



Framgångsrik spannmålshandel

- En kvalitativ studie med olika aktörers syn på handeln

Kasper Persson

Självständigt arbete • 7,5 hp

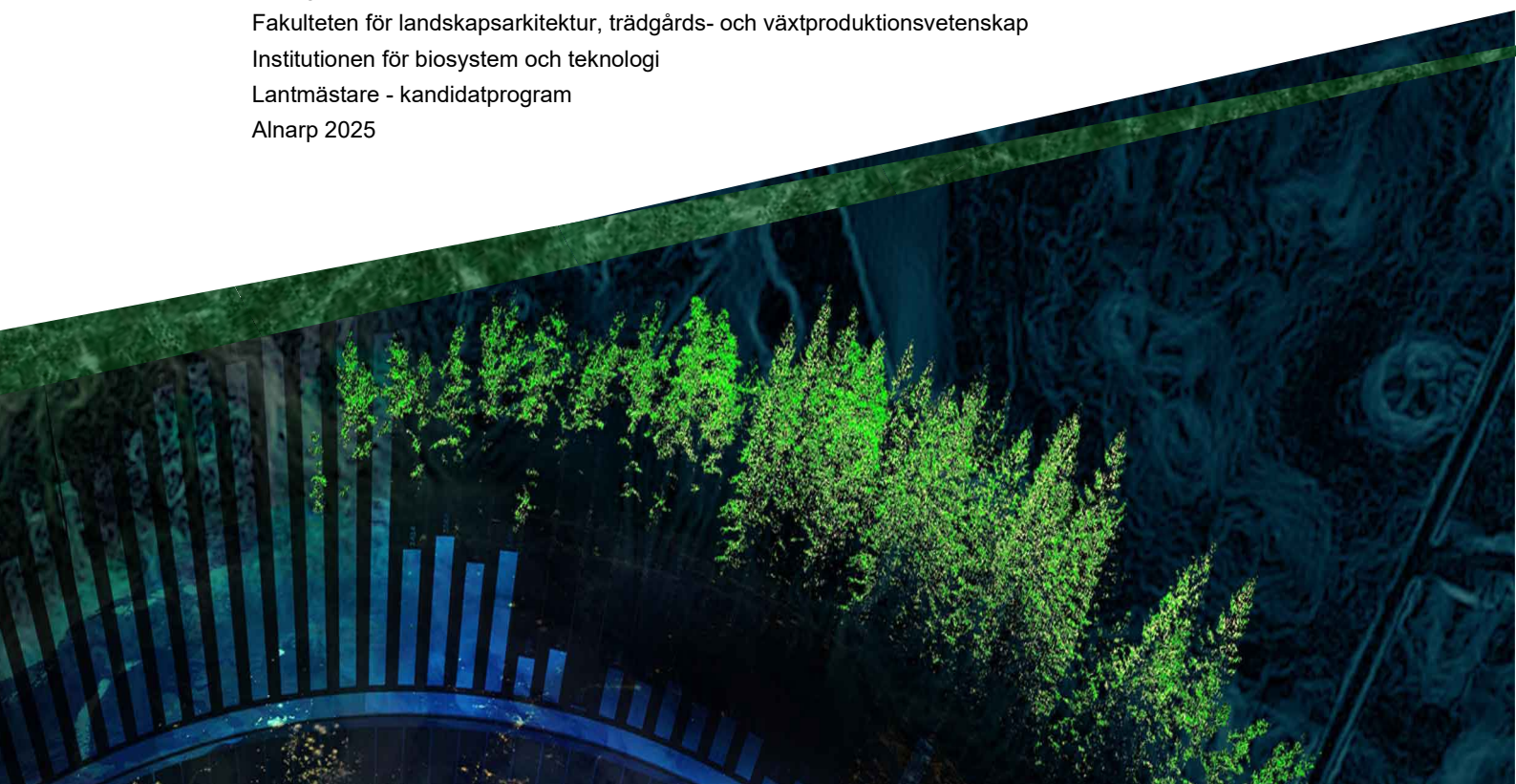
Sveriges lantbruksuniversitet, SLU

Fakulteten för landskapsarkitektur, trädgårds- och växtproduktionsvetenskap

Institutionen för biosystem och teknologi

Lantmästare - kandidatprogram

Alnarp 2025



Framgångsrik spannmålshandel

- En kvalitativ studie med olika aktörers syn på handeln

Successful grain trade

- A qualitative study with different actors' perspective on trade

Kasper Persson

Handledare:	Jan Larsson, SLU, institutionen för människa och samhälle
Examinator:	Sebastian Remvig, SLU, institutionen för människa och samhälle
Omfattning:	7,5 hp
Nivå och fördjupning:	Grundnivå, G1E
Kurstitel:	Självständigt arbete i Företagsekonomi, G1E – Lantmästare kandidatprogram
Kurskod:	EX0943
Program/utbildning:	Lantmästare-kandidatprogrammet
Kursansvarig inst.:	Institutionen för biosystem och teknologi
Utgivningsort:	Alnarp
Utgivningsår:	2025
Nyckelord:	Spannmålshandel, handel, lantbrukare, lantbruk, växtodlare, försäljningsvägar

Sveriges lantbruksuniversitet

Fakulteten för landskapsarkitektur, trädgårds- och växtproduktionsvetenskap Institutionen för biosystem och teknologi

Förord

Det treåriga lantmästarprogrammet är en universitetsutbildning som omfattar 180 högskolepoäng på kandidatnivå. Möjligheten att ta ut en tvåårig lantmästarexamen som omfattar 120 högskolepoäng finns för studenter som påbörjade sina studier hösten 2020 eller tidigare. Därefter består Lantmästare – kandidatprogrammet av tre obligatoriska år som måste fullföljas för ett godkänt examensintyg. Mitt arbete påbörjades under utbildningens andra år och kommer att färdigställas och slutföras som ett 7,5 hp examensarbete vilket motsvarar fem veckors heltidsstudier.

I arbetet har jag undersökt olika tillvägagångssätt för hur lantbrukare kan handla med sina skördade produkter. Arbetet är strukturerat och menat främst för svenska lantbrukare som vill intressera sig mer för spannmålshandelns betydelse för lönsamhet i växtodling. Jag har med hjälp av strukturerade intervjuer samlat information och synpunkter från fyra aktörer, både verksamma och tidigare verksamma, som har eller har haft god insyn i den dagliga spannmålsmarknaden.

Jag vill rikta ett stort tack till min handledare Jan Larsson SLU Alnarp som har varit behjälplig och tillgänglig under arbetets gång. Ett stort tack riktas även till de aktörer som ställt upp med sin intressanta information på de intervjuer som genomförts.

Sammanfattning

Syftet med denna studie är att undersöka hur svenska lantbrukare kan bedriva en framgångsrik spannmålshandel genom att analysera olika handels och försäljningsstrategier samt belysa hur dessa påverkar lönsamhet och riskhantering. Uppsatsen bygger på en kombination av litteraturstudier och strukturerade intervjuer med fyra aktörer inom spannmålsbranschen. För att ge en bred bild av marknadens funktion och praktiska tillämpningar valdes respondenter med stor rutin inom ämnet ut: två oberoende spannmålshandlare, inköpschefen på Lantmännen, spannmålschefen på Svenska Foder och en före detta inköpare av spannmål.

Resultaten visar att spannmålshandeln är starkt globaliserad och påverkas av faktorer som väder, geopolitik, fraktkostnader, valutaförändringar och den globala balansen mellan utbud och efterfrågan. Priserna sätts i huvudsak på internationella börser som Chicago Board of Trade (CBoT) och Euronext/MATIF, vilket gör att svenska lantbrukare indirekt påverkas av händelser långt utanför landets gränser. Samtliga respondenter betonade att framgångsrik handel i första hand handlar om kunskap, framförhållning och riskhantering snarare än tur.

De vanligaste handelsformerna som analyseras i arbetet är terminshandel, spotavtal, direktleverans, depåavtal och poolavtal. Varje metod har sina styrkor och svagheter, och valet bör anpassas efter gårdens lagringskapacitet, likviditet och riskvilja. En central slutsats är att de lantbrukare som sprider sina inköp och försäljningar över tid och aktivt följer marknadsutvecklingen tenderar att nå ett stabilare prisutfall. Intervjuerna visade även att många svenska lantbrukare fortfarande fattar beslut utifrån vana eller magkänsla snarare än en genomarbetad strategi. Endast en mindre andel bedöms arbeta strukturerat med prissäkring och kontinuerlig marknadsbevakning. De mest framgångsrika spannmålsproducenterna kännetecknas av ett aktivt engagemang i marknaden, noggrann kostnadskontroll och förmågan att kombinera försäljning med inköp av insatsvaror i takt med marknadsrörelser.

Tillgången till information i spannmålsmarknaden beskrivs som relativt hög, all väsentlig information, exempelvis USDA:s WASDE-rapporter, är offentligt tillgängliga. Den verkliga konkurrensfördelen ligger därför i hur snabbt och kompetent informationen tolkas och omsätts i beslut.

Sammantaget visar studien att framgångsrik spannmålshandel inte handlar om att hitta den "perfekta" strategin, utan om att anpassa arbetssättet till gårdens ekonomiska och praktiska förutsättningar. Kunskap, planering och aktiv

riskhantering är några av de viktigaste verktygen för att kunna skapa stabilitet och lönsamhet i en alltmer volatil global marknad.

Nyckelord: Spannmålshandel, handel, lantbrukare, lantbruk, växtodlare, riskhantering, försäljningsstrategier

Abstract

The purpose of this study is to examine how Swedish farmers can conduct successful grain trading by analyzing various trading and sales strategies, as well as highlighting how these affect profitability and risk management. The thesis is based on a combination of literature reviews and structured interviews with four actors within the grain trade sector. To provide a comprehensive picture of the market's functions and practical applications, respondents with extensive experience in the field were selected: two independent grain traders, the purchasing manager at Lantmännen, the head of grain trading at Svenska Foder, and a former grain trader.

The results show that the grain trade is highly globalized and influenced by factors such as weather conditions, geopolitics, freight costs, currency fluctuations, and the global balance between supply and demand. Prices are primarily determined on international exchanges such as the Chicago Board of Trade (CBoT) and Euronext/MATIF, which means that Swedish farmers are indirectly affected by events far beyond the country's borders. All respondents emphasized that successful trading is primarily based on knowledge, foresight, and risk management, rather than luck.

The most common trading methods analyzed in this study are forward contracts, spot agreements, direct deliveries, storage depot contracts, and pool contracts. Each method has its advantages and disadvantages, and the choice should be adapted to the farm's storage capacity, liquidity, and risk tolerance. A key conclusion is that farmers who spread their purchases and sales over time and actively follow market developments tend to achieve more stable price outcomes.

