

Lägesrapport:  
**Svensk Ekoråvara 2018**



# Lägesrapport svensk ekoråvara 2018

**“Har vi inget premiumsegment så har vi heller ingen möjlighet att ta betalt för bulken, det konventionella. Ekologiskt lyfter hela marknaden för svenska jordbruksprodukter.”**

*sagt av betydande 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 första av tre, de övriga två publiceras 2020 och 2021 i april, med sammandrag i Ekowebs Marknadsrapport i januari.

Få kan överblicka marknaden i dagsläget. Ingen vet egentligen riktigt hur det ser ut i en samlad bild när det gäller tillgång och efterfrågan, eller potential. Denna rapport vill ge en möjlighet till detta.

Med 15 års erfarenhet av ekologisk marknad finns det goda förutsättningar för att göra vettiga bedömningar av läget för svenskt ekologiskt jordbruk och marknaden för dess produktion. Varje avsnitt avslutas med en sådan bedömning.

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 inte 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  
VD, 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.

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. Agrovektor har använt sig av en pilotbutik i rapporten. En av landets större dagligvarubutikerna i en 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 ekokonsumtionen, och potentialen i den.

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

Följande två rapporter, som publiceras 2020 och 2021, kommer att bygga vidare på grunden 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, börjar läget på marknaden nu att vända och bilden som träder fram är en annan.

En sammanfattande bild av vad som kommer att gälla fram till april 2020 är att det kommer att finnas gott om råvara, i klartext **ett överskott, när det gäller animalier**. Det kommer att vara fortsatt **brist på ekologisk spannmål**.

Överskottet är ett resultat av en ökande omläggning av konventionell jordbruksmark och konventionella djurbesättningar till ekologisk produktion. Detta på grund av en bättre lönsamhet i ekologisk än i konventionell produktion. Detta gäller för de flesta gårdar i ett historiskt perspektiv, fram tills nu. Handeln har också genom flera kampanjer/uttalanden riktade till svenska lantbrukare kommunicerat att produktionen måste öka. Svenskt lantbruk har lyssnat och svarat med en ökad produktion.

Handeln har under 2018/2019 inte kunnat sälja motsvarande de ekovolymer som svenskt jordbruk levererat. Detta gäller för alla animalier. För spannmål råder som sagt en fortsatt bristsituation, på grund av en extrem sommar 2018 och på grund av en växande ekomarknad globalt där svensk spannmål är högintressant ur ett internationellt perspektiv.

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.

En prispress på animalier har inletts och prognosen är att denna prispress fortsätter, men stabiliseras i början av år 2020. Ekologiska överskott är inte långvariga. Ägg, kyckling och gris har redan stängt ekostallar. När det gäller mjölk har 3000 nya ekomjölkkor tagits in i systemet när den senaste rekryteringsperioden är klar. Dessa går inte att stoppa, på grund av rådande medlemsregler, trots att marknaden nu viker på ekomejeri. Trenden har varit en vikande marknad med negativt index fram till april 2019. Lanseringar planeras under tredje kvartalet. Om dessa inte lyckas kan en sänkning av mervärdesbetalningen på ekomjölken vara en trolig följd.

För spannmål beräknas marknaden inom de kommande 12 månaderna fortsatt präglas av brist och höga priser. Pris och tillgångsbild är så klart väderberoende och ett helt klart scenario är omöjligt att ge i april/maj, när denna rapport avslutas. Efter en inledande växtodlingssäsong där höstgrödorna sett ut att kunna leverera rekordskörd 2019 har frånvaron av regn i mars/april/maj höjt varningstecken som i skrivande stund börjar påverka ekogrödorna negativt i de stora spannmålslevererande områdena. I slutet av maj har dock en hel del nederbörd kommit, något som stabiliserat läget.

Det ekologiska spannmålspriset är också möjligt att hålla uppe genom export. Läget på exportmarknaden beräknas vara fortsatt gynnsamt för svensk ekospannmål kommande 12 månader och troligen även i ett längre perspektiv.

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.

Ett generellt råd till en lantbrukare som funderar på omläggning under de närmaste 12 månaderna är att när det gäller **spannmål** finns i dagsläget inga marknadsargument som inte talar för en omläggning. Även om prisnivån sjunker mot dagens så finns goda möjligheter till lönsamhet. (beaktat gårdens möjligheter, bla kväveförsörjning). Detta gäller även den kommande femårsperioden. 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 systemen stängda i dagsläget och här finns kö på intresserade producenter. Omläggning är inte möjlig de närmsta 12 månaderna, om man inte har egna avsättningsmöjligheter direkt till slutkonsument/butik eller egen förädling. **Nöt** är ett öppet system. I skrivande stund finns gott om råvara, men läget bedöms vända till en brist andra halvan 2019, 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. För odling av ekologisk **frukt/grönsaker** finns stora möjligheter till god avsättning och lönsamhet vid egen förädling/egen försäljning och kontraktsodling. Rådet är att nogsamt säkra en avsättning och slutkund.

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 förhållandevis bra pris, tillgänglig omgående. Det samma gäller nöt i dagsläget. För **ägg, gris, kyckling** finns producenter som vill in i systemet. Ekoproduktionen är här 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 hög prisbild för råvaran, jämfört med konventionell. Troligen även begränsad tillgång under den kommande 12 månadersperioden. På fem års sikt kommer tillgången att öka. 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. **Rotfrukter** kan troligen få en snabb ökad tillgång på volym om efterfrågan finns. Fler lantbrukare är 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. 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. Ägg har periodvis exporterats, mjölkpulver har nyligen startats upp, men 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.

**Det finns en fortsatt stor potential i marknaden.** Både internationellt och nationellt. Även om ekomarknaden just nu i Sverige står och stampar. De första kvartalsrapporter som inkommit för 2019 har inte varit upplyftande läsning ur ekologisk synvinkel. **Systembolaget** till exempel, näst största aktör på ekomarknaden, minskade försäljningen med 0,5 procent jan-mars, jämfört med en ökning på 9 procent för helåret 2018. **Ekologiskt mejeri**, största kategori för eko, har ett fortsatt negativt index under första perioden 2019. Enligt Ekowebs Marknadsrapport förväntas ekomarknaden öka med ca 3 procent, eller 1 miljard kronor. Ungefär hälften av detta, **0,5 miljarder** beräknas komma från svenska lantbrukare. Samtidigt förväntas den danska marknaden öka 10-15 procent under 2019, 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 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, 2019.

# Lägesrapport svensk ekoråvara 2018

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.

Med detta fastställt är det uppenbart att det är en fundamental fråga att certifieringen är säkerställd och att konsumenten i slutändan kan garanteras att den ekoproduct 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.

## Skärpta ekokontroller 2019

De oberoende kontrollerna vid import av ekologisk råvara till EU, från tredje land har skärpts fr.o.m. 2019. Sverige har sedan tidigare haft detta, via en extern kontrollorganisation, men nu blir det Jordbruksverket som övertar ansvaret. Det är den som förorsakat skadan som hålls ansvarig för kostnaden, om regelverket inte följts. Om det skulle upptäckas pesticider i råvaran vid leverans till en kund, som till exempel en spannmålsuppköpare, är det lantbrukaren som hålls ansvarig för kostnaden.

