med en hög kostnad och något man vill undvika.

Under 2019/2020 har priserna på ekologiskt foder sjunkit mot rekordnivåerna under 2018 och därmed ser kalkylen något bättre ut för producenterna. Jämfört med den konventionella produktionen är lönsamheten dock lägre, sett till enbart kycklingproduktionen. Det ekologiska kycklingpriset är ca tre gånger högre än det konventionella priset, men samtidigt är det en betydligt dyrare produktion där de konventionella producenterna idag har en bättre lönsamhet och kalkyl. Samtidigt har den ekologiska hönskötsel ett högt värde och för många gårdar förbättrar det den totala kalkylen avsevärt, antingen den säljs eller används på de egna åkrarna.

-Jag tror fortfarande på den ekologiska kycklingens potential. Marknadsandelen ligger i dagsläget på ca 4-5 procent men det finns egentligen ingenting som säger att den inte skulle kunna vara 10 procent. Den stora utmaningen är fortsatt priset. Många konsumenter är fullt nöjda med svensk kyckling.
Christian Gulche vd Bosarp Kyckling

Även REKO-Kyckling ser en positiv marknadsutveckling. Under 2019 ökar man från fem uppfödare till sex stycken och slaktade 300 000 fåglar. Under 2020 har man gjort en liten neddragning och slaktar i år ca 275 000 stycken. Det har fram till 2018 varit en övertro till marknadens efterfrågan och det ledde till en överproduktion som man nu justerat med en slaktminskning. ICA och Coop gjorde bland annat en satsning på EMV och KRAV-kyckling. Satsningen föll inte väl ut och produkter har under början av 2020 tagits bort från marknaden. Nu är marknaden i bättre balans och man ser en liten tillväxt.

- För oss växer marknaden igen. De 18 senaste månaderna har vi varje månad sålt mer. Vi skulle i dagsläget kunna sälja lite mer kycklingar. Vi ser över en expansion med de producenter som vi har under 2021, kanske uppemot 350 000 fåglar. Jag ser ljus på framtiden och det finns fortsatt stor potential i marknaden. Vi har en utmaning att kommunicera mervärdet gentemot konsumenterna, för att kunna motivera det högre priset, som kan vara upp till tre- fyra gånger så högt som för konventionell kyckling.
Marcus Franck, VD REKO-Kyckling

- Det känns som att hypen runt det vita köttet stannat av. Fokus är nu på "bra mat" bra proteiner, närproducerat och lokalt. Det har varit en övertro på ekologiskt som mervärde och nu har verkligheten kommit ikapp. Man måste lyfta fler mervärden och det finns det! Men det saknas en vilja att göra det. Stora aktörer är mest beroende av den konventionella försäljningen och man lyfter det som ger mest resultat. Här talar den lilla volymen emot ekologiskt hos de stora aktörerna. För oss är det inte så. Vi har bara ekologiskt och då blir det enkelt att lyfta mervärdena för oss.
Marcus Franck, VD REKO-Kyckling

KRAV andel

All ekologisk kycklingproduktion i Sverige är KRAV-certifierad. I dagsläget efterfrågas inte EU-ekologisk kyckling på den svenska konsumentmarknaden. Importerad ekokyckling existerar knappt. Små volymer finns i omsättning inom Foodservice från Frankrike och Danmark, men enligtuppgift är dessa ingen försäljningssuccé.

Handelns kommentar

“Konsumtionen har stått still ett tag. Vi tror inte det händer särskilt mycket vare sig positivt eller negativt i efterfrågan. För kunden blir det en väldigt stor prisskillnad, ca tre gånger dyrare mot färsk konventionell svensk kyckling. Den stora massan av konsumenter har svårt att förstå varför det är så. De flesta nöjer sig med svenskt”

Lantbrukarens kommentar

”Det är lite bättre marginal i år på grund av ett något lägre foderpris. Vi har kört fullt i stallen hela tiden och fått samma betalning under perioden, trots att marknaden stundtals svajat lite. Det känns som att marknaden är på väg att ta fart igen. Jag tror mycket på potentialen i KRAV-kycklingen, det är ju väldigt små volymer i dagsläget så det borde gå att öka andelen. Vi skulle absolut vilja öka antalet kycklingar och bygga ett stall till om det gick och det finns avsättning för det.”