The interviews also revealed that many Swedish farmers still make decisions based on habit or intuition rather than a well-developed strategy. Only a small proportion are considered to work systematically with price hedging and continuous market monitoring. The most successful grain producers are characterized by active market engagement, careful cost control, and the ability to align sales with the purchase of input goods in line with market movements.

Access to information in the grain market is described as relatively high, all essential data, such as USDA's WASDE reports, are publicly available. The real competitive advantage therefore lies in how quickly and competently this information is interpreted and translated into decisions.

Overall, the study shows that successful grain trading is not about finding the "perfect" strategy, but about adapting one's approach to the farm's economic and

practical conditions. Knowledge, planning, and active risk management are among the most important tools for achieving stability and profitability in an increasingly volatile global market.

Keywords: Grain trade, trade, farmer, agriculture, crop producer, risk management, sales strategies

Innehållsförteckning

Sammanfattning	4
Abstract	6
Innehållsförteckning	8
1. Inledning	11
1.1 Bakgrund	11
1.2 Syfte & mål	12
1.3 Avgränsningar	13
2. Litteraturstudie	14
2.1 Tillvägagångssätt vid handel av spannmål	14
2.1.1 Terminshandel	14
2.1.2 Spotavtal	14
2.1.3 Direktleverans	15
2.1.4 Depåavtal	15
2.1.5 Poolavtal	16
2.2 Börshandel	16
2.2.1 Euronext (MATIF)	17
2.2.2 Chicago Board of Trade	18
3. Metod och material	19
3.1 Urval av deltagare	19
3.2 Metod och val av intervjuformat	20
3.3 Tillvägagångssätt och transkribering	20
4. Resultat	22
4.1 Grunden i spannmålshandeln	22
4.2 Viktiga faktorer för framgångsrik spannmålshandel	22
4.3 Strategier och riskhantering	23
4.4 Informationsspridning	23
4.5 Påverkan av fraktpriser	23
4.6 Prissäkring av insatsvaror i Sverige	24
4.7 Sammanfattande reflektion	24
4.8 Sammanställning av respondenters svar på intervjufråga 3	25
4.9 Sammanställning av intervjusvar	26
5. Diskussion	28
5.1 USDA:s WASDE-rapport	28
5.2 Tolkning av resultaten i relation till tidigare forskning	29
6. Slutsats	30

6.1	Slutsats	30
6.2	Förslag till vidare forskning.....	31
	Referenser.....	32
	Personlig kommunikation	34
	Bilaga 1 Sammanställning av intervjuer	35

Förkortningar

SLU	Sveriges Lantbruksuniversitet
CBoT	Chicago Board of Trade
MATIF	Marché à Terme International de France
WASDE	World Agricultural Supply and Demand Estimates
USDA	United States Department of Agriculture

1. Inledning

1.1 Bakgrund

Spannmålsproduktionen utgör en av grundpelarna i det svenska lantbruket och spelar en avgörande roll för både livsmedelsförsörjningen och den nationella ekonomin (Landshypotek Bank u.å.). Stora delar av Sveriges åkermark används till odling av spannmål och årligen skördas drygt 5 miljoner ton (Jordbruksverket 2025). En del av den skördade varan går till djur på den egna gården, medan stora delar säljs på marknaden för livsmedel, export och industriell förädling (SCB 2025).

Avräkningspriset för spannmål varierar över tid (Jordbruksverket 2024). Denna volatilitet är ett betydande problem för alla inom spannmålshandeln, såväl lantbrukare som handlare. Det som påverkar de internationella spannmålspriserna är utbud och efterfrågan. De faktorer som främst påverkar utbudet är väderförhållanden, skadedjurs- och sjukdomsutbrott, teknologiska framsteg samt kostnader på insatsvaror. Alla dessa påverkar skördens storlek. Exempel på när dessa olika faktorer kan påverka skördar negativt är vid extremväder, vid oförutsägbara uppkomster av skadedjur som blir svårhanterliga samt när priser på till exempel gödselmedel stiger så mycket att lantbrukare väljer att minska mängden som används på fälten. Exempel på när dessa faktorer påverkar positivt är när nederbörd och värme kommer i precis rätt tid för grödans välmående, när innovationer ökar produktiviteten, samt när priser på insatsvaror är låga.

De faktorer som främst påverkar efterfrågan är populationstillväxt, förändringar i kostpreferenser, nya avsättningar för grödor samt den globala handelsdynamiken. Exempel på hur dessa faktorer styr efterfrågan kan vara genom att vi har en världsbefolkning som konstant fortsätter att växa, samtidigt som antalet hektar land och odlingsbar åkermark förblir konstant. Befolkningen ökar sin köttkonsumtion, vilket i sin tur leder till högre efterfrågan på foderspannmål. Efterfrågan på biobränslen ökar konkurrensen om spannmålsens avsättning samt förändringar i handelspolitik genom tullar och internationella relationer (Grain Market 2024). Den sistnämnda orsaken till att efterfrågan kan svänga har påverkat mycket under de senaste åren. Rysslands invasion i Ukraina år 2022 är ett bra exempel på detta. Detta då Ukraina är världens nionde största spannmålsproducent samt femte största veteexportör. Importländer fick då vända sig till andra exporterande länder för att säkra volym och detta drev upp priser på spannmål avsevärt (Devadoss & Ridley 2024).

För svenska lantbrukare innebär dessa svängningar på marknaden att lönsamheten i spannmålsodlingen i hög grad påverkas av hur handeln hanteras. Det finns i dagsläget många olika sätt att sälja och säkra sin spannmål på. Dessa alternativ skiljer sig i risknivå och flexibilitet. Att ha kunskap om dessa olika tillvägagångssätt vid handel med sin råvara är avgörande för gårdens ekonomiska resultat (Lantmännen Lantbruk & Maskin 2025b). Lantbrukare som inte är medvetna om de tillgängliga prissäkringsalternativen på marknaden, alternativt inte känner sig bekväma med att teckna den typ av kontrakt, är mer benägna att avstå från all form av tillgängliga riskhanteringsverktyg. De kommer således att vara helt utsatta för risker i prissättning (Mark et al. 2008).

Med denna bakgrund är det relevant att undersöka vilka strategier som kan betraktas som framgångsrika vid handel med spannmål ur ett lantbrukarperspektiv i Sverige. En sådan analys kan bidra till en ökad förståelse för hur svenska spannmålsproducenter kan stärka företagets ekonomi i en alltmer volatil marknad.

1.2 Syfte & mål

Detta examensarbete är utformat som en informativ studie med syfte att ge en samlad bild över hur spannmålshandel bedrivs, samt vilka olika försäljningsmetoder som står till förfogande för svenska lantbrukare. Arbetets övergripande mål är att kartlägga de huvudsakliga handels- och försäljningsvägar som används vid spannmålsförsäljning.

Studien bygger på strukturerade intervjuer med branschaktörer som har aktuell och praktisk erfarenhet av spannmålshandel. Genom deras perspektiv via intervjuer avser arbetet att belysa försäljningsvägarna och dess olika fördelar samt att förmedla empiriskt grundad kunskap om betydelsen av att förvalta värdet av den skördade produkten. Utöver själva spannmålshandeln kommer frågor om relevanta och intressanta parametrar som har eventuellt betydelse eller inverkan på marknaden även att lyftas under intervjuerna.

1.3 Avgränsningar

Uppsatsen baseras främst på en litteraturstudie som innehåller teoretisk information om de vanligaste metoderna för att handla med spannmål tillsammans med de fyra strukturerade intervjuer som gjorts för att få mer empiriska detaljer till att fläta ihop arbetet med. Eftersom två tilltänkta aktörer till intervjuerna uteblev kan innehållet i arbetet tyvärr ha begränsats något.

Arbetet har begränsats till de mest använda metoderna inom handeln och även till de börser som är aktuella för svenskproducerad vara.

2. Litteraturstudie

2.1 Tillvägagångssätt vid handel av spannmål

2.1.1 Terminshandel

Terminshandel av spannmål är en av de olika former av finansiell handel av råvaror där två parter kommer överens om ett avtal om att köpa eller sälja en viss mängd, exempelvis spannmål vid ett framtida datum till ett förutbestämt pris.

Detta görs genom användning av kontrakt som kallas terminskontrakt (Lantmännen Lantbruk & Maskin 2025a). Detta kontrakt fungerar som ett skydd eller en säkerhet för både producent och köpare, med syfte att försäkra sig emot prisfluktuationer på marknaden. Spannmålsproducenter kan sälja en del av sin skörd på terminsmarknaden för att säkra upp en önskad mängd vara till ett visst pris, vilket ger de möjligheten att enklare planera sin framtida likviditet för kommande investeringar eller inköp. Det är även en säkerhet för spannmålsinköparen för att försäkra sig emot prisförändringar.

Denna försäljningsmetod av spannmål sker på en så kallad terminsbörs, där terminskontrakten kan upphandlas mellan köpare och säljare. Prisbestämmelserna i kontrakten bestäms till stor del av utbud och efterfrågan på marknaden (Gerhardsson 2023) (Ebel 2023).

2.1.2 Spotavtal

Ett spotavtal är särskilt relevant och flexibelt för producenter som föredrar att avvakta med att ingå ett kontrakt tills de är redo att leverera sin spannmål. Detta kan avse både spannmål som ännu inte har skördats och spannmål som redan är skördad. Leveransen sker därefter till uppköparen inom den överenskomna leveransperioden som har avtalats.

Spotavtal möjliggör för säljaren att snabbt omvandla sin produkt till likvida medel, samtidigt som risken för prisvolatilitet och ökade lagringskostnader som kvalitetsförsämringar och skadedjur begränsas. För köparen innebär avtalet en möjlighet att säkerställa tillgången på spannmål omedelbart eller på kort sikt och skydda sig mot eventuella framtida prisökningar (Lantmännen Lantbruk & Maskin 2025a).

2.1.3 Direktleverans

Direktleverans till valfri spannmålsmottagning eller eventuell granne är en väldigt simpel men inte helt riskfri försäljningsmetod. Vikten av att varan som levereras håller rätt kvalitet är fortfarande avgörande för en god ekonomisk affär. Vid en direktleverans utan avtal fastställs priset och själva affären först efter leverans, baserat på mottagarens dagsnotering.

Vid direktleverans utan avtal saknas ett bindande pris vid leveransögonblicket och ersättningen baseras på mottagarens dagsnotering efter leverans. Vid spotavtal sluts ett bindande köpavtal till aktuellt marknadspris före eller i direkt anslutning till leverans.

Mellangårdsförsäljningar omfattar oftast foderspannmål till djurgårdar, det kan underlätta för båda parter genom att reducera transportkostnader och övrig logistik under skördarbetet.