Lantmännen är en av Sveriges största importör och exportör av ekologisk råvara

*- Lantmännen kommer även för egen del att utöka kontrollsystemet för att upptäcka kontaminering av icke tillåtna substanser i ekoråvaran och att eventuella problem upptäcks så tidigt som möjligt oavsett om det beror på slarv eller rent fusk. Det är mycket allvarligt om det sker, det kostar oerhört mycket pengar för alla inblandade inte minst för leverantören och det dränerar förtroendekapitalet för både kunder och ekologiska råvaror och produkter. De allra flesta är både duktiga, ärliga och noggranna, så de skärpa åtgärderna ska främst ses som en signal om hur allvarligt Lantmännen ser på detta och att det är viktigt för ekoaffären framöver.*

*Göran Karlsson, ansvarig ekologisk spannmål tom 1 april 2019, Lantmännen*

## 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 och är således inte tillgänglig vid denna rapportens slutförande.

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, har intresset för att ställa om till ekologisk produktion tilltagit under 2017 och 2018. Generellt är lönsamheten god i ekologiskt jordbruk i dagsläget. Andelen ekoareal

uppgick till cirka **19 procent under 2017**, enligt den senaste fastställda statistiken från Jordbruksverket, som redovisades i maj 2018 och därmed visar läget 2017. Nästan 580 000 hektar brukas med ekologiska metoder. 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.

Uppdelat på spannmålsproduktion och betesmark var andelen 18 procent och respektive 28 procent, vilket avspeglar en hög andel ekologiska mjölkkor och nötdjur.

Sverige har ett mål om att **30 procent av jordbruksmarken ska vara ekologisk år 2030**. Det betyder ökning med ca 1 procentenhet per år från nu och med nuvarande ökningstakt ser målet ut att vara realistiskt. 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. Samtidigt ökar andelen snabbt, på 7 år med 47 procent.

Agrovektors prognos för 2018 är att andelen ekoareal fortsatt att öka till att passera **20 procent**. Intresset för att ställa om till ekologiskt är stort. Inom djurproduktionen är det just nu främst bristen på kontrakt som stoppar ökad omställning, ett resultat av att marknaden inte utvecklats i tillräcklig omfattning. Det betyder att det främst är växtodlingsgårdar som kommer att kunna ställa om under 2019-2020, eftersom spannmålsvolymerna säljs på en fri marknad.

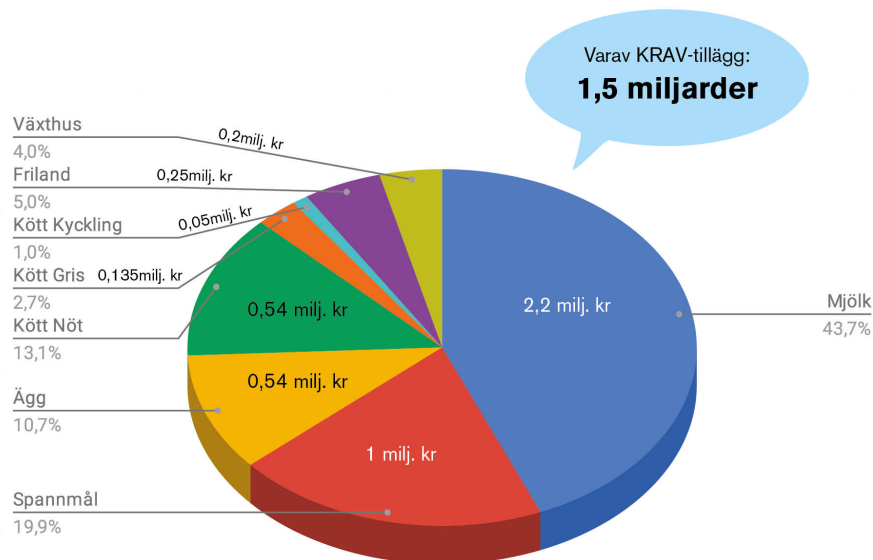
Agrovektors prognosen är en ekoandel på ca **21 procent** år 2021 för svensk jordbruksareal.

### **KRAVs mervärde i svenskt jordbruk**

Totalt omsätter den ekologiska råvaran mellan 5 och 6 miljarder i bondeled, i värde när råvaran lämnar gården. **Av detta står KRAV-certifieringen för ca 1,5 miljarder kronor**, enligt Agrovektors bedömning. Som jämförelse kan nämnas att det totala gårdsstödet till alla svenska jordbruk ligger på 6 miljarder kronor. KRAV-certifiering är ett av de få mervärden inom svenskt jordbruk som lyckats tillföra ett reellt ekonomiskt mervärde tillbaka till lantbrukaren i praktiken. Agrovektors bedömning är att mjölkens KRAV-certifiering är värd ca 0,5 miljarder i bondeled 2018. Motsvarande värde för KRAV-spannmålen är 0,65 miljarder. Värdet är beräknat på den överskjutande betalningen för KRAV med avstamp i det konventionella priset till bonden. Motsvarande går att se även för gris, kyckling och ägg. Minst mervärde tillbaka till bonden är det i dagsläget för nöt. (ca 16,5 miljoner kr).

En annan beräkning som Agrovektor gjort är hur stort värde vardera råvaruled har när de lämnar gården. Det vill säga hur stor andel vardera produktgren har av det totala produktionsvärdet för ekologiskt beräknat från gård. Ett normalår hade troligen givit ett större värde för spannmålen.





*Total ekologisk råvaruproduktion i Sverige 2018/2019 beräknat i värde från gård, därav KRAV-certifieringens värde*

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, till ett värde på knappt **17 miljarder** i butiker och storkök.

## Spannmål

*"2018 - Ett riktigt skitår"*

*Frustrerad spannmålshandlare, som vare sig har något att sälja eller att köpa*

- Värde i bondeled ca **1 mdr kr** ett normalår
- KRAV-certifieringens värde **0,325 miljarder**
- volym **ca 325 000 ton** ett normalår
- Underskott ca **100 000 ton** 2018/2019
- Potential **100 000 ton per år, ca 25 000 nya ha per år**
- Marknadsläge: **Brist** på djurfoder som är största marknaden, **brist** på kvarnråvara
- Grödor med störst potential på exportmarknaden: **Grynhavre, malkorn och kvarnkvateter**

Sommarens extremväder hade stark påverkan på den ekologiska spannmålsskörden. Detta bekräftar alla större spannmålshandlare som Agrovektor varit i kontakt med. Skörden är generellt sett sämre för vårgrödorna och värre för ekologiskt än konventionellt. Cirka 50 procent av normalskörd är ett troligt tvärsnitt för den ekologiska skörden 2018,

detta efter flera år av rekordskördar. Den svenska skörden drabbades värst av torkan inom EU.

