



Vilt som resurs

Från skog till bord –
Nuläge och
utvecklingsmöjligheter

Förstudie



Titel: Vilt som resurs. Från skog till bord – Nuläge och utvecklingsmöjligheter. Förstudie
Utgiven av: Länsstyrelsen i Södermanlands län
Författare: Cilla Krantz, Kompetens Utveckling, MSP Munktell Science Park, Portgatan 3,
633 42 Eskilstuna Tfn: 070 - 384 64 24,
E-post: cillakrantz@kompetens-utveckling.se
Utgivningsår: 2015
Omslagsbild Dovahjort. Foto: Hans Ring
Diariennr: 600-6013-2014
Rapportnr: 2015:10
ISSN-nr: 1400-0792

Rapporten finns på: www.lansstyrelsen.se/sodermanland/publikationer

Eller kan beställas hos
Länsstyrelsen i Södermanlands län
611 86 Nyköping
Tel: 010-223 40 00

Innehållsförteckning

| | |
|---|----|
| UPPDRAG..... | 2 |
| METOD..... | 3 |
| RESULTAT | 4 |
| NULÄGES- OCH OMVÄRLDS SPANING..... | 4 |
| Viltprojekt, exempel..... | 4 |
| Vilt i Sörmland: avskjutning, förekomst, trafikolyckor | 5 |
| Värdet av vilt, nationellt..... | 6 |
| RESURSINVENTERING – NULÄGE OCH FRAMTID, INTERVJUER..... | 7 |
| Vilthanteringsanläggningar (VHA) i Sörmland | 7 |
| Viltdepå – exempel från Blekinge | 8 |
| Markägare och jägare mindre jaktlag..... | 9 |
| Större gods och kommersiell jakt | 9 |
| Småskalig logistiklösning - Goofreel..... | 10 |
| KANALER TILL KONSUMENT..... | 10 |
| Grossister | 10 |
| Offentlig mat | 10 |
| Butik..... | 11 |
| Restaurang..... | 11 |
| SAMMANFATTNING, DISKUSSION | 12 |
| 1. Utbildning och kompetensutveckling av markägare och jägare..... | 14 |
| 2. Behåll vilt i länet – en möjlighet till spårbarhet och varumärkesprofilering | 14 |
| 3. Viltdepå – en möjlighet..... | 15 |
| 5. Vilthanteringsanläggningar, VHA – samarbete ett måste..... | 15 |
| 6. Dagligvaruhandel och restaurang – prioriteras i ett senare skede..... | 15 |
| 7. Grossist – en viktig aktör..... | 15 |
| 8. Offentlig sektor – ger tryck i systemet..... | 16 |
| 9. Utbildning av måltidspersonal, övrig personal och föräldrar – en förutsättning för positiv effekt..... | 17 |
| FÖRSLAG PÅ PROCESS I 2 STEG | 17 |
| Steg 1: förberedelse 0,5 år samt genomförande 1 år | 18 |
| Steg 2: Genomförande 1,5 år | 19 |

BAKGRUND

I Sörmland finns riklig tillgång till vilt. De stora stammarna av framför allt dov- och kronhjort finns idag främst i de södra delarna av länet. De orsakar lokalt omfattande skador i skogs- och lantbruk och är samtidigt en värdefull resurs som skulle kunna nyttjas i högre grad.

Viltkött är en klimatsmart råvara från naturen som är magert och proteinrikt med höga halter av mineraler. Med dagens tydliga trend att äta hälsosam, naturlig och närproducerad mat så bör marknaden för viltkött ha en stor utvecklingspotential i såväl Sörmland som i Mälardalsregionen och nationellt.

I Sörmland finns flera vilthanteringsanläggningar med kapacitet att hantera stora mängder viltkött. Möjligheten att köpa viltkött begränsas av bland annat ojämn tillgång, otydliga inköpskanaler och prissättning samt brister gällande lagerutrymmen.

Projektet Viltveckor i Sörmland har visat att efterfrågan på viltkött bland konsumenterna, i restaurang led och inom offentlig sektor är stor. Det nationella viltmatsprojektet inom Matlandet Sverige som startade år 2010 visar att efterfrågan på viltkött stadigt ökar.

Länstyrelsen i Södermanlands län tog initiativet till denna förstudie som undersöker förutsättningar och möjligheter att bygga upp en mer långsiktig profilering av vilt. Målet är en ökad konsumtion av sörmländskt viltkött året om i främst Stockholm -Mälardalsregionen.

UPPDRAG

Undersöka förutsättningarna för ökad avsättning året om av sörmländskt vilt (dov- och kronhjort) i främst Stockholm Mälardalsregionen.

Förstudien ska

- undersöka möjligheter och kapacitet för samordning hos befintliga vilthanteringsanläggningar samt behov av eventuella ytterligare anläggningar
- kartlägga behov av distributionskanaler
- kartlägga behov av lagringsutrymme
- ge förslag på konkreta åtgärder för att underlätta viltets väg från nedlagt djur till marknad
- klargöra marknadshinder och behoven av marknadsföring
- undersöka marknadens priselasticitet.

Anm. För att nå det långsiktiga målet som anges i uppdraget tror vi att markägarnas olika intressen, större jakter och kommersiell jakt kontra skador i skogs- och lantbruk, måste diskuteras och lösas på ett för bägge parter tillfredsställande sätt. Förslag till lösning/lösningar ingår inte i förstudieuppdraget, men vi ville ändå inhämta synpunkter och förslag på hur man kan gå tillväga för att få igång en dialog kring detta.

Målgrupper

- markägare
- jägare, såväl yrkesjägare som jägare med egen eller arrenderad mark
- vilthanteringsanläggningar
- grossister
- offentlig sektor
- potentiella konsumenterna av viltkött genom restauranger och detaljhandel

METOD

Underlag till förstudien har inhämtats genom inläsning av dokument inom aktuellt område, så som rapporter från olika myndigheter, Svenska Jägareförbundet och avslutade viltprojekt. Kontakt har tagits med projektledare för intressanta viltprojekt samt ett stort antal webbsidor har studerats.

Tyngdpunkten har dock varit intervjuer med personer inom framtagna målgrupper. Intervjuerna har genomförts i så kallade semistrukturerad form där utgångspunkten är i förhand fastställda frågeområden, men samtalet får styra i vilken ordning frågorna ställs. Det finns givetvis möjlighet att ställa kompletterande, fördjupande och förtydligande frågor under intervjun.

Intervjuerna har skett vid såväl fysiska möten som per telefon, ofta med efterföljande e-postkontakt. Vid två tillfällen har vi samlat information genom att delta på seminarier kring offentlig mat (Stolt mat, stråkmöte samt Matvandring i Eskilstuna med LRF och Stolt mat som arrangörer)

En referensgrupp med representanter från LRF och Svenska Jägareförbundet har träffats vid två tillfällen under förstudieperioden.

GENOMFÖRANDE

Förstudien genomfördes under perioden november 2014 till 25:e mars 2015.

Viltslakterier/vilthandlare identifierade vi som nyckelpersoner i förstudien. De har stor kännedom om både tillgång och efterfrågan samt fungerar som "spindel i nätet". Vilthandlaren har kontakter med jägare och markägare som levererar in vilt till slakteriet. De har också ett stort kontaktnät gällande grossister, restauranger, butiker, kommuner m.fl. för utleverans. Vi tog därför kontakt med denna målgrupp tidigt i förstudien för att få tips på nya kontakter att jobba vidare med.

Följande moment har genomförts under förstudien:

- **Nuläges- och omvärlds spaning**
 - Inläsning av rapporter och övriga dokument inom aktuellt område framtagna av Länsstyrelsen, Skogsstyrelsen, Svenska Jägareförbundet etc
 - Websök gällande projekt och övrig intressant information inom aktuellt område
 - Kontakt med projektledare för viltprojekt i såväl Sörmland som andra län
 - Intervju med länsjaktvårdare, Svenska Jägareförbundet, Öster Malma

- **Resursinventering - nuläge och kapacitetsökning**
 - Intervjuer med 5 av länets viltslakterier/vilthandlare
 - Intervjuer med mindre markägare och jägare
 - Intervjuer med företrädare för större gods och yrkesjägare

- **Kanaler till konsument**
 - Intervju med 2 grossistföretag, inköpschefer
 - Intervju med 3 butikschefer alt. köttmästare
 - Intervju med 3 kommuner, måltidschefer
 - Intervju med restaurangägare

- **Analys, idéutveckling**
 - Sammanställning insamlat material
 - Identifiering av "flaskhalsar"
 - Idéutveckling
 - Återkoppling till främst VHA

- **Förslag på konkreta åtgärder, sammanställning**
 - Framtagande av projekttidé
 - Rapportskrivning

RESULTAT

NULÄGES- OCH OMVÄRLDS SPANING

Viltprojekt, exempel

Vilt och viltköttets potential uppmärksammas alltmer. Ett flertal projekt med olika inriktning har genomförts de senaste åren, och fler planeras framöver. Ett par exempel nämns nedan.