Holger Olin, Activs gård

Export och import

En del av KRAV-kycklingvolymen säljs redan idag till Asien och den affären har potential att utvecklas ytterligare under 2020 och 2021. Världsmarknaden för ekologisk kyckling bedöms öka kommande år. Den totala andelen av ekokyckling på världsmarknaden är försvinnande låg och produktionen likaså. Intresset bland konsumenter i västvärlden och i Asien bedöms stiga. I Asien är dessutom ursprunget, svenskt, ett ytterligare mervärde. Samtidigt är det få volymer ekologisk kyckling som kommer in i Sverige, knappt märkbara volymer inom foodservice.

-Importtrycket på ekokyckling skulle jag säga är obefintligt. Vi upplever ingen prispress från någon billigare importerad kyckling i dagsläget och har väl egentligen aldrig gjort det. Export är däremot en nyckel för att nå helhet i affären och kunna sälja de delar som är svåra att sälja i Sverige. Många kunder, framförallt i Asien, efterfrågar ekologisk och svensk matsäkerhet och här har affären fortsatt möjligheter att utvecklas.”

Christian Gulche vd Bosarp Kyckling

Analys

Intresset för uppstart av ekologisk/KRAV-uppfödning av kyckling finns helt klart fortsatt bland lantbrukarna. Anledningen är flera. Dels en historiskt bra lönsamhet över tid, samt ytterligare mervärden i gödsel och en möjlighet till förädling av egen foderspannmål. Skulle marknadens behov öka kan produktionen öka på 6-12 månaders sikt beroende på tillgången på stall. Sett till den fortsatt låga totala andelen för ekologisk/KRAV-kyckling är bedömningen att goda utsikter finns för ökad tillväxt i marknaden.

En dubblering av dagens volym borde vara fullt möjlig inom några års perspektiv. Just nu ligger tillväxtens begränsning hos handeln/butikerna och i marknadsföringen för att nå fler konsumenter. I butikerna är man inte vana att profilera KRAV-

kycklingen, då de volymer som tidigare varit tillgängliga sålt sig själva och det ofta varit brist. Det finns också fortfarande gott om butiker som inte alls säljer KRAV-kyckling i dagsläget. Samma bekymmer har marknadsföringen. Inget etablerat, framgångsrikt formspråk finns för marknadsföring av KRAV-kyckling, då detta helt enkelt inte behövts tidigare. REKO-kyckling har dock framgångsrikt drivit kampanjer på sociala medier och där funnit sin publik. Marknadsledaren har ett dilemma i att profilera KRAV som mervärde då man representerar såväl KRAV- som konventionella producenter och inte har en historik att falla tillbaka på i denna navigering.

En ytterligare, och inte obetydlig, hämmande faktor är det rejält högre priset jämfört med motsvarande konventionell produkt. Ofta ett högre kilopris på runt 100-lappen. När inte mervärdet tydligt profileras i butik blir det betydligt högre priset orimligt och svårbegripligt för konsumenten.

Någon vidare produktutveckling har heller inte skett på området. Man har inte lyckats rida på samma konsumentintresse för det "vita köttet" som den konventionella kycklingen.

-Det går inte bra och det går inte dåligt. Relativt sett går det dock inte bra för ekologiskt, eftersom den konventionella affären går så mycket bättre. KRAV säljer. Vi har inga lager och affären är i balans, men det efterfrågas inte heller i någon ökande omfattning på marknaden just nu.

Christian Gulche vd Bosarp Kyckling

- Under 2020 har den konventionella kycklingen ökat runt 20 procent per månad, under ett halvårs tid. I och med pandemin har uteätandet minskat och därmed importens andel påkonventionell kyckling. Konsumenterna lagar mer mat hemma och i oroliga tider återvänder man till kända varumärken som man uppfattar som trygga.

Ekologiskt/KRAV har tyvärr inte gynnats av detta, däremot svenskt.

Christian Gulche vd Bosarp Kyckling

Övergripande kommentar stycke "Kött"

Kategorin kött är generellt ett segment i blåsväder. Stundtals blir skyttegravskriget kompakt mellan de som förespråkar en minskad köttkonsumtion och de som försvarar sin produktion och strider för motsatsen.

