

Regionmötena i mars visade bilden av ett Swedish Meats på offensiven

-Swedish Meats har rationaliserat bort kostnader motsvarande 2,64 kr per kg kött på fem år, räknat på 2004 års slaktvolym. Kostnaderna måste fortsätta ner till europanivå och även i Europa blir slakterierna effektivare, så kostnadsjakten kommer att fortsätta. Det är bara kostnaderna i företaget som vi äger, intäkterna tvingas vi dela med andra, sa Swedish Meats ordförande Sören Kvantenå, vid regionmötena under mars.

regionmöten

-Vi har tre stora kunder i Sverige. Vi mäs-

Marknadsledare, eller försvinna Dålig EMV-trend måste vända

-Peter Rasztar startade många tillväxtprojekt, nu ska jag ta vid och ro dem i land. Vi har väldigt många bollar i luften på en gång, sa Swedish Meats nye vd Åke Modig. Vi har inte behövt fågelinfluensa och BSE som nya bekymmer, vi har fullt jobb med allt som berör den egna organisationen. Jag bävar inför vad BSE-utbrottet för med sig i fråga om arbete och kostnader, sa han.

regionmöte

Åke uppehöll sig mycket kring KLS-affären och sa att han gjort ett 20-tal fusioner inom mjölksektorn, men den här är den segaste av fusionsdiskussionerna hittills. (Det mesta av KLS-affären är dock överspelat av att fusionserbjudandet inte längre gäller.) Frågan om avståndsbedingad prissättning kom dock upp i anslutning till KLS-diskussionerna och KLS fick en garanti om att transportkostnaderna inte ska bli högre än för leverans till Kalmar.

-Avståndsbedingad prissättning har inte diskuterats på allvar, sa Åke. Jag tror inte heller att den kommer, i varje fall inte så länge strukturförändringar i branschen pågår.

Negativa pristrenden på nötkött bruten

-Jag tror på stabila priser både på gris och nöt, sa Åke. Det är brist på båda köttslagen, men väldigt svårt att få upp priserna. På nötkött har vi emellertid brutit trenden och fått igenom en del höjningar, men på chark förväntar livsmedelskedjorna lägre

Thomas och Karin Pålstam fick lokala Guldackan och får vara med i sluttävlingen i Stockholm. Priset delades ut av regionrådets ordförande Sven-Erik Petersson.



te minska vårt svenska kundberoende, utveckla förädlingen och öka marginalerna. Blir vi mer konkurrenskraftiga får vi fler

kunder utanför Sverige. För detta behöver vi en industriell partner med Europa-nätverk. Vi klarar inte att sälja våra produkter i Europa utan att ha en partner.

Kapital behövs till stora investeringar

-Vi behöver även ha in mer pengar till företaget för de stora investeringar som väntar, alltså kapitaltillskott. Det är bl a till distributionscentral och en ny central för k-pack. Vi behöver då bli mer attraktiva för olika investerare och även fler lantbrukare som har pengar. Därför behöver vi en företagsmodell där investerarna får del i värdetillväxten. Det finns många modeller för detta och styrelsen jobbar som bäst med att utvärdera de olika alternativ. Ett förslag kommer redan i vår.

-Förlagslånen, som tas för att finansiera bl a köpet av SLP, är nu placerade. Banker sköter placeringen, så vi vet inte vem som köpt.

-Vi har strukturerat om norrlandsverksamheten och då inlett samarbete med Mikael Hugoson. Vi har förvärvat Skånekött, som Konkurrensverket tillstyrkt, och vi har köpt SLP och väntar på Konkurrensverkets utslag. Vi har också lagt bud på KLS.

Norrlandsäventyr drog ner resultatet

-Årets resultat blev ett litet plus, men vi har haft stora kostnader som dragit ner resultatet. Äventyret i norr kostade oss 30 mkr, sa Sören. Vi valde mellan flera olika alternativ för att komma vidare med slakt och förädling i Norrland. Har vi inte gjort något har valet varit konkurs i Nyhléns, den berörda norrlandsverksamheten. Vi diskuterade olika alternativ, ett var avlivningsstationer i norr och förädling längre söderut.

-Vi valde Hugoson. Mikael Hugoson är en duktig entreprenör, så jag tror att vi satsade rätt. Det är nu viktigt att det inte får förekomma några liknande problemaffärer i framtiden.

Inriktning på bra affärer

-SLP-Pärsons är en av de få slakterikoncerner i branschen i landet som tjänar pengar.

De har ett starkt varumärke, bra produkter och har huvuddelen av produkterna inom ett segment där det går att tjäna pengar, alltså smörgåsmat, sa Sören. SLP förädlar hela sin slakt och köper även in kött till förädlingen. SLP-Pärsons exporterar vissa produkter till Danmark och de är positiva till en strukturutveckling.