Direktleverans till spannmålsanläggningar innebär att lantbrukaren lastar sin skördade produkt och transporterar eller får den transporterad mot en fraktkostnad utan mellanlagring till en specifik mottagningspunkt. Varan vägs in och följs upp med provtagning för att konstatera att rätt kvalitet och vattenhalt uppnåtts för den planerade leveransen. Direktleveranser nyttjas till stor del av odlare som inte använder sig av egen tork och lagringsanläggning, och är särskilt relevant för lantbrukare som vill minimera risker och kostnader som kan medfölja vid andra försäljningsmetoder samt vid egen inlagring och hantering. Direktleverans av spannmål till olika anläggningar kan ske enligt både avtalsformat och helt avtalsfritt (Swedish Agro u.å.).

2.1.4 Depåavtal

Ett depåavtal är utformat för de lantbrukare som förutser en högre prissättning i framtiden än den aktuella. Avtalet innebär en möjlighet för odlaren att kunna prissäkra vid en senare önskad tidpunkt trots att varan redan är levererad och inlagrad hos uppköparen.

Därför kallas ett depåavtal även för lagringsavtal och är ett avtal mellan en producent och en lagerhållare eller mottagningsanläggning, där producenten överlåter spannmålen för lagring under förutbestämda villkor. I Depåavtalet fastställs bland annat vilka kvantiteter som ska lagras, vilka kvalitetskrav som gäller, hur hantering, ansvar och betalning ska ske, samt vad som händer vid utleverans eller försäljning vid ett senare tillfälle. Syftet är att möjliggöra flexibel timing för försäljning, oftast genom spot eller poolavtal (Larsson & Svensson, 2018; Lantmännen Lantbruk & Maskin 2025a).

2.1.5 Poolavtal

I Sverige är Lantmännen den ledande aktören som använder sig av poolavtal inom spannmålshandeln. Ett poolavtal innebär att uppköparen samordnar försäljningen av flera producenters spannmål under en förutbestämd tidsperiod. Handel sker från ett startdatum på våren fram till dess att poolen avslutas, varefter det genomsnittliga priset som kallas för poolpriset fastställs som resultat av den samlade handeln.

Lantbrukaren kan vid tecknandet välja mellan två leveransperioder. Den första, *Pool 1*, omfattar skördeperioden från juli till mitten av oktober, medan *Pool 2* avser lagringsperioden från mitten av oktober till slutet av juni året därpå. Uppköparen bevakar kontinuerligt marknadsutvecklingen och genomför löpande försäljningar med målet att uppnå bästa möjliga prisnivå för poolens deltagare.

Genom att delta i ett poolavtal kan lantbrukaren sprida prisrisker och uppnå en stabilare intäktsnivå över tid, samtidigt som det dagliga marknadsarbetet överläts till uppköparen (Lantmännen Lantbruk & Maskin 2025a).

2.2 Börshandel

Börshandel med spannmål är ett system där köpare och säljare, via en börsmäklare handlar med terminskontrakt (futures) på organiserade råvarubörser. I stället för att handla med den fysiska varan direkt, handlar man med avtal om framtida leveranser av spannmål till ett bestämt pris och datum (Lantmännen Lantbruk & Maskin 2025b). Detta gör det möjligt att säkra priser och hantera risker på en marknad där priserna ständigt förändras beroende på utbud, efterfrågan och externa faktorer som väder, geopolitik och transportkostnader (Ebel 2023).

Två huvudsakliga aktörer utgör till största del aktiviteten i börshandeln, den första är hedgers, vilket motsvarar säljare och köpare som exempelvis lantbrukare, kvarnar eller foderföretag. Den andra är traders, som också namnges som spekulanter. Spekulanterna nyttjar inte metoden med syftet att handla fysisk spannmål, utan för att i stället tjäna pengar på prisförändringar. Genom deras insatser ökar likviditeten på marknaden och på så vis blir det enklare för säljare och köpare att hitta motparter.

Prissäkring, som även kallas för hedging kan användas av lantbrukare som känner oro kring volatilitet och kan igenom att sälja ett terminskontrakt för att låsa ett pris i förväg.

2.2.1 Euronext (MATIF)

Euronext är Europas största börs för handel med aktier, råvaror och terminskontrakt. Den skapades år 2000 genom en sammanslagning av börserna i Amsterdam, Bryssel och Paris och blev då den första paneuropeiska börsen, och har därför euro som valuta. Inom jordbrukssektorn är börsen mest känd för sina terminskontrakt på spannmål, som tidigare handlades på MATIF-börserna i Paris, innan de blev en del av Euronext (Euronext u.å., ZMP u.å.). Även om MATIF inte varit en egen börs på många år finns namnet kvar inom jordbrukssektorn än idag. Det för att handeln med spannmål fortfarande utgår från Frankrike.

Handeln på Euronext sker till största del inte med fysisk spannmål, utan med terminskontrakt (futures) om leverans och pris vid ett förutbestämt framtida datum. Detta kallas för finansiell handel. En liten del av dessa terminer levereras dock i form av faktisk vara. 2019 handlades det totalt med 550 miljoner ton vete på MATIF, varav den franska skörden uppgick till 39 miljoner ton och endast 0,22 miljoner ton levererades till någon av de två franska orter som är kopplade till MATIF (Lantmännen Lantbruk & Maskin u.å.b).

Eftersom terminskontrakten på Euronext (MATIF) handlas i euro får valutakursen mellan euro och den svenska kronan stor betydelse för svenska aktörer inom spannmålshandeln. Även om priset på Euronext är oförändrat kan priset i svenska kronor förändras av valutarörelser. En försvagad svensk krona mot euron leder till ett högre spannmålspris i svenska kronor, medan en förstärkning av den svenska kronan ger motsatt effekt. Valutaförändringar blir därmed en viktig faktor att ta hänsyn till inom svensk spannmålshandel (Lantmännen Lantbruk & Maskin 2025b).

Inom den svenska fysiska handeln med spannmål används ofta priset på MATIF som referens. Det är ofta som priset då är justerat med en så kallad basis, vilket är benämningen på skillnaden mellan terminshandeln på MATIF och den fysiska spannmålshandeln. Basis mellan MATIF och fysiskt vete i Östersjöområdet kan variera mellan 5–15 euro per ton. Denna basis påverkas bland annat av fraktkostnader, leveranstidpunkt och kvaliteter (Lantmännen Lantbruk & Maskin 2025b).

2.2.2 Chicago Board of Trade

Chicago Board of Trade (CBoT) är världens största råvarubörs och fungerar på samma sätt som Euronext, men med en högre omsättning samt leveranssorter i Amerika. I och med att CBoT är den största spannmålsbörsen globalt anses det vara den som speglar världsmarknadspriserna bäst. Vetepreiserna på CBoT ligger omkring 10-20 euro per ton lägre än motsvarande vetepreiser på MATIF. Euronext som är en betydligt mindre börs, följer i stor utsträckning prisrörelserna på CBoT men har en starkare koppling till den europeiska marknaden. Under 2019 omsatte CBoT 4163 miljoner ton spannmål, medan den amerikanska skörden uppgick till 52 miljoner ton.

3. Metod och material

3.1 Urval av deltagare

Valet av metod grundar sig i en kvalitativ undersökning vilket underlättar för de som intervjuas att kunna svara och tala fritt och egenspråkigt kring de frågor som ställs. En kvalitativ metod möjliggör för respondenterna att kunna uttrycka sig med egna ord och att kunna ge nyanserade och flexibla beskrivningar av ämnet som studeras eller undersöks. Det generella syftet med uppsatsen är att få en samlad uppfattning om vilka tillvägagångssätt det finns till att handla med spannmål, därför har ett strategiskt och ändamålsenligt urval av spannmålshandlare tillämpats. Urvalet har riktats mot inköpare av spannmål med en god rutin och bred kunskap inom ämnet. Tillvägagångssättet motiverades av att denna studie eftersträvar informationsrika fall, vilket är förenligt med kvalitativ metodik (Alvehus 2013). Kontaktuppgifterna till deltagarna söktes upp på internet så fort arbetet påbörjades via handlarnas officiella hemsidor, samt genom tidigare bekantskap med vederbörande. Alla respondenter blev tillfrågade om anonymitet eller offentlighet önskades vid publicering av intervjuerna.

Information om deltagare:

- A. Spannmålshandlare (valt att vara anonym).
- B. Per Gerhardsson, inköpschef spannmål Lantmännen, agronom.
- C. Tidigare karriär som inköpare av spannmål (valt att vara anonym).
- D. Victor Ebel, spannmålschef Svenska foder

3.2 Metod och val av intervjuformat

För att få ett så konkret och relevant material till arbetet som möjligt skickades förfrågningar om intervjuer ut till sex spannmålshandlare, varav fyra var intresserade av att bidra till arbetet. Valet föll på att använda strukturerade intervjuer, som ibland kan tolkas som interaktivt och enkätbaserat (Alvehus 2013). All frågeställning besvarades väl trots att semistrukturerade intervjuer hade varit att föredra i detta fall för en vidgad insamling av information.

Inspelningar av intervjuer kan ibland kännas som en begränsning i hur öppen den intervjuade kan vara under olika frågeställningar, därför diskuterades och bestämdes tillvägagångssättet för dokumentation av svar innan gemensamt med respondenterna. Utformningen av de strukturerade intervjufrågorna togs fram genom att studiens syfte översattes till konkreta och relevanta frågor. Centrala teman kopplade till spannmålshandel identifierades utifrån teori och låg till grund för intervjufrågornas utformning (Alvehus 2013).

I en strukturerad intervju ställs alla frågor i samma ordning och med samma formulering till alla deltagare, vilket ökar jämförbarheten mellan svaren och minskar risken för att intervjuarens egna tolkningar påverkar resultaten (Alvehus, 2013). De frågor som ställdes till deltagarna är framtagna med syftet att kunna relatera till de olika metoder som finns för lantbrukare att handla med spannmål och vilka risker samt möjligheter som medföljer beroende på vilken försäljningsstrategi som ska användas.

3.3 Tillvägagångssätt och transkribering

Till en början skickades en beskrivning ut på arbetets innehåll och mål till de tilltänkta deltagarna, för att sedan följas upp med ett telefonsamtal där det diskuterades datum, plats och tid för en intervju.

Under intervjuernas gång fick fyra respondenter besvara samma 11 frågor som tagits fram för att få en omfattande information om några av spannmålshandelns viktigaste innebörder (bilaga 1. Sammanställning av intervjuer). När samtliga intervjuer genomförts sammanställdes frågor och svar i separata dokument för att sedan skickas tillbaka till deltagarna för godkännande och korrigerings innan publicering i arbetet, i samband med sitt namn, titel och företag eller anonymt.