Svenskt kött i allmänhet men ekologiskt/KRAV kött i synnerhet borde kunna ha allt att vinna på det ökade fokus som köttfrågan har just nu, och troligen kommer att ha en lång tid framöver. Om man lyckas att göra sig hörd i några av de frågor som får det största fokus i samhället just nu tex antibiotikadebatten, djurvälferdsdebatten och köttdebatten. I ICAs framtidsrapport nämns till exempel en ökad konsumtion av ekologiskt kött som en del av lösningen för att bromsa antibiotikaanvändningen. Här borde den ekologiska branschen haka på snabbt för att dra nytta av detaljhandelsledarens argument. I WWFs Köttguide håller man ekologiskt kött högt och som vinnare ur hållbarhetssynpunkt i de flesta lägen. Många av de argument som lyfts i debatten för minskad köttkonsumtion kan över lag användas till fördel för det ekologiska köttet. Lyckas man med detta finns goda möjligheter till ökad försäljning. Men det kräver en betydligt högre aktivitetsnivå än i dagsläget.

Ägg

- Värde i bondeled ca **700 miljoner kr**
- KRAV-certifieringens värde: ca **360 miljoner**
- volym **ca 29 miljoner kg**
- Potential för bonden: högt KRAV-värde, stort mervärde i gödseln. Producenter har slutat under perioden
- Marknadsutveckling: vikande 2019 fortsatt vikande 2020
- Marknadsläge: **Överskott på väg mot balans**

Under 2018 var andelen ekologiska höns nära 17 procent. 1,2 miljoner ekologiska värphöns fanns då i systemet. Sedan dess har andelen sjunkit. Prognosen för 2020 är att ekoandelen ligger på ca 14-15 procent. De flesta producenter som lämnat systemet har övergått till konventionella utomhussystem, där det finns en stark tillväxt på marknaden. De flesta packerier har backat i sina ekologiska volymer till fördel för ökade volymer från konventionella system med frigående höns utomhus.

Efter att stadigt ha ökat sina andelar av det totala värphönsantalet sedan 2010 stagnerade andelen ekologiska värphöns under 2018 för att minska 2019 och fortsätta minska 2020. Under 2018 påbörjades ett arbete med att stabilisera marknaden efter att överskott av KRAV-ägg uppkommit i Sverige. Detta har skett dels genom export, men även genom att producenter har fått lämna systemet och övergå i konventionell produktion. Detta är branschens drag för att reglera det kostsamma överskott som uppkommit. Detta regleringsarbete har fortsatt under 2020.

Även exporten har fortsatt. Den sker främst till norra Europa och har under 2020 varit en något bättre affär än tidigare år. KRAV-värdet är svårt att ta betalt för på exportmarknaden. Då är det de EU-ekologiska ägg som sätter prisbilden.

- Det är tydligt att vi säljer mindre volymer ekoägg i butik. Branschen har dragits med ett stort överskott av KRAV-ägg under en ganska lång period. Detta har vi varit tvungna att åtgärda med neddragningar av produktionen. Det har blivit färre KRAV/Eko-höns. Det har under 2020 också exporterats mycket ekoägg till norra Europa. Affären har inte riktigt varit den ekonomiska katastrof som tidigare år. Det har gått att få lite bättre betalt för svenska ekoägg.

Magnus Bohlin, VD, Gotlandsägg

Statistik från analysföretaget Nielsen visar att försäljningen av KRAV-ägg ökade med ca 2 procent under 2019 i svenska butiker och var ca 16,7 procent. Det finns ingen tillgänglig statistik för 2020 men packeriernas uppfattning är att det säljs mindre volymer 2020 än tidigare. Notera att detta gäller volym. Enlig Ekologiska Lantbrukarnas rapport Svenskt Ekoindex så ökade försäljningsvärdet i butik under andra kvartalet 2020. Detta är dock inte samma sak som att det säljs en större volym ekoägg. I butik ökade priset på ekoäggen med 5 procent under andra kvartalet 2020. Agrovektors prognos är att försäljningen sjunkit till en andel på ca 15 procent under året.

Från oktober 2020 ökar betalningen till producent för ekoägg med 8 öre/kg från vissa av packerierna.