- **Viltmatsprojektet inom Matlandet Sverige** genomfördes år 2010 - 2014. Projektet var ett samarbete mellan Jägareförbundet i Västmanland och Jordbruksverket. Syftet var att skapa en hållbar kedja för viltkött, från skog till tallrik. Målet var att fler företag inom vilt, mat och turism etablerades, samt stärka kunskapen och öka efterfrågan på viltkött hos den breda allmänheten. Projektet startade med viltmatsvecka i Västmanland år 2010 då 35 000 portioner älgkött serverades. 2011 utökades området till 5 län som sammanlagt under en vecka serverade 135 000 portioner viltkött. Under säsongen 2013/2014 passerades 13 miljoner portioner. Inom projektet har man arbetat med restauranger som vill profilera sig, ökat tillgängligheten i butiker och bearbetat offentlig sektor samt satsat på utbildning för såväl jägare som kockar. *Källor: Projektredovisning Viltmat Västmanland 2010-2012 (Sven-Åke Larsson, Projektledare), informationsmaterial samt intervju med Sven-Åke Larsson.*
- **Projekt Viltmat Halland**, Hushållningssällskapet
Projekt med LRF och Jägareförbundet för ökad kommersialisering av vildsvin. Mycket vilt går ut ur länet och vidare till anläggning i Skåne.
Projektet, som nu avslutats, (slutrapport under utarbetning) har fokuserat på *utbildning* av jägare samt *marknadsföring* och skapande av *varumärke*. Man förmedlar kontakter mellan främst offentlig sektor och vilthanteringsanläggningar.
700 jägare har utbildats i skytte, etik, hantering, styckning och förädling av vilt för att få en ökad förståelse för själva produktens värde och kvalitet.
Mycket kraft har lagts på marknadsföring av "Vilt från Halland" vid t.ex. mässor, marknader och utanför butiker. Det tog 3 år att nå effekt, och nu är efterfrågan så stor att man ej kan leverera efterfrågad mängd vildsvinskött.
Jägarna tycker inte att det är värt besväret att ta djuren till anläggningarna för det låga pris de får. Själva logistiken är inte problemet, utan att hantera djuret på rätt sätt och den tid det tar.
Projektet har fått mycket positivt gensvar från både jaktlag och enskilda jägare.
Källa: Intervju med Eva Hessel, HSS Halland
- **Projekt Skogsgris på tallriken, LRF Sydost**
Projektets inriktning var produktutveckling och marknadsföring av vildsvinskött i syfte att öka konsumtionen. Jägare, vilthanteringsanläggningar, förädlingsföretag, restauranger, butiker och offentlig sektor involverades i projektet. Ett flertal event, utbildningar och seminarier genomfördes.
Projektet startade med inventering av befintliga produkter som är möjliga att få ut i butiker och restauranger. Tillsammans med experter inom olika förädlingsled, bland andra kända profiler som Håkan Fällman och Lasse Bengtsson, har en del produkter utvecklats ytterligare. Intresset bland konsumenterna var stort då jägare och markägare informerade om viltkött, erbjöd avsmakning och delade ut receptförslag i butiker. Målet är att skogsgrisen blir en etablerad konsumtionsprodukt, en produkt med ökad acceptans både från restaurang och butiksled.
Källa: Skogsgris på tallriken, Matlandet Sverige Dnr 3.3.18-13820/14, slutrapport
- **Projekt Viltstammar i balans i ett förändrat klimat, LRF Sydost och LRF Skåne**
Viltstammar i balans är ett samarbete mellan LRF, Jägareförbundet och Södra Skogsägarna. Projektet fokuserade på ökad kunskap och dialog kring klimatförändringar och dess effekter på ekologin. Målet är att på sikt nå en ökad samverkan mellan markägare och jakträttsinnehavare gällande skog och vilt. Ett stort antal kurser och seminarier har genomförts med sammanlagt

cirka 3 000 deltagare. Utvärderingen visar att kunskapsnivån ökat markant både bland markägare och jägare gällande viltförvaltning, skogsproduktion, klimatförändringar och naturens foderproduktion. Majoriteten av deltagarna anser också att man fått en ökad förståelse mellan skogliga/jaktliga frågor. 9 av 10 deltagare i projektet tycker att det är viktigt, eller mycket viktigt, att markägare och jägare har gemensamma utbildningar.

Projektet löpte under 3 år och är helt nyligen avslutat.

Källa: Helene Lantz, LRF Sydost samt Annika Sällvik, LRF Skåne

▪ **Viltmatsveckorna i Sörmland**

Viltmatsveckorna i Sörmland med start år 2011 är ett samarbete mellan LRF och Jägareförbundet. Syftet med projektet är att ge möjlighet att ta del av det nyttiga och klimatsmarta viltköttet genom att öka tillgängligheten. Målet på sikt är att uppnå minskade viltskador på skog och lantbruksmark samt ökad tillgång och efterfrågan på viltkött.

Antalet veckor/år har successivt ökat och genomfördes nu senast (hösten 2014) under 3 veckor och riktade sig till den offentliga måltiden. Drygt 22 000 viltmatsportioner som kan knytas till Viltmatsveckorna i Sörmland serverades, en kraftig ökning från 2013 då 8 000 portioner (2 viltmatsveckor) serverades. Viltmatsveckorna i Sörmland har stor betydelse för att öka intresset och efterfrågan på viltkött.

Källa: Kerstin Osmark samt Viltmatsveckorna i Sörmland 2014, slutrapport

Vilt i Sörmland: avskjutning, förekomst, trafikolyckor

Under jaktsäsongen 2013/2014 rapporterades drygt 11 200 skjutna klövdjur i Sörmland.

Inrapporterade antal djur/djurart (cirka) samt antal djur/ha:

4 000 dovhjort - 15,92/1 000 ha

3 400 vildsvin, - 13,73/1 000 ha

1 700 rådjur - 6,80/1 000 ha

(Källa www.viltdata.se)

1 691 kronhjort

1 366 älg

(Källa Länsstyrelsen i Södermanlands län)

Rapporteringskyldighet gäller endast för älg och kronhjort, vilket innebär att den faktiska siffran fällda djur/djurart är betydligt högre, undantaget älg och kronhjort. Rapporteringen år 2013/2014 var 48 % på länsnivå (undantaget älg och kronhjort), vilket innebär att avskjutningen beräknas vara dubbelt så hög för dovhjort, vildsvin och rådjur än vad som redovisas ovan.

Tätheten av dovhjort varierar inom länet från mycket låg täthet till etablerad och mycket hög täthet. I vissa delar av länet har arten vid speciellt gynnsamma förhållanden uppnått så hög täthet som 350 – 400 hjortar/1 000 ha. *(källa: Dovviltet i Södermanland, rapport 2011:13, Länsstyrelsen i Södermanlands län)*

Det finns mycket täta dovhjortstammar kring Öster Malma och Ripsa, samt runt Vingåker. Enligt Anders Nilsson, länsjaktvårdare i Sörmland beräknas tätheten idag till cirka 150-200 dov/1 000 ha resp. 40-50 dov/1 000 ha. Enligt samma källa skjuts cirka 6 000 – 7 000 dovilt/per år i Sörmland.

En större skogsägare i ett mycket dovhjortstätt område anser att stammen bör minskas till hälften, från 200 dov/1 000 ha till c:a 100 dov/1 000 ha.

Ytterligare en källa, *Eskilstuna Kuriren 2014-08-12*, som baserar sina uppgifter på intervju med viltförvaltningshandläggare på Länsstyrelsen, uppger en siffra på 8 030 fällda dovhjortar under säsongen

2013/2014. Denna siffra är dubbelt så hög som antal inrapporterat dovsvilt till vilt databasen, och stämmer överens med beräknat antal enligt ovan.

När det gäller viltolyckor i trafiken så finns en skyldighet att rapportera dessa till polisen. Under 2013 inrapporterades till Sörmlandspolisen totalt 2 446 olyckor med klövvilt inblandade, varav 263 olyckor med kron- eller dovhjort. (källa *Eskilstuna Kuriren, 2014-10-10*).

Dessa siffror överensstämmer med Anders Nilssons uppgift att cirka 2 000 vilt blir påkörda i Sörmland/år, varav minst hälften rådjur och ett 100-tal dovhjort. Viltolyckor, som ofta framförs som skäl till att sänka dovhjortstammen i Sörmland, är ett svagt skäl. Betydligt starkare skäl utgör skogsskador och betestryck inom de dovhjortstäta områdena anser länsjaktvårdare Anders Nilsson.

