

LÄNSSTYRELSEN KALMAR LÄN INFORMERAR



Småskalig livsmedelsproduktion på Öland

Kartläggning av nuläge och diskussion om utvecklingsmöjligheter.

Småskalig livsmedelsproduktion på Öland

Meddelande 2003:15
ISSN 0348-8748
ISRN LSTY-H-M-
2003/15MMMM-SE

utgiven av: Länsstyrelsen Kalmar län, aug -03

Ansvarig enhet: Samhällsutvecklingsenheten

Författare: Barbro Molinder
Eva Gustavsson
Madeleine Wallin

Omslagsbild: Arbete i Torslunda
produktionskök.
Foto: Annigun Wedin.

Illustrationer: Sonja Tyrebrant

Tryckt hos: Länsstyrelsens tryckeri

Upplaga: 200

Innehållsförteckning

1. Kartläggningen	3
1.1. Varför kartlägga vad som produceras på Öland.	3
1.2. Kartläggningens omfattning och metod.	4
2. Småskalig odling, uppfödning och förädling på Öland i dag.	5
2.1. Odling och uppfödning.	
2.2. Marknadsföring och försäljning.	6
2.3. Vidareförädling av öländska råvaror på Öland.	9
2.4. KRAV-anslutning eller inte.	10
2.5. Möjligheter att testa och förädla produkter på Öland.	11
3. Butikers och restaurangers inställning till öländska råvaror.	12
3.1. Butikerna på Öland.	12
3.2. Restaurangerna på Öland.	12
4. Utvecklingsmöjligheter för framtiden.	14
4.1. Inledning.	14
4.2. Samarbete.	14
4.3. Intresse för nya grödor och odlingsformer.	18
4.4. Produktutveckling och förädling.	19
4.5. Behov av kompetensutveckling.	22
4.6. Hur lösa investeringsbehov?	22
5. Andra pågående aktiviteter, som berör småskalig produktion på Öland.	24
6. Avslutande synpunkter.	26
6.1. Hur kan kartläggningen användas?	26
6.2. Kontaktytor.	27

Annex Småskaliga odlare, uppfödare, förädlingsföretag, butiker och restauranger, som intervjuats i undersökningen.

1. Kartläggningen.

1.1. Varför kartlägga vad som produceras på Öland ?

Öland är en utpräglad jordbruksbygd. Mellan 40 och 50 % av befolkningen har direkt eller indirekt sin försörjning från de areella näringarna. Men Öland är också ett frekventerat turistområde, som sommartid försörjer en betydligt större befolkning än den permanentboende. Den lokala marknaden för öländska produkter uppvisar därför stora säsongvariationer.

På stora ytor med tunga bördiga jordar odlas spannmål, sockerbeter, lök, bruna bönor, ärter och jordgubbar. Också djurhållningen är intensiv med mjölkproduktion och nöt-, gris- och lammproduktion. Denna relativt storskaliga produktion har sin naturliga anknytning till lantbruksägda producentkooperativa organisationer eller till andra större grossist- och förädlingsföretag, de flesta belägna på fastlandet. För dessa grupper är kedjan mellan odlare och förädlingsföretag, med marknadsförings- och försäljningsorganisationer uppbyggd och i funktion.

Vid sidan av denna storskaliga produktion finns på Öland en till antalet relativt stor grupp mindre producenter, som odlar specialgrödor av olika slag på relativt begränsade ytor. Här ryms åtminstone ett 50-tal olika grödor, kryddorna inräknade. Också på animaliesidan finns det småskalig uppfödning, främst av får, men också av nöt och gris samt äggproduktion. En del av dessa producenter samverkar i olika konstellationer för att nå ut på marknaden. Den andra ytterligheten när det gäller marknadsföring är försäljning från den egna gården direkt till konsument.

En grupp odlare har tagit ett steg vidare och förädlar sina produkter i någon form, andra överlåter sina skördar till annat företag för förädling. Ofta finns då förädlingsföretaget utanför Öland.

Dessa mindre odlare, uppfödare eller förädlingsföretag är alltså ingen homogen grupp. Någon samlad dokumentation om dessa olika småföretag finns inte. Därför finns inte heller någon bra bas att arbeta från för att stimulera till byggande av olika slag av nätverk för att stärka den öländska livsmedelskedjan.

Vi har velat få svar på frågor som: Hur ser företagens verksamhet ut i dag? Vilka planer finns för framtiden? Vilka är problemen? Finns det samarbetsmöjligheter, som man inte känner till? Eller för att sammanfatta; Finns här drivkrafter för att utveckla en småskalig odlings- och förädlingsverksamhet på Öland, baserad på öländska råvaror?

Men vi behöver också veta något om den andra sidan av myntet. Vilka är intresserade av att köpa ölandsbaserade livsmedelsprodukter? Hur förhåller sig de öländska livsmedelsbutikerna idag och har de några önskemål, som inte kan tillgodoses? Finns det en marknad utanför den lokala marknaden? Och vad anser restaurangerna på Öland? Har öländska råvaror någon betydelse för den mat restaurangerna vill servera?

I rapporten lämnas inga färdiga lösningar. Vi pekar på begränsningar för den småskaliga produktionen lika väl som på möjligheter, som finns för de som är beredda att satsa. En

förhoppning är att detta skall sätta igång diskussioner, kontakter och aktiviteter, som leder till affärsmässiga lösningar.

1.2. Kartläggningens omfattning och metod.

I utgångsläget var vi inriktade på att koncentrera oss på kvinnliga producenter, eftersom vi hade en uppfattning om att det i första hand var de öländska kvinnorna, som var engagerade i småskalig odling och förädling och som kunde ha intresse och kapacitet att växa. Även om det visade sig att kvinnor dominerade i den tänkta målgruppen, fann vi ganska snart att det också fanns ganska många män, som var viktiga småskaliga producenter.

Vi hade vid starten kännedom om en relativt stor grupp småföretagare - odlare, uppfödare eller vidareförädlare - som kom att utgöra en utgångspunkt för inventeringen. Vi sammanställde ett enkelt frågeformulär, som de båda intervjuarna Madeleine Wallin och Eva Gustavsson hade med sig vid besöken. Detta skulle fungera som en vägledning för att inte tappa bort viktiga frågor och behövde inte följas slaviskt. Det konkreta samtalet kring den egna situationen skulle vara viktigast.

En uppdelning mellan intervjuarna gjordes så att Eva tog hand om Mörbylånga kommun och Madeleine om Borgholms kommun. I båda kommunerna ordnades initialt ett möte med en mindre grupp producenter för att stämma av frågeställningarna och se om "kundgruppen" för intervjuer kunde utökas. Intervjuarna fyllde sedan successivt på sin namnlista, allteftersom arbetet fortskred. Varje besök föregicks alltid av ett brev, som beskrev projektets syfte och som talade om att någon av de båda intervjuarna skulle ta kontakt per telefon.

Parallellt gjordes också intervjuer med livsmedelsbutikerna på Öland och med så många restauranger, som det gick att komma i kontakt med.

Varje besök dokumenterades och rapporter sändes successivt in till Länsstyrelsen. Det upplevdes viktigt att snabbt kunna förmedla både intryck från besöken och frågor om vad olika myndigheter kunde hjälpa till med, vilka ställts av företagarna, som intervjuats. Ett snabbt svar på ställda frågor eftersträvades.

Intervjuarna och projektledningen träffades en gång per vecka under pågående projekt för att stämma av läget och diskutera frågor som uppkommit.

Alla, som kontaktats, har inte velat låta sig intervjuas, flertalet med motivering att de var så till åren komna eller att de hade så begränsad verksamhet att det saknade intresse.

Sammanlagt har 45 odlare av vegetabilier, 29 med animalisk produktion, 23 butiker med livsmedel eller försäljningsställen med specialsortiment och 55 restauranger intervjuats. Dessutom har 18 förädlingsföretag besökts. Även fisken har involverats i kartläggningen genom att 3 fiskare intervjuats och vidareförädling av fisk är inkluderad bland de 18 förädlingsföretagen. Uppgifter, som avser enskilt intervjuat företag, kommer inte att lämnas ut utan medgivande av berört företag. I Bilaga redovisas de företag/personer, som medverkat i intervjuerna.

2. Småskalig odling, uppfödning och förädling på Öland i dag.

2.1. Odling och uppfödning.

2.1.1. Vegetabilier.

Följande grödor odlas för lokal försäljning. Med undantag för lök, potatis och jordgubbar är odlingen mycket småskalig.

Grönsaker och rotfrukter.

Lök - gul lök, rödlök, vitlök, purjolök, schalottenlök

Potatis, olika sorter

Rotfrukter - morötter, kålrötter, palsternackor, rödbetor (även randiga), rädisor

Sallad, olika sorter, även ruccola.

Gurka, mycket på kontrakt, pumpa, squash

Bönor - bondbönor, brytbönor, vaxbönor, sockerärter

Mangold och spenat

Majs

Fänkål

Broccoli

Sparris

Tomater och paprika i växthus

Frukt och bär.

Jordgubbar, hallon,

Vinbär, krusbär, nypon,

Rabarber,

Applen, päron, plommon, surkörsbär,

Havtorn,

Vindruvor,

Kryddor.

Persilja, dill,

Salvia, dragon,

Basilika, mejram, timjan, oregano (kungsmynta),

Rosmarin, körvel, citronmeliss,

Krasse,

Chilipeppar i växthus,

Plantor.

Tomatplantor, jordgubbsplantor i växthus.

Blommor i växthus.

De flesta specialgrödor odlas på friland. Det finns ingen utbredd tradition på Öland att odla i växthus.

I intervjumaterialet finns uppgifter om odlade arealer för olika grödor eller om skördade volymer. Eftersom detta material dels inte är heltäckande, dels saknar uppgift från en del odlare, har ingen sammanställning gjorts för olika grödor. Det bör dock vara möjligt att, om önskemål uppkommer om att få veta mer om specificerade grödor, gå djupare in i materialet och eventuellt komplettera uppgifterna.

2.1.2. Animalier

Får - texel, lerler, gute och päls.

Antalet %r på Öland beräknas uppgå till mellan 5000 och 6000. Det har tidigare funnits betydligt större antal på Öland.

Slakt och försäljning sker till största delen via KLS eller annat slakteri på större geografiskt avstånd från Öland. Några farägare skickar till exempel till slakt i Skåne. Hemslakt sker ofta för eget behov.

Ullen levereras oftast till Ullcentrum i Löttorp eller till Toarps ullspinneri.

Grisuppfödning, kalv- och nötkött

Slakt och försäljning sker i de flesta fall genom KLS.

Höns för äggproduktion.

Småskalig äggproduktion finns lite varstans på Öland och äggen säljs direkt till konsument eller till närbelägen butik.

Bisamhällen

Det finns ett 100-tal biodlare på Öland, varav 71 är medlemmar i Ölands biodlarförening. Den årliga honungsproduktionen på Öland uppgår till 15 000 kg och det finns 340 bisamhällen. Medelavkastningen per kupa anges till 30 kg. En kraftig decimering av bistammen har skett det senaste året till följd av en kall vinter och spridning av Warroa-kvalster. Situationen bedöms vara allvarlig för vissa delar av Öland, men förhoppningar finns att det skall gå att hämta igen det man förlorat.

Fisk

Det finns för närvarande 102 licensierade yrkesfiskare registrerade på Öland. Fångsterna består huvudsakligen av torsk men också mindre kvantiteter flundra och piggvar. De allra flesta landar sin fisk på Öland för vidare transport till fastlandet eller för export. Fångstvolymen som landas på Öland, uppgår uppskattningsvis till ca 1500 ton per år.

2.2. Marknadsföring och försäljning

Från egen gård

Den enklaste formen att sälja sina odlade produkter är direkt från den egna gården. Försäljningen kan ske som självplock, uppställda varor på självbetjäningssvagn eller genom gårdens förmedling. Kundkretsen är i dessa fall mycket lokal med ett stort inslag av sommarboende och turister. Det förekommer också att restauranger köper direkt från en eller ett par lokala producenter.

Gårdsbutiker.

Nästa steg är att etablera en gårdsbutik. Det finns ett nät av gårdsbutiker på Öland. Några säljer endast egna produkter, medan andra även tar in produkter från andra företag. De flesta håller endast öppet under sommarsäsongen, medan ett fatal också har begränsad öppettid under vinterhalvåret. Följande gårdsbutiker har intervjuats:

Gårdsbutik	Sortiment
Jordnära Melböda	Egenodlad potatis och lök, diverse grönsaker, i julprydnader av halm. Köper in diverse hantverksalster. Egenproducerade marmelader.
Böda Hamns rökeri Böda	Säljer rökt och färsk fisk, inläggningar, såser; och fiskburgare. Köper fisken från lokala fiskare. Lokala inköp av grönsaker och ägg.
Bökelunds Rökeri Böda	Färsk, rökt, fryst och gravad fisk. Fiskinläggningar.
Byxelkroks Rökeri Byxelkrok	Rökt fisk och inläggningar, potatis, bär och grönsaker.
Enerums gårdsbutik Byxelkrok	Egen odling av blommor, kryddor och tomater i växthus. Grönsaker och potatis levereras av andra odlare.
Rolf Pettersson Löttorp	Egna morötter, lök och potatis. Grönsaker, bär, marmelader, ägg, champinjoner, honung från andra producenter.
Mikael Johansson Legenäs gård	Egen styckning av nötkött. Egen produktion av hamburgare. Egen potatis, grönsaker och kryddor. Korv, knäckebröd och marmelader från andra.
WQ, Källingemöre Köpingsvik	Chutney, tjenap, senapsfrö.
Norrbygården Löt	Egen tillverkning av marmelader, örtsenap, vinäger, honung, knäckebröd samt diverse hantverk från andra.
Solberga gård Köpingsvik	Diverse egenodlade färska grönsaker och; kryddor, pesto av vitlök och basilika, två sorters korv av eget kött, tillverkade hos Johann Thaurer. styckat kött från Legenäs.
Elses bod Ryd, Glömminge	Egenodlade kryddor, egenproducerad vinäger, sal-1 och marmelader.
Mikael Thernström Stenladan Algutsrum	Egenodlade potatis, jordgubbar och diverse grönsaker, blommor, marmelader. Tar in grönsaker m m från andra odlare.
Leif Olsson Resmo	Potatis och jordgubbar. Lök och ägg från andra odlare.
Olands Ortagård Stora Frö	Egen kryddträdgård.
P-Gs gårdshandel, Mörbylånga	Köper in potatis, lök, rotfrukter, bönor, jordgubbar, honung, frukt, ägg
Norrgården Ventlinge	Egen odling av potatis, lök, jordgubbar, diverse grönsaker och blommor, egna och andras marmelader.
Staffan Petersson Degerhamn	Olika sorters förpackad potatis, lök .ägg.



Exempel på gårdsbutik , Solmarka gård.

Samverkande grupper.

Regional Matkultur på Öland.

Regional Matkultur är ett nätverk av restauranger och gårdsbutiker. För medlemskap krävs att produkterna har ett lokalt ursprung, uppfyller höga kvalitetskrav och tillhandahåller matspecialiteter från Öland. För närvarande marknadsför sig 23 företag gemensamt under begreppet Regional Matkultur.

ÖlandsSmak

ÖlandsSmak är en distributions- och försäljningsorganisation, som samordnar öländska kvalitetsprodukter på väg från producent till konsument på Öland och i Stockholmsområdet. ÖlandsSmak köper upp från olika producenter, huvudsakligen på Öland. Produkterna är förädlade i någon form. (Korv, lammprodukter, senap, torkade kryddor).

ÖlandsOdlarna

ÖlandsOdlarna är samlingsnamnet för tre vitlöksproducenter, som samarbetar om produktion, försäljning och distribution. Försäljning sker till grossister och till butiker i närområdet.

Mat från Öland

Mat från Öland är en intresseförening med medlemmar med helt olika produktsortiment. Medlemmar är Ölandsfisk, Grönhögens Bröd, Borgens Konserver, Ölandskroppkakan, Lillans pannkakor, Rosas handel och ÖlandsSmak.

Ölandsfisk

Ölandsfisk är en organisation, som köper upp färsk fisk, som landas på Öland, och som sedan säljer den vidare, även på export. De flesta yrkesfiskare på Öland är anslutna till Ölandsfisk och de levererar all sin fångst direkt dit. Som regel kan de dock behålla en liten del, kanske 5-10 % att sälja direkt från båten.

Kalmar-Ölanads Trädgårdsprodukter.

Föreningen samordnar torkning, paketering och försäljning av främst lök och bruna bönor.

Biodlarföreningen

Ölands biodlare är mangrant medlemmar i biodlarföreningen. Mestadels blir de av med sin produktion genom att sälja hemma eller i närmaste gårdsbutik. Biodlaren har alltid möjlighet att sälja via honungsförmedlingen i Mantorp.

2.3. Vidareförädling av öländska råvaror på Öland.

Vidareförädling av småskaliga odlares eller uppfödarens produkter har ännu begränsad omfattning på land. Färskvarorna säljs i huvudsak vidare för direkt konsumtion eller för förädling på fastlandet. Vi har identifierat följande produkter, som vidareförädlas eller är på väg in i en förädlingsprocess på Öland:

Saft, sylt, marmelader och chutney.

Det finns ett flertal lokala producenter, som tillverkar sylt, marmelad, chutney och saft av tomater, vinbär, rabarber, äpplen, päron, krusbär, havtorn, pumpor m m. Tillverkningen sker i något av de godkända kök, som finns spridda på Öland.

Produkterna säljs från den egna gården, i annans gårdsbutik eller på mässor. Lagret brukar räcka över skördefesten. I huvudsak rör det sig om små volymer och produktionssamverkan förekommer inte på annat sätt än att man samsas om att hyra ett tillverkningskök för en dag. Någon enstaka har produktion i stort sett hela året och har kunder i delikatessbutiker i andra delar av Sverige.

Vinproduktion.

Det finns 3-4 gårdar på Öland, som startat vinodling. Ingen har ännu hållit på så länge att man kunnat få igång en tillverkningsprocess.

Kroppkakor.

Kartläggningen har vid sidan av Ölandskroppkakan identifierat två mindre tillverkare av öländska kroppkakor. Endast en av dessa kan sägas ha kontinuerlig tillverkning och även i detta fall är vintersäsongen betydligt lugnare än sommaren.

Fisk

Förädlingen av ölandslandad fisk på Öland är av begränsad omfattning i relation till de stora volymer, som fraktas vidare för export eller till Syd- och Västsverige. Filetering sker oftast direkt från båt. Några fiskare har investerat i små rökerier, som är igång under sommarperioden. Ölandsfisk tillagar också två slags fisksoppor med en kapacitet på 10 000 enheter per vecka. Beroende på prisbilden kan inte alltid ölandsfångad fisk användas som råvara. Soppan säljs i den egna regionen, i Växjö och i Stockholm

Styckning av kött.

Styckning sker på Legenäs gård, Löttorp (lamm och nöt) och i viltslakteriet i Bårby. *Korv och*

Korv och charkuterier.

Johann Thaurer i Rosas handel, numera i Löttorp, står för tillverkning av en rad olika korvsorter och andra charkuterier. Råvarorna är emellertid inte genomgående öländska,

eftersom det varit svårt att få tag i öländskt kött. Thaurer skulle gärna vilja basera sin produktion på öländska råvaror.

Hamburgare tillverkas på Legenäs gård och säljes frysta hela året.

Senap och vinäger.

Det finns ett par olika tillverkare av senap och vinäger med öländska råvaror som grund.

Vitlök.

Några odlare på Öland (se ÖlandsOdlarna) har de senaste åren satsat på odling av vitlök i större skala. Löken torkas och lagras innan försäljning. Gruppen arbetar med ett utvecklingsprojekt, som ligger i startgroparna.

Kryddor.

Sverige importerar kryddor i betydande omfattning. Öländskt klimat och jordmån lämpar sig för produktion av många olika slags örter. Andå är det endast en odlare, som har fältmässig produktion. Övriga befinner sig på hobbystadiet, säljer torkat, som plantor eller färdiga krukor. Några gör egen pesto.

2.4. KRAV-anslutning eller inte.

Bland odlarna är bilden splittrad beträffande inställningen till att vara KRAV-ansluten. De som är emot att ansluta sig, anför att det ställs stora krav på omställning av hela gården och att den ekonomiska fördelen inte motsvarar det stora merarbete, som krävs. Det tar för lång tid att få fram produkterna och detta skapar osäkerhet. Flera säger också att de odlar ekologiskt utan KRAV-anslutning eller att de "bara sprutar om det behövs."

De odlare, som har KRAV-anslutit sig, säger å andra sidan att deras produkter är efterfrågade av kunderna och att de själva upplever en tillfredsställelse över att inte behöva använda besprutningsmedel.

Bland får- och nötuppfödare verkar det finnas ett större gehör för att vara med i KRAV än bland odlare. Ett problem tycks vara att KLS inte längre merbetalar för slakt av lamm från KRAV-gårdar. Flera uppfödare kommer därför att överväga att gå ur KRAV. Ett skäl för att ändå välja KLS är det korta transportavståndet, eftersom det kan bära emot att skicka djuren på långa transporter, särskilt när man är ansluten till KRAV. Priset kan dock vara bättre hos andra slakterier längre bort.

Bland de lokala livsmedelsbutikerna är åsikterna också delade. Någon menar att det blir för dyrt och tar bara hem KRAV-odlade produkter efter beställning. Det är viktigare att marknadsföra produkter som lokala och öländska, eftersom detta anses vara förenat med leveranssäkerhet och kvalitet. Det kan också märkas en skillnad, om kunden är bofast eller sommargäst. Den senare gruppen frågar mer efter lokala produkter. Andra handlare talar om att de har en KRAV-profil och att detta är viktigare än att produkterna kommer från Öland. Denna inställning finns företrädd hos delar av den bofasta befolkningen.

2. 5. Möjligheter att testa och förädla produkter på Öland.

På Gotland har små livsmedelsföretag sedan flera år erfarenhet av att kunna få hjälp med att produktutveckla och förädla sina odlade produkter vid Livstek, Centrum för praktisk livsmedelstillverkning. Verksamheten är nu permanent och har fyra anställda.

På Öland finns *Torslunda försöksstation och Torslunda prov- och tillagningskök*.

Torslunda försöksstation drivs av SLU Alnarp som ett vetenskapligt och trädgårdskulturellt centrum. Torslunda genomför försök med olika slag av specialgrödor och testar också nya växtslag. Nyligen har också ett utvecklingskök öppnats för att ge möjlighet till odlare att både testa nya produkter och att hyra in sig för egen småskalig produktion. Köket är anpassat för vegetabiliska råvaror.

Under intervjuerna har det framhållits att Torslunda-anläggningen är en stor tillgång för de öländska odlarna, både som en kunskapsbank för provodlingar och som anordnare av olika kurser. Man menar att det borde vara möjligt att i ännu större utsträckning ta vara på möjligheten att samverka med Torslunda.

Provköket är ännu så pass nytt, att kunderna inte hunnit vänja sig vid att producera där. Men det finns förhoppningar att köket skall underlätta för småskaliga producenter att lösa sina produktionsproblem. Särskilt värdefull är den konsult hjälp, som finns tillgänglig för produktutveckling.

Det finns också ett antal godkända tillagningskök på Öland, både i privat och gemensam ägo. Samtliga har en begränsad kapacitet och saknar sådan maskinell utrustning, som kan klara en större produktion. Vi har dock mött producenter, som klagar över att det är svårt att få tillträde till produktionslokaler under högsäsong och att detta kan vara ett hinder för att kunna öka produktionen. Det finns också önskemål om att man vill ha sina produktionsmöjligheter "hemma" för att få bättre tillgänglighet. På den nordligaste delen av ön finns några förädlare, som tycker att det är för långt till Torslunda och som skulle önska sig en lösning på norra Öland, gärna på Skäftekärr.

För den än mer småskaliga produktionen skulle det behövas en lista över godkända kök, som kan vara tillgängliga. Det borde därför göras en inventering av godkända allmänna kök i församlingshem, bygdegårdar och sommarstängda skolor. Också vinterstängda restauranger borde kunna hyras ut till privatpersoner.

3. Butikers och restaurangers inställning till öländska produkter.

3.1. Butikerna på Öland.

I stort sett samtliga livsmedelsbutiker på Öland har kontaktats för att lämna uppgifter om i vilken utsträckning de i dag köper in öländska råvaror eller på Öland förädlade produkter. Ett genomgående svar har varit att andelen är relativt liten. I första hand köper man öländsk potatis, lök och morötter. De stora kedjorna ICA och Coop har sina egna lagercentraler med regelbunden transportservice och butikerna förefaller prioritera dessa inköpskällor.

Men de flesta säger samtidigt att de gärna skulle vilja ha mer av öländska produkter, eftersom öländskt säljer bra. Genom närheten till leverantören anser sig handlaren kunna ha kontroll på kvaliteten i varorna och transportererna blir korta. Bland intressanta produkter att komplettera med nämns ett breddat löksortiment med vitlök, purjolök, schalottenlök och silverlök och primörer som sparris. Växthussortimentet med tomater, gurka och sallader är också efterfrågat men finns i dag inte att tillgå på Öland. Enskilda handlare har lämnat ytterligare önskemål om att få specifika grödor med lokalt ursprung.

Butikerna skulle också vilja kunna köpa färsk fisk, lamm detaljer och sprättägg av lokala producenter.

Flera handlare pekar på att det är synd att den öländska herrgårdsosten inte längre kan marknadsföras och säljas på Öland och att den kommer att försvinna helt, när mejeriet i Borgholm läggs ner. Osten är mycket efterfrågad i butikerna.

Butikerna ställer emellertid krav på både leverantörer och produkter för att kunna handla mer lokalt. Några handlare uppger att de har en kontinuerlig kontakt med en eller flera lokala leverantörer och att samarbetet fungerar bra. Men ofta har svaret blivit att "vi skulle gärna köpa mer öländskt," om:

- vi hade kunskap om vem som kunde leverera, (en producentlista)
- det inte blir för dyrt, (ej högre priser än ICA)
- man hade ett enda ställe att beställa genom, dvs **en** grossist. Några butiker pekar på att det kan innebära ett merarbete att handla lokalt, jämfört med att rekvirera direkt från en lagercentral.
- det kan garanteras leveranser i tillräcklig omfattning och tillräckligt ofta. Sommartid vill många handlare ha dagliga leveranser.

Några handlare understryker att det är ett krav att grönsakerna är tvättade och förpackade och helst levereras till butiken.

3.2. Restaurangerna på Öland.

Det finns ingen entydig inställning till att vilja använda lokalt odlade produkter hos restaurangerna på Öland. Man kan grovt säga att det finns två olika grupper. Den första gruppen hävdar att priset är det viktigaste och att det lokala ursprunget saknar betydelse. Den andra gruppen, som är större, lägger vikt vid att kunna få så mycket som möjligt av lokala produkter att använda i sitt utbud av mat. Men de flesta i denna senare grupp betonar att

kvaliteten på råvaran har prioritet nummer ett, det lokala ursprunget nummer två och priset nummer tre. Att kunna marknadsföra mat, lagad av lokala råvaror från Öland, ger ett mervärde. Öland som varumärke utgör ett kraftfullt försäljningsargument. "Öland är Sveriges Provence."

"Öländskt är bäst, men jobbigast." Det kräver att restaurangen själv söker upp producenten, kontrollerar kvaliteten och ofta transporterar varorna till restaurangen. Tidsåtgången är ett problem. Flera av restaurangerna trycker därför på att de skulle vilja ha en förteckning på vilka producenter som finns och vad de kan erbjuda. Många producenter är anonyma och har inte lagt ner möda på att marknadsföra sig gent emot restaurangerna.

Leveransen av produkterna måste också organiseras. Flera av restaurangerna önskar att det fanns en distributör, som kunde ta sig an att organisera leveranserna från odlare/uppfödare till restaurang. Men det finns också de, som är beredda att åka till leverantören för att hämta varan, detta för att kunna vara säkra på kvaliteten.

När intervjuarna frågat vilka råvaror, som restaurangerna skulle vilja ha mer av, nämns samma produkter som av butikerna, men också lite ovanligare grödor som basilika, broccoli, fänkål, sockerärter, mangold, minimajs, persiljerot, dill, timjan, kummin och frysta bär (jordgubbar, hallon, vinbär, björnbär). Ofta nämns svårigheten att få tag i öländskt kött, främst lamm, men också gris, nöt och struts. samt ölandslandad fisk.

Några restauranger nämner att de bara serverar vegetarisk mat. Ett par restauranger vill gärna satsa på ekologiska råvaror, eftersom de menar att detta efterfrågas av vissa kunder. Så efterlyses t ex ekologiskt uppfödda kycklingar. Ekologisk profil kräver täta leveranser, eftersom hållbarheten är lägre hos obehandlade livsmedel.

På animaliesidan efterfrågar restaurangerna möjlighet att få lamm i styckade detaljer, ölandslandad färsk fisk och fläsk, skuret i tärningar, för kroppkakor.

Restaurangerna understryker liksom butikerna att odlarna och uppfödarna måste kunna garantera leveranssäkerhet, och erfarenheter fanns av att detta inte alltid fungerat. Därför blir det ibland nödvändigt med samverkan mellan flera producenter för att klara större volymer.

4. Utvecklingsmöjligheter för framtiden.

4.1. Inledning.

En rad omständigheter har under intervjuerna förts fram, som kan försvåra en volymökning av odling och uppfödning och minska underlaget för nya förädlingsentreprenörer. De personer, som intervjuats och som på olika sätt är inblandade i livsmedelsproduktion är självklart ingen homogen grupp. Det finns på Öland en överrepresentation av äldre odlare, som av naturliga skäl inte har lika stort intresse av att utöka verksamheten eller av att prova på nya grödor eller odlingsmetoder. Betydande arealer kan komma att försvinna de närmaste åren. En del yngre, främst då kvinnor, har ett annat arbete vid sidan om sin odling eller vidareförädling. Tiden räcker då inte till för att utöka verksamheten. Andra säger också att de har så mycket att göra under sommarhalvåret att de inte har kapacitet över för utökad produktion. Då måste de anställa extra arbetskraft. Däremot är det betydligt lugnare under vinterhalvåret.

Det förekommer också klagomål på den byråkrati, som är förenad med att få tillgång till utländsk säsongsanställd arbetskraft. Man vill ha enklare regler kring vad arbetskraften får arbeta med - inte bara plockning av jordgubbar och gurkor - eftersom det kan vara svårt att uppbringa svenska lantarbetare för andra nödvändiga arbetsuppgifter.

I intervjuerna har också mött de, som är beredda att fundera i andra banor än att bara fortsätta som man alltid har gjort. En hel del tankar och ideer har förts fram till intervjuerna och frågor har väckts om hur man skall gå tillväga. En svaghet är att så få entreprenörer trätt fram och förklarat sig villiga att ta risker och att satsa på något nytt. Man ser behovet av satsningar, men anser sig själv inte kunna gripa in. Ett ofta använt uttryck är att "någon bör ta sig an frågan". Men vem vill ikläda sig rollen som "någon"?

4.2. Samarbete .

4.2.1. Små producenter, som behöver samarbeta för att nå den enskilde kunden.

Det har under de senaste åren vuxit upp en rad gårdsbutiker på Öland, som säljer både gårdens egenodlade produkter och produkter från andra producenter. Genom samverkan kan man knyta samman flera gårdsbutiker, där den enskilde odlaren får specialisera sig på ett par grödor och kan hålla hög kvalitet på dessa. Då flera odlare specialiserar sig och sedan levererar till varandras gårdsbutiker, kan alla erbjuda ett bredare sortiment med god kvalitet och därigenom bli attraktivare inköpsställe för sina kunder. Exempel finns redan på denna samverkansform på Öland.

4.2.2. Små producenter, som behöver samverka för att nå en större marknad.

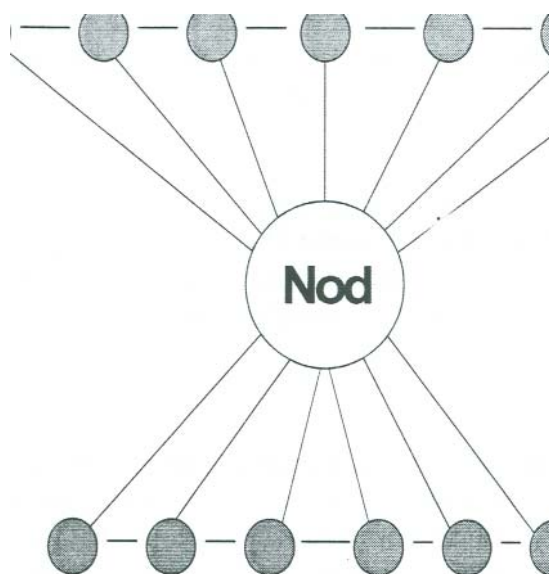
Samverkan för att nå ut till butik.

Ett genomgående drag under intervjuerna har varit att man gärna ser någon form av samlande organisation, som kan köpa upp de odlade produkterna och som kan ta ett ansvar för att de kommer ut på marknaden och blir sålda. Det är många odlare, som skulle ha intresse av att ansluta sig till en sådan organisation för hantering av grönsaker och bär. Men ofta betonar de att det måste vara en organisation för småproducenter, där ingen enskild producent får bli dominerande. Någon entreprenör, som är beredd att ta sig an denna affärsidé, har vi inte stött på.

Även de intervjuade handlarna säger att de gärna vill kunna köpa mer lokala produkter, främst grönsaker. Handlarna ser en fördel i att kunna få dagliga leveranser av färska varor. Men det får inte bli för dyrt och man har inte möjlighet att ha kontakt med varje enskild odlare. Det måste finnas en samordning.

Det behövs alltså en nod, som kan klara kontakterna, både mot producenterna och mot marknaden. Ett intressant exempel på en lösning med e-handel finns från Jämtland, (www.jamtlandsmat.se) där ett antal kontraktsanslutna producenter kontinuerligt anmäler till en hemsida de volymer, som kan levereras. Mellanhanden vid portalen samordnar avropen. Varje dag finns en sista tidpunkt för beställning, t ex kl 13 00. Producenten har sedan ett par timmar på sig att leverera för transport vidare. Fördelen är att både producenter och köpare, som t ex skulle kunna vara butiker på Oland, bara har ett ställe att vända sig till. Portalen fungerar som ett samordningsinstrument, men har inget försäljningsansvar och äger inga varor. En likartad lösning borde vara möjlig på Oland. Men var finns entreprenören?

Lokala producenter



Lokala butiker

För att täcka en större efterfrågan och skapa leveranssäkerhet skulle det nog vara nödvändigt att knyta några litet större odlare till noden. Dessa kan med sin specialisering och rationella odlingsmetoder klara den prissättning, som handlarna är beredda att betala. De större odlarna kan också gå samman om sorterings-, tvättnings- och paketeringsanläggningar och i förlängningen gemensamt satsa på ytterligare vidareförädling.

Samverkan för transporter.

För att ett nodsystem skall fungera, behöver man också få logistiken att fungera. Efter beställning skall varorna fraktas ut till butik eller grossist. Vissa varor kan kräva kyl- eller frysutrymme. Detta borde kunna ordnas genom en flexibel transportorganisation, också detta en uppgift för en kreativ företagare.

Både från butiker och restauranger hörs klagomål på att det är svårt att få tag i ölandslandad fisk. I huvudsak tycks detta vara ett kommunikationsproblem mellan Ölandsfisk och butiker och restauranger. Eftersom det i stort handlar om ett inköpsställe, borde det inte vara så svårt att ordna ett upplägg för beställning och transport till butik och restaurang.

Frakten och särskilt kostnader för frakt både på Öland och till andra marknader påtalas av flera producenter som ett stort problem. Här skulle det säkert finnas vinster med att hitta samarbetsformer. Annu en affärsidé för en driftig entreprenör.

Samverkan för marknadsföring.

En lösare form av samverkan kan åstadkommas genom marknadsföring i en gemensam broschyr. Flera intervjuade personer har pekat på exempel från andra delar av landet, där lokala producenter presenteras i en gemensam broschyr eller karta, och där den lokala identiteten ges stark framtoning. Genom att flera går samman blir finansieringen inte så betungande för var och en.

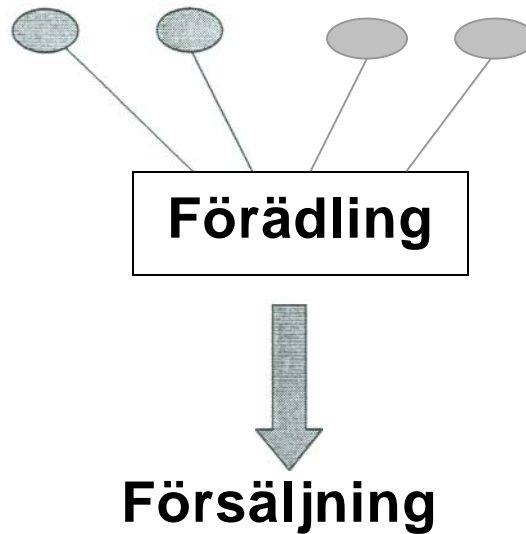
Ölands Skördefest innebär ett bra tillfälle för många odlare och förädlare att visa upp sig. Där samlas alla medverkande under en gemensam marknadsföring. Det finns ytterligare ett par samlande marknadsföringsprodukter för öländska företag. Det har framförts att det kan vara svårt för det lilla företaget att veta på vilken produkt man skall satsa för att bäst nå marknaden.

4.2.3. Små producenter, som vill samverka med förädlingsföretag.

Intervjuarna har mött några odlare, som redan nu skördar större volym produkter än de kan bli av med till bra pris. Det finns också odlare som kan tänka sig att utöka sin odling, om bara någon vill ta hand om produkterna. Detta tyder på att det finns ett utbud av råvaror att disponera för förädlingsföretag.

Å andra sidan har vi mött några intressenter, som kan tänka sig att dra igång eller utöka vidareförädling av rotfrukter, tomater, havtorn, potatis m m. Sannolikt känner dessa båda grupper inte alltid till varandra.

Lokala odlare



4.2.4. Samverkan mellan små producenter och restauranger.

Eftersom det finns ett intresse bland restaurangerna att kunna få mer av öländska råvaror och även av förädlade produkter, borde det finnas förutsättningar att åstadkomma ett kontaktnät, som på ett organiserat och affärsmässigt sätt kan svara för att producenter och restauranger når varandra.

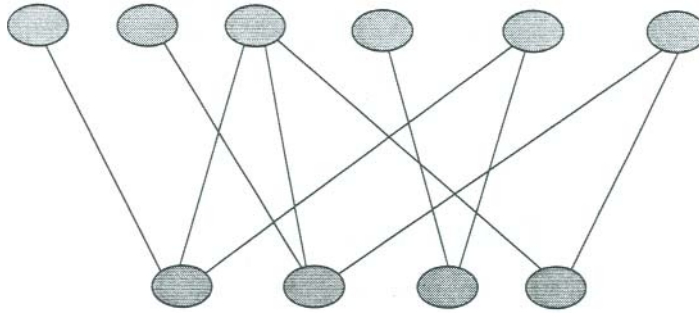
Ett gott exempel kan hämtas från Regional Matkultur i Östergötland. För att få veta mer om både vilka produkter, som finns att tillgå och vad restaurangerna efterfrågar, har odlare och restaurangföreträdare mötts var för sig för att göra listor över vilka produkter man kunde erbjuda, respektive vilka produkter man önskade köpa. Därefter mötte de båda grupperna varandra och försökte hitta lösningar.

Ett annat förslag som förts fram under intervjuerna, är att det skulle vara till gagn för restaurangerna om livsmedelsproducenterna anordnade en mässa, riktad till restaurangerna som målgrupp, där de visade upp sina produkter. Då skulle restaurangerna kunna bedöma kvalitet, knyta kontakter och diskutera leveranser.

I Västra Götaland har en entreprenör tagit på sig att lista lokala, i detta fall förädlade, produkter, som hon bedömde lämpliga för restauranger. Entreprenören har sedan genomfört ett insäljningsarbete och dessutom transporten ut till restaurangerna

Restauranger har dock inte en enhetlig syn på hur leveranser av lokala produkter skall organiseras. Vissa restauranger kan vara flexibla och rätta sig efter vad som finns att tillgå, bara produkten håller hög kvalitet. Utbudet från odlarna kan variera mycket från ena veckan till den andra på grund av att de odlade grödorna har olika säsong. Fisken har olika fångstperioder och slakttider varierar för lamm och nötkött. Andra har matsedlar för hela säsongen och är mer beroende av volymer och planerade leveranser. Den personliga kontakten mellan köpare och säljare bedöms viktig på ett helt annat sätt, än när det gäller att sälja till butiker.

Lokala producenter



Restauranger

Generellt har dock restaurangerna behov av ett slags "aktualitetslista", som visar vad som finns tillgängligt. "Någon" måste också här ta på sig att fungera som kontaktnätet och se till att transporter organiseras.

4.2.5. Samverkan för kyl- och frysförvaring.

Det finns odlare, som säger att de skulle kunna tänka sig att lägga mer tid och kraft på att förädla sina råvaror. Problemet är att de inte har kapacitet under sommarhalvåret. En lösning kan vara att skaffa kyl- och frysanläggningar, där flera producenter kan samsas om en förvaring fram till den tidpunkt, då de har mer tid att ta itu med förädlingen. Bland råvaror som nämnts i detta sammanhang, är havtorn, jordgubbar och andra bär samt jordgubbsplantor, rotfrukter och fisk.

4.3. Intresse för nya grödor och odlingsformer.

Ölänningen i gemen har kanske inte varit så intresserad av att gå i bräschen och testa nya grödor eller nya odlingsformer. Den verksamhet, som bedrivs på Torslunda försöksstation och framgången för några odlare, som vågat pröva på nytt, har emellertid skapat ett större intresse hos en bredare grupp odlare. Några exempel är

Grön sparris, som redan finns hos några odlare, men som mycket väl skulle kunna odlas i större skala för att möta efterfrågan.

Asiatiska grönsaker har testats på Torslunda försöksstation. Slutsatsen blev att flera orientaliska grönsaker är mycket odlingsvärda på Öland. I regel kräver dessa grödor god tillgång till vatten och näring, eftersom de är snabbväxande. De måste skördas i rätt tid för att behålla sin sprödhet. Bland lämpliga arter nämns mizunakål, kinesisk pak choi, tendergreen, choy sum, daggekål, sareptasenap, blomkapslar av rädisor och rättikor och vintersquash.

För att kunna gå över till yrkesmässig odling återstår en anpassning av soltmaterialet till våra breddgrader och en utveckling av odlingstekniken. Många asiatiska kålväxter är köldtåliga och skulle kunna bidra till att förlänga odlingssäsongen.

Havtorn provodlas redan och större skördar väntas inom ett par år.

Amarantus är intressant, då dess frön är näringsrika och glutenfria. Skördetekniken har utvecklats och skördarna kan vid gynnsamma väderbetingelser bli mycket stora. Flera olika ideer för vidareförädling har testats, men marknaden tycks ännu inte vara mogen för att ta till sig stora volymer av amarantus.



Provodling av aramantus har visat på möjlighet att få goda skördar på Öland

Kryddor provodlas på Torslunda som stöd för de odlare, som i mindre skala har börjat bygga upp en samordnad kryddproduktion.

Det finns fa *växthus* på Öland. Endast tomater och blomplantor odlas i större skala. Det finns ingen tradition för odling av specialgrödor i växthus här, som man kan se på t ex Åland. För storskaliga investeringar är uppvärmningen en stor och osäker kostnad och det krävs därför att man har en säker köpare till den färdiga produkten för att våga investera. Å andra sidan kan ett mindre växthus med nischgrödor med högt kilopris ge väl så stor lönsamhet som en stor anläggning med t ex tomater.

4.4. Produktutveckling och förädling.

Under kartläggningsarbetet har det tagits upp en rad olika möjligheter att utveckla vidareförädling av öländska råvaror.

Potatis.

Om potatisodlarna är noga med att hålla god kvalitet på sin potatis och undvika felaktig gödsling och skördeskador, och kontinuerligt sorterar bort skadad potatis, finns en betydande efterfrågan på färskvarumarknaden. I dag skalas också potatis på Oland för leverans till storkök och restauranger. Det borde finnas förutsättningar att också klyfta, skiva eller hacka potatis till samma kunder.

Vi har under kartläggningen mött intresse av att pröva på att göra chips, någon form av lantchips. Här kan finnas en möjlighet för några potatisodlare att gå samman om de investeringar, som kan behövas och att gemensamt ordna sin marknadsföring. Ett större projekt är under diskussion som en alternativ sysselsättning, när Borgholms mejeri läggs ner.

Sannolikt återstår en hel del arbete för att både komma fram till en produktionslösning och att hitta ett lämpligt marknadssegment att sikta in sig på.

Havtorn.

Om de odlingar, som kommit igång hos en handfull odlare, blir lyckosamma, är det möjligt att vi inom några år kommer att se stora skördar, som behöver tas omhand. Vid Torslunda utvecklingskök har ett antal produkter inom sylt- och saftområdet testats. Det kommer ganska snart att behövas en mottagningsapparat för att förädla havtornen och en kanal för att få ut produkterna på marknaden. En knäckfråga kan bli, om det kommer att finnas någon intresserad entreprenör på Öland eller om bären skall skickas vidare för förädling någonstans på fastlandet.

Jordgubbar.

Öland är en viktig leverantör av färska jordgubbar. På senare år har marknaden blivit mättad, innan hela skörden tagits till vara. Priserna sjunker också relativt snabbt, vilket gör att det blir mindre lönsamt att plocka. En ide, som förts fram, är att försöka frysa jordgubbar för att kunna förädla dem under höst eller vinter. Detta kräver dels frysmöjligheter och dels produkter, som kan säljas till ett pris, som ger lönsamhet.

Grönsaker.

Aven om utbudet av grönsaker är varierat på Öland, är volymerna för små för att kunna ligga till grund för en om än småskalig industriell produktion. De flesta grönsaker säljs därför bäst lokalt som färska. Rotsaker som morot, rödbeta, palsternacka, rotselleri och kålrot borde kunna säljas tvättade, skalade och hackade till storkök och restauranger. Samarbete med köttproducenter för tillverkning av soppor eller grytor är också en möjlighet.

Honung.

60 % av konsumtionen av honung i Sverige importeras. Eftersom den öländska honungen är efterfrågad, bör det finnas utrymme för en utökning av antalet bisamhällen på Öland. Öland har goda förutsättningar genom ett stabilt klimat och goda honungsmarker. "Ölandshonung" lanseras med smak av backtimjan och kungsmynta. De naturliga förutsättningarna och marknadens efterfrågan borde ge möjligheter för en kraftigt ökad biodling. I princip alla biodlare på Öland har i dag honungen som en hobby eller som en bisyssla. De intervjuade biodlarna har ansett att prisbilden på honung är tillfredsställande.

Volymökningen kan ske både genom att befintliga biodlare investerar i fler kupor och genom att biodlarkåren föryngras och därmed utökas. Utbildning behövs och man skulle till och med kunna börja i skolorna genom att anknyta till skolträdgårdsverksamheten eller kanske till trädgårdsutbildningen på Capellagården.

Torkning av kryddor.

Eva Gustavsson har genomfört en särskild studie av förutsättningarna att utöka kryddodling på Öland. 19 odlare kunde tänka sig att utöka sin areal, vilket sammanlagt skulle ge en odlad yta på 8 ha. Detta är 30 gånger mer än vad som odlas i dag. Flertalet vill sälja torkat till grossist. I huvudsak tänker man satsa på timjan och oregano. Exempel på mer udda kryddor är rosenrot för medicinskt bruk och kamomill. Några är också intresserade av att sälja plantor.

Eftersom många kryddodlare är små, har man intresse av att samverka, både om torkning och försäljning t ex under ett gemensamt varumärke. Ett försök med samordnad plantering har startat våren 2003. Viktigt för att bra resultat är emellertid att "någon" i gruppen är pådrivande

och kan leda ett målinriktat arbete. Med en för lös organisation utan kapacitet att ta gemensamma beslut finns det risk att projektet stannar upp.

Lammkött - slakt, styckning och vidareförädling.

Öländskt lammkött är efterfrågat och tillgången räcker inte till. Dessutom går mycket av de slaktade lammen vidare, främst till Stockholmsområdet. Det borde vara intressant att utöka antalet lamm på Öland, men det måste kombineras med goda möjligheter att kunna sälja lammen till ett bra pris.

Flera intervjuade har uttryckt önskemål om att få ett lammslakteri på Öland för att man skall slippa skicka iväg djuren långt och att man kan återta köttet och sälja det på Öland. Det finns nu planer på etablering av slakteri på ett eller två ställen på Öland, men dessa investeringar är inte avsedda för att svälja hela den öländska lammproduktionen. Slakterierna kommer också att slakta nöt och svin samt vilt. För ett av slakterierna kan en KRAV-profil bli aktuell.

Samtidigt har information lämnats om att en samordnad lösning genom ÖlandsSmak kan bli aktuell. Denna skulle innebära att slakten sker via KLS och att de öländska lammen därifrån köps upp och styckas på fastlandet. Genom ÖlandsSmaks engagemang skulle ett återförande till Öland av det styckade köttet kunna garanteras.

Restaurangerna på Öland efterfrågar lammkött. I en del fall vill man bara ha de bättre bitarna, medan resten måste kunna användas på annat sätt. Detta bör inte leda till problem, eftersom det finns en efterfrågan på färsprodukter och olika grytor och andra färdigrätter, som har lammkött som utgångspunkt. Också pateer har nämnts som ny produkt.

Ost.

Den öländska herrgårdsosten kommer att gå i graven, när mejeriet i Borgholm läggs ner. Redan i dag är det svårt att hitta denna speciella ost i butiken. Det lilla gårdsmejeri i Bocketorp, som tillverkade getost, finns inte längre och någon fårosttillverkare har vi inte på Öland.



Det finns en marknad för ost, gjord på öländsk mjölk.

Livsmedelsbutikerna på Öland vill ha öländsk ost. Det handlar både om den speciella herrgårdsosten och om get- och fårost. Det finns knappast förutsättningar för storskalig

produktion, eftersom det krävs volymer mjölk. Däremot kunde det vara intressant att undersöka möjligheterna att bygga ett större gårdsmejeri, baserat på både ko-, get- och får-mjölk. Det finns exempel från både andra delar av Sverige och ute i Europa på lyckade satsningar.

Packning och försäljning av ägg.

Det finns efterfrågan från konsumenter på sprättägg. En möjlighet vore att flera producenter slog sig tillsammans om ett packeri för att kunna leverera godkända ägg till restauranger och gårdsbutiker, kanske också livsmedelsbutiker.

Fiskprodukter

Ölandsfisk i Kårehamn producerar i dag två sorters fisksoppor som färdigmat. Man planerar för en utökning med ytterligare två sorter och man har också funderingar på vad man skulle kunna göra med flundran.

Stora volymer fisk landas i dag i Kårehamn och i ytterligare några öländska hamnar. Det allra mesta transporteras vidare i färskt tillstånd för export eller till andra delar av Sverige. Råvaran går Öland förbi. Distributionen av fisk följer ett sedan länge inarbetat mönster och det är svårt att se ekonomiska och företagarmässiga möjligheter att etablera mer förädling på Öland.

4.5. Behov av kompetensutveckling.

Under intervjuerna har flera önskemål och ideer förts fram om kortare eller längre utbildningar. Här nedan kommer några exempel.

- o Kurser i livsmedelsförädling, repris och fortsättning.
- o Småskalig förädling av lammkött.
- o Kurs i sparrisodling.
- o Kurs i att odla asiatiska grönsaker och andra nya grödor.
- o Odling under glas.
- o Plantuppdragning.
- o Kurs i hemsideproduktion.
- o Egentillsyn enligt livsmedelslagen.
- o Kurs i äggproduktion.
- o Kurser för biodlare,
Nybörjarkurs för biodlare.
Drottningodlarkurs (för att få fram "snälla bin").
Snickarkurs.
Honungshantering.
Biprodukter,(pollen, propolis, drottninggele, hudvårdsprodukter, ljutning av vaxljus).
- o Warroa-kurs.
- o Pollenkurs.
- o Godistillverkning av frukt och örter Cidertillverkning.
- o Charkkurs.

4.6. Hur lösa investeringsbehov?

Att satsa på vidareförädling av livsmedel, vare sig det handlar om vegetabilier, animalier eller fisk, kräver nästan alltid nyinvesteringar i byggnader, maskiner eller annan utrustning.

Finansieringsfrågan dyker då automatiskt upp som en stöttesten. Vi har mött många frågor om det finns bidrag att få. Följande stödmöjligheter finns att söka.

Investeringsstöd kan sökas hos Länsstyrelsen. Dels finns ett renodlat investeringsstöd, till *jordbruksföretag*. Detta kräver en ganska omfattande ansökan. Investeringen skall främja ett ekologiskt hållbart jordbruk eller en ekologiskt och socialt hållbar utveckling på landsbygden. Investeringen skall höja lantbruksföretagets konkurrensförmåga, stimulera till kompletterande verksamhet eller bidra till att behålla eller utöka sysselsättning.

Stödet lämnas endast till fasta anläggningar och maximalt med 30 % av kostnaderna och med ett tak på 480 000 kronor under en rullande fyraårsperiod. Sökande får inte ha möjlighet att klara av finansieringen med egna medel. Mer detaljerad information kan lämnas av Länsstyrelsens lantbruksenhet,

Länsstyrelsen kan också bevilja stöd till investeringar inom ramen för projektstöd för utveckling av landsbygden. Den sökande skall till *minst 20 % vara sysselsatt i jordbruket*. Investeringen ingår då som en del i ett större projekt under någon av de fem åtgärder som finns i programmet för projektstöd.

Projektstöd till ett enskilt företag kan utgå med maximalt 30 % av kostnaden, dock som mest 480 000 kronor. Sammantaget kan ett enskilt företag inte under en treårsperiod få mer än 850 000 kronor. För mer information om projektstödet hänvisas till Länsstyrelsens samhällsutvecklingsenhet.

En annan form av investeringsstöd hanteras av Regionförbundet. Här krävs en *landsbygdsanknytning*. Renodlade jordbruksinvesteringar kan dock inte komma i fråga utan det måste i så fall handla om någon sidoverksamhet. Stödandelen för en investering^g uppgår för landsbygdsstödet till 20 %, dock högst 100 000 kronor.

Det kommer alltså alltid att behövas ytterligare både eget och lånat kapital för den, som vill investera i ny verksamhet. Vi har inte mött så många öländska småskaliga producenter, som öppet visat ett intresse att satsa egna resurser på att utvidga eller utveckla sin verksamhet.

5. Andra pågående aktiviteter, som berör småskalig produktion på Öland.

Det pågår flera olika aktiviteter, som har anknytning till att utöka lokal livsmedelsproduktion på Öland. Inför en kommande diskussion om vilka utvecklingsmöjligheter, som kan finnas för olika grödor eller förädlade produkter, är det viktigt att ha information om dessa aktiviteter. Det kan finnas lösningar, som helt eller delvis kan kopplas samman med projekt, som redan är igång. Här följer en kort sammanfattning av de projekt, som kommit till vår kännedom.

Lantmat i Småland & på Öland - LRF Sydost.

Projektet Lantmat i Småland & på Öland drivs av LRF Sydost med bl a de tre berörda länsstyrelserna, hushållningssällskapen, restaurangnäringen i området, gårdsbutiker, Kooperativt utvecklingscentrum och berörda länsturistorganisationer, som samarbetspartners. Projektets syfte är att samla lokala producenter för att möta efterfrågan på lokal mat, skapa fungerande distributionsvägar och visa på mervärden av lokala råvaror och regionala produkter. Projektet skall pågå till 2005.

Bland tänkbara aktiviteter nämns informationsspridning, nätverksbyggande, marknadsföring och kompetensutveckling. Dessa insatser kan säkert bli en tillgång för företag, som deltagit i denna kartläggning. Kontakt kan tagas via e-post med kristina.lindelof@lrf.se.

Borgholms mejeri i nya kläder.

Efter Arias beslut att avveckla produktionen vid mejeriet i Borgholm, har ett projekt startats med finansiering från Regionförbundet och Teknikbrostiftelsen i Lund. Projektet kallas "Branschcentrum för livsmedelsförädling". Syftet är att hitta nya verksamheter, som kan fylla de lokaler, som kommer att bli tomma.

En marknadsundersökning har genomförts, riktad till de stora butikskedjorna, för att få veta om det finns produkter, som de skulle vilja utöka sitt sortiment med. Resultatet av denna undersökning styr vilka produkter, som kan bli aktuella att tillverka i mejerilokalerna. Projektet är helt inriktat på storskalig produktion och det förs diskussioner också om storskalig förädling av öländska råvaror.

Det är ännu för tidigt att offentliggöra vilken produktion, som kommer att förläggas till f d mejeriet. Projektledare är Jan-Ove Nilsson vid Högskolans Näringslivsservice.

Nya produkter för framtiden.

Projektet drivs av Länsstyrelsen i Kalmar län och berör hela länet. Det är inriktat på att stödja utvecklingen av specialprodukter av olika slag, ofta i förening med viss förädling. Nya ideer skall fångas upp och kunna testas genom demonstrationsodlingar. Rön från forskning och utveckling skall kopplas till praktisk produktion. Lantbrukare i Kalmar län skall ges möjligheter att utveckla nya lönsamma produktioner av hög kvalitet.

För den verksamhet, som berört Öland, har i några fall samarbete ägt rum med Torslunda försöksstation. Grödor, som varit och är aktuella, är amarantus, aronia, havtorn, vitlök och rosenrot.

Utbildning i småskalig livsmedelsförädling.

Länsstyrelsen har under ovanstående samlingsnamn anordnat en serie kursdagar i småskalig förädling av sylt och saft, brödbakning, förädling av grönsaker mm. Studieresor har anordnats till områden i Europa med väl utvecklad småskalig livsmedelsförädling. Projektledare har varit Annigun Wedin.



En av kurserna i småskalig livsmedelsförädling handlade om brödbakning i stenugn.

6. Avslutande synpunkter.

6.1. Hur kan kartläggningmaterialet användas?

Öland som varumärke.

Ett vittnesmål, som löper genom hela kartläggningmaterialet, är att Öland är ett särklassigt varumärke. Klimat, lätta jordar och goda växtbetingelser innebär förutsättningar för kvalitet i vad som odlas och vad som föds upp. "Öland" är ett säljande varumärke. Men det är viktigt att våda namnet "Öland". Här handlar det både om att vara noggrann med att inte ge efter på kvalitetskraven och att inte bruka de öländska namnet för något, som inte har sitt ursprung på Öland.

Impulser från omvärlden.

En rad mer eller mindre långt gångna utvecklingsprojekt har identifierats genom kartläggningen. Men frågorna är många om hur man skall gå vidare. Inte minst behövs det kunskaper genom olika utbildningar, men också att få del av andras erfarenheter. Ölänningar i den småskaliga livsmedelsbranschen borde ta vara på möjligheter att göra studieresor eller studiebesök för att både lära och få nya kontakter.

Marknad för entreprenörer.

På en rad områden har vi kunnat konstatera att det finns möjligheter för duktiga entreprenörer att starta odling av nya grödor, utöka volymen av sin nuvarande odling eller uppfödning, starta vidareförädling av öländska råvaror, samordna distribution eller medverka till att ta ett samlat grepp för att koppla ihop mindre odlare eller uppfödare. Marknaden finns för öländska produkter, men det kommer att krävas arbete och ibland långsiktighet för att nå resultat. Mot denna bakgrund har vi många gånger frågat oss; Var finns de öländska entreprenörerna?. Var finns ungdomarna? Några har vi mött, men det finns utrymme för fler.

Odlingsexpertis som stöd

Det finns förvisso intresse bland småskaliga odlare att satsa på nya grödor. Men vägen från planering till goda skördar är lång och kräver mycket kunskap. Torslunda försöksstation har här en viktig roll genom att provodla nya grödor, innan de förs ut till enskilda odlare. Också under de första odlingsåren behövs en kontakt mellan experterna på Torslunda och odlaren. Torslunda skulle kunna få en aktivare roll än hittills för att driva fram nya öländska grödor.

Flera odlare har uttryckt en önskan om att få komma till Torslunda på studiebesök och gärna också få en visning av produktionsköket. Det kunde kanske bli en uppgift för projektägaren Länsstyrelsen att stå för en sådan inbjudan till dem, som ställt upp på intervjuerna. Då skulle också stödansvariga personer på Länsstyrelsen och Regionförbundet och miljö- och hälsoskyddsexpertis kunna finnas på plats för att informera om sin verksamhet.

Förädlingskapacitet

Ölänningen är i allmänhet duktig på att odla och föda upp sina djur, men har visat mindre intresse för att själv förädla sina produkter. Många råvaror försvinner till fastlandet och tas omhand av driftiga entreprenörer där. Det som odlas, skördas, föds upp eller landas på Öland skulle behöva mötas av öländska entreprenörer. Många av de intervjuade inser möjligheterna, men nöjer sig med att tycka att "någon" skulle behöva göra något åt saken.

Kompetensutveckling.

En rad förslag på kurser och annan kompetensutveckling har förts fram till intervjuarna. Det allra mesta har klar koppling till nischer, som har utvecklingsmöjligheter på Öland. Det måste uppfattas som positivt att ölännarna ställer krav på att kunna få den kompetensutveckling, som de anser viktig för att kunna gå vidare med förnyelsearbete.

Många av förslagen borde kunna realiseras redan under kommande höst, vinter och vår.

6.2. Kontaktytor.***Behov av möten och mötesplatser.***

En smula överraskande har det flera gånger blivit uppenbart att personer, involverade i småskalig livsmedelsproduktion och boende relativt nära varandra, inte kände till varandras verksamhet. Det är omöjligt att knyta affärskontakter, om man inte känner till varandras produktion och ideer om utveckling. Det behövs möten mellan odlare och uppfödare för att lära av varandra och höja kvaliteten på produkterna, för att samordna sig för att kunna leverera större kvantiteter och för att kunna göra gemensamma marknadsföringsinsatser. Samverkan mellan odlare med gårdsbutiker kan uppmuntra specialisering i odling och ge ett brett sortimentet i butikerna.

Möten behövs också för att få en bra relation mellan odlare/uppfödare och butiker och odlare/uppfödare och restauranger. Där kvaliteten är viktig för produktens värde, kan den personliga kontakten mellan säljare och köpare inte ersättas.

Fältet ligger öppet för initiativ till möten, som kan leda till samverkan.

Listor över producenter och kunder.

En väg att förbereda för möten är att sammanställa listor över odlare, uppfödare, förädlingsföretag, handlare, restauranger, distributörer m.fl. Detaljeringsgraden kan successivt utökas allt efter behov.

Nätverk på Öland

Möten leder förhoppningsvis till att olika intressenter finner former för samverkan i olika konstellationer. Mer eller mindre fasta nätverk kan uppstå, vilka kan fungera som noder för ett fortsatt utvecklingsarbete. Det är bara att börja.



Slutligen vill vi, som intervjuat och sammanställt denna dokumentation, rikta ett stort tack till alla, som ställt upp för intervjuer och förmedlat kunskap och åsikter om öländsk odling/uppfödning och förädling. Utan detta tillmötesgående hade denna rapport inte kunnat sammanställas.

Annex

Småskaliga odlare, uppfödare, förädlingsföretag, butiker och restauranger, som intervjuats i undersökningen.

Odlare

Berit Albers, Knisa
Aldor Andersson, Strandtorp
Anna Andersson, Melböda
Urban Arvidsson, N Sandby
Olle Axelsson, Albrunna
Ingrid Danielsson, Parboäng
Helen och Stefan Eriksson, Västra Sörby
Anders Engqvist, Fridhems odlingar
Christer Folkemark, Skedås
Kenneth Folkemark, Länglöt
Lennart och Ingrid Gustafsson, Slagerstad
Susanne Gustafsson, Bredinge
Elisabet Hall, Kohagslyckan , Löttorp
Hellbergs lin, Mellstaby
Karin Holst-Andersson, Löt
Carina Jaensson, Hammarby
Bernt Johansson, Hallnäs
Bertil Johansson, Nedre Segerstad
Börje Johansson, Arontorps bärodlingar
Stellan Jonsson, Blälinge
Mikael Johansson, Legenäs gård
Bengt Karlsson, Strandtorp
Gunnar Kvarnbäck, Solberga
Aivan Nilsson, Honungstorp
Stanley och Inger Nilsson, Långerum
Barbro Nordborg, Kristinelund
Arne Olsson, Bredinge
Leif Olsson, Resmo gård
Lennart och Bertil Olsson, Hörlösa
Andy Petersson, Munketorp
Ninni Petersson, Ventlinge
Ulf Petersson, Kleva
Per och Eva Pettersson, Långerum
Rolf Pettersson, Löttorp
Staffan Pettersson, Degerhamn
Else Runberger, Ryd, Glömminge
Sven-Olof Sandgren, Nedra Smedby
Lena Sjögren, Slagerstad
Gunilla och Christer Strandå, Triberga
Kennet Stuesson, Sandby
Mikael Thernström, Algutsrum
Hans Werthwein, Möllstorp

Birger Åhlund, Vickleby
Ingrid Åstrand, Torngård
Ölands Tomater, Tveta
Ölands Örtagård, St Frö

Uppfödare

Lars Andersson, Långlöt
Ann-Lorraine och Thed Axelsson, Svartberga
Birgitta Björklund-Carlsson, Löttorp
Erling Carlsson, Trosnäs
Maria Carlsson, Bettorp
Ingrid Dahlberg, Övre Vannborga
Lennart Danielsson, Hammarby
Katarina Fredriksson, Runsten
Susanne Gustafsson, Bredinge
Elenor Hellborg, Norrböda
Carina Jaensson, Hammarby
Hans Johansson, Tomteby
Mikael Johansson, Legenäs gård
Gunnar Kvarnbäck, Solberga
Irene Larsson, Träby
Marie-Louise Lindkvist, Klinta, Degerhamn
Olle Ljungström, St Frö
Bo Lindell, Fornbo
Anders Marell, Störlinge
Barbro Martinsson, N Kvinneby
Sarah Niklasson, Husvalla
Anna-Karin Nilsson, Stenninge
Ingalill Nilsson, Triberga
Marlene och Bertil Pedersen, Jordsläta
Helen Reinholdsson, Applerum
Stefan Thorsell, Horns kungsgård
Hans Werthwein, Möllstorp
Lena Åsenius, Applerum
Bo Österberg, Sa Möckleby

Fiskare

Torbjörn Grönblad, Degerhamn
Roy Johnsson, Färjestaden
Tore Jonsson, Melböda

Förädlingsföretag

Lina Ahlbin, Norrböda
Cecilia Alström, Löttorp
Birgittas Matbod, Röhälla
Byxelkroks Rökeri
Böda Hamns Rökeri
Bökelunds Rökeri, Böda
Grönhögsbröd, Degerhamn
Karin Holst-Andersson, Löt

Eva Lindbom, Uallby
Matgott i Borgholm
Marie Nilsson, Skärlöv
Ninnois Kroppkakebod, Källa
Potatisförädling på Öland,
Jan Johansson Else Runberger, Ryd, Glömminge
Gudrun Sandin, Byxelkrok
Johann Thaurer, Löttorp
Mary-Anne och Ulf Wahlquist, Källingemöre
Ölandsfisk, Kårehamn

Butiker.

Louise och Karl-Erik Andersson/Miding, Enerum
Arvidssons specerier, Grönhögen
Bomans Matnära, Köpingsvik
Byxelkrokshallen, Byxelkrok
Bödaknallen, Böda
Exet, Borgholm
Handlarn, Borgholm
ICA Almers, Kvarnbacken, Färjestaden
ICA Bredsätra
ICA Nära Källa
ICA Primören, Rälla
ICA Skansen, Alby
ICA Trossen, Sandvik
ICA Supermarket i Borgholm
Konsum, Mörbylånga, Färjestaden, Borgholm
Köpcentrum, Kastlösa
Löttorpshallen
Matnära, Claessons lanthandel, Södvik
P-Gs gårdshandel, Mörbylånga
Rimi, Färjestaden
Runan Handlar'n, Runsten
Johann Thaurer, Löttorp
Örjans Livs, Glömminge

Restauranger.

Alvargården, Kastlösa
Blå Porten, Vickleby
Brukshotellet, Degerhamn
Bödabadens kursgård
Böda Hotell och Restaurang
Cafe Kopparkitteln, Gårdby
Cafe Mejeriet, Vickleby
Ekerums Golf & Resort
Eksgårdens Restaurang, Gårdby
Fågel Blå, Södra udden
Gammalsbygården, Degerhamn
Golfrestaurangen, Grönhögen
Guntorps Herrgård, Borgholm

Halltorps Gästgiveri,
Hans och Greta, Grankullavik
Hotell och Restaurang Kajutan, Mörbylånga
Hotell Borgholm, Borgholm
Hotell Skansen, Färjestaden
Hotell och Restaurang Strandbaden, Köpingsvik
Klockargårdens Kök, Resmo
Kackelstugan, V Sörby
Kaffestugan i Böda
Kastlösa bykrog Kastlösa
Kastlösa Stiftsgård
Kvarnkrogen, Grönhögen
Kvarterskrogen, Borgholm
Kycklingköket i Borgholm
Källgården Anno 1752
La Casa, Borgholm
Lilla Restaurangen Bonito, Färjestaden
Morells Bar och Restaurang, Löttorp
Noll Åtta Bar & Sânt, Borgholm
Pappa Blå, Borgholm
Pizzeria Shiponja, Färjestaden
Restaurang Bojen, Färjestaden
Restaurang och kafe Sundet, Färjestaden
Restaurang och Pizzeria Linda, Mörbylånga
Restaurang Monaco, Färjestaden Restaurang
Sjöstugan, Byxelkrok Restaurang
Strandhugget, Byxelkrok
Robinson Crusoe, Borgholm
Sandviks Hamncafe och Restaurang
Solgården, Segerstad
Solkatten, Borgholm
Solö Vårdshus Byxelkrok
Somnuk Thaumet, Mörbylånga
Stenhusa krog, Stenåsa
Strand Hotell, Borgholm
Södviks Gästgivaregård
Vårdshuset Briggen Tre Liljor, Lofta
Vårdshuset Drei Jahreszeiten, Köpingsvik