Skånekött säljer två tredjedelar av produktionen i Sverige och en tredjedel i Danmark. Axfood är Skånekötts största kund. Produktionsanläggningarna ligger i Bjaeverskov i Danmark, Swinoutcye i Polen och i Skurup. Swedish Meats ska bygga ny förädlingsanläggning på samma tomt som Skånekött i Polen. Att etablera i Polen är ett sätt få fler marknadskanaler, för främst skinka, där vi behöver avsättning från jul och tills vi börjar göra julsinka.

Ny affärsinriktad ledning

Vi har skaffat oss en affärsinriktad och nästan helt ny ledning och organisation för Swedish Meats som fokuserar på:

- Ökad förädlingsgrad.
- Kraftfulla marknadssatsningar.
- Aktiv strukturprocess.
- Att förbereda ett framtida Swedish Meats.

Swedish Meats starkare än bilden i medierna ger sken av

-Vi har ökat omsättningen i företaget till 8,9 miljarder. Ekonomiska resultatet är visserligen inte så lysande. Nettomarginalen har gått ned till 35 %. Men balansräkningen är inte så dålig som vi läser i tidningarna. Medierna ger ibland uppfattningen att vi närmast är bankrutt, men vi har 31 % soliditet. 1999, när vi bildade Swedish Meats, hade vi 5 825 anställda. I år är vi 1 200, kanske. Personalneddragningarna innebär en miljard i kostnadsbesparingar.

Tog marknadsandelar förra året, trendbrott

-2005 hade Sverige lägsta slaktvolymen någonsin, en minskning med 6 %. För första gången på många år har vi dock tagit marknadsandelar. Vi tror att slaktvolymen sjunker ytterligare av både nöt och gris 2006. Det ser dock hoppfullt ut för grisproduktionen längre fram. Vi har intresseanmälningar om utökning av besättningarna för 15 000 suggplatser i vårt program för tillväxtsatsning.

Slaktsvinspriset steg med 36 öre i Swedish Meats i fjol

Slaktsvinspriset i medeltal i 2005, inkl kontrakt och efterlikvid, 11,81 kr i Swedish Meats. Det är en ökning med 0,36 kr. Grismarknaden i EU är stabil 2006. För fem år sedan hade vi 1 miljon ton nötkött i interventionslager, idag importerar EU. Det är nu begränsningar i importen av nötkött p g a mul- och klövsjuka i Argentina, Brasilien och Paraguay.

Lars-Gunnar Lannhard

BoPil A/s

www.bopil.se
Tel. 0045-744 070 25

- allt det goda för grisstallet
- nybygge och renovering

Lösningen för lösa suggor

Säker, billig och snabb med BoPil-Transponder

Ventiler och tillbehör för vatten till svin



- * Serie standard - bit- och trågventiler
- * Serie super - för extra mycket vatten
- * Serie ställbara - för olika vattentryck
- * Bitknappsventiler - minimalt spill, hygienisk
- * Drickskålar - Drink-O-Mat

Kolla vårt stora urval och våra priser!

jalmarson **STINGY**

Skjulstagatan 10, 632 29 Eskilstuna
Tel 016-12 04 15 Fax 016-12 04 18

Avancerade InredningsSystem för flexibla lösningar



ais Ett företag i Outokumpugruppen
stallförnyaren

- ✓ Nyttänkande
- ✓ Flexibilitet
- ✓ Ultrahöghållfast rostfritt stål och plast
- ✓ Korrosionsbeständighet
- ✓ Låg vikt
- ✓ Lägre underhåll
- ✓ Enklare rengöring
- ✓ Lång livslängd – låg kostnad
- ✓ Reparera eller bygg nytt

Håkan 0586-470 18, hakan.roos@outokumpu.com
Raimo 0586-47729, raimo.rantanen@outokumpu.com
Åke 0708-32 68 22

ecopharm of sweden

OREGO-STIM® fodertillskott

- ger friska suggor och smågrisar
- färre bakterier i suggans gödsel
- ger bättre hälsoläge



Finns nu även hos Lantmännen i smågrisfoder och suggfoder. Kontakta din piggförsäljare!

Fodertillverkare som använder OREGO-STIM:

Lantmännen, nu även Kalmar Lantmän
Hönryds Kvarn, Långås
AB Johan Hansson, Uppsala
Åhus Agroprodukter, Åhus
Spannexgruppens kvarnar
Knislingeortens Lagerhusförening, Knislinge
Teknosan



Ring mig
Eva Dalakli
för mer
information!

Ecopharm of Sweden, Pipersgatan 32, 112 28 Stockholm
Tel/fax 08-650 18 88, 070-453 56 68 eva.dalakli@ecopharm.se www.ecopharm.se