Värdet av vilt, nationellt

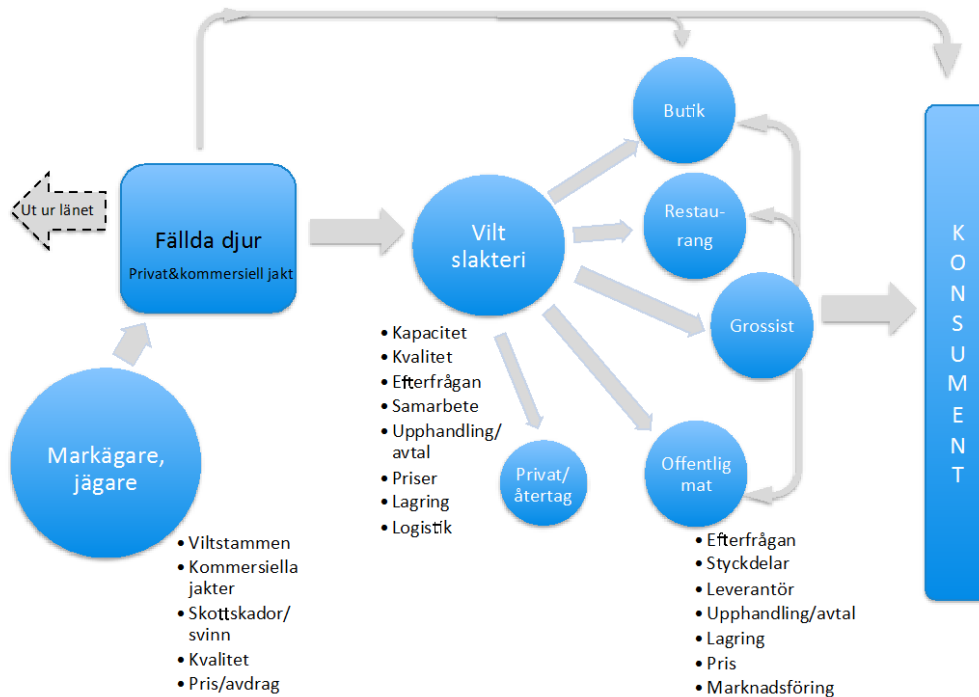
Torsten Mörner, ordförande i Svenska Viltakademien, uppskattar att endast 30 % av fällt vilt säljs till konsument (direkt, via handel, restaurang etc.) och att den största delen vilt hamnar i jägarnas egna frysar (Källa: *Skogsland nr 46, 2014-11-07*). Han menar att efterfrågan är större än tillgången, och att utbudet kommer att öka i takt med ökade viltstammar och utbyggda vilthanteringsanläggningar.

Samma källa, *Skogsland nr 46, 2014-11-07*, redovisar en beräkning på värdet av viltkött baserat på avskjutning 2012/2013 och snittpris/art till konsument. Det totala värdet beräknas till 2,9 miljarder kronor. Fördelningen per viltart med högst värden är enligt följande i SEK:

- Älg, 2,1 miljarder
- Vildsvin, 379,5 miljoner
- Dohjort, 142,9 miljoner
- Rådjur 138,6 miljoner
- Kronhjort 27,7 miljoner

Beräkningen grundar sig på uppgifter från Jägareförbundet, Jordbruksverket, SLU, Skånska Vilt, Polarica, Br Andersson Efrtr Fågel & Vilt.

Bild: Flödet från fälldt djur till konsument samt de nyckelord/frågeställningar som utgjorde underlag vid intervjuer med resp. målgrupp



Vilthanteringsanläggningar (VHA) i Sörmland

Fem vilthanteringsanläggningar kontaktades

Fyra av de fem anläggningarna ser möjligheter att utöka verksamheten om efterfrågan ökar. En av anläggningarna har tidigare hanterat cirka åtta gånger fler vilt än idag. Skäl till neddragningen är främst låg lönsamhet. Intresse finns dock att utöka verksamheten igen om lönsamhet och efterfrågan ökar. I dagsläget arbetar alla med egna kontakter, såväl gällande inflöde som utleverans. Inflöde sker dels från större gårdar, men till största delen från mindre jaktlag och enskilda markägare/jägare. Vid två av anläggningarna uppskattas inflödet från större jakter och kommersiell jakt utgöra 50% av det totala antalet levererade djur. I antal innebär det c:a 1 500 djur.

Sammanlagt beräknas inflödet vid de fem anläggningarna till cirka 4 200 vilt/år.

De fem vilthanteringsanläggningarna har egna gårdsbutiker där de säljer köttlådor, styckdetaljer och ofta förädlade viltprodukter så som korv på egna recept. Två av anläggningarna uppger att merparten, 45 - 70 %, av viltköttet går vidare till restaurang, främst egen restaurangverksamhet. Resterande del fördelas på gårdsbutik/butik (20-40%) och en mindre mängd levereras som återtag samt till grossist och offentlig mat. En av de övriga tre anläggningarna bedriver även konferens- och utbildningsverksamhet inom jakt och vilt, och gör av med en betydande del av viltköttet internt. Ytterligare en av VHA nämnda ovan kommer att utöka sin konferensverksamhet och därmed göra av med mer viltkött på den egna gården.

Gemensamt för de kontaktade vilthanteringsanläggningarna är att det bedöms som lättare att bli av med de fina styckningsdetaljerna och förädlade produkter där man har en god efterfrågan från restaurang och butik. Viltfärs och grytbitar är det i dagsläget svårare att få avsättning för och blir liggande i frysen och lagret byggs på.

Prissättning och slutgiltigt pris, både vid in- och utleverans, tycks skilja sig åt mellan anläggningarna beroende på mottagning- och hanteringsprocess. Kilopriset till jägaren per djurart är i stort sett detsamma, även när det gäller VHA utanför länet. Däremot skiljer det sig när det gäller avdrag för ålder på djur, skott- eller på annat sätt skadat kött, hantering, överfett etc. Vilthandlarna menar att alltför många djur är onödigt skottskadade och felaktigt hanterade. Utbildning av jägare inom dessa områden skulle höja kvalitén och öka lönsamheten för både jägare och vilthandlare.

Utpriset är det svårt att få någon enhetlig bild av. Ofta sker prissättningen efter förhandling eller avtal beroende på volym och kvalitet. En vilthandlare säger sig ligga lågt i snittpris för att på så sätt lättare få avsättning för alla styckdetaljer. Andra tycks ha en väl differentierad prissättning beroende på styckdetalj. Skillnaden i pris mellan olika djurarter tycks också skilja sig en del mellan vilthandlarna.

En stor kostnad för vilthanteringsanläggningarna är slaktavfallet som hämtas för destruktion utanför länet. Slaktavfallet är en resurs i energisammanhang, och flera av vilthandlarna nämnde att det borde finnas en lösning inom länet för att ta tillvara denna resurs.

Ytterligare en kostnad som nämns är det obligatoriska trikintestet på vildsvin samt veterinärbesiktningen där vilthanteringsanläggningarna skulle vilja se förenklingar i processen.

Alla vilthanteringsanläggningarna ovan är medvetna om att en stor del av det sörmländska viltet, framför allt vid storjakter och kommersiell jakt, hämtas av VHA med hemvist utanför länet. Skälet som anförs är att de sörmländska anläggningarna är relativt nystartade och att det finns en tradition att skicka viltet till de stora anläggningarna som har en väl utvecklad service. Det finns dock önskemål om att bryta denna tradition, och flera anläggningar uppger att det finns möjligheter att ta hand om stora volymer av det viltkött som idag hanteras utanför länet. De sörmländska vilthanteringsanläggningarna är beredda att hämta vilt efter jakter, och gör det redan idag, om det handlar om fler än enstaka djur.

Logistik och förvaring ses inte som ett problem, vare sig idag eller vid ökade volymer. Finns det bara ett tillräckligt stort inflöde och "garanterad" avsättning så är flera VHA intresserade av att satsa på utbyggnad av både logistik- och förvaringslösningar. Vilthandlarna upplevde det inte heller som ett problem för de enskilda jägarna i mindre jaktlag att leverera vilt till anläggningen. Ofta blir det ett trevligt möte där man får möjlighet att träffa jakt- och viltintresserade personer.

En av de fem vilthandlarna som intervjuats har dock inga planer på att utöka sin verksamhet gällande VHA då de rent geografiskt ligger otillgängligt till, samt dessutom satsar på ett brett utbud av aktiviteter kring jakt och vilt.

Alla fem vilthanteringsanläggningarna uttalade intresse för samarbete, dock med viss variation i samverkansform. Några kan tänka sig att gå samman i upphandlingar där var och en levererar de volymer som går att få fram, och eventuellt till gemensamt pris. Andra menar att samarbetet bara ska gälla vissa styckdetaljer, och att köttet ska noga märkas från vilken anläggning det kommer. Kvalitetsbegreppet och kvalitetssäkring nämns som en fråga för diskussion.

Viltdepå – exempel från Blekinge

Johannishus gods i Ronneby kommun har i samarbete med vilthandlare byggt upp en inlämningsstation/viltdepå. Jägare som önskar sälja vilt får hänga in det i ett kylrum där det sedan hämtas av vilthandlare som transporterar det vidare till VHA.

Jägaren/säljaren som anmält sig till systemet har en egen nyckel och kan lämna in vilt när som helst under dygnet. Viltet skall vara passat, pälsen kvar samt huvud och, om viltundersökarutbildning saknas, även samtliga röda organ skall medfölja. Jägaren märker slaktkroppen och lämnar ett ifyllt inlämningskvitto. Viltdepån underlättar för jägarna att sälja sitt vilt genom att de slipper passa tider för inlämning, samt underlättar för VHA då det finns större volymer att hämta på en och samma plats. Avskjutningen av vildsvin har ökat markant sedan införandet av depån.

Markägare och jägare mindre jaktlag

Många markägare är bekymrade över de skador som de stora viltstammarna, framför allt vildsvin och dovhjort, orsakar. Ett försök att erbjuda markägare hjälp att skjuta av vilt för att minska stammen har inte slagit väl ut. Två intervjuade markägare menar att det känns otryggt att släppa in okända personer med skjutvapen på sina marker. En annan menar att det inte fungerar då jakten är utarrenderad och det är då inte möjligt att släppa in andra jägare i området.