Eftersom konsumentmarknaden ökat under många år i de flesta Europeiska länder, och Nordamerika, ofta mer än vad den inhemska produktionen ökat, så har det inte funnits någon överlagring av ekologisk spannmål att tala om, vare sig i Sverige, eller i övriga världen. Sverige har exporterat stora volymer ekologisk spannmål från skörd 2016 och 2017. Lagren stod i princip helt tomma och väntade på skörden från 2018, där hälften av kvantiteten alltså uteblev. Detta betyder att Sverige har **importerat ca 50 000 - 60 000 ton** ekospannmål under 2018/2019. Det är så gott som enbart vete, främst till foder, men även en del majs, uppskattningsvis ca 10 000 ton. En liten mängd grynhavre, ca 5-10 000 ton finns också med i siffran. Det motsvarar areal från ca 10-15 000 ha, enligt Agrovektors beräkning.

Ekologisk majs är en importgröda som beräknas kunna öka konkurrensen mot svenskodlat fodervete framöver. Ekomajsen ger en ny möjlighet för exportländer att ge sig in på ekomarknaden på ett nytt sätt.

Förutom dessa volymer tillkommer en import på ca 25-35 000 ton soja. Skulle denna volym kunna ersättas med inhemsk råvara så motsvarar det ca 15 000 ha.

*- För vår del har den låga skörden krävt betydligt mer import. Vi har en halvering av omsättningen för ekologiskt, totalt tvärt emot vår målsättning. Men man får se 2018/2019 som ett mellanår och ta nya krafttag. 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, ansvarig ekologisk spannmål tom 1 april 2019, Lantmännen*

Marknaden är stressad på grund av den stora bristen på ekologisk spannmål som vädret ledde till. Den gäller både foder och livsmedel fram till ny skörd 2019. Det är framför allt till foderfabrikerna som det saknats ekologisk råvara i Sverige. Behovet av foderråvara har också stigit något, jämfört med året innan. Tillgången på exportmarknaden har däremot varit god, främst från länder utanför EU, till exempel Ukraina, Ryssland och Kazakstan.

Många förädlare, både i Sverige och i Europa, har lagt produktutvecklingen på is och väntar på mer normala priser och mer normal prisskillnader på ekologisk råvara jämfört mot konventionell. Fram till skörd 2019 kommer vi att få se tillfälliga pristopp och stigande priser när någon enskild kund är ute efter bättre kvarnkvatiteter. En vara som detta verkligen gällt för är ekologisk grynhavre och raps. Affärer på raps har noterats på runt 10,50 att jämföra med ett pris som anses riktigt bra ett normalår på 8 kr.

Marknadens aktörer, spannmålshandlare som tidigare varit exportörer, är fortfarande fokuserade på import. Det är först när fokus ändras till skörd 2019 och förhoppningar om normalår som man vågar hoppas på försäljningar igen och även att den svenska exporten åter kan dra igång .

Den extremt tidiga skörden 2018 har gjort att den höstsådda ekoarealen nått rekordnivåer. Detta kan, om skörden blir bra, sätta press på priserna till skörd 2019. Men fortfarande gäller att bristen 2018 sätter mer prägel på priserna för den kommande skörden. Kontrakt till historiska rekordnivåer hos till exempel Lantmännen är möjliga att teckna under våren 2019. Lantmännen arbetar enbart med KRAV-certifierad spannmål, men inte med EU-

ekologisk. Kvarnvetet låg på cirka 3,40 kr per kilo som högst och cirka 40 öre lägre för fodervete. I skrivande stund är kontraktspriserna på väg neråt, för första terminen.

*Vi har ca 40 - 50 000 nya certifierade ekologiska hektar som kommer in i systemet varje år 2019 och 2020, som det kommer att produceras ekologisk spannmål på. Så vårt mål borde vara möjligt att uppfylla.  
Göran Karlsson, ansvarig ekologisk spannmål tom 1 april 2019, Lantmännen*

Till skörd 2019 förväntas erbjudande om framförallt ekologiskt fodervete och fodermajs öka från Baltikum, Ukraina, Kazakstan, Ryssland mfl. Dessa länder har haft ett lyckosamt år på den ekologiska exportmarknaden och vill nu fortsätta att bygga långsiktiga affärskontakter.

Alla stora aktörer har som ambition och räknar med att öka sin ekoaffär. Lantmännen har som mål att till 2020 omsätta 200 000 ton ekologisk spannmål, nästan en dubblering mot 2017 års nivå, och ser positiv på det.

*-Vi ser att vi kommer att behöva köpa in betydligt mer ekologisk spannmål framöver, både på kort och lång sikt.  
Carsten Hansen vd Svenska Foder*

Behovet till foder och därmed behovet till svensk animalieproduktion är det som fortfarande driver den ekologiska marknaden, både i Sverige och i andra länder i Europa. Svensk kvarnindustri producerar produkter framförallt till nordiska konsumenter, men tillväxttakten är fortfarande ganska låg och konsumenternas efterfrågan har hittills inte drivit på produktutvecklingen i stor omfattning.

*- Lantmännens olika interna affärer, till foder och livsmedel, är stora konsumenter av ekologisk och KRAV certifierad spannmål och de kommer framöver att växa och ha stort behov av råvara. Vi satsar också stort på att sälja varor till externa kunder, både i Sverige och internationellt, där sannolikt vår konkurrenskraft är störst på premiumvaror. Den svenska odlarkåren är väldigt duktiga vilket är en god förutsättning att kunna sälja premiumvaror. Detta har vi inte till fullo dragit nytta av.”  
Göran Karlsson, ansvarig ekologisk spannmål tom 1 april 2019, Lantmännen*

Det finns också 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”  
Göran Karlsson, ansvarig ekologisk spannmål tom 1 april 2019, Lantmännen*

Potentialen är fortsatt god för avsättning för en större volym av ekologisk spannmålsråvara, även räknat från rekordskörden 2017. Sverige var på god väg att bygga upp och etablera en stark relation med många olika länders ekomarknader, innan katastrofskörden 2018. Bli skörden normal under 2019 finns goda förutsättningar att återta de marknader som gått förlorade. Även den inhemska marknaden kan troligtvis erbjuda en hel del ytterligare möjligheter för ekologisk spannmålsråvara kommande år. Agrovektors prognos är fortsatt ökning av den ekologiska spannmålsarealen med någon ytterligare procent per år den närmsta femårsperioden.

## 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 naturlig begränsning men med en högre grad av nyttjande av mellangrödor kan cyklerna kortas.

## ...och nischgrödor

Det finns möjlighet att utveckla odlingen av en rad spännande nischgrödor på ekosidan. Hit räknas även gamla kultursorter, där intresset från konsumentensida är i tilltagande. Odlare av gamla svenska kultursorter kunde också i somras notera att dessa grödor var 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. Under 2019 dubblerades till exempel arealen för ekologisk sockerbetsodling, som återupptogs 2017 efter över ett decennium i malpåse.

Rådet till den som vill prova att odla är att se till att ha en slutkund 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.