Frågeställningar, diskussioner och svar spelades fördelaktigt in på ljudfil och antecknades samtidigt skriftligt med blyspetspenna och papper för att få så mycket relevant information som möjligt i intervjuerna. En strategi för att få en optimal

datainsamling av betydelsefullt material både under intervjuens gång och i efterhand (Häger, B. 2001)

”Pennan påverkar tempot i intervjun. Den intervjuade kommer att formulera sig mera noggrant och eftertänksamt, snegla på blocket och se om man hinner med.”
(cit. av Jan Guillou, *Intervjuteknik*, Björn Häger, s 139, 2001)

4. Resultat

Utifrån de genomförda intervjuerna med de fyra olika aktörerna inom spannmålshandel - en oberoende spannmålshandlare, en inköpschef på Lantmännen, en före detta spannmålsinköpare samt spannmålschefen på Svenska Foder - framträder en relativt samstämmig bild av hur spannmålshandeln fungerar och vilka faktorer som är mest avgörande för lönsamhet och riskhantering. Nedan presenteras resultaten.

4.1 Grunden i spannmålshandeln

Samtliga respondenter beskriver spannmålshandeln som en globalt styrd marknad där prisbilden i huvudsak sätts på internationella börser, främst Chicago Board of Trade (CBoT) och Euronext/MATIF. Priserna påverkas kontinuerligt av faktorer som väder, geopolitik, valutaförändringar och utbuds-/efterfrågebalans. En av handlarna (intervju A) uttryckte det som att "världsmarknaden styr allt" medan andra (t.ex. intervju B och D) betonade att prisets funktion är att reglera produktion och konsumtion globalt.

Det framkom även att handeln kan ske via olika former av kontrakt, såsom fastprisavtal, poolavtal, terminshandel eller depåavtal. Valet av metod beror ofta på producentens egna engagemang när det gäller riskbenägenhet, lagringskapacitet och likviditet.

4.2 Viktiga faktorer för framgångsrik spannmålshandel

Ett genomgående tema var vikten av kunskap och framförhållning. Flera av respondenterna betonade betydelsen av att följa marknaden kontinuerligt, läsa marknadsrapporter som USDA:s WASDE-rapport, och att ha koll på den egna produktionskostnaden. Enligt Per Gerhardsson (Lantmännen) och Victor Ebel (Svenska Foder) bör lantbrukaren koppla ihop inköp av insatsvaror med försäljning av spannmål, vilket ofta sammanfattades som att "sälja i takt med att man köper in" eller att handla "back-to-back".

Även kvalitetssäkring och lagringsmöjligheter framhölls som viktiga faktorer. Flera menade att gårdar med lagringskapacitet och ekonomisk uthållighet kan sälja vid mer gynnsamma tillfällen och därmed nå ett bättre genomsnittspris över tid.

4.3 Strategier och riskhantering

De intervjuade var eniga om att riskhantering är central i spannmålshandeln. Samtliga rekommenderade en strategi som innebär att man sprider riskerna över tid, exempelvis genom att sälja en viss andel av skörden i olika perioder. Att sälja hela skörden direkt efter skörd anses generellt ogynnsamt. En av handlarna (intervju A) uttryckte det som att ”panikaffärer blir i stort sett aldrig bra”.

Samtidigt framkom att relativt få lantbrukare har en tydlig strategi. De flesta agerar utifrån vana eller magkänsla. Enligt respondenterna är det troligen endast en mindre andel (cirka 20%) som arbetar efter en konsekvent och långsiktig plan.

När det gäller terminssäkring och poolavtal varierar uppfattningarna. Några (främst intervju B) menade att poolpriserna stått sig väl under senare år, medan andra (intervju A och D) var mer skeptiska och förespråkade individuell styrning och försäljning i flera etapper. Den generella slutsatsen är att det inte finns en strategi som passar alla – den måste anpassas efter gårdens förutsättningar, likviditet och risknivå.

4.4 Informationsspridning

En återkommande fråga i intervjuerna rörde transparens och insiderinformation. Samtliga respondenter ansåg att spannmålsmarknaden i stort är öppen och transparent, särskilt jämfört med aktiemarknaden. Informationen från internationella källor, såsom USDA, publiceras samtidigt för alla aktörer. De ”insiders” som ändå påverkar marknaden beskrivs snarare som politiska ledare eller stater vars beslut får globala effekter, exempelvis Rysslands agerande i Ukraina.

Det betonades att den som är aktiv i marknaden och kontinuerligt följer nyhetsflödet har tillgång till samma information som större aktörer – det handlar mer om engagemang än exklusiv kunskap.

4.5 Påverkan av fraktpriser

Samtliga respondenter bekräftade att fraktkostnader, särskilt för sjötransporter, kan få märkbara effekter på prisnivåerna. Under perioder med höga energipriser har exempelvis båtfrakter ökat från 8 till 35 euro per ton (intervju D), vilket direkt påverkar spannmålspriserna nedåt. Lastbilsfrakter beskrevs som en mindre men ändå stabilt ökande kostnadspost, främst kopplad till drivmedelspriser och inflation.

4.6 Prissäkring av insatsvaror i Sverige

Ett tydligt mönster var intresset för att kunna prissäkra insatsvaror som handelsgödsel och energi, men att detta i praktiken är svårt att genomföra. Flera hänvisade till exempel från Danmark och Nordamerika, där sådana möjligheter redan finns. De intervjuade menade att detta skulle kunna bidra till en bättre riskbalans, men att det kräver en större marknad och fler aktörer för att fungera effektivt i Sverige.

4.7 Sammanfattande reflektion

Över lag framträder bilden av en bransch med hög volatilitet och stora krav på aktivt deltagande. De mest framgångsrika lantbrukarna beskrivs som de som är engagerade, följer marknaden kontinuerligt och arbetar med en tydlig men flexibel riskhanteringsstrategi. Samtidigt framgår att många producenter fortfarande agerar för sent, snarare än med framförhållning, vilket kan leda till att man missar gynnsamma försäljningsmöjligheter.

4.8 Sammanställning av respondenters svar på intervjufråga 3

Avtalsform	Riskenivå	Fördelar	Nackdelar	Lämpligt för
Terminsavtal	Medel-Hög	Möjlighet att säkra ett känt pris i förväg, underlättar budgetering, skyddar mot prisfall.	Risk vid prisuppgång (missar högre pris), kräver marknadskunskap och framförhållning.	Lantbrukare med god marknadskoll som vill säkra en del av skörden.
Spotavtal	Medel-Hög	Flexibelt, snabb likviditet, enkelt att genomföra.	Hög prisrisk, helt beroende av marknadsläget vid försäljning.	Lantbrukare som vill sälja snabbt eller vid brist på lagringskapacitet.
Direktleverans	Medel	Snabb betalning, enkel hantering, inga lagringskostnader.	Ingen möjlighet att vänta in bättre pris, beroende av dagspris, risk för lägre marginal.	Lantbrukare utan egen tork eller lagringsmöjlighet.
Depåavtal	Medel	Möjlighet att vänta in bättre pris, minskar eget lagerbehov, flexibel försäljningstidpunkt.	Lagringsavgift, risk för prisnedgång under lagringstiden.	Lantbrukare som tror på prisuppgång och vill skjuta upp försäljningen.
Poolavtal	Låg	Sprider prisrisker över tid, kräver ingen aktiv marknadsbevakning, stabilt prisutfall.	Mindre individuell kontroll, beroende av uppköparens agerande, betalning först efter poolens slut.	Lantbrukare som vill ha låg risk och begränsad administrativ insats.

Tabellen visar hur olika avtalsformer inom spannmålshandel utifrån respondenternas resonemang skiljer sig i riskenivå, flexibilitet och grad av prisstyrning. Avtal som termin, spot och direktleverans ger snabb affär och större eget ansvar för prisrisken, medan depå- och poolavtal möjliggör senare försäljning och viss riskspridning. Val av avtalsform beror främst på lantbrukarens riskvilja, lagringsmöjligheter och engagemang i marknaden.

4.9 Sammanställning av intervjusvar

1. Hur skulle du förklara hur spannmålshandel fungerar för en person som inte är alls insatt?

Respondenterna beskriver spannmålshandel som en process där lantbrukare säljer sin skörd till köpare som sedan levererar vidare till slutkund. Priset styrs i stor utsträckning av globala marknader och börser, såsom Chicago och Paris (Euronext/Matif), där utbud, efterfrågan och externa händelser påverkar priserna. Spannmålshandel används också som ett verktyg för riskhantering, där aktörer sprider risker och balanserar volymer.

2. Vad är de viktigaste punkterna en odlare bör hålla koll på när det kommer till handel av spannmål?

De viktigaste parametrarna enligt respondenterna är att ha kontroll över sin produktionskostnad, kvaliteten på spannmålen, lagring, likviditet och marknadens efterfrågan. Det är också viktigt att följa marknadsrapporter som USDA/WASDE, samt globala händelser som kan påverka priset. Riskhantering genom att koppla ihop kostnader för insatsvaror med försäljning av spannmål är en gemensam rekommendation.

3. Det finns en hel del olika sätt att handla med spannmål, vilka är de vanligaste metoderna? Vanliga metoder är fastprisavtal, poolavtal och olika former av inlagrings- eller depåavtal. Vissa lantbrukare säljer direkt till kvarnar eller använder mellangårdsavtal. Möjligheten att sälja i skörd, med eftersäsongsförsäljning eller lagra själv, är också vanliga strategier.

4. Hur är din känsla om vi pratar historiskt resultat för lantbrukare som termins-säkrat resp. låtit tjänstemän i pool-pris med flera bestämma.

Historiskt har resultatet varierat beroende på lantbrukarens riskhantering och lagringsmöjligheter. Vissa som termins-säkrat har haft fördel, medan poolpriser på senare år ofta stått sig väl. Generellt påverkar insatsvaror och marknadskunskap nettot på försäljningen.

5. Har lantbrukare ofta en bas-strategi som man håller (typ när och hur mycket man terminssäkrat). Ser det ofta likadant ut varje år?

Många lantbrukare följer återkommande mönster, som att sälja vid samma perioder varje år, men få har en strikt nedskriven strategi. Strategin påverkas av gårdens resurser, lagringskapacitet och riskprofil. Flexibilitet är viktigt, men en del följer en fast rutin baserat på erfarenhet.

6. Hur ser den optimala handlingsstrategin ut för dig som handlare ifall du skulle varit spannmålsproducent? Strategin bör anpassas till riskprofil, lagringskapacitet och utgifter. Gemensamt är att sprida försäljningen över tid, sälja i takt med inköp av insatsvaror, följa marknadstrender och ha tydliga nivåer

för när och hur mycket som ska säljas. Att minimera risk genom back-to-back-koppling mellan inköp och försäljning betonas av flera respondenter.