Jägare och mindre jaktlag har ett intresse av att det finns rikligt med vilt att jaga. Å andra sidan finns en medvetenhet om att viltstammarna är för höga på sina håll och en ökad avskjutning krävs. Det mesta av köttet fördelas inom jaktlaget, ges bort eller säljs till vänner och bekanta. En hel del läggs i den egna frysen eller, i undantagsfall, kasseras. Under älgjakten på hösten finns efterfrågan på vilt i butiker, och flera av dem vi talat med levererar främst älg under denna tid. Övrig del av året tycks det bara i undantagsfall levereras viltkött direkt till butik. Några upplevde det komplicerat att sälja direkt till butik och restaurang då djuret först måste besiktigas om inte den kompetensen finns hos mottagaren.

En del jägare lämnar till VHA och gör återtag för egen förbrukning eller säljer vidare. Andra lämnar in enstaka djur men säger att det knappast lönar sig att fara till VHA då det finns erfarenhet av att inte ens bränslekostnaden täcks. Ett exempel som nämndes var ett vildsvin som lämnades på VHA och där priset till jägaren i normalfallet var 35 kr/kg. Då vildsvinet vägde över 40 kg klassades det som "korvkött" och priset sänktes till 15 kr/kg.

Jägare som intervjuats menar att det är svårt att få avsättning för en ökad mängd vilt med de privata kontakter de har idag. Återstår då att leverera till VHA, men då får det inte bli en förlustaffär. En gemensam logistiklösning för små kvantiteter och en stabilare prissättning skulle kunna avhjälpa detta.

Större gårdar och kommersiell jakt

Ett antal större gårdar som erbjuder kommersiell jakt i Sörmland har kontaktats.

Antal deltagare vid jakterna varierar, men c:a 35 personer (skyttar, hundförare, passutställare m.fl.) och c:a 25 fällda vilt/dag anses vara normalvärden. Sett till hela året uppges ett snittvärde på 250 – 350 djur/år och gods vara rimligt.

Enstaka större gårdar erbjuder jakter till såväl svenska som internationella kunder. Dessa jakter kan vara under flera dagar och kombineras ofta med konferensverksamhet med viltmiddagar. Upp till 70 djur/dag kan fällas vid enstaka storjakter, och på årsbasis fälls c:a 600 - 800 vilt.

Större delen av vilt från stora gårdar och kommersiella jakter hämtas av vilthanteringsanläggningar verksamma utanför länet. En källa uppger att det rör sig om 10 000 - 15 000 vilt/år som direkt förs ut ur länet, en annan källa anser att det handlar om ett betydligt lägre antal, c:a 4 000 vilt/år. Ytterligare en källa bedömer utflödet till 6 000 – 10 000 vilt/år.

Möjligheten att sälja direkt till restaurang, butik och grossist vore önskvärt, men hindras av nuvarande lagstiftning. En förenkling av EU's regelverk kring hantering av viltkött efterfrågas.

Själva jaktupplevelsen inbringar mer pengar än viltköttet. Det finns inget större intresse av att minska viltstammarna, dock en omfördelning av viltet vore önskvärt.

Det finns ett intresse för att behålla mer vilt inom länet under förutsättning att logistiken fungerar på ett smidigt och flexibelt sätt och att priset är rätt. Prissättningen med hänsyn till avdrag är avgörande för ekonomin. Man befärar att man får sämre pris från de sörmländska vilthanteringsanläggningarna då det hanteras småskaligt. Å andra sidan möjliggör småskaligheten återtag och ursprungsmärkning av viltköttet, vilket anses klart intressant med avseende på varumärkesprofilering. Det finns en önskan att sälja varudeklarerat viltkött med beskrivning av viltet och den gård/gods det kommer från.

Yrkesjägare och jaktledare betonar vikten av välskjutet vilt, ökad kunskap kring etik och moral, samt hantering av det fällda djuret efter jakten. Fokus ligger ofta på antalet fällda djur snarare än själva jaktupplevelsen som helhet.

Småskalig logistiklösning - Goofreel

Goofreel är en ny abonnemangstjänst som samordnar och förenklar småskalig transport av varor och produkter. Transport kan ske till en s.k. servicepunkt eller direkt till dörr. Servicepunkter kan vara en butik på landsbygden, en lastcentral i kommunen eller, som i det aktuella fallet med vilttransporter, en vilthanteringsanläggning som tar emot och lämnar ut viltprodukterna.

Tjänsten är kopplad till en app där man som medlem i systemet fyller i typ av produkt, vilken sträcka det gäller och när transporten senast måste utföras. Tjänsten används idag vid varutransporter till privatpersoner på landsbygden, samt av kommuner för att samordna och effektivisera interna transporter.

Tjänsten skulle kunna anpassas till en samordnad logistiklösning för små volymer vilt där ett antal jägare/jaktlag går samman och antingen kör åt varandra i egna fordon eller investerar i ett gemensamt fordon.

KANALER TILL KONSUMENT

Grossister

Två grossistföretag kontaktades. Bägge levererar till offentlig verksamhet och restaurang, ett av företagen levererar även till butiker. De köper in vilt från större anläggningar, både svenskt och importerat. Importerad dovhjort kommer främst från Nya Zeeland. Pris och tillgång är avgörande för valet av svenskt eller importerat kött. Enklarest att få avsättning för färs, grytbitar och ytterfilé. Det ena företaget har avtal med VHA på årsbasis, det andra grossistföretaget köper in viltkött efter hand beroende på kundernas efterfrågan. Efterfrågan på viltkött är relativt låg idag. Båda företagen har goda lagringsmöjligheter om efterfrågan skulle öka och att man därmed måste köpa in större kvantiteter från VHA under en begränsad tid.

Under vissa förutsättningar finns intresse för att köpa (mer) sörmländskt vilt. Spårbarhet och gårdsmärkta produkter innebär ett högre pris för kunden, men det finns också en medvetenhet om att detta ligger i tiden. Offentlig sektor efterfrågar närproducerat alltmer och det gäller att hänga med. De två grossistföretagen uttalade intresse för att medverka vid ett eventuellt test eller projekt för att öka andelen sörmländskt viltkött i sina erbjudanden.

Offentlig mat

Fyra kommuner, representant för Landstingets matinköp samt en LRF tjänsteman, expert på upphandling, kontaktades angående vilt och offentlig mat. Ett flertal kommuner har medverkat i de sörmländska viltmatsveckorna och upplever att vilt, framför allt på äldreboende, är mycket uppskattat.

En kommun fick telefonsamtal från en upprörd förälder som ifrågasatte viltkött på skolmatsedeln då det innehåller bly. Kostchefen ifråga hade svårt att ge ett riktigt bra svar och efterlyste ökad kunskap. Alla kontaktade kommuner önskar mer närproducerad, ekologisk och nyttig mat. Viltköttet är klart intressant i sammanhanget. Det råder dock en viss förvirring kring upphandlingsregler som verkar uppfattas på lite olika sätt. De flesta menar dock att det har blivit enklare att upphandla direkt från VHA med de nya regler som gäller. Andra föredrar en lösning via grossist för att förenkla hantering, logistik och förvaring.

Prisfrågan är naturligtvis viktig, men en måltidschef uttalade att det inte går att jämföra viltfärs med fläsk- och nötfärs. Det är helt olika produkter och har därför olika pris. Han menade också att ett sätt att ändå få ekonomin att gå ihop är att generellt sätt minska på köttkonsumtionen och i stället satsa på färre tillfällen och kvalitetskött.

En realistisk bedömning enligt måltidschefen är att servera vilt 8 ggr/år (4 ggr färs, 4 ggr grytbitar) i såväl äldreboende som i skolan. Det finns ett samarbete mellan kommunerna i Sörmland gällande närproducerat inom den offentliga maten, och även samarbete och dialog mellan kommuner i Sörmland

och Västmanland. Måltidschefen anser att det inte skulle vara några som helst problem att få ut en stor mängd sörmländskt vilt i den offentliga maten – bara initiativ tas och dialog förs.

Landstinget uttryckte ett starkt intresse för sörmländskt viltkött. Med nya upphandlingsregler finns nu större möjlighet att upphandla utan ramavtal. Prisfrågan är naturligtvis en faktor.

Landstinget handlar från alla större grossister, däribland Menigo och Martin & Servera. Det KAN vara en fördel att gå genom grossist då det handlar om större kvantiteter som kräver smarta logistik- och förvaringslösningar. Landstingets representant är mycket intresserad av fortsatt dialog och eventuellt delta i test eller projekt gällande ökad tillgång till viltkött.

Butik

3 butiker kontaktades varav en kedja som är känd för att erbjuda svenskt och färskt kött, en butik som specialiserat sig på hög kvalitet och närproducerat, samt en butik som erbjuder ett rikt utbud av närproducerat kött tillsammans med övrigt svenskt och importerat kött.

Den ena butikskedjan är helt bunden av centralorganisationen och har ingen möjlighet att köpa in lokalt. De har försökt, men fått svar att allt köps in centralt för bästa pris, men att det är garanterat svenskt.

Butiken med profil närproducerat har köpstarka kunder med intresse för kvalitet. Butiken köper in vilt lokalt under jaktsäsongen, främst älg och dov. Köttet säljs färskt, endast viltfärs finns i fryst form. Butiken köper in hela djur och styckar själv. Personalen anser att kunderna är vanemänniskor och av tradition handlar kunden bara vilt under jaktsäsong. Det skulle krävas oerhört mycket för att förändra den attityden. Vildsvin är svårsålt, priset är för högt beroende på att svinnet är så stort, c:a 50% mot 30% för övrigt vilt. Butiken är öppen för ett samarbete kring vilt och kan tänkas medverka i diskussioner och eventuellt projekt.