## Torka igen?

I april såg de ovanligt stora arealerna av höstsådda ekogrödor väldigt fina ut på de flesta håll i landet. Stor rapsareal är sådd. Den första delen av vårbruket har på de flesta håll gått fint. Givetvis blir mycket av antaganden runt skördevolym och priser så här års **ren spekulat**ion. Mycket hänger på vädret/nederbörden i maj och juni. April och början av maj har varit extremt torr i de stora spannmålslänen och detta börjar nu påverka grödan negativt och försena uppkomsten av vårsådden. Ännu kan mycket hända på väderfronten - både positivt och negativt. Vattennivåerna är fortfarande inte återställda på många håll efter sommaren. Enligt SMHI är de ännu så länge bara normala i trakterna runt Trollhättan och i Norrland.

Om en genomsnittlig skörd kan hållas är förväntad tröskad volym på ca **340-360 000 ton** 2019. Det skulle kunna innebära ett marknadsläge med ett möjligt överskott år 2019 och att därmed exporten kan återupptas.

*- Svenska ekovolymen är helt klart intressanta för utländska uppköpare. Vi håller just nu, i april, på att teckna rapsareal för Tyska uppköparens räkning. En nyhet är att man tecknar sig för en areal, inte en volym. Vilket är en klar fördel för odlaren.  
Magnus Sandberg, Trader ekospannmål, Scand Grain*

## Handelns kommentar:

“När det gäller svensk ekospannmål, som oftast återfinns under segmentet “kolonial” finns fortfarande goda utrymmen till tillväxt. Vi ser en 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 inte riktigt slagit igenom, om man bortser från de hårda varianterna. 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. Ingen, eller i alla fall 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, produkter som vi kan sälja i butik - än. Här kan säker ekologiskt ta viktiga andelar. ”

## Potentialer

Att räkna på en omläggning utifrån 2018 och 2019 års prisnivåer är inte realistiskt. Det väntade scenariot är en tillbakagång i prisnivån. En fortsatt god merbetning för ekogrödan är dock ett realistiskt antagande. Även om marknaden stagnerat i Sverige under 2018/2019 så finns det goda möjligheter till export, som kan hålla prisnivån uppe. Till skillnad mot konventionell export kan mervärdet behållas även på exportmarknaden. Det finns exempel där utländska uppköpare betalat bättre pris, fritt. lev gård, än vad man fått på den svenska marknaden. Denna utveckling beräknas hålla i sig över tid, åtminstone en femårsperiod. Risken med en omläggning till ekologisk produktion bedöms som mindre än den möjliga vinsten. 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. Även vid ett minskat spannmålspris finns därför en god möjlighet till fortsatt lönsamhet i ekologisk spannmålsodling.

Potentialen i proteingrödor, vallfröodling, 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:**

"Vi har varit ekologiska spannmålsodlare i 7-8 år nu och det fungerar väldigt bra. Lönsamheten har varit god. Ibland misslyckas man med vissa grödor, som rapsen i fjol, men då kan man oftast ta igen det på annat. Vi har också haft år med väldigt bra rapsskörd. Det som vi trodde skulle bli problem, när vi ställde om har oftast inte blivit så stort problem, till exempel har vi kunnat hålla ogräsen bra i schack. Men man måste vara på tå och göra momenten vid rätt tidpunkt. Vi vill gärna utöka vår odling och köper på oss mark när vi kommer åt. Vi ser ljus på framtiden.

Spannmålsodlare på ekologisk spannmålsgård med 400 ha i Västergötland

## **Ekologisk djurproduktion**

I statistiken har alla ekologiska djurslag ökat mellan år 2016 och 2017, utom lamm och värphöns. Det stigande antalet speglar den ökande efterfrågan på animalieprodukter från konsumenterna, som har genererat högre priser. En fördröjning av primärproduktionens respons är ofrånkomlig eftersom nya producenter har ett insteg på minst 6 månader ibland upp till 2 år, beroende på hur man kan lösa foderfrågan vid karensen.

Agrovektors bedömning är att antalet ekologiska djur troligen fortsatt att stiga under 2018, för att troligen minska under 2019. Detta gäller generellt alla djurslag, värphöns och kyckling kan eventuellt behålla sin volym. Det gäller inte för lamm. Där har antalet sjunkit drastiskt efter utslaktning på grund av torkan sommaren 2018. Den övriga fortsatta ökningen av ekologiska djur kommer att ytterligare driva på efterfrågan på ekologisk spannmål.

## **Mejeri**

- Värde i bondeled ca **2,2 mdr kr**
- KRAV-certifieringens värde: **0,53 miljarder**
- volym **ca 470 000 ton** mjölk
- Potential för bonden: All rekrytering **stoppad på obestämmd framtid**
- Marknadsutveckling: mogen, just nu **negativt index**
- Marknadsläge: **Överskott ca 50 000 ton**

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 2017 och 2018. De ekologiska konsumenterna är i än högre grad mottagliga för hälso- och miljöargument, än de konsumenter som inte handlar ekologiskt.

Index för ekologiskt mejeri var negativt i handeln, men landade på +-0 inräknat Foodservice, som ökat, under 2018. Resultatet hjälps upp av prisökningar i segmentet. Volymmässigt är det obönhörligen en minskning. Under inledningen av 2019 har ekologiskt mejeri ett fortsatt negativt index, medan konventionellt mejeri återhämtat sig till viss del.

En troligen hög andel av de konsumenter som överger mejerihyllan till förmån för de vegetariska alternativen, som soja- mandel och havremjolk, köpte tidigare ekologisk mjölk. Detta har påverkat utvecklingen för ekologiskt mejeri negativt under 2019. 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 har lagt om sin produktion till ekologisk 2016-2018. Det ekologiska mjölkpriset har varit under press under 2018. Enligt Arlas bedömning har effekterna av torkan och en därav förväntad minskad invägning av ekologisk mjölkråvara uteblivit. Eventuellt kan en minskning invägningen komma i mars/april, när/om många producenter får foderbrist på allvar, något som inte går att bekräfta i skrivande stund. Inledningen på betes/vallsäsongen kommer få stor betydelse på fortsättningen av invägningen av ekomjolk. April har varit förhållandevis varm, men samtidigt torr, maj kall och torr så långt, så betena/vallarna har inte fått en tidig start.

En av Europas största ekologiska mjölkgårdar, Vadsbo Mjolk, ställde om till konventionell produktion den 1 januari 2019 eftersom man inte får någon avsättning för produktionen. Detta kommer leda till drygt 1340 färre årsmjölkkor i ekologisk produktionen, och kommer att synas i statistiken för 2019. Produktionen från dessa uppgår till ca 3 procent av den totala ekologiska mjölkinvägningen.

*- Ekologiskt mejeri överlag har utmaningar inom ekosegmentet, även om Arla tar marknadsandelar. Trots farhågorna om en minskad ekoinvägning efter årets torra sommar så har vi gott om volym. Vi har ekovolym att växa med och att bygga vidare på. Vi eftersträvar en balans i tillgång och efterfrågan på ekologisk råvara. Just nu har vi inte det. Vi planerar nya lanseringar av ekoprodukter under tredje kvartalet som vi hoppas kommer att leda till bättre balans.  
Ann Freudenthal, ansvarig för hållbarhetskommunikation på Arla*

### **Mjölkkor:**

En förhandsbedömning från Jordbruksverket är att det fanns ca 58 000 mjölkkor, en ökning med 5000, eller ca 10 procent 2018. Dessa levererar en produktion på ca 470 000 ton. Andelen bör då vara ca 17 procent av totalinvägningen (16% 2018)

**KRAV-certifieringen bidrar med drygt en halv miljard kr** (535 milj kr) till svenska mjölkgårdar under 2019, enligt Agrovektors beräkning.