- Anledningen till att ekologisk konsumtion av ägg minskar till fördel för de konventionella utehönsen är en konsekvens av att man varit för dålig på att kommunicera mervärdena. Svenskmärkningen däremot har fått ett enormt genomslag. De som blivit veganer är också i hög grad de som tidigare köpte ekoägg. Hur situationen ser ut framöver för KRAV/Eko-äggen hänger helt på hur KRAV och Organic Sweden lyckas med sin kommunikationsplan. Lyckas man inte kommunicera mervärdena bättre så kommer marknaden att fortsätta tyna. Men jag har en stor förhoppning om att man lyckas skapa ett tryck och sug efter ekoägg igen.

Magnus Bohlin, VD Gotlandsägg

Dava Foods, med danskt säte och som bland annat äger Lantägg, tror fortsatt på en utveckling av ekosidan på den nordeuropeiska marknaden, kanske framför allt i Norden. Tidigare har man räknat med att vartannat ägg skulle vara ekologiskt 2020 på konsumentmarknaden i Nordeuropa. Det var en prognos man gjorde för fem år sedan och det skulle då motsvara en fördubbling av produktionen på fem år. Där har man inte hamnat. Men man har inte minskat antalet producenter och tankarna går snarare i motsatt riktning.

- Konsumtionen har minskat något på ekologiska ägg på den svenska marknaden. Vår uppfattning är att alternativen, frigående inne och frigående ute, plockar marknadsandelar. Framför allt gäller detta i dagligvaruhandeln. Vi märker också ett annat köpmönster där, detta har inte gynnat ekologiskt. Men vi har däremot inte gjort någon justering i vår produktion och i antal ekoleverantörer. Snarare är det så att vi tittar på en möjlighet att öka den svenska ekoäggsproduktionen. Vi verkar ju inte bara på den svenska marknaden och flödena flyttas till marknader där ekoäggen efterfrågas. Att öka på ekologiskt ligger fortsatt i linje med vår strategi.

Eive Andersson, VD, Dava Foods Sverige

Handelns kommentar:

“När det gäller ägg händer inte så mycket på efterfrågan. Det tillkommer inga nya ekokunder och utbudet är i stort sett det samma som för ett år sedan. Konsumtionen av ägg ökar generellt sett så här har inte vego/vegantrenden påverkat men detta påverkar inte direkt ekoförsäljningen. Ekoandelen har inte ökat. Vi ser möjligen en liten tillbakagång på eko.”

Vi upplever att ursprunget och producenten är mycket starkare än en ekologisk/KRAV-certifiering. Vi har ett bra, men också lite otäckt exempel på det: Vi tog in ett lokalt företag som hade burhöns. Vi i personalen var splittrade i frågan, vi tyckte inte att man borde sälja burägg, men någon tog in det ändå bara för att det var lokalt. På nolltid blev det vår bästsäljare i ägghyllan med raketfart, de sålde betydligt bättre än alla andra ägg, även KRAV-äggen, bara för att producenten var ett välkänt, lokalt namn.”

Konsumentens medvetenhet sträckte sig alltså inte längre i det här fallet än till den lokala anknytningen. Detta är något som även spiller över i vego/vegan valet som konsumenten gör. Medvetenheten för ursprung och innehåll sänks. Så kan till exempel svenskproducerad ekomjolk bytas mot soyamjolk från Brasilien.

Bondens kommentar

“Marginalerna på ekoägg har sjunkit sedan 2018. Det beror främst på att foderpriset då sköt i höjden och sedan dess etablerat sig på en hög nivå och inte sjunkit sedan dess. Priset på ekoägg har däremot inte stigit under den här perioden utan har legat konstant på en låg nivå. Nu kommer det en höjning på 8 öre här i höst 2020. Det förbättrar marginalen något. Rent generellt är de ekologiska besättningarna något mer lönsamma än de inomhus frigående konventionella besättningarna. De signaler vi får är att det finns ett överskott och därför kan ingen prishöjning ske. För oss är det helhetskonceptet som håller uppe kalkylen: äggen, gödseln, spannmålen, när något är på nedgång går det andra upp. Man får gilla berg och dalbana! Handeln tycks tyvärr helt ha tappat intresset för ekologiskt. Det känns som om man skippar ekologiskt som mervärde och kör på enbart närodlad, få transporter och miljösamt i konventionell tappning, inget som är certifierat utan mervärden som man skapar själv”

Magnus Nilsson som med Jenny Nilsson driver en gård i Vikingstad med 18 000 hönsplatser och 350 ha växtodling.