Den tredje butiken erbjuder färskt viltkött i samband med älgjakten under hösten. Övriga tider på året erbjuds fryst älg, ren och hjort samt älgfärs i begränsad mängd. I förhållande till annan färs så utgör åtgången på viltfärs enbart utfyllnad. Den totala åtgången per år beräknas till c:a 2 ton älg (helvikt) samt c:a 600 – 700 kg sammanlagt av hjort, rådjur och vildsvin. Endast på hösten är viltfärs efterfrågat, troligtvis på grund av tradition.

Vilt köps in från Åke P i Skåne samt från ett par lokala leverantörer.

Marknadsföring av vilt sker idag i stort sett endast under jakten på hösten. Köttansvarig i butiken menar att efterfrågan skulle säkert öka med bra kampanjer. Kunden ställer inte samma krav på viltet som vid andra närproducerade köttslag.

Det finns ett klart intresse från butiken att köpa upp mer vilt lokalt. Så nära som möjligt är alltid intressant, dock en prisfråga. Butiken är intresserad av att vara delaktig vid eventuell försöksverksamhet, projekt eller liknande, uttalad positivt till att diskutera detta vidare.

Restaurang

Endast en restaurang kontaktades då det genom tidigare intervjuer framkommit att det finns väl utvecklade säljkanaler mot just denna målgrupp.

Restaurangägaren är själv jägare och tar varje år in en egen skjuten älg. I övrigt köps vilt in från grossist. Är ofta en prisfråga om man väljer svenskt eller utländskt. Ägaren vill inget hellre än att kunna erbjuda svenskt, helst sörmländskt vilt, från namngivna gårdar. Han anser att det är helt fel med alla hjortar som finns i närheten och samtidigt så krångligt och dyrt att komma åt dem. Varför inte kunna köpa direkt från gårdarna? Det går att köpa från enskilda jägare, men det blir för komplicerat. Menyerna sätts kvartalsvis och följer årstiderna. Restaurangägaren handlar mycket på en gång för bästa pris. Köttet lagras hos grossisten och distribueras efter hand eller, om möjligt, lagras på plats.

Vildsvin är svårt, möts med skepsis bland gästerna. För dyrt för att vara ett alternativ när gamla föreställningar finns kvar. Gammal galt är heller inte särskilt välsmakande. Behövs mycket mer

information och kunskap kring vildsvinkött och vilt i allmänhet. T.ex. blyhagel – hur förstör det köttet, finns det kvar, hur farligt etc?

Hjort är enklare, serveras vid bröllop och anses lyxigt. Hjortköttet är alltid bra, ser inga problem med kvaliteten där. Viltköttet är intressant främst på hösten (mat med årstid), men vissa delar kan man absolut använda året om, t.ex. korv, lufttorkad skinka, viltfärsbiffar etc.

Restaurangägaren har haft planer på att öppna gårdsbutik med vilt, förädlad, gärna korv.

Problemet idag är att det är både krångligt och dyrt att få de kvantiteter som går åt idag. Kan absolut gå igenom VHA, men då måste de organiseras på ett bra sätt och få de kvantiteter som efterfrågas.

Restaurangägaren är MYCKET intresserad av en fortsatt dialog och att utveckla detta vidare.

SAMMANFATTNING, DISKUSSION

Ser man till hela kedjan från jakt till konsument så är det många olika aktörer och målgrupper inblandade. Förstudien refererar till ett begränsat antal intervjuer med personer verksamma inom olika delar i kedjan, och rapporten ska därför ses som ett första och övergripande steg för ett fortsatt och fördjupat arbete. Vi har valt att lämna ett förslag på process i 2 steg. Förslaget är i första hand tänkt som underlag vid kommande diskussioner.

Efter alla spännande och givande samtal kan vi konstatera att det finns ett intresse för att arbeta vidare med viltfrågorna. Vi möter en öppenhet för att diskutera samarbetslösningar när det gäller ett ökat flöde av viltkött och förstärkt marknadskommunikation.

Uppdraget gällde främst dovhjort, men när vi diskuterar frågeställningarna med berörda aktörer så upplever vi att problem och möjligheter i stort sett gäller såväl dovvilt som för vilt i allmänhet. Vi har därför valt att inte särskilja viltarterna i diskussionen kring flöde och avsättning.

Det är ett flertal målgrupper inblandade i processen från jakt till konsument. Inom varje målgrupp krävs insatser för att erhålla en hållbar kedja där vi ärligt kan skapa en attitydförändring och efterfrågan genom att erbjuda konsumenten viltprodukter, etiskt framtagna och av hög kvalitet.

Uppdraget i förstudien var att finna flaskhalsar i flödet från fäلت djur till konsument. Faktorer som nämndes var logistik, kapacitet hos vilthanteringsanläggningar, förvaring, kostnader och prissättning med mera. Under förstudiens gång blev det alltmer uppenbart att de praktiska frågorna så som logistik, kapacitet och förvaring naturligtvis är viktiga, men fullt möjliga att lösa. I grunden handlar det om kunskap och kompetensutveckling inom flera steg i processen för att nå målet – en ökad efterfrågan av vilt året om.

Detta resultat överensstämmer i mångt och mycket med rapporten *Från skog till krog – Vilka hinder motverkar mer vildsvinskött på marknaden?* (Jordbruksverket 2013:28). I rapporten lyfter man fram 4 hinder som gör att det inte finns mer vildsvinskött på marknaden: 1) hantering av köttet 2) höga kostnader i alla led, 3) Högt pris och låg lönsamhet, 4) Okunskap hos konsumenten.

Dessa hinder hänger ihop med varandra.

Enligt rapporten ser jägarna främst avsättningsmöjligheter och pris samt transport som de främsta hindren, medan VHA ser problem med hur jägarna hanterar viltet och de kostnader de har för hanteringen. Butiker och livsmedelskedjor menar att det är främst okunskapen hos konsumenterna som motverkar mer vildsvinskött på marknaden.

Vi vet att konsumenter alltmer efterfrågar klimatsmart mat och ställer krav på kvalitet och god djurhållning. Vi har fått indikationer på, från butik, restaurang, vilthandlare med flera, att finns en stark tradition att kunderna endast intressera sig för viltkött under den traditionella jaktperioden på hösten. Vi har fått erfara att kunskap kring vilt och viltkött är låg bland konsumenterna, och att det florerar en hel del direkta missuppfattningar. Sammantaget krävs det alltså både kunskap och en garanti för att hela

kedjan från skog till bord håller kvalitet och god etik för att vinna konsumenternas förtroende, som i sin tur leder till attitydförändring och ökad efterfrågan.

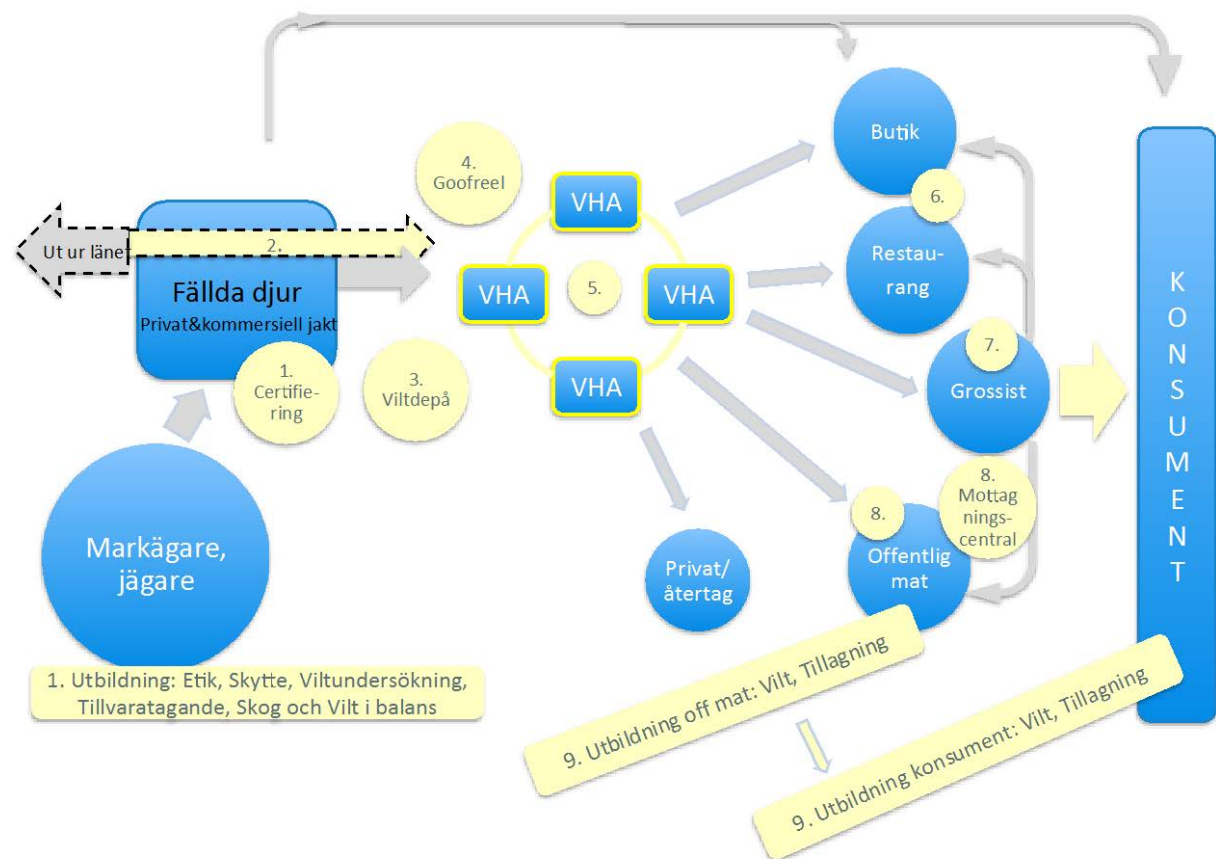
LRF Sydost marknadsför vildsvin som *Skogsgris*, en benämning som vi tycker är betydligt mer lockande och tilltalande än vildsvin. Kan uppfattas som en detalj, men vi tror att det kan väcka uppmärksamhet och tillsammans med övriga insatser bidra till en attitydförändring.