Det stigande antalet ekologiska mjölkkor 2017 var präglat av Arlas då pågående rekrytering av mer ekologiska mjölkbönder, som inleddes under 2015. Då öppnade Arla efter fem år åter upp för nya ekologiska mjölkgårdar. 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 är målet.

*- Vi tror att vår globala ekologiska försäljning kan bli riktigt, riktigt stor. Det gäller både mjölk, syrade produkter, smör och ost. Vi har en ambition att fördubbla den ekologiska omsättningen. Om vi ser till de kommande 10 åren så talar vi om något mer ändå.*

*Arlas koncerndirektör Tim Ørting Jørgensen, Berlingske sep 2016*

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.

**Handelns kommentar:** Ekologiskt mejeri står och stampar, det är i så fall om det kommer nya artiklar som det händer något med försäljningen. Ekologiskt mejeri är en mogen kategori som krävs en hel del för att påverka uppåt nu. **När det gäller laktosfritt är läget ett lite annat. Där skulle vi behöva mer ekologiska alternativ.** Det är också en kategori som växer generellt. När det gäller ost så ser vi ingen ökning när det gäller ekologiskt. Svenskarna är ett ostälskande folk, men de flesta nöjer sig med svensk ost.

#### **Lantbrukarens kommentar:**

“Vi har haft ett bra mjölkpris under ca tre år. Jag är nöjd med min produktion och jag hör inga ekologiska kollegor som klagar och det brukar vara ett säkert tecken på hur det står till med lönsamheten på gården. **Kunde jag göra mer av min gård så skulle jag det, utveckla den, med mer mark eller kanske fler kor. Det är sådant jag går och funderar på.** Många trodde att det här året skulle bli riktigt dåligt, på grund av torkan, men så har inte varit fallet. Foderbristen är inte akut för de flesta, det ser man inte minst på att draget efter grovfodret, det är inte är särskilt stort på marknaden. Jag ser ljust på framtiden. Jag tror att ekologisk mejeriproduktion är en del av lösningen på samhällets hållbarhetsproblem, inte ett av dem. Jag har till exempel ett väldigt slutet kretslopp på min gård idag.”

Erik Pålsson, Geråsens gård

#### **Potentialer:**

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 stabiliseras eller minska fram till nästa rapport, april 2020. Om inte den ekologiska mejerimarknaden tar ny fart omgående så kommer en neddragningen av antalet ekologiska mjölkkor, på grund av en trolig justering/minskning av det ekologiska tillägget. Just nu, i april ligger merbetalningen på ca 1,14 kr för ekologisk mjölk. Större produktansringar ligger planerade till andra halvåret 2019 hos Arla.

Agrovektor bedömer överskottet av ekologisk mjölkråvara till ca 50 000 årston under 2019, förutsatt att marknaden inte ökar. 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 dryckesmjölkförsäljningen. Där är det betesgången ett betydligt större argument eftersom danska konventionella kor sällan går på bete. Potentialen i ekologiskt mjölkpulver till marknader i Asien bedöms som hög.

## Kött

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 kött detalj. Den ökade användningen av självscanning gör också att konsumenten ser direkt priset på en kött detalj och kan jämföra på just den bit man köper, inte bara kilopriset. Jag tror att det gör att många konsumenter backar för prisskillnaden när den blir så tydlig.  
Magnus Lidholm, kvalitets- och miljöansvarig HK Scan*

I Sverige har den ekologiska köttförsäljningen haft bekymmer under 2018. Det har gått trögt på alla djurslag i butik.

## Nöt

- Värde i bondeled ca **0,66 mdr kr**
- KRAV-certifieringens värde: **17 miljoner kr**
- volym **ca 17 000 ton**
- Potential för bonden: lågt mervärde för KRAV, stor potential i egen försäljning
- Marknadsutveckling: stagnerad
- Marknadsläge: **Överskott**

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. Grillförbudet juli augusti 2018 lade sten på börda. En beräkning som Agrovektor tagit del av är att försäljning av detaljer från ca 40 000 grisar gick om intet. En del av dessa hade säkerligen varit ekologiska.

Samtidigt fortsätter många av de mindre koncepten att gå bra och ha en god framtidstro.

*- För oss ha det gått väldigt bra, vårt problem är inte efterfrågan vi har problem att det inte går att få tag på fler bra styckare. Vår e-handel har gått väldigt bra, men vi har också jobbat hårt med den. Vi har också fått ett antal upphandlingar från offentlig sektor. Jag kan inte nog påpeka betydelsen av dessa. Även om det kanske inte alltid är de bästa affärerna så ger det en motor för det är en stabil volym över tid och det ger möjlighet till andra affärer. Restaurangbranschen är den mörka delen. Där är det en väldigt hård prispress och många bryr sig inte om ursprung eller mervärden. Men jag är väldigt positiv runt 2019. Det finns absolut en stigande efterfrågan. Det jag är orolig för är att priserna kommer att åka upp och ner. Jag spår en bristsituation någon gång under andra halvan av 2019.  
Märta Jansdotter, VD Gröna Gårdar.*



Branschen har en fortsatt 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.

*- Kunden förstår inte mervärdet med KRAV-kött i tillräcklig utsträckning i dagsläget och det är en utmaning att driva de mervärdena. För många är svenskt och lokalt tillräckligt bra och man lutar på det. Nitritfrågan är också en ödesfråga. Handeln borde ta sitt ansvar där och våga testa lite nitritfri chark. 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. Bedömare i branschen spår också att det sannolikt kommer någon gång under senare halvåret av 2019 att uppstå en brist. Detta på grund av utslaktningen som pågått från sommaren 2018 fram tills ny betessäsong 2019 på grund av foderbristen i torkans spår.

Enligt de stora aktörer på marknaden som Agrovektor varit i kontakt med är merbetalningen 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. Farhågorna om en pressad marknad med pressade priser i spåren av den utslaktning som har pågått under året fram till ny betessäsong 2019 har inte infriats i betydande omfattning.

### Lantbrukarens kommentar

“Enligt min mening så är lönsamheten usel, om jag lyfter ut nötköttet ur de totala verksamheten. 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 längre tid att föda upp. 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.

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

Den förhållandevis låga merbetalningen i KRAV-certifieringen när det gäller nötkött ligger i 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.