- Min uppfattning är nog att om man inte tjänar pengar i år som ekologisk äggproducent, då ska man nog ställa sig själv frågan om man inte borde göra något annat. Anledningen till det är att foderpriset sällan varit lägre på eko. Även om man måste köpa in en del soya och koncentrat så är ändå spannmålen 80 procent av foderstaten.

Röst från ett av landets packerier

Analys

Ägg har en förhållandevis hög ekoandel i svensk detaljhandel, även om den nu sjunkit något. Runt till ca 14-15 procent. Det betyder en mogen marknad där stora, snabba uppgångar inte är att förvänta längre. Just nu befinner man sig på en plåt där konsumtionen står och väger. En liten tillbakagång har till och med noterats, framför allt i detaljhandeln, medan industrisidan verkar hålla sina nivåer. Det finns även rörelser inom industrisidan som kan betyda en ökad marknad. Detta gäller kanske framför allt på exportsidan, om man lyckas hålla prisnivån uppe på en fortsatt lönsam nivå.

Samtidigt har produktionen tappat fart när producenter fått sluta på grund av ett långvarigt överskott. Att återhämta produktionen är givetvis möjligt om marknaden ger dessa signaler. Packerierna inväntar de signaler som marknaden ger under november 2020 för försäljningen 2021 och vidtar åtgärder därefter: ökar eller minskar produktionen ytterligare. Det kommer att vara avgörande för strategin under 2021, och om fler stall måste stängas. Branschen varnar själva också för att de stallar som inte byggs innan år 2021 inte kommer att byggas alls och att produktionsnivån kommer ligga still under lång tid efter 2020 på grund av regeländringar som fördyrar allt för mycket för att ge lönsamhet. För de producenter som har avsättning för äggen och har möjlighet att satsa innan dess kan det innebära möjligheter till en lång period av god lönsamhet.

Exportaffären har också förbättrats sedan förra rapporten, vilket ger branschen större möjligheter att parera svängningar på den svenska marknaden, och därmed en ökad vilja att fortsatt satsa på ekologiskt, trots ett svalt intresse från handeln just nu. Svenska ekoäggsproducenter lyckas producera till ett gångbart pris även på exportmarknaden, vilket är positivt.

Rotfrukter/Potatis/Grönsaker/Frukt

- Värde i bondeled ca **0,5 mdr kr**
- KRAV-certifieringens värde: **0,2 miljarder kr**
- Potential för bonden: stor potential i egen försäljning, stor potential i detaljhandeln f a i direkta samarbeten, men en riskfylld marknad.
- Marknadsutveckling: fortsatt ökande
- Marknadsläge: stor variation mellan enskilda produkter, generell brist.

Skördarna har varit normala på de flesta håll för grönsaker och rotfrukter.

Ekologisk frukt och grönsaker lever något av sitt eget liv. Å ena sidan är det stor brist och stor efterfrågan finns på svenskproducerat ekologiskt, men samtidigt möter inte prisbilden riktigt odlingskostnaden för att öka marknaden. Butiker och konsumenter säger att de efterfrågar ekologisk frukt och grönsaker men när volymerna sedan finns tillgängliga tycker man att priset är **"för dyrt"**. Stora lokala variationer finns dock. De som säljer direkt till kund och direkt till butik och/eller har egen förädling kan ofta få en god lönsamhet. Storskalig ekologisk bär/fruktodling finns i dagsläget inte i Sverige, med något enstaka undantag. Grönsaker/rotfrukter har en högre produktion. Där varierar prisbilden/lönsamheten starkt beroende på kontrakt och ögonblicksbild när det gäller tillgång. I år är det överskott på potatis, morötter, lök och rödbeta. Det finns även ett litet överskott på vitkål.

För svensk ekologisk frukt, grönsaker och rotfrukter är det generellt sett brist, men som tidigare nämnts har odlarna svårt att producera till det pris marknaden är villig att betala. Just nu slutar det fler odlare än vad det tillkommer. Många har kämpat med lönsamhet och den ekologiska odlingens naturliga utmaningar under många år.

Prisnivån kan i många fall ge en vettig kalkyl för odlaren i dagsläget och det finns möjligheter för export. Generellt bedöms efterfrågan som stabil och ökande, om än med inte samma kraft som för några år sedan.