En ökad efterfrågan året om kräver ökat inflöde och ökad tillgänglighet för att vara hållbart. Självklart måste systemet byggas upp successivt, men för att få igång ett flöde som ger avtryck och som svarar upp mot en ökad efterfrågan så krävs en viss volym redan från start. Vi ger förslag på detta i den senare delen av rapporten.

Förstudien ger en översiktlig bild av nuläget samt förslag på insatser för att nå målet. Det finns säkert anledning att djupare analysera vissa delar och uppgifter som redovisas här. Som framgår av redovisningen ovan så är det till exempel mycket svårt att få fram samstämmiga uppgifter gällande antal fällda djur i omlopp, samt andelen djur per marknadskanal. För tillförlitliga siffror krävs en ordentlig djupdykning och analys.

Nedan följer en beskrivning på insatser för respektive målgrupp. Vi tror att det är en process som kommer att ta tid och resurser för att nå full effekt.

Bilden visar insatser (gult) som dels är nödvändiga för att få en ökad efterfrågan på vilt, och dels är möjligheter för att kvalitetssäkra och effektivisera systemet.



1. Utbildning och kompetensutveckling av markägare och jägare

LRF, Jägareförbundet och skogsbolag har i ett par län drivit samarbetsprojekt i syfte att öka kunskapen kring klimatförändringars effekter på viltstammarna, och därmed få igång dialog mellan olika intressentgrupper gällande skog och vilt i balans. Projekten har slagit väl ut och en vidareutveckling är på gång. Det finns workshop material framtaget, och här finns stora möjligheter att ta del av både material, erfarenheter och kompetens som byggs upp.

Svenska Jägareförbundet erbjuder ett brett utbud av utbildningar och kompetensutveckling riktad till jägare. Skytte och träffsäkerhet samt hantering av fällt vilt är kompetens som behöver förstärkas av rent ekonomiska skäl, men också med avseende på köttets kvalitet och inte minst av etiska skäl. Ett felaktigt, skadeskjutet och/eller stressat djur innebär större svinn och sämre kvalitet. Konsumenten ska kunna känna sig trygg med att jakten och hantering av djurkroppen sker på ett korrekt och värdigt sätt med minsta möjliga lidande för djuret.

Jägare och kockar har generellt sett olika bilder av vilt. För jägaren är jakten det primära, för kocken är det köttkvaliteten. Mötet mellan kock och jägare där fokus är förståelse för varandras synsätt skulle säkert gynna bägge parter.

Inom varje jaktlag bör det finnas kompetens för viltundersökning vilket innebär att jägaren har kunskaper att tillvarata och undersöka vilt på ett situationsanpassat och hygieniskt sätt. Undersökningen innebär i normalfallet att färre organ behöver följa med viltet för besiktning på vilthanteringsanläggningen. Utbildningen genomförs under en dag.

På sikt bör ett system för certifiering/kvalitetssäkring tas fram.

Svenska Viltmatakademin genomförde år 2011-2013 en förstudie med målsättningen att klargöra vilka krav som ska gälla för en certifiering, samt vilka aktörer som bör ingå i kedjan (*Rapport av förstudien 2011-2013 certifiering av svenskt viltkött, Maria Silferschiöld och Torsten Mörner*). Målet för certifieringsarbetet skulle vara att skapa ett system som garanterar hög och jämn köttkvalitet samt höga krav på hygien. Kontroll ska enligt förslaget ske vid jaktlagets hantering av fällt djur och inom VHA.

Vi anser att även steget innan, det vill säga hur själva jakten bedrivs, skulle ingå i kontrollen och kvalitetssäkringssystemet. Det är välkänt att köttkvaliteten påverkas av hur stressat djuret är, var och hur skottet sitter etc., och som också tidigare nämnts ska konsumenten kunna lita på att jakten sker på ett etiskt riktigt sätt.

2. Behåll vilt i länet – en möjlighet till ursprungsmärkning och varumärkesprofilering

En ansevärd mängd vilt hämtas av vilthanteringsanläggningar verksamma utanför Sörmland. Ett flertal källor har berättat hur man efter stora jakter lastar in mängder av vilt som travas på varandra i lastbilar, ofta i ofräscha lastutrymmen.

Det är ett smidigt system för de stora gårdarna då det i regel saknas kapacitet bland våra enskilda VHA att ta emot så stor mängd djur på en och samma gång. Genomsnittspriset för viltet anses också bli högre då vilthanteringsanläggningen är garanterad så stora volymer. Nackdelen är att återtag, och därmed gårdarnas varumärkesprofilering genom viltköttet försvåras.

De större gårdar vi har varit i kontakt har uttalat att man under vissa förutsättningar är intresserad av att prova mindre anläggningar i Sörmland, dels för att gynna länets tillväxt, och dels för att kunna varumärkesprofilera sig genom viltköttet. För att åstadkomma en meningsfull dialog mellan gårdarna och VHA kring detta är det viktigt att intresserade sörmländska anläggningar är väl förberedda och har diskuterat samarbetsformer, prissättning med mera innan mötet.

Ett önskemål från de stora gårdarna är att själva kunna hantera och sälja vidare mindre mängder

viltkött, vilket inte är möjligt i dagsläget på grund av rådande bestämmelser. Samtidigt betonas vikten av tillgång till VHA, helst inom länet, med god kapacitet och service.

3. Viltdepå – en möjlighet

Johannishus i Blekinge är ett exempel på hur man kan underlätta både för jägaren att sälja sitt vilt och för VHA att på ett effektivt sätt hämta vilt.

Johannishus uppger att avskjutningen av vildsvin ökat kraftigt sedan depåns införande. En trolig förklaring är tillgängligheten till kylrum, speciellt under den varmare delen av året, vilket möjliggör för jägaren att oavsett tid på året eller dygnet lämna in sitt vilt.

Beräkningen av det totala värdet i SEK/viltart (redovisat ovan) visar att det absolut högsta värdet gäller vildsvin, vilka också orsakar omfattande skador för markägare. Sammantaget utgör det starka skäl till att underlätta för jägaren att sälja sitt vilt. Det är en intressant möjlighet att diskutera med jägare och VHA.

4. Goofreel, småskalig logistiklösning – en möjlighet

Goofreel är en klart intressant tjänst som skulle kunna anpassas till viltflödesystemet.

I vår studie har det framkommit delade meningar om transport till VHA är ett problem eller ej. Vissa hävdar att det inte lönar sig, kan till och med vara en förlustaffär, medan andra ser det mer som en trevlig utflykt till en mötesplats för jakt o vilt. Avståndet till VHA förmodas vara en faktor i sammanhanget. Goofreeltjänsten är ny och testas inom olika områden. Även om tjänsten inte är högaktuell i detta sammanhang just nu så är det helt klart värt att följa utvecklingen för eventuella framtida behov.

5. Vilthanteringsanläggningar, VHA – samarbete ett måste

Alla vilthanteringsanläggningar vi har varit i kontakt med har uttalat intresse för att diskutera samarbete, dock i varierande grad. Ett flertal säger sig också vilja utöka sin verksamhet för en ökad kapacitet.

Helt klart är att prissättningen för inleverans av vilt har stor betydelse för jägarens val av anläggning. Denna prissättning är givetvis beroende av de kostnader man har inom VHA. Kan man finna samarbetsformer som sänker fasta kostnader för de enskilda anläggningarna skulle det gynna alla.

Samarbete kring större upphandlingar, jämn tillgång, logistik och förvaring är möjliga områden. Samarbete mellan anläggningarna anser vi vara en av nyckelfaktorerna för att få ett hållbart system. Diskussioner kring samarbete bör därför vara en av de första insatserna för att bygga systemet.

6. Dagligvaruhandel och restaurang – prioriteras i ett senare skede

Butik och restaurang är givetvis viktiga kanaler, men vi prioriterar inte dessa i ett första skede. Det är populärt bland kockar att servera viltkött, främst de finare styckdetaljerna.

Vilthanteringsanläggningarna tycks redan ha väl utvecklade kanaler mot restaurangsektorn, så där kan man vänta lite med marknadsföringsinsatser.

Genomslag i butik tycks vara ganska svårt. Här finns erfarenhet från närproducerade produkter generellt där det tog lång tid innan butikerna fick upp ögonen för denna säljpotential. Butiker vi har talat med, som har uttalat eller viss profil åt närproducerat eller svenskt kvalitetskött, marknadsför inte vare sig svenskt eller sörmländskt vilt i någon större omfattning. De har dock uttalat intresse för att diskutera eventuella kampanjer eller projekt för att tydliggöra sörmländskt vilt. Vi tror inte att dagligvaruhandeln är den sektor som ska prioriteras gällande insatser för att få igång systemet, men vill de hänga på av egen kraft så ska det givetvis uppmuntras.