### Gris

- Värde i bondeled ca **135 miljoner kr**
- KRAV-certifieringens värde: **43 miljoner**
- volym **ca 30 000 KRAV** och **10 000 EU-ekologiska** grisar (2019) (27-28 000 KRAV-grisar, progos 2019)
- Potential för bonden: kontraktsstörd. Just nu slutar producenter
- Marknadsutveckling: **Stagnerad**, men med ökningspotential
- Marknadsläge: **Överskott** som nu rättas till med produktionsneddragning

Grisköttet har varit extra utsatt. Den totala konsumtionen av griskött har gått ner, så även den ekologiska. Charkförsäljningen går fortsatt bra, utmaningen är resten av grisen. I dagsläget slaktas ca **10 000 EU-ekologiska (10 000)** grisar och **32 000 KRAV-grisar** på årsbasis. Under 2018 slutar ett par av de KRAV-certifierade grisproducenterna till följd av den dåliga efterfrågan. Därmed blir KRAV-slakten troligen på ca 27-28 000 KRAV-grisar 2019.

Ute i övriga Europa har det varit överskott på ekologisk gris under ett par år. Där börjar man nu hamna i balans och prognosen är att balansen vänds mot en brist någon gång under andra halvan av 2019. Det finns en hel del producenter som är intresserade av att ställa om till ekologisk grisproduktion i tex Danmark.

*- Om den konventionella produktionskostnaden går upp med en krona går den ekologiska upp med två. Det är väldigt svårt för oss att få ut den merkostnaden. På nöt finns en betalningsvilja, man vill ha sin fina köttbit. Gris däremot har en sjunkande attraktivitet bland dagens konsumenter. Äldre generationer har ätit mer griskött. Under 2019 kommer vi att ha samma volym ekologiskt griskött, men inte samma efterfrågan, tror jag. Ekologiskt/KRAV har nu ett ökat behov av att profilera sig och sticka ut och att öka förädlingen. Branschen generellt har ett behov av att kunna visa att eko är mer hållbart än de andra alternativen. Själva har vi inget särskilt på gång för ekologiskt under 2019.  
Magnus Lidholm, kvalitets- och miljöansvarig HK Scan*

*-Totalt sett så har vi ett positivt index på KRAV-köttet. Vi har till exempel haft en positiv julsकिनeförsäljning, en ökning med 20 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, störst aktör på KRAV-kött.*

*-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, störst aktör på KRAV-kött.*

#### **Handelns kommentar:**

"Kött är det svåraste valet för konsumenten. Det finns många sorter och kunskapen är låg hos konsumenten. Just nu är kunden mer intresserad av diskussionen svenskt/utländskt. 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. Detta gäller på nöt. På gris finns ett större intresse, där är valet också lite enklare för konsumenten. Chark är annars det som är mest intressant ur ekologisk synvinkel. Många flexitarianer, en kundkategori som ökar, upplever vi har ett stort intresse för ekologisk chark.

### Lantbrukarens kommentar:

- Jag har hållit på i 20 år i år och 40 år som grisproducent. KRAV-certifieringen är ett mervärde som man verkligen får betalt för. Det finns massor av certifieringen, men KRAV-är ett av de få som 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. Jag gillar KRAV! Man har ett tänk genom hela produktionen, från grön el, självförsörjning och socialt ansvar till djuromsorgen. Just nu anpassar vi KRAV-grisproducenter oss efter marknaden och drar ner produktionen. Nu är det en stark trend mot rött kött. Som producent så tror jag ändå på framtiden. Jag tror på mindre andel kött och bättre kött och där passar KRAV-produktionen väl in. Jag tycker också att det är intressant att lyfta att först när vi började med KRAV-grisar förstod vi vilket robust djur grisar faktiskt är. Den har förmågor som man inte utnyttjar i konventionell produktion.

*Kerstin Fransson, grisproducent, Ebbetorps Gård.*

## Kyckling

- Värde i bondeled ca **50 miljoner kr**
- KRAV-certifieringens värde: ca **35 miljoner**  
*(dock mycket svårt att jämföra med konventionell produktion)*
- volym ca **750 000 fåglar**
- Potential för bonden: högt KRAV-värde, stort mervärde i gödseln. Inga nya producenter tas in just nu i väntan på marknadstillväxt
- Marknadsutveckling: stagnerad, men med potential
- Marknadsläge: **Överskott på väg mot balans**

KRAV-kyckling står för ca **3 procent** av värdet av den totala kycklingförsäljningen i Sverige. Sett till slaktvikt är det ca **1 procent**. Totalt slaktades ca **750 000** ekologiska kycklingar under 2018. Prognosen för 2019 är att volymen står kvar ganska konstant och att marknaden är stabil och därmed en motsvarande slakt om **750 000** fåglar. Under 2018 fanns ett överskott av ekologiskt kycklingkött, men under 2019 beräknas marknaden vara i balans. I dagsläget finns ingen konkurrens från importerad kyckling. Däremot har export inletts till Hongkong och Japan av Bosarp Kyckling/Krofågel, en export som beskrivs som "mycket framgångsrik" i sitt inledningskede.

*-Under 2018 minskade antalet uppfödare något uppfödare och 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 2018 ca 450 000 kycklingar, vilket är en minskning mot 2017. Man har i dagsläget åtta uppfödare anslutna till konceptet.

*-2017 var ett extremt tufft år för kyckling generellt och då mest för ekologisk kyckling. Produktionen ökade och försäljningen var mycket utmanande i relation till ökningen. Under 2018 tog vi många stora beslut, och genomförde förändringar, för att etablera en bra grund för 2019.  
Christian Gulche vd Bosarp Kyckling*

2017 fanns ett överskott av KRAV-kyckling men under 2018 har man återigen hamnat i en balanssituation. Bedömningen är att nyttjandegraden var ca **95-98 procent** 2018, medan ingen aktör räknar med att frysa in osålda volymer 2019.

2018/2019 beräknas ändå bli ett tufft år för producenterna beroende på de skenande foderpriserna, till följd av den torra sommaren 2018. Branschen räknar dock med ett marknadsmässigt positivt 2019.

*-Vi räknar med att 2019 blir ett år med bra balans och positiv marknad. Vi är igång med export till Hongkong och det går jättebra och vi börjar med Japan i höst.  
Christian Gulche vd Bosarp Kyckling*

Även REKO-Kyckling ser en positiv marknadsutveckling. Företaget slaktade ca 275 000 KRAV-kycklingar under 2018, lite mindre än 2017, men under 2019 ökar man från fem uppfödare till sex stycken, så slakte kommer att öka.

*- 2017 fick marknaden sig en törn. Men nu växer kategorin tvåsiffrigt igen och vi knaprar på den konventionella andelen. Jag ser ljusst 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*

### **KRAV andel**

I dagsläget är all ekologisk kycklingproduktion i Sverige även KRAV-certifierad. I dagsläget efterfrågas inte EU-ekologisk kyckling på den svenska konsumentmarknaden. Små volymer finns i omsättning inom Foodservice.

### **Handelns kommentar**

“Konsumtionen har stått still ett tag. För kunden blir det en stor prisskillnad mot färsk konventionell kyckling. Det blir nog ingen större revolution med ökad försäljning i de större butikerna framöver, däremot kan det hända saker i de mindre butikerna och i specialbutikerna. Där finns potentialen nu.”