7. Vilken betydelse har svängningar i priser på frakterna för handeln just nu? (Båt och lastbil)

Båtfrakter påverkar handeln mer än lastbilar på grund av högre volymer och kostnader. Fraktkostnader kan direkt påverka försäljningspriset, särskilt vid export. Variationer beror ofta på energipris och tillgång, vilket i sin tur påverkar uppköpspriser.

8. Upplever du att vissa lantbrukare borde engagera sig mer för att få ett bättre pris på sin skördade produkt och inte bara göra sig av med den så fort som möjligt?

Alla respondenter betonar att engagemang i marknaden ger bättre möjligheter att få ett rättvist pris. Att följa marknaden, kontakta flera aktörer och ha en genomtänkt strategi är avgörande. Det finns också ett värde i långsiktiga relationer med inköpare.

9. Priserna fluktuerar mycket, hur är intresset (om det hade gått) att säkra priser på produkter som energi och handelsgödsel?

Flera respondenter menar att det skulle vara intressant och värdefullt för lantbrukaren, särskilt för att skapa stabilitet i kalkylen och minska risken kopplat till prisfluktuationer. I vissa länder, som Danmark och USA, används redan prissäkring av exempelvis diesel, men i Sverige är intresset mer begränsat. Generellt framhålls att det är viktigare att ha kontroll över total produktionskostnad och koppla försäljning av spannmål till kostnaderna för insatsvaror för att optimera intjäningen per hektar.

10. En nackdel på alla börser är att det kan finnas insiders. Hur fungerar det med spannmålshandel, har alla ungefär samma information eller finns det insiders som agerar och som till exempel har bättre koll på till exempel Kina?

Generellt anses spannmålshandeln relativt transparent. Den viktigaste informationen kommer från officiella marknadsrapporter som USDA/WASDE. Stora globala händelser (t.ex. krig, väderextremer) kan dock ge vissa aktörer fördelar. Jämfört med aktiemarknaden är insiderproblematik mindre betydande.

11. Ett år som detta känns det viktigare än någonsin att vara på alerten med prissäkring, vilka parametrar anser du vara de viktigaste att ta hänsyn till i detta?

Centrala faktorer är produktionskostnad, timing av försäljning, lagringskapacitet, marknadsobservation och riskbalansering. Respondenterna betonar att spridning av försäljning, kontroll av kostnader och en kombination av strategi och flexibilitet är avgörande för att minimera risk och maximera intäkter.

5. Diskussion

Syftet med denna studie var att undersöka de huvudsakliga handels- och försäljningsvägar som används vid spannmålsförsäljning. Genom intervjuer med fyra aktörer inom spannmålshandeln framträder en samstämmig bild av en globalt styrd och volatil marknad där kunskap, framförhållning och riskhantering är avgörande framgångsfaktorer.

Resultaten visar enligt intervjuerna att de mest framgångsrika lantbrukarna är de som aktivt följer marknadsutvecklingen, arbetar med tydliga men flexibla försäljningsstrategier och har förmågan att sprida sin försäljning, och därmed sina risker, över tid. Lagringsmöjligheter och ekonomisk uthållighet framstår som särskilt viktiga för att kunna sälja vid gynnsamma tidpunkter.

5.1 USDA:s WASDE-rapport

Utifrån respondenternas beskrivning fungerar USDA:s WASDE-rapport som ett viktigt verktyg för växtodlare att hålla sig väl uppdaterade i råvarumarknaden.

WASDE är en rapport som offentliggörs månadsvis av United States Department of Agriculture (USDA) med avseende att ge officiella prognoser för utbud och efterfrågan på utvalda jordbruksprodukter, både globalt och i USA. Rapporten fungerar som ett centralt referensdokument för jordbruks- och handelsmarknader och används främst av lantbrukare, råvaruhandlare, analysfirmor och beslutsfattare som är verksamma inom ämnet.

Syftet med WASDE är att tillhandahålla ett systematiskt, regelbundet och tydligt underlag för förståelse av grundläggande marknadsförhållanden. Information om exempelvis hur mycket av en viss gröda som finns tillgänglig, hur mycket som förväntas användas respektive inlagras, samt vilket intervall på prisnivå som producerande lantbrukare kan förvänta sig. Genom att sammanställa data om produktion, export, import, konsumtion och lager bidrar rapporten till en stabilare marknad och ger aktörer ett bättre underlag för beslutsfattande.

Rapporten berör ofta termins- och handelsmarknader för spannmål, olja och fiberråvaror eftersom den ofta har en inverkan på marknadens förväntningar och kan därmed leda till prisreaktioner (USDA 2025).

5.2 Tolkning av resultaten i relation till tidigare forskning

Ett återkommande tema i intervjuerna var betydelsen av att sprida sina försäljningstillfällen över tid och att undvika ”panikaffärer”. Detta ligger i linje med tidigare studier som visar att diversifiering av försäljningstidpunkter är en effektiv strategi för att minska prisrisker (Harwood et al. 1999). Harwood et al. (1999) menar att jordbrukare som kombinerar olika kontraktsformer, exempelvis terminssäkring och fysisk försäljning i etapper, tenderar att uppnå en mer stabil inkomst över tid.

Resultaten belyser också lagringskapacitetens roll som en viktig konkurrensfördel. Respondenterna menade att gårdar med tillgång till lagringsutrymmen kan undvika de låga priserna vid skördetid och i stället sälja vid mer gynnsamma tidpunkter. Detta bekräftas i Harwood et al. (1999) där det framgår att lagring är lönsam endast om den förväntade framtidspriset överstiger dagens pris plus lagringskostnader. Vidare kommer Shepherd (1993) med en viktig infallsvinkel som inte diskuteras i någon av intervjuerna i denna studie: att lagring medför tydliga kostnader och risker, bland annat risk för förlorad kvalitet, kvantitet, prisnedgång i stället för uppgång samt bundet kapital (Shepherd 1993).

6. Slutsats

6.1 Slutsats

Studien har syftat till att ge en samlad bild av hur spannmålshandel bedrivs i Sverige samt vilka försäljningsmetoder som lantbrukare kan använda sig av. Intervjuer med aktörer inom branschen visar att handeln är starkt påverkad av globala faktorer såsom världsmarknadspriser, väder, skördeprognoser och internationella händelser. Samtidigt främjas vikten av att förstå den egna produktionskostnaden och att koppla samman inkomster från spannmålsförsäljning till kostnader för insatsvaror.

Respondenterna beskriver flera vanliga försäljningsmetoder som fastprisavtal, poolavtal och olika former av inlagrings- eller depåavtal. Möjligheten att sälja i skörd, med eftersäsongsförsäljning eller lagra själv är också vanliga strategier, samt direktleveranser till kvarnar, spannmålsanläggningar eller grannar. Det framkommer att lantbrukare som aktivt planerar sin försäljning, sprider sina risker och följer marknadens utveckling historiskt sett har haft större möjligheter att optimera intäkterna. Termins- och poolprissäkring kan vara lönsamma, men effekten beror på producentens lagringskapacitet, likviditet och riskprofil.

Flera respondenter betonade också betydelsen av att engagera sig i prissäkring och att undvika panikförsäljning direkt efter skörd. Strategier som att sälja i etapper, säkra delar av skörden och följa marknadstrender anses ge lantbrukare större kontroll över pris och risk. Volatilitet i fraktkostnader och geopolitisk påverkan, exempelvis konflikter och beslut av stora producentländer, påverkar också marknaden och understryker behovet av kontinuerlig uppdatering och marknadsbevakning.

Sammanfattningsvis visar studien att en framgångsrik spannmålshandel kräver både marknadskunskap och aktiv riskhantering. Lantbrukare gynnas av att ha en tydlig strategi, att följa marknaden regelbundet och att sprida försäljningen över tid via de olika försäljningsvägarna. Det empiriska materialet bekräftar att information och planering är centrala verktyg för att maximera intäkterna och minimera riskerna i spannmålsförsäljning.

6.2 Förslag till vidare forskning

Studien har genomförts med ett begränsat antal intervjuer och ger därmed en översiktlig men kvalitativ bild av spannmålshandeln ur aktörernas perspektiv. För att fördjupa förståelsen rekommenderas framtida forskning inom följande områden:

- Kvantitativa studier av producenters faktiska tillvägagångssätt vid försäljning av spannmål, en enkätundersökning riktad till svenska spannmålsodlare skulle kunna visa i vilken utsträckning olika riskhanteringsstrategier faktiskt används, och hur dessa påverkar lönsamheten över tid.
- Ekonomisk utvärdering av prissäkring och forskning som jämför resultatet mellan olika former av prissäkring som exempelvis terminssäkring, poolhandel och spotförsäljning.
- Utveckling av finansiella verktyg för insatsvaror, exempelvis en studie av hur marknader för prissäkring av gödsel, energi och transporter skulle kunna etableras i Sverige, med exempel från Danmark och Kanada, vore av stort praktiskt värde.
- Det vore även relevant att undersöka hur ekonomisk rådgivning och digitala beslutsstöd påverkar lantbrukarnas beteende och benägenhet att arbeta mer strategiskt med spannmålshandel.

Referenser

Alvehus, J. (2013). *Skriva uppsats med kvalitativ metod: En handbok*. 2 uppl., Liber AB.

Devadoss, S. & Ridley, W. (2024). Impacts of the Russians invasion of Ukraine on the global wheat market. *World Development*. 173, 106396.
<https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2023.106396>

Euronext (u.å.). *25 years of growth and transformation*
<https://www.euronext.com/en/about/our-journey> [2025-07-12]

Grain Market (2024). *Grain Price Volatility: Causes and Mitigation Strategies*.
<https://grain-market.eu/grain-price-volatility-causes-and-mitigation-strategies/>
[2025-06-05]

Harwood, J., Heifner, R., Coble, K., Perry, J., Somwaru, A. (1999). Managing risk in farming: Concepts, research, and analysis. *USDA Agricultural Economic Report*. 774. <https://www.ers.usda.gov/publications/pub-details?pubid=40971>

Häger, B. (2021). *Intervjuteknik: En handbok*. 3 uppl., Morfem.