7. Grossist – en viktig aktör

Grossisterna är viktiga aktörer för offentlig sektor. De har dessutom förstått att det gäller att hänga på trenden med närproducerat och/eller svenskt, och har i vår studie visat intresse för det

sörmländska viltköttet. Med förenklade upphandlingsregler finns större möjligheter för den offentliga maten att gå runt grossistledet och direktupphandla. Det är en resursfråga gällande logistik och förvaringsutrymmen i många fall, och därför tror vi att grossistledet kommer att vara fortsatt intressant. Diskussion mellan den offentliga maten, grossist och VHA bör uppmuntras tidigt i uppstartsprocessen.

8. Offentlig sektor – ger tryck i systemet

Det finns flera faktorer som talar för att satsa på den offentliga maten i startskedet.

Dels handlar det om ordentliga volymer, och dels handlar det om grytbitar och viltfärs som vilthanteringsanläggningarna har överskott av i dagsläget. Den offentliga maten har under senare tid visat stort intresse för att öka kvaliteten på maten och satsa på närproducerat och/eller ekologiskt. Många kommuner idag erbjuder mottagningscentraler där leverantörer själva kan lämna sina produkter för vidare distribution. Genom ett ökat inflöde av vilt från storjakter och kommersiell jakt, ett samarbete mellan sörmländska VHA för att kunna ta emot och leverera relativt stora mängder vilt, samt en samordning gällande efterfrågan från offentlig sektor så skulle man med befintliga resurser kunna få igång ett system av win-win karaktär. Enligt de måltidschefer vi talat med så lär efterfrågan vara stor om det bara finns ett fungerande flödessystem.

Kalkyl baserad på uppgifter från en måltidschef i Sörmland:

Förutsättningar:

- Viltkött serveras 8 ggr/år i såväl skolan som inom äldreomsorgen
- En portion beräknas till 90 gam viltkött (lågt räknat)
- Offentlig maten utgör 22 % av befolkningen

Exempel

Strängnäs, c:a 33 900 inv:

7 000 portioner/dag i offentlig sektor

8 ggr x 7000 port x 90 g = **c:a 5 ton/år**

Eskilstuna, c:a 100 000 inv.

22 000 portioner/dag

8 ggr X 22 000 port x 90 g = **15,8 ton/år**

Sörmland, c:a 280 000 inv

61 600 portioner/dag

8 ggr x 61 600 port x 90 g = **44,4 ton/år**

Västerås + Enköping, c:a 176 000 inv

38 700 portioner/dag

8 ggr x 38 700 port x 90 g = **27,9 ton/år**

Eskilstuna – Västerås – Enköping – Strängnäs, c:a 310 000 inv.

68 200 portioner/dag

8 ggr x 68 200 port x 90 g = **49,1 ton/år**

Här kan också nämnas att en av anläggningarnas nuvarande kapacitet ligger på 10 ton/år gällande färs och grytbitar.

9. Utbildning av måltidspersonal, övrig personal och föräldrar – en förutsättning för positiv effekt

Det är en konst att tillaga mat, och detta gäller inte minst vilt. Här krävs utbildningsinsatser för måltidspersonal så att elever och personer på äldreboende serveras vällagade och välsmakande vilträtter samt känner sig trygga med vad som serveras.

Det förekommer både myter och ren okunskap gällande viltkött, till exempel förekomsten av trikiner och galtsmak i vildsvin samt blyrester i viltköttet. Frågor kring detta måste kunna besvaras av all personal för att skapa tillit och efterfrågan.

Skolan är klart intressant då man når både lärare, elever och föräldrar. Teman kring vilt och natur, klimatförändringars effekter med mera i samband med servering av vilt förstärker budskapet. Matlagningskurser är trendigt, och att samla föräldrar till kurs i tillagning och avsmakning av vilt borde vara attraktivt för både klassläraren och föräldrarna.

Utbildningsinsatser för framför allt måltidspersonal bör ske tidigt i utvecklingsprocessen. Utbildning för övrig personal, elever och föräldrar sker strax före, eller i samband med, att vilträtter serveras och eventuellt vilt/naturteman introduceras på skolan.

FÖRSLAG PÅ PROCESS I 2 STEG

➤ **Steg 1 – pilotprojekt c:a 1,5 år**

Syfte: Att bygga upp ett hållbart, resurseffektivt och smidigt system från jakt och fällt vilt till konsument, med i stort sett befintliga resurser och förberett för tillväxt.

Mål: Vilt serveras vid ett flertal tillfällen året om, främst inom den offentliga maten i Sörmland

➤ **Steg 2 – projekt c:a 1 år**

Syfte: Att växla upp systemets kapacitet och kvalitetssäkring samt involvera fler säljkanaler

Mål: En ökad efterfrågan på vilt som i sin tur leder till ökad avskjutning

Det är oerhört viktigt att man tänker långsiktigt och bygger ett hållbart system. Tanken är att man avsätter en hel del resurser till kunskaps- och kompetensutveckling gällande vilt i balans. Vilken kapacitet gällande bl.a. VHA behövs för att hålla en rimlig nivå gällande viltstammarna? I vårt förslag har vi lagt in, som en av de första åtgärderna, utbildning, kompetensutveckling och dialog kring dessa frågor.

Vi föreslår process i 2 steg; steg 1 där man med **befintliga resurser** testat systemet. Fokus på utbildning, dialog, idé generering och samarbete. Under detta steg bör en hel del frågor kunna besvaras kring volymer tillgängliga/rimliga, efterfrågan, kapacitet etc. Eventuell utbyggnad och dyra investeringar kommer i steg 2, **vid behov**.

Insatser som föreslås i bägge stegen grundar sig på organisationers befintliga eller beprövade aktiviteter, samt positiva uttalanden kring intresse, vilja till förändring/utveckling, samarbete etc. från intervjuade personer.

För att nå resultat krävs att berörda organisationer, aktörer och övriga intressenter är delaktiga i processen. LRF och Jägareförbundet är nyckelaktörer i sammanhanget. Inom bägge organisationerna finns framtaget utbildningsmaterial och kurser som passar in i både steg 1 och steg 2 i den föreslagna strategin.

Nedan följer förslag på upplägg för steg 1 och steg 2

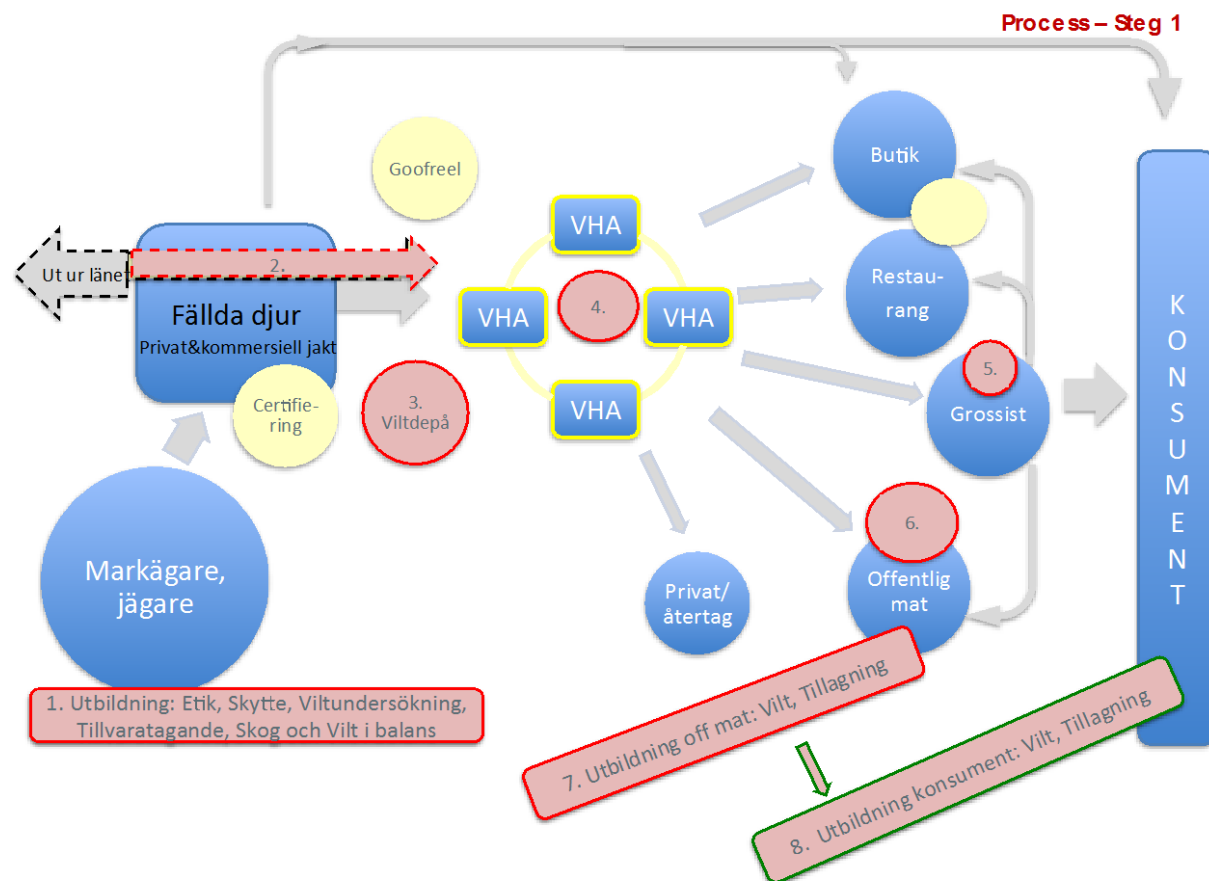
Steg 1: förberedelse 0,5 år samt genomförande 1 år

Steg 1 effektiviserar och testar systemet. För detta krävs att det finns en uttalad/avtalad efterfrågan av relativt stora kvantiteter. För att klara en ökad efterfrågan krävs ett tillräckligt stort och kontinuerligt inflöde samt möjlighet att ta tillvara detta inom länet.