### **Lantbrukarens kommentar**

Lönsamheten har sjunkit och en stor orsak till detta är foderkostnaden, som ökat 10-12 procent under 2018/2019. Vi har fått lite kompensation för detta med en viss prisjustering, men inte hela beloppet. Men vi har i alla fall fått köra fulla stall så vi har inte drabbats av slaktminskningarna. Det känns som att marknaden är på väg att ta fart igen och det har tillkommit ett par stall. Jag tror mycket på potentialen i KRAV-kycklingen, det är ju väldigt små volymer i dagsläget så det borde gå att öka andelen. Debatten om djuromsorg spär givetvis på intresset.

Holger Olin, Activs gård

## Export

En del av KRAV-kycklingvolymen säljs redan idag till Asien och den affären har potential att utvecklas ytterligare under 2019. Världsmarknaden för ekologisk kyckling bedöms öka kommande år. Den totala andelen av ekokyckling på världsmarknaden försvinnande låg och produktionen likaså. Intresset bland konsumenterna i västvärlden och i Asien bedöms stiga. I Asien är dessutom ursprunget, svenskt, ett ytterligare mervärde.

*-Export är 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."*

*Christian Gulche vd Bosarp Kyckling*

## Analys

Intresset för uppstart av ekologisk/KRAV-uppfödning av kyckling är stort 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 fortsatta låga totala andelen för ekologisk/KRAV-kyckling är bedömningen att goda utsikter finns för ökad tillväxt i marknaden.

En dubbling 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 konsumenterna. 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-mervärdet 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.

## 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 fokuset 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. 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 **540 miljoner kr**
- KRAV-certifieringens värde: ca **54 miljoner**
- volym **ca 18 miljoner kg**
- Potential för bonden: högt KRAV-värde, stort mervärde i gödseln. Inga nya producenter tas in just nu i väntan på marknadstillväxt
- Marknadsutveckling: vikande 2018, positivt index första delen 2019
- Marknadsläge: **Överskott på väg mot balans**

Under 2017 var andelen ekologiska höns 17 procent. 1,2 miljoner ekologiska värphöns fanns då i systemet, något mindre än föregående år, men eftersom det konventionella antalet minskade så ökade ekoandelen ändå.

Efter att stadigt ha ökat sina andelar av det totala värphönsantalet sedan 2010 kommer andelen ekologiska värphöns att möjligen behålla sin andel 2018 för att minska 2019. Två ekologiska värphönsproducenter är uppsagda 2018 och kommer att avsluta sin produktion under 2019. Fler har blivit uppsagda under 2019 eller lägger om sin produktion. Detta är branschens drag för att stabilisera marknaden.

*- Branschen har dragits med ett stort överskott av KRAV-ägg under en ganska lång period. Detta är nu på väg att ändras efter åtgärder med neddragningar av produktionen.*

*Magnus Bohlin, VD, Gotlandsägg*

Trots att försäljningen av ägg totalt sett ökat så sjönk försäljningen av KRAV-ägg under 2017 och 2018. Statistik från analysföretaget Nielsen visar att den totala äggförsäljningen i handeln ökade med 6 procent medan försäljningen av KRAV-ägg samtidigt **sjönk med 4 procent**. Det betyder att KRAV-äggen även tappar marknadsandelar totalt sett, jämfört med konventionell försäljning. Andelen har sjunkit från 19 till 17 procent i butikerna.

*-Att färre svenskar väljer KRAV-märkta ägg får konsekvenser för både hönsen, miljön och de svenska lantbrukare som investerat i anläggningar med hög djurvälstånd. Utvecklingen stämmer inte överens med det ökande engagemanget för djurvälstånd och de växande miljöproblemen.*

*Anita Falkenek, vd på KRAV.*

Första halvåret 2018 var marknadsläget bra. En del av volymen gick till den tyska marknaden med god kalkyl. Andra halvåret försvårades läget när den affären upphörde. Dioxinlarmet som branschen jobbat med sedan 2017 har säkerligen påverkat efterfrågan något negativt, men samtidigt mindre än befarat, enligt branschens aktörer.

*- Just nu pratar alla bara svenskt, närproducerat och lokalt. Ingen nämner ens ekologiskt och KRAV. Här måste ekologiskt/KRAV ta tillbaka sin roll och bli en spelare igen. KRAV äger den frågan. Vi tror på KRAV-ägg och våra kunder tror på KRAV-ägg, men det finns definitivt ett jobb att göra när det gäller att åter kommunicera KRAVs mervärden,*

*Magnus Bohlin, VD Gotlandsägg*

Dava Foods, med danskt säte och som bland annat äger Lantägg, tror på en fortsatt stark tillväxt av ekologiska ägg på den nordeuropeiska marknaden, som man verkar på. På

konsumentmarknaden räknar man med att vartannat ägg kommer vara ekologiskt 2020. Det motsvarar en fördubbling av produktionen på fem år.

Under första kvartalet 2019 verkar den negativa trenden ha vänt för KRAV-äggen. Försäljningen var positiv januari-mars.

*- Vi har lyckats vända försäljningen och har nu ett positivt index för KRAV-äggen igen. Det gäller inte bara oss utan fler i branschen. Vi har gått ut och marknadsfört KRAV-äggen väldigt aggressivt med prissänkningar. Detta har gett resultat. Vi har ändå kunnat behålla en godtagbar lönsamhet. Nu hoppas vi att detta håller i sig resten av året.  
Magnus Bohlin, VD Gotlandsägg*

En viss export av mindre volymer pågår även i år av KRAV-ägg. Men hela Europa dras med ett stort överskott av ägg just nu och det är svårt att få avsättning för volymerna.

*- Om vi inte lyckas hålla i den här vändningen nu och att marknaden fortsätter att utvecklas positivt så att fler stallar kan öppna upp igen så är min gissning att vi inte kommer att få någon ökad KRAV-äggsproduktion under det närmaste decenniet. Reglerna ändras för stallbyggnationen från 2021 och det kommer bli mycket svårt att få lönsamhet i stallar byggda efter år 2020.  
Magnus Bohlin, VD Gotlandsägg*

#### **Handelns kommentar:**

“När det gäller ägg upplever vi att ursprunget och producenten är mycket starkare än en ekologisk/KRAV-certifiering. Vi har ett lysande, 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 ägg, även KRAV-äggen, bara för att producenten var ett välkänt, lokalt namn. Konsumentens medvetenhet i frågan sträckte sig alltså inte längre i det här fallet än till den lokala anknytningen.”

#### **Bondens kommentar**

“Det har ju varit brist på foder i år. Foderpriserna har gått upp med ca 80 öre, eller 10 procent under en sex månaders period till april 2019. Detta har inte kompenseras med någon prishöjning på ekoäggsidan. Branschen har haft ett överskott under en period och nu testar handeln hur mycket man kan pressa priserna på ekoäggen, så som man gjort på den konventionella sidan. Vi har tidigare haft funderingar på att bygga ett stall till, men det är inget vi kommer satsa på i dagsläget. Lönsamheten är inte tillräckligt god. Just nu är annars vår största oro bristen på regn under våren, här i östergötland har det inte kommit en droppe och inget i sikte på 10 dagar...”