Jordbruksverket (2025). <https://jordbruksverket.se/om-jordbruksverket/jordbruksverkets-officiella-statistik/jordbruksverkets-statistikrapporter/statistik/2025-04-16-skord-av-spannmal-trindsad-oljevaxter-potatis-och-slattervall-2024-slutlig-statistik#51-miljoner-ton-spannmal-troskades-under-2024> [2025-06-05]

Landshypotek Bank (u.å.). Bra skörd skapar möjligheter för Sveriges lantbrukare: Rapporter från söder till norr. <https://www.landshypotek.se/om-landshypotek/press-nyheter/pressmeddelanden/2025/bra-skord-skapar-mojligheter-for-sveriges-lantbrukare-rapporter-fran-soder-till-norr/> [2025-06-05]

Lantmännen Lantbruk & Maskin (2025a). *Inför skörd 2025*. [Broschyr]
https://www.lantmannenlantbrukmaskin.se/siteassets/om-oss/vara-tjanster/broschyrtorg/spannmal-och-vaxtodling/infor-skord_2025.pdf [2025-11-09]

Lantmännen Lantbruk & Maskin (2025b). *Spannmålsprissättning – Så funkar det!* [Broschyr]

https://www.lantmannenlantbrukmaskin.se/siteassets/om-oss/vara-tjanster/broschyrtorg/spannmal-och-vaxtodling/spannmalspriser-sa-funkar-det_webb.pdf [2025-11-12]

Larsson, M & Hall Svensson, A (2018). *Tork- och lagringskostnader i befintliga spannmålsanläggningar*. Sveriges lantbruksuniversitet. Lantmästare kandidatprogram.

https://stud.epsilon.slu.se/13168/1/_ad.slu.se_common_bibul_slub_AVD_Vet_Kom_Publicering_epsilon_examensarbeten_examensarbeten18_larsson_m_hall_svensson_a_180307.pdf [2025-11-05]

Mark, D.R., Brorsen, B.W., Anderson K.B., Small, R.M. (2008). Price Risk Management Alternatives for Farmers in the Absence of Forward Contracts with Grain Merchants. *Choices*. 23(2), 22-25. <https://doi.org/10.22004/ag.econ.94647>

SCB (2025). Krismenyn: havregrynsgröt, raggmunk och morotskaka.

<https://www.scb.se/hitta-statistik/artiklar/2025/krismenyn-havregrynsgröt-raggmunk-och-morotskaka/> [2025-07-12]

Shepherd, A.W. (1993). *Economic and marketing aspects of post-harvest handling of grains*. (AGSM Occasional Paper No. 7). Marketing and Rural Finance Service Agricultural Services Division

<https://www.fao.org/4/x5015e/x5015E00.htm#Contents>

(Swedish Agro u.å.) *Kontraktsalternativ*.

<https://swedishagro.se/spannmal/kontraktsalternativ> [2025-07-12]

US Department of Agriculture (2025). *WASDE Report*

<https://www.usda.gov/about-usda/general-information/staff-offices/office-chief-economist/commodity-markets/wasde-report> [2025-11-12]

ZMP (u.å.). *What mean MATIF in the agricultural sector?*

<https://www.zmp.de/en/glossary/matif?> [2025-07-12]

Personlig kommunikation

Respondent A
Spannmålshandlare
2022-04-18

Respondent B
Per Gerhardsson
Inköpschef spannmål
Lantmännen
2023-05-15 Intervju

Respondent C
Före detta spannmålsinköpare
2023-05-23

Respondent D
Victor Ebel
Spannmålschef
Svenska Foder
2023-05-29 Intervju

Bilaga 1 Sammanställning av intervjuer

Intervju A

Spannmålshandlare

18/4 2022

1. Hur skulle du förklara hur spannmålshandel fungerar för en person som inte är alls insatt?

Priset på spannmål styrs av världsmarknaden, börsen då med andra ord. Skördeprognoser och händelser i världen påverkar hela tiden varans pris. Vi följer dagligen börsen, prognoser, valutans värde osv. Lantbrukaren kontakter köparen, oss i detta fall, och begär pris på den vara som man önskar att sälja. Vi kommer överens om priset (kr/ton) och tidpunkt för när varan skall levereras. Vi skickar ett kontrakt till säljaren där det står vad vi kommit överens om vilket innehåller antal ton, pris, kvalitet och vilket datum som varan skall levereras. Efter leverans skickar vi en avräkning där man får betalt och analysen på varan visas. Olika spannmålslag och olika sorter inom samma spannmålslag skall uppfylla olika kvalitéer. Det är skillnad till exempel brödvete, stärkelsevete och malkorn, foderkorn.

2. Vad är de viktigaste punkterna en odlare bör hålla koll på när det kommer till handel av spannmål?

Blir aldrig bra när man blir tvingad till att göra en affär, det brukar löna sig bra att tänka långsiktigt. Man måste hålla koll på hela världsmarknaden, samtidigt som sin likviditet. Panikaffärer blir i stort sett aldrig bra. Hålla koll på sin spannmål, lukt, insekter osv, man måste prioritera. En stor aspekt i framgångsrik spannmålshandel är att fullfölja hela kedjan.

3. Det finns en hel del olika sätt att handla med spannmål, vilka är de vanligaste metoderna?

Om vi ska svara utifrån vårt sätt att handla så jobbar vi på det viset att man kan lämna varan i skörd och få betalt direkt. Man betalar då för torkning. Man kan lämna varan i skörd men sälja vid ett annat tillfälle, då så kallat eftersäsongsförsäljning, man betalar då för torkning och lagring. Man kan även behålla varan och själv torka, lagra och sedan leverera i eftersäsong.

4. Hur är din känsla om vi pratar historiskt resultat för lantbrukare som termins-säkrat resp. låtit tjänstemän i pool-pris med flera bestämma.

Sett över tid är det bäst att bestämma själv, över skörd eller ej. Känns som många bara vill bli av med slutprodukten. Man kan påverka väldigt mycket om man är lite insatt. Finns mycket legolagring nu, många tänker på det när de bygger, bygger lite större.

5. Har lantbrukare ofta en bas-strategi som man håller (typ när och hur mycket man terminssäkrat). Ser det ofta likadant ut varje år?

Många som alltid gör likadant, vi upplever att det är max 20% av odlarna som har en välorganiserad strategi. Många som blev väldigt rädda 2018 att terminssäkra. Därför avstår man nu gärna det på grund av det. De som ändrar sig hela tiden förlorar nog mest på det. Amerikanerna köper ofta insatsvaror direkt efter försäljning av spannmål.

6. Hur ser den optimala handlingsstrategin ut för dig som handlare ifall du skulle varit spannmålsproducent?

Det vi producerar själva blir lite som en backup till resten av produkterna som kommer in från kunder, saknas det ett par ton här och var så kan vi ta lite från vårt eget att stötta till med. Därför är det väldigt bra för spannmålshandlare att ha egen spannmål att tillgå. För oss finns det ingen riktig strategi i övrigt mer än detta.

7. Vilken betydelse har svängningar i priser på frakterna för handeln just nu? (Båt och lastbil)

Både och spelar stor roll, lastbilsfrakterna är marginella jämfört med båtfrakterna. Allt måste rulla ändå, gjorda kontrakt måste hållas. Under vissa perioder är följsamheten sämre, i det stora hela ska det inte vara någon stor skillnad.

8. Upplever du att vissa lantbrukare borde engagera sig mer för att få ett bättre pris på sin skördade produkt och inte bara göra sig av med den så fort som möjligt?

Det bästa är att följa marknaden, så att man har koll på priserna. Det är sedan viktigt att man bestämmer sig för sin egen strategi och att man håller sig till den. Sälj i olika perioder, säkra en del och "spela" med en del av skörden.

9. Priserna fluktuerar mycket, hur är intresset (om det hade gått) att säkra priser på produkter som energi och handelsgödsel ?

Jätteintressant, det skulle man gjort helt klart. Jag tror att gödningsindustrin har alldeles för mycket att förlora på det. I normalläge skulle alla kunnat bli vinnare i slutändan. I Danmark kan man prissäkra diesel 3 år framåt.

10. En nackdel på alla börser är att det kan finnas insiders. Hur fungerar det med spannmålshandel, har alla ungefär samma information eller finns det insiders som agerar och som till exempel har bättre koll på till exempel Kina?

Folk springer mycket på samma håll, är där inga nyheter så dämpas det. Till exempel när Putin sa att han gick ur Kiev så gick priset ner på vete med 20 öre på 1 timme. Man ställer klockan för att se marknadsrapporten ifrån USDA. Egentligen kan man säga att spannmålshandelns största insiders är världsledarna, alltså de som tar så pass stora beslut så de påverkar hela världens handel. I övrigt skulle jag inte vilja påstå att insiders är något problem.

11. Ett år som detta känns det viktigare än någonsin att vara på alerten med prissäkring, vilka parametrar anser du vara de viktigaste att ta hänsyn till i detta?

Vi gör upp olika strategier med många kunder. Främst får det ju absolut inte bli brist på vara när det är dags att sälja. Folk börjar sälja spannmål mer i etapper. Efter säsong är det vanligtvis lättare att sälja mindre partier än stora och få bra betalt.

Intervju B

Per Gerhardsson *inköpschef spannmål Lantmännen*

15/5 2023

1. Hur skulle du förklara hur spannmålshandel fungerar för en person som inte är alls insatt?

Spannmålshandel med avsikten på hur det globala perspektivet fungerar kan man säga att det finns två stora finansiella börser som styr utvecklingen på de globala jordbruksråvarorna, dels så har man Chicago också har man Parisbörsen, (Euronext eller Matif). De här finansiella instrumenten är till för en riskhantering och det finns också väldigt stora placerare, alltså fonder och bolag som placerar pengar som har en uppfattning om prisinriktning och dom bidrar med väldigt mycket likviditet i marknaden. Ser man till den totala omsättningen av volymen så är det väldigt få aktörer som handlar som faktiskt någon gång har den fysiska råvaran, de är viktiga för likviditeten, de globala börserna styr till stor del prisinriktningen på vete till exempel, de drivs naturligtvis av de grundläggande parametrarna utbud och efterfrågan. Priserna ska ha funktionen att kunna påverka produktionen upp eller ner beroende på marknadens efterfrågan, och påverka konsumtionen beroende på om de finns mycket eller lite spannmål. Höga priser skickar signalen till lantbrukare över hela världen att producera mer, samtidigt som det säger till konsumenten att hålla igen i förbrukningen för det blir väldigt dyrt. Samtidigt har låga priser den motsatta effekten, det skickar signaler till konsumenterna att öka förbrukningen, det finns gott om billig spannmål och därmed blir signalen till producenterna att minska produktionen, (det finns redan jättemycket). Grundläggande är utbud och efterfrågan som styr dessa instrument.

2. Vad är de viktigaste punkterna en odlare bör hålla koll på när det kommer till handel av spannmål?

Man ska ha koll på sin produktionskostnad, man ska ha en god uppfattning om vad som står i marknadsrapporterna från de olika aktörerna. USDA-rapporten som tas fram varje månad, innehåller väldigt mycket intressant information. Man ska alltid ta en fundering på när man tar på sig risk när det handlar om att köpa och sälja spannmål i samma takt som man bygger upp sin risk. Menar att om man köper gödning kan det vara en bra idé att samtidigt sälja av lite spannmål för samma pengar för att minska risken. Koppla ihop köp av gödning och växtskydd med att sälja befintlig spannmål. Koppla ihop intäkterna med utgifterna. Men grunden är verkligen att man har koll på sin produktionskostnad.