Genom att fokusera på den offentliga maten och samarbete mellan VHA, samt verka för att en större del av fällt vilt vid större jakter stannar inom länet så tror vi att vi kan få tryck i systemet. VHA får ökad avsättning för de styckdetaljer som i dagsläget är trögt att bli av med. Detta leder till ett mer effektivt system och ökad lönsamhet.

Steg 1 förbereder också för en ökad efterfrågan bland konsumenterna i stort, vilket kräver kunskap, attitydförändring och kvalitetssäkring m.m. Genom utbildning av såväl jägare som markägare, personal och föräldrar så läggs en grund för detta.

Insatser i steg 1 är markerade med rött/rosa.



Förberedelse

Siffrorna i parentes är hänvisning till skissen ovan.

A.

- Utbildning och dialog med jägare och markägare (1)
Skog och vilt i Balans. Samarbete mellan LRF, Jägareförbundet och skogsbolag.
Erfarenhet och underlag finns

- Utbildning av jägare (1)
Skytte, hantering av vilt, etik och moral, viltundersökning, viltinventering m.fl.
Svenska Jägareförbundet, befintliga och anpassade kurser
- Dialog mellan intresserade VHA kring samarbetsformer (4)
Workshops kring VAD och HUR man kan samarbeta för win-win
Framtagande av förslag att lägga fram till större gårdar
Minst 4 VHA har visat intresse

B.

- Dialog mellan VHA och större gårdar kring ökad mängd vilt till sörmländska VHA (2,4)
Diskussion/ws kring kapacitet, praktiska lösningar, spårbarhet, pris etc.
Framtagande av testmodell för pilotprojekt
Ett flertal gårdar har uttalat intresse
- Dialog med kommuner och Landstinget gällande upphandling av vilt (6)
Diskussion kring kvantiteter, upphandlingsmodell, distribution etc.
Beslut kring pilotprojekt
Flera kommuner och Landstinget har uttalat intresse, kontaktpersoner finns
- Dialog mellan VHA, grossist och offentlig sektor (4, 5,6,)
Diskussion kring priser och prissättning, logistik, förvaring etc
2 grossistföretag verksamma i Sörmland har uttalat intresse

C.

- Utbildning av måltidspersonal och övrig personal, offentliga maten (7)
Tillagning av vilt, kunskap kring jakt och hantering av vilt, myter etc.
Utbildare och kockar med lämplig kompetens finns inom länet
- Plan och förberedelse för utbildning och marknadsföring i skolan resp. äldreboende (7, 8)

D.

- Viltdepåer upprättas (3)

Genomförande

D

- **START PILOTPROJEKT, 1 ÅR**
De sörmländska viltveckorna vävs in och förstärker projektet
Kontinuerlig bearbetning för medial uppmärksamhet

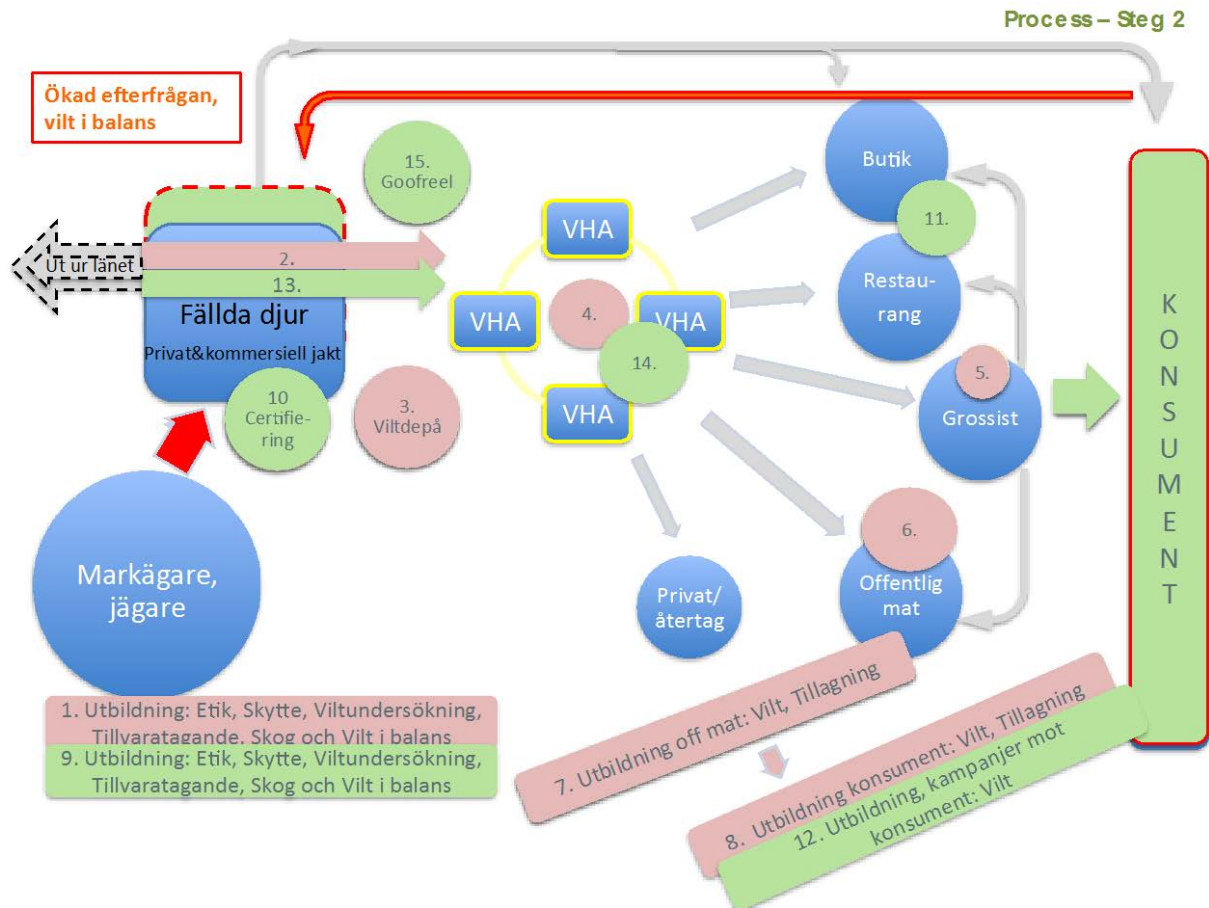
Steg 2: Genomförande 1,5 år

Steg 2 växlar upp systemet för ett ökat flöde i takt med att efterfrågan ökar. Ett kvalitetssäkringssystem byggs upp, samt ursprungsmärkning och spårbarhet är möjligt. Restaurang och butik involveras i högre grad än tidigare, och tillgängligheten till sörmländskt vilt bland annat i dagligvaruhandeln ökar.

Ökad efterfrågan driver utvecklingen. Mer vilt stannar i länet och vilthanteringsanläggningar utökar sin verksamhet. Utbildningsinsatser i steg 1 har lagt grunden för viltinventering och kunskap kring vilt i balans. Vi tror att dessa faktorer kan leda till ökad avskjutning och en bättre kontroll av viltstammarna.

I detta läge kan det bli aktuellt med småskaliga logistiklösningar och viltdepåer.

Insatser i steg 2 är markerade med grönt



Genomförande

Steg 2 förutsätter att grunden är lagd i steg 1 och visar på en möjlig utveckling

A.

- Fortsatt utbildning och dialog med jägare och markägare (9)
- Fortsatt utbildning av jägare (9)
- Ökad tillgänglighet och marknadsföring i dagligvaruhandeln och restaurang (11, 12)
Kampanjer, jägare och kockar informerar, avsmakning med mera
- Mediabearbetning - kontinuerligt

B.

- Utarbetning av kvalitetssäkringssystem samt certifiering (10)

C.

Då efterfrågan ökat :

- Vid behov - Utbyggnad av VHA (14)
- Ökade volymer vilt från större gårdar stannar i länet(13)
- **Ökad avskjutning och viltstammar i balans**
- Innovativa logistklösningar (15)

2015-05-10

Cilla Krantz

Länsstyrelsen i Södermanlands län ger årligen ut ett stort antal rapporter och publikationer som samlas i Länsstyrelsens publikationsarkiv.

Rapporter och andra publikationer kan hämtas på följande webbadress:
www.lansstyrelsen.se/sodermanland/sv/publikationer



Europeiska jordbruksfonden för
landsbygdsutveckling: Europa
investerar i landsbygdens områden



LÄNSSTYRELSEN
Södermanlands län

www.lansstyrelsen.se/sodermanland