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

#### **Agrovektors analys**

Ägg har en förhållandevis hög ekoandel i svensk detaljhandel, runt 17 procent. Det betyder en mogen marknad där stora, snabba uppgångar inte är att förvänta. Det finns rörelser inom industrisidan som kan betyda en ökad marknad och 2019 har startat positivt där en nedåtgående trend har vänt. Samtidigt har produktionen tappat fart när producenter fått sluta på grund av överskottet. Att återhämta produktionen är givetvis möjligt om marknaden ger dessa signaler. Branschen varnar själva 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, efter år 2021 då marknaden på lång sikt beräknas växa, både i Sverige och internationellt.

## Rotfrukter/Potatis/Grönsaker/Frukt

*"Jag är mer positiv nu än för två år sedan"*

*Odlare med ansenlig ekovolym på rotfrukter och grönsaker*

- 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
- Marknadsutveckling: fortsatt ökande
- Marknadsläge: stor variation mellan enskilda produkter, generell brist.

Den torra sommaren påverkade givetvis även odlingen av ekologisk frukt och grönt. För de odlare som inte hade bevattning blev skörden en katastrof. För de som hade bevattning kunde man glädja sig åt grödor som trivdes i värmen, mindre bekymmer med ogräs och bra kvaliteter. Några odlare har dock haft problem med att även ohyran trivdes gott i värmen. Tyvärr trivdes inte heller alla grödor lika bra. Potatisskörden blev på sina håll minimal, med små knölar av det som blev, lök och rotselleri nämns också som grödor som fick stryk. Men de lokala variationerna är stora. En av de största odlarna räknar med 70-75 procent av skörden. En hel del areal har också tillkommit i odlingen 2018.

Generellt sett är efterfrågan på de flesta produkter goda och prisnivån ger i många fall en vettig kalkyl för odlaren i dagsläget. Möjligheter för export finns och bland annat har det gått iväg volymer av ekologiska morötter och potatis till Tyskland. Svensk potatis och morötter har varit slut sedan i mars och priserna har legat mellan 10-15 procent högre än i fjol. Generellt bedöms efterfrågan som stabil och ökande, om än med inte samma kraft som för några år sedan.

*-Det har kommit fram mindre volymer men det är bra kvalitet på det som finns. Vi kommer att ha brist tidigare i år än annars och prisläget är något högre än tidigare år, framför allt på kål, morötter och potatis. Men vi märker också att det kanske inte är riktigt lika bra sug efter ekologiskt som tidigare år. Jag tror att man behöver komma fram till att ekologisk produktion är lika med hållbar produktion. Då kommer nog efterfråga att ta fart igen."*

*Jenny Ingelström, Svenska Odlarlaget, som handlar med alla typer av svenskodlade ekologiska rotfrukter o dessutom gurka, tomat, äpple och jordgubbar.*

*-Ekologiskt är viktigt för oss. Nästan hälften av vår försäljning kommer från ekosortimentet. Vi har som mål att öka med 5 procent under 2019 på ekologiskt och räknar med att lansera mellan fyra och sex nyheter. Under 2018 ökade eko med 3 procent hos oss. Utmaningen är att få tag på råvaror, tillräcklig volym och kvalitet. Ungefär hälften av vårt ekologiska sortiment är svenskodlat."*

*Wiveca Almgren, vd Magnihill*



- SydGrönt är en producentförening och vårt uppdrag är att sälja det våra odlare odlar. Vi har några mycket dedikerade odlare som är med och driver utvecklingen för ekologiskt och när de satsar, så ökar vi vår ekologiska andel. Året i sig, har bjudit på vädermässiga utmaningar och det har inneburit utmaningar för våra ekoodlare, med mer skadeinsekter än vad de vanligtvis har. Det påverkar utfallet. Året har varit stabilt trots torkan och vi får sålt de volymerna vi har och till en stabil prisnivå. Det har varit en väldigt stark tillväxttrend för ekologiskt sedan 2012, men det är tydligt att den har stabiliserat sig de senaste två åren. Ett exempel på ett ekologisk segment som ökar mer än snittet under 2018 är olika slags groddar, drivet av rådande hälsotrend. Framöver så tror jag inte att hälsointresset hos konsumenten kommer att minska. Ekologiskt är ett av uttrycken i ett generellt större hälsointresse, tillsammans med andra mervärden såsom: transparens i odlingskedjan och svenskodlat.”  
Sara Berger, VD Sydgrönt

**Handelns kommenter:**

“På frukt och grönt växer det. 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 säljer så mycket vi får tag i. En produkt som vi kan lyfta fram är ekologiska tomater, som finns för lite svenska. Detta skulle kunna bli en bra volymprodukt.”

**Bondens kommentar:**

-Efterfrågan är god, vi säljer det vi får fram. 2018 hade vi 30 procent lägre skörd på potatis, 50 procent lägre på vitkål och morot, men blev i övrigt inte så hårt drabbade av torkan eftersom vi har våra odlingar utmed Västerdalälven och kan bevattna. Samtidigt upplever vi att det inte funnits utrymme till prisökningar, men i januari har vi fått igenom en prishöjning på 25 procent på vissa produkter. Vi har tre stabila kanaler som vi känner oss trygga med, en lokal grossist, en restauranggrossist i Stockholm och Biodynamiska Produkter i Järna. Intresset för våra produkter ökar definitivt. Vi har ett brett sortiment och blir därmed en intressant leverantör. Vi levererar allt från krasseblommor och sallader till potatis.  
Per Wålstedt, odlare, Wålstedts Ekologiska.

# Slutord

Den ekologiska råvarumarknaden är till viss del självreglerande. Överskott varar inte någon längre period, helt enkelt för att marginalerna då försvinner och den ekologiska produktionen inte längre är ett intressant alternativ för lantbrukaren och uppköparen av råvaran. Då är alternativet att återgå till konventionell produktion. Detta kan man se bevis på, på den ekologiska råvarumarknaden under 2018/2019, främst inom mejeri, gris, ägg och kyckling, där flera producenter valt eller tvingats att återgå till konventionell produktion. Dessa volymer är förlorade för minst 6 månader framöver, den absolut kortaste tid det tar att återgå till ekologisk produktion. Men i många fall för betydligt lägre tid än så, inte minst på grund av psykologiska faktorer.

Om samhällets önskemål på sikt är en ökad produktion av ekologisk råvara så hänger detta obönhörligen starkt ihop med en ökad ekomarknad och ekoförsäljning. Att finna stabila och ökande kanaler för detta är i så fall fundamentalt. Just nu är dessa kanaler offentlig sektor och export.

## Export

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. 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.

## Lönsamheten inom svensk ekoproduktion

Intresset från svenska lantbrukare för att ställa om är stort. Så länge lönsamheten kan bibehållas på samma nivå kommer intresset att hålla i sig. Även vid mindre prissänkningar kommer de flesta lantbrukare att kunna behålla lönsamhet, då teknikerna ständigt förbättras och kunskapen ökar, främst inom spannmålsodlingen.

I Ekologiska Råvarurapporten 2019 och 2021 kommer utvecklingen för råvarorna att följas. Tanken är att även följa upp utvecklingen hos butiken och lantbrukarna som deltagit i denna, första rapport.