3. Det finns en hel del olika sätt att handla med spannmål, vilka är de vanligaste metoderna?

Den vanligaste metoden som lantbrukarna använder sig av är den man kallar för fastprisavtal, man kommer överens om ett pris, leveranstidpunkt och volym. Sen finns det poolavtal. Sen finns det olika former av inlagringsavtal, alltså depåavtal.

4. Hur är din känsla om vi pratar historiskt resultat för lantbrukare som termins-säkrat resp. låtit tjänstemän i pool-pris med flera bestämma.

De senaste åren 2-3 åren har poolpriserna stått sig väldigt väl, men går man tillbaks ännu längre i tiden så har kanske de som jobbat med fastpris kunnat nå samma nivåer och kanske ännu bättre. Det beror väldigt mycket på intresset för marknaden. Man ser såklart hur mycket lantbrukaren har sålt för men samtidigt vet du ju inte vad för insatser de har i andra ändan. Har man då köpt insatsvaror billigt kan ju nettot ändå bli bättre på ett fastpris. Lite svårt att svara på men de senaste åren har det absolut varit svårt att förstå sig på poolpriserna.

5. Har lantbrukare ofta en bas-strategi som man håller (typ när och hur mycket man termins-säkrat). Ser det ofta likadant ut varje år?

Det finns vissa trender och mönster som man ser. När man köper utsäde och gödsel exempelvis på försommaren så säljer man ofta lite spannmål så man knyter ihop det för att säkra upp. Det mönstret ser man ofta det åren när man får det man kallar "post harvest rally" vilket är en uppgång efter skörd, när skördepressen går ur så får man alltså upp en viss försäljning. Jag upplever ändå på odlarna att när de säger att "jag går oftast på magkänsla" jag har ingen direkt strategi. Så ser man ändå att de i stort sett alltid agerar på samma vis år efter år. Exempelvis att de alltid säljer på våren. Även om lantbrukarna inte har en konkret och nedskriven strategi så vill jag ändå vilja påstå att de egentligen har det i grunden.

6. Hur ser den optimala handlingsstrategin ut för dig som handlare ifall du skulle varit spannmålsproducent?

Det har med riskprofilen att göra, jag hade velat ligga väldigt nära i att handla i takt med att jag tog på mig utgifterna. Att jag säljer spannmålen för ungefär samma summa som jag investerar i exempelvis gödsel och växtskydd till kommande säsong. Jag hade etablerat maxnivåer, hur mycket jag hade sålt innan skörd och olika datum. När jag ska börja handla och hur många procent jag ska sälja över en tidshorisont, och när jag ska vara slutsåld på årets skörd, för att man inte ska behöva kämpa så mycket med små ören. Jag skulle haft en disponerad strategi som till exempel "om marknaden går upp, så ska jag göra så här" För min del hade det varit jätteviktigt om jag var spannmålsproducent, framför allt nu

när vi har den volatiliteten som vi har idag. Jag tror att vi kommer att få leva med den i ett bra tag framåt också.

7. Vilken betydelse har svängningar i priser på frakterna för handeln just nu? (Båt och lastbil)

Båtfrakterna har minskat en del just nu, det finns väldigt mycket osåld spannmål kvar på gård fortfarande, både i Sverige och Baltikum osv. Det innebär att vi kommer få bära med oss gammal skörd in i den nya. Med det sagt får vi ganska stor press på de fysiska priserna redan nu. Lastbilsfrakterna har gått ner något, om man ser till förra året. Med drivmedel, löneinflation och däck som ökar i pris, för att inte prata om hur mycket en ny lastbil kostar idag. Så att frakterna kommer nog vara uppåtgående över tid tror jag. Båtarna är dock inte givet att det går upp på samma sätt.

8. Upplever du att vissa lantbrukare borde engagera sig mer för att få ett bättre pris på sin skördade produkt och inte bara göra sig av med den så fort som möjligt?

Jag upplever att de flesta är väldigt entusiastiska med sin slutprodukt. De vill att det ska skötas snyggt hela vägen till försäljningen. Undantaget är väl de som har en väldigt stor areal där de bara odlar spannmål som en slags mellan/saneringsgröda för att få till en lämplig växtföljd. De är kanske inte så noga eftersom det inte är deras lönsammaste produktionsgren. Generellt är folk väldigt stolta över att de producerar en högkvalitativ gröda som de vill få betalt för.

9. Priserna fluktuerar mycket, hur är intresset (om det hade gått) att säkra priser på produkter som energi och handelsgödsel ?

Det fanns till exempel en dieselhedge som SEB plockade fram, både till åkerier och lantbrukare. Det fanns dock knappt något intresse för det, ska du ha en sån produkt krävs det en väldigt stor omsättning på den. Många av åkerierna har ju indexregleringar i sina avtal, så dom behöver inte bry sig riktigt om det. De kan kanske få en kassaflödeseffekt men bör inte få någon resultateffekt när det är kopplat till ett sånt här drivmedelsindex. I grunden tror jag det är viktigare att fokusera på total produktionskostnad, hur jag optimerar det för att maximera antalet kronor in per hektar och att prata mycket mer produktivitet per insatt enhet, vad man får ut i slutändan. Tittar man på animaliesidan tror jag att vi på växtodlingen har mycket kvar att lära. Jag tror att det är viktigare att kolla på precisionen på insatserna som utsäde och gödsel i stället, hur vi får ut max av varje ytenhet. Det kommer nog att vara de viktiga för att hålla koll på intjäningen per hektar både nu och i framtiden.

10. En nackdel på alla börser är att det kan finnas insiders. Hur fungerar det med spannmålshandel, har alla ungefär samma information eller finns det insiders som agerar och som till exempel har bättre koll på till exempel Kina?

Det fantastiska med spannmål är att man är ganska förskonad från insiders, det är drivet av att marknadens största fokus är på USDA-rapporten som kommer i mitten på varje månad. Den är helt öppen för publicering samtidigt för hela världen. Det gör att alla får exakt samma information vid samma tidpunkt. Sen går det ju alltid att diskutera om den har rätt eller fel men det är ändå på något vis en bas som alla tittar på. Sen kan man ju säga att Vladimir Putin är en insider för tillfället, beroende på vad han twittrar eller säger. Då kan ju spannmålspriserna variera väldigt fort. I det stora hela är det väldigt förskonat från insiders.

11. Ett år som detta känns det viktigare än någonsin att vara på alerten med prissäkring, vilka parametrar anser du vara de viktigaste att ta hänsyn till i detta?

Som jag nämnde i en av de tidigare frågorna så är det produktionskostnaden, sälj inte för mycket innan det är producerat så man vet vad man har tillgång till. Jag hade inte sålt i en stigande marknad. Sälj lite åt gången. Ungefär 15-20% är en rimlig mängd att sälja åt gången i en sjunkande marknad för att följa trenden, det finns mycket att vinna genom att vara en trendföljare.

Intervju C

Före detta spannmålsinköpare
23/5 2023

1. Hur skulle du förklara hur spannmålshandel fungerar för en person som inte är alls insatt?

Spannmålshandel är ett instrument för att eliminera och sprida risken för handel med en råvara. Det är som en vågskål – lägger du en sak i en vågskål så vippar skålen över – lägger du då något även i den andra skålen blir det mer jämnvikt och det finns mindre risk att skålen slår över helt. Det ska vara en balanserad position.

2. Vad är de viktigaste punkterna en odlare bör hålla koll på när det kommer till handel av spannmål?

Balans, risk, och kvalitet av varan.

3. Det finns en hel del olika sätt att handla med spannmål, vilka är de vanligaste metoderna?

Utifrån en lantbrukares perspektiv är det vanligaste att placera spannmålen i poolen. En del lantbrukare gör detta för dom levererar i skörd där spotpriserna (oftast) är lägre och med poolen säkrar oftast ett högre pris.

4. Hur är din känsla om vi pratar historiskt resultat för lantbrukare som termins-säkrat resp. låtit tjänstemän i pool-pris med flera bestämna.

Skulle säga 50/50 men detta har en stor betydelse om lantbrukaren har möjlighet till lagring eller inte. För kunden med lagringsmöjlighet och likviditetsmöjlighet finns större möjligheter att sälja under terminer med högre priser.

5. Har lantbrukare ofta en bas-strategi som man håller (typ när och hur mycket man terminssäkrat). Ser det ofta likadant ut varje år?

Dom flesta har en strategi men andel som säkras per år är olika.

6. Hur ser den optimala handlingsstrategin ut för dig som handlare ifall du skulle varit spannmålsproducent?

Är beroende på vilken spannmålsvara och lagringskapacitet som producenten har. Bäst är om producenten följer hur terminerna ser ut för varje gröda ex malkorn handlas på terminer okt-mars och under okt/nov brukar nivån på priserna sättas, detta på grund av grobarheten har kunnat sättas här. Viktigt är att producenten ser helheten av företaget eftersom insatserna är så pass höga.

7. Vilken betydelse har svängningar i priser på frakterna för handeln just nu? (Båt och lastbil)

(Jag får passa på denna fråga, då jag inte har dom aktiva priserna som när jag var aktiv inom handeln).

8. Upplever du att vissa lantbrukare borde engagera sig mer för att få ett bättre pris på sin skördade produkt och inte bara göra sig av med den så fort som möjligt?

Absolut. Framför allt sett till riskpositioneringen också. Hänvisar åter till USA/Canada och även Danmark som jobbar helt annorlunda gällande sin riskspridning än vad vi i Sverige gör.

9. Priserna fluktuerar mycket, hur är intresset (om det hade gått) att säkra priser på produkter som energi och handelsgödsel ?

En del hade säkert gjort det. Ser vi till USA och Canada finns det större möjligheter där.

10. En nackdel på alla börser är att det kan finnas insiders. Hur fungerar det med spannmålshandel, har alla ungefär samma information eller finns det insiders som agerar och som till exempel har bättre koll på till exempel Kina?

Den stora källan är WASDE rapporten som kommer från USDA. Denna ger indikation och mätningar på världens lager. Samtidigt har stora länder som både producerar och använder mycket spannmål som då Kina med stor befolkning och djurantal en "insider information" som kan få marknaden att rubbas. Samma gäller nu för Ukraina och Ryssland där det är svårt att se mängder men också kvalitet.

11. Ett år som detta känns det viktigare än någonsin att vara på alerten med prissäkring, vilka parametrar anser du vara de viktigaste att ta hänsyn till i detta?

Köpa och sälja i timing. Köper producenten gödning sälj spannmål emot för att ha en tydlig kalkyl. Ha balans på köp och sälj med olika förnödenheter för att inte tappa allt på ett kort.