-Vi ser inte någon försäljningsökning, men det är inte alldeles dött heller. Vi säljer samma volymer, men inte lika snabbt. Det efterfrågas mer lokalt och svenskt än ekologiskt och det märks. Sedan är det lite olika för olika produkter. Men vi har ett överskott på bland annat potatis och morötter. Potatispriset är lågt i år, hittills 2020. Många odlare som inte är kopplade till organisationer har svårt att få sålt sina skördar i år, framför allt när det gäller potatisen. Gemene konsument är nöjd att det står svenskt på förpackningen, det är min analys.

Jenny Ingelström, ansvarig ekoförsäljningen, Svenska Odlarlaget

-Vi ser att det slutar odlare. Man kan nämna till exempel jordgubbsodlare som kämpat på med lönsamheten i många år och nu är på väg eller har gett upp. Man kan inte ta ut det pris som behövs. Det blir för stor prisskillnad jämfört med konventionell vara.

Jenny Ingelström, Svenska Odlarlaget

-Ekologiskt är viktigt för oss. Nästan hälften av vår försäljning kommer från ekosortimentet. Ungefär hälften av vårt ekologiska sortiment är svenskodlat. 2020 har varit jättekäfft tufft, framför allt i mars och april. Nu har situationen stabiliserats. Vi har kommunerna som en stadig kund. Det har vi varit glada för i år. Även om det generellt

varit ett bra odlingsår så har flera odlingar blivit lidande. Framför allt handlar det om brist på personal, plockare från Thailand tex. Här har ju KRAVs regler med fast anställning försvårat rejält i år. Vi har inte kunnat få in de volymer av blåbär och lingon som vi behövde, tex. Vi dras också fortfarande med sviterna av torkan 2018 med dyra fröer. Vi kommer att tappa ca 8-9 procent av vår totala omsättning under 2020, men eko håller faktiskt sina volymer. Och vi klarar våra ekomål. Vi är eventuellt intresserade av lite fler odlare så är man intresserad kan man kontakta oss. Vi kommer att ha lite mer i lager i år, men eftersom vi jobbar med fryst så är vi inte så känsliga.”
Wiveca Almgren, vd Magnihill

Handelns kommenter:

“Ekologiskt frukt och grönt fortsätter att öka, den trenden är stark. Veganskt och vegetariskt driver också på denna kategori. Här är de ekologiska konsumenterna väldigt enträgena. De frågar efter ekologiskt om det inte finns. Här växer antalet konsumenter också, som efterfrågar ekologiskt. Här finns stor potential för svenskt eko att öka. Finns det bara volymer och prisskillnaden är rätt. Upp till 10 procent i merpris, det är nog smärtgränsen för kunden rent generellt.

”Vi upplever ofta att ekologiskt svenskodlat frukt och grönt blir för dyrt, producenterna har vant sig vid en väldigt hög prisbild och tagit för bra betalt. Detta är oftare de gamla ekoproducenternas problem. Nya producenter verkar ha en bättre koll på vad marknaden är villig att betala och ligger mer i linje med detta och anpassar sin odling efter detta, att kunna producera till ett pris som marknaden är villig att betala.”

Bondens kommentar:

- Det har varit en bra skörd, med några få undantag. Vi har också en bra efterfrågan, även om det varit lite strul, eftersom en grossist var tvungen att stänga på grund av corona. Men vi ligger på samma omsättning som i fjol. Restaurangsidan har tappat, medan andra koncept, som till exempel försäljningen via grönsakslådor och Biodynamiska Produkter i Järna har ökat med 40 procent i coronans spår. Vi känner dock inte samma sug från butikerna. Man pratar mer om lokalt. Jag tänker att om man vill ha lokalt odlat så är det väl ännu viktigare att det också är ekologiskt? Men man tycker att man gör en bra sak utan att behöva betala för merkostnaden som det är för ekologiskt. Det finns alltid någon odlare i Sverige, Europa eller världen som sitter med ett överskott. Vissa har då som strategi att plocka hem det partiet och på så sätt hålla nere priset till odlaren.

Per Wälstedt, odlare, Wälstedts Ekologiska.

