



Entreprenörer Inspiratörer Ekologiska lantbrukare

femton goda exempel på landsbygdsutvecklare



BAKGRUNDSMATERIAL Eva Hagström

REDIGERING Lena Karlsson

GRAFISK FORM Rasmus Einarsson

TRYCK Kringel-Offset, Södertälje 2005

Kor och IT

Kor eller IT – så framställs ofta landsbygdens framtid. Bort med det olönsamma och gammalmodiga lantbruket och låt framtidens människor och verksamheter befolka byarna. Och ska det nödvändigtvis vara några kor så se till att strukturrationalisera verksamheten.

Kor och IT – så ser Ekologiska Lantbrukarnas vision ut för framtidens landsbygd. Vad har landsbygden för värde som livsmiljö och arbetsplats eller för rekreation och turism om inte grunden med levande lantbruk och djur finns kvar?

Ekologiska bönder verkar ha en intuitiv känsla för att se värdena i sin lantbruksproduktion och att kommunicera dessa värden med konsumenter och tätortsmänniskor. Det gör de med upplevelseturism, egen förädling av råvaror till innehållsrika mervärdesprodukter, utbildningar, kopplingar till olika kulturella yttringar etc. Samt inte minst genom att vara inspiratörer och goda exempel på entreprenörskap. Och just

för att de har basen i sitt lantbruksföretag så ger de landsbygdsutvecklingen en social och ekonomisk ryggrad.

Det är dessa fantastiska entreprenörer vi vill lyfta fram med denna lilla broschyr. De är mycket olika varandra, men som gemensam nämnare har de valt att expandera lantbruket genom diversifiering och samverkan. Och det är ingen slump att de också är ekologiska lantbrukare. För det är människor som bärs fram av idéer, vilja och visioner. Och en stark känsla för landsbygden som en ekonomiskt och socialt bärkraftig miljö.

Vi låter dessa lantbrukare och företagare och deras synpunkter bli ett inlägg i debatten om det nya och breddade Landsbygdsutvecklingsprogram som nu är under utarbetning och som kommer att bli avgörande för vad som händer med landsbygden efter 