Intervju D

Victor Ebel *Spannmålschef Svenska Foder*

29/5 2023

1. Hur skulle du förklara hur spannmålshandel fungerar för en person som inte är alls insatt?

Lantbrukaren börjar med att se efter vilken typ av gröda som ska odlas, efter det behöver man veta om man ska lagra sin slutprodukt själv eller leverera den direkt. Det finns alltid en köpare när det kommer till spannmål, man måste bara bestämma sig vilken typ av kontrakt man vill teckna. Inom spannmålshandeln finns en rad olika aktörer, lantbrukaren såklart, som producerar och tar fram produkten som ska handlas med. Sedan har vi handlaren som sedan skickar det vidare till slutanvändaren. Detta är såklart väldigt kort och koncist förklarat. Hela handeln är som ett vågspel där utbud och efterfrågan väger upp vartannat, och denna vågskål bestämmer sedan vilka grödor som är lönsammast att odla.

2. Vad är de viktigaste punkterna en odlare bör hålla koll på när det kommer till handel av spannmål?

Odlarna bör alltid ta reda på information om vad marknaden efterfrågar. Så du producerar det du kan sälja till ett vettigt pris. Man bör även hålla koll på prisbilden i marknaden, genom att hålla kontakt med aktören eller aktörerna som du handlar med. Det gäller att hålla sig uppdaterad. Säkerställ också att du har rätt kvalitet på produkten, samt rätt volym när det är dags att leverera. Vi har ju ett exempel under 2018 när torkan slog till, då skickade vissa ut en faktura på de ton som saknades i kontraktet, alltså att många inte kunde leverera tillräckligt mycket på grund av missväxten. Tyvärr är detta något som drabbar hela handelskedjan, där är även vi som spannmålshandlare väldigt utsatta eftersom inte vi heller kommer kunna leverera till slutkund.

3. Det finns en hel del olika sätt att handla med spannmål, vilka är de vanligaste metoderna?

Jag skulle säga att den vanligaste metoden är att du handlar genom en aktör. Sen har du även en metod som heter mellangårdsavtal, alltså att du till exempel säljer det enkelt till en granne. Det finns även något som heter LM2, det är lantmännens variant att säkra mot börsen, inte säker på att

dom fortfarande har kvar det. Den tredje varianten skulle jag nog säga är att sälja direkt till en svensk kvarn.

4. Hur är din känsla om vi pratar historiskt resultat för lantbrukare som termins-säkrat resp. låtit tjänstemän i pool-pris med flera bestämna.

Jag är personligen inget stor fan av börsen i och med att jag använder det väldigt försiktigt. Eftersom det är som en aktiehandel, och jag kan tyvärr inte se in i framtiden, det enda jag kan bidra med där är kvalificerade killgissningar. Den är väldigt bra när du är i en sjunkande marknad, men extremt riskfylld och osäker i en stigande. Om jag skulle rekommendera en lantbrukare att använda sig av terminshandel så ska man göra det med en uppdelad riskstyrning. Exempelvis 30% på fastpris, 30% på odlingskontrakt, 15% i skörd och 15% i terminer. Jag pratar nog för alla spannmålshandlare när jag benämner vikten av att sprida sina risker, det kommer de allra flesta längst på.

5. Har lantbrukare ofta en bas-strategi som man håller (typ när och hur mycket man termins-säkrat). Ser det ofta likadant ut varje år?

Både ja och nej. Det är helt olika beroende på vad det är för gård och vilka förutsättningar man har. Det finns lantbrukare helt utan någon tork eller lagringskapacitet, de kör alltid in till närmsta aktör och tippa sin spannmål och priset är det de är. Många resonerar som så att man inte vill sälja någonting man inte redan har. Alltså att man inte har koll på sin volym innan produkten är skördad. Sen finns det de som vägrar sälja någonting i skörd, utan de vill lagra in allting till årsskiftet för att förbättra sitt bokslut. Sen finns det producenter som verkligen vill sälja efter årsskiftet för att få in intäkterna i nästa bokslut, och då får man det klassiska att då har man en skörd i lager, en på banken och en skörd ute på fält. Lyckas man komma dit så har man en rätt så bra riskstyrning. Då står man stabilt inför kommande år. Sen har vi nästa lantbrukare som vill sälja året runt, d.v.s. kanske ett lass varannan vecka om man nu har förutsättningarna för det. Det anser jag att vara den bästa strategin eftersom lantbrukare ofta har många utgifter utspridda på året som exempelvis sprutmedel, gödning, reservdelar och diesel. Då kompenserar man upp utgifterna med inkomsterna.

6. Hur ser den optimala handlingsstrategin ut för dig som handlare ifall du skulle varit spannmålsproducent?

Här skulle jag vilja börja med att säga sprida risker. Du har intäkter och du har utgifter, det jag alltid skulle göra är att sälja av efterhand som man köper in. Säg att jag köper in två lass gödning, då skulle jag alltid sålt av

spannmål för motsvarande summa. Jag ska säga dig att det är typ det enda jag har repeterat om och om igen på alla mina föredrag de senaste tre åren. Gör en back to back, riskminimera genom att sälja och köpa samtidigt. För att sammanställa så tycker jag att man ha en grov strategi, men att samtidigt kunna vara öppen för att avvika ifrån den när vissa möjligheter dyker upp.

7. Vilken betydelse har svängningar i priser på frakterna för handeln just nu? (Båt och lastbil)

Om vi börjar med lastbilarna så kommer fraktkostnaden alltid att vara den tråkigaste utgiften för både aktören och lantbrukaren, åkerierna vill såklart alltid ha betalt så de kan gå runt och det är ingenting som vi någonsin kommer kunna påverka. Kollar vi sen på exportmarknaden, alltså båtarna då så har det rätt stor betydelse. Ett exempel en gång när vi skickade en 3000-tonnare med spannmål till Rostock i Tyskland före energikrisen och Covid, då kostade det 8 euro/ton för frakten. När energikrisen var som allra värst kostade motsvarande transport 35 euro/ton. Så det är rätt stora kostnader, och dom höga kostnaderna gör att det blir ett lägre pris i uppköpet eftersom vi aktörer behöver lägga mer pengar på att bli av med produkten. För att avrunda så är frakten helt och hållet kopplad till råoljepriset, det är det som styr priset på frakterna. Man talar också ofta om att spannmålspris och råoljepris brukar gå hand i hand. Detta är anledningen.

8. Upplever du att vissa lantbrukare borde engagera sig mer för att få ett bättre pris på sin skördade produkt och inte bara göra sig av med den så fort som möjligt?

Vad man helt klart ska göra är att du alltid ska göra klart för dig vad du får för din spannmål just nu i marknaden, så du måste alltid ringa till dina 3-4 olika aktörer och föra en ständig dialog. Sen kan man alltid spela ut aktörerna mot varandra, dock kan det vara lönsammare i slutändan att tänka på att det finns även ett värde i ett samarbete. Till exempel om jag har en kund som bara fiskar efter priser men aldrig återkopplar, då kanske inte jag lägger så mycket tid och ansträngning på att få fram ett vettigt pris till just denna kund jämför med en trogen kund som hör av sig igen. Jag är ju ute efter hållbara samarbeten under både dåliga och bra tider som kan gynna båda parter. Det bästa sättet är nog att vara vän med alla aktörer, så länge priset du får på din spannmål är rimligt.

9. Priserna fluktuerar mycket, hur är intresset (om det hade gått) att säkra priser på produkter som energi och handelsgödsel ?

Då kommer vi tillbaka till det vi pratat så mycket om tidigare, back to back. Jag kan inte nämna det för många gånger. Sälj av efterhand som du köper in. Det är bättre att veta vad du har för kostnader hela tiden än att "gambla" med din spannmål månad för månad. Det är därför man måste vara med i marknaden hela tiden för att lyssna och få en känsla av när det är rätt att köpa och sälja. Det hade såklart varit väldigt intressant att kunna prissäkra på insatsvaror men det hade också varit ytterligare en riskfaktor att ta hänsyn till.

10. En nackdel på alla börser är att det kan finnas insiders. Hur fungerar det med spannmålshandel, har alla ungefär samma information eller finns det insiders som agerar och som till exempel har bättre koll på till exempel Kina?

Jag skulle säga att all information som behövs är öppen. Det blir väldigt fort officiellt om exempelvis kina drar ner på sin gris eller kycklingproduktion, då blir det ju att de inte köper lika mycket majs och vete. Då blir överskottet väldigt stort eftersom de är en så pass stor aktör. Man kan nog inte jämföra insiderhandeln här med typ insiders i aktiehandel. Skulle jag varit på grillkväll med Elon Musk och plötsligt säger han att Tesla är ett luftslott och att jag borde sälja av alla mina aktier därifrån, det kommer falla när som helst, det kallas för insiderjobb. När det gäller spannmålen så ser man allt mycket tydligare, till exempel hela skörden i USA regnar bort, eller om det råder stor torka och ingenting växer i hela Europa. Då ser folk ganska fort vad som kommer att ske på marknaden. Det viktigaste är att hålla sig uppdaterad på områden som geopolitik, vädret runt om i världen, krig, energimarknaden med mera. Så länge du har tillgång till Google så kommer du långt.

11. Ett år som detta känns det viktigare än någonsin att vara på alerten med prissäkring, vilka parametrar anser du vara de viktigaste att ta hänsyn till i detta?

Återigen om vi delar upp det i två lag om vad du har för förutsättningar på gården, kan du lagra eller måste du lämna i skörd. Det är det vi pratade om i tidigare frågor. Ha god kontakt med aktörerna och säljarna, håll koll på det geopolitiska läget.

Publicering och arkivering

Godkända självständiga arbeten (examensarbeten) vid SLU kan publiceras elektroniskt. Som student äger du upphovsrätten till ditt arbete och behöver i sådana fall godkänna publiceringen. I samband med att du godkänner publicering kommer SLU även att behandla dina personuppgifter (namn) för att göra arbetet sökbart på internet. Du kan närsomhelst återkalla ditt godkännande genom att kontakta biblioteket.

Även om du väljer att inte publicera arbetet eller återkallar ditt godkännande så kommer det arkiveras digitalt enligt arkivlagstiftningen.

Du hittar länkar till SLU:s publiceringsavtal och SLU:s behandling av personuppgifter och dina rättigheter på den här sidan:

- <https://libanswers.slu.se/sv/faq/228316>

☒ JA, jag, **Kasper Persson** har läst och godkänner avtalet för publicering samt den personuppgiftsbehandling som sker i samband med detta

☐ NEJ, jag/vi ger inte min/vår tillåtelse till att publicera fulltexten av föreliggande arbete. Arbetet laddas dock upp för arkivering och metadata och sammanfattning blir synliga och sökbara.