- Handeln tycker att de varit duktiga och slår sig för bröstet i sin hantering av Corona-krisen och att de skulle hjälpt de småskaliga producenterna så mycket. Från min synvinkel kan jag totalt dementera det. Det enda de gjorde var att be om gratis prover och rabatter. En producent jag känner fick leverera 12 kartonger. Jag skulle säga att de små producenterna inte har fått någon hjälp alls av de Coronarelaterade initiativ som handeln tog å de småskaliga producenternas vägnar. Och det är inte konstigt. Inköparna hos kedjorna har sin personliga provision och inte vill de avstå den bara för att vara snälla när en producent går på knäna. Detta borde politiken tagit hand om. Man kan inte lämna moral åt kommersiella krafter.

Röst från en småskalig producent

Slutord

Det har varit ett tufft år för ekologisk/KRAV-produktion. I dagsläget är det i princip överskott på all ekologisk råvara. På de områden som möjligen ligger närmast brist är det griskött och nötkött. Situationen kan dock svänga snabbt. Det handlar om små volymer och det kan räcka med en enda ny kund, en enda ny produkt som gör succé eller en enda båtfrakt av spannmål på exportmarknaden för att kartan ska ritas om totalt.

Just nu är dock alla system, utom spannmålsodlingen och nötkött, stängd för att ta emot nya ekoproducenter. Alla andra råvaror verkar mot kontrakt och dessa öppnas inte upp för nytecknande i dagsläget. En möjlighet finns förstås om man har avsättning för råvaran via egen försäljning.

Den ekologiska merbetalningen till lantbrukarna har under perioden 2019/2020 nått historiskt låga nivåer. Framför allt gäller det inom de bärande produktionsgrenarna mejeri och spannmål. **Drygt 40 procent, 700 miljoner**, av det mervärde i form av KRAV-tillägg som återgår till svenska ekogårdar har gått upp i rök under året.

Detta betyder att de ekologiska hektaren och de ekologiska volymerna av råvara kommer att minska framöver, troligtvis över hela linjen, kanske med något enstaka undantag. Detta är i så fall en historisk svängning efter stadiga ökningar av ekoproduktionen så gott som varje år.

Överskott av ekologisk råvara varar inte någon längre period, helt enkelt för att marginalerna då försvinner och den ekologiska produktionen inte då längre är ett intressant alternativ för lantbrukaren och uppköparen av råvaran. Då återgår man till konventionell produktion. Särskilt lockande blir detta i år 2020, då priserna på många svenska konventionella råvaror, framför allt spannmål, håller ett förhållandevis högt pris.

Detta kan man se bevis på, på den ekologiska råvarumarknaden under 2019/2020, inom mejeri, gris, ägg och kyckling, men även inom spannmål, där flera producenter valt eller tvingats att återgå till konventionell produktion. Att arbeta med ekologisk produktion är ett långsiktigt arbete. En viss överkapacitet finns inom flera av systemen just nu, men skulle marknaden svänga ordentligt så kommer det ta tid att öka omläggningstakten igen, det kommer också ta tid att återvinna lantbrukarnas förtroende för ekomarknaden. Omläggning tar tid, både i handling och tanke.

Det finns ett satt politiskt mål om 30 procent ekologisk areal i Sverige år 2030. Även inom EU har politiken följt efter och satt upp ett liknande mål, 25 procent ekologisk jordbruksareal år 2030. Signalen är alltså tydlig att man vill se en ökad ekologisk produktion inom lantbruket. Om målen uppfylls betyder det grovt räknat en **ökning av volymen av ekologisk råvara med drygt 50 procent** från dagens nivåer. Hur marknaden ska svälja dessa volymer är i dagsläget oklart, men även det borde vara en fråga på politikernas bord relaterad till ekomålet för produktionen. **De flesta lantbrukare kan tänka sig att producera ekologisk råvara**, om detta är ett ekonomiskt bättre alternativ än konventionell produktion på ett eller annat sätt i slutkalkylen. Men om inte marknaden ökar i samma takt som produktionen kommer de lågar priserna på ekoråvara att bestå. Detta lockar inga nya ekoproducenter in i

systemet. Om inte marknaden är villig att betala ett tillräckligt bra pris för mer ekoråvara så kommer målen heller inte att uppfyllas.

För många lantbrukare är dock den ekologiska produktionen ett helhetskoncept med många produktionsben att stå på. Det ger en **viss robusthet** mot marknadens svängningar. Det var dock länge sedan som i stort sett hela marknaden för ekoråvara nått en sådan här pass mättnadsgrad som 2019/2020.

Även Danmark, som är ett land som man ofta relaterar till i ekosammanhang, har haft perioder av stagnation och plåtår i efterfrågan. Skillnaden har varit att handeln och marknaden ändå fortsatt att driva ekofrågan gentemot konsumenterna. Så är det inte i Sverige. Handeln är i dagsläget helt kallsinnigt inställd till de ekologiska mervärdena. Detta kan man inte minst se i flera av hållbarhetsrapporterna, där ordet "ekologiskt" nämns i allt mindre omfattning, om det fortfarande ens gör det. Istället är det "hållbarhet" som är på allas läppar. Ett ord som i dagsläget kan omfatta i princip vad som helst. Ekokonceptet är på intet sätt dött och att det går att sälja ekologiskt finns det många goda exempel på. Inte minst "Årets Ekobutik" på Dagligvarugalan 2020, ICA Maxi Nacka, som med systematiskt arbetet ökade sin ekoförsäljning med 25 procent 2019/2020.

En punkt som i princip alla aktörer som intervjuats i rapporten återkommer till är ekobranschens misslyckandet i att marknadsföra den ekologiska produktionens mervärden. KRAV är ett av Sveriges starkaste varumärken. Det bygger på relation mellan lantbrukare och konsument, ett förhållande som inte alltid passar så väl in i detaljhandelns strategier. Detaljhandeln har varit snabb på att kopiera framgångsrika ekologiska varumärken. Detta har lett till en viss skadskjutning i förädlingsledet och man har tappat innovationskraft. Nu måste detaljhandeln själv i betydligt högre omfattning driva förädlingen på ekosidan och den bollen har man inte tagit.

Ekobranschen har inte hängt med och bevakat sina intressen när marknaden och konsumenterna ställt frågor om hållbarhet och klimat. Det går inte att säga att man inte försökt, men det har inte varit tillräckligt och man har inte nått fram med budskapet. För att lyckas krävs nya strategier och andra grepp än när ekobranschen var hela livsmedelsmarknadens älskling. De svenska ekoproducenterna har tappat mark. Starka aktörer har på senare år nått stor framgång i att mota bort ekofrågan i den svenska jordbruksproduktionen som ointressant och irrelevant. Om ekobranschen vill vända den här utvecklingen måste man hitta sätt att lyfta sin produktion och sina mervärden på. Det kommer att krävas ansträngning för frukterna hänger betydligt högre upp idag.

*-Om man nu vill ha lokalt odlat så borde det väl rimligtvis vara **ännu** viktigare att det också är ekologiskt? I dagsläget är det dock ingen aktör som driver den frågeställningen.*

Ekologisk grönsaksodlare i Agrovektors råvarurapport

Det kan konstateras att produktionsökningen av ekologisk råvara kom för sent och missade tåget och därmed missades den större konsumtionsökning som kunde blivit effekten och nu står man med ett överskott istället. Med dagens regelverk och certifieringssystem är det omöjligt för lantbruket att kunna följa med i snabba marknadssvängningar. Frågan är om det finns sätt att minska trögheten i systemet?

Läget för en ekologisk tillväxtmarknad är unikt i Sverige. Här finns en av världens största konsumentmarknader för ekologiskt, sett per capita, och samtidigt en av världens största ekoarealer, sett till andel av totalareal. Det finns några av världens mest progressiva politiska ekomål, både för produktion och offentlig konsumtion. Sverige sitter alltså både på en marknad som präglas av hög produktion och hög konsumtion. Detta ger även en guldsits på exportmarknaden. Odlaren har en närhet till marknaden, kunden och konsumenten och får influenser från dessa. Detta förhållande finns inte alls på samma sätt i till exempel öststatsländerna. De flesta har en mycket liten hemmamarknad och råvaran måste många gånger transporteras hundratals mil för att nå en konsument- och slutmarknad. Det finns gott om fortsatta möjligheter, även om marknad och produktion just nu nått en rejäl plåtå.

Utvecklingen av dessa frågor kommer att följas upp i nästa rapport som publiceras i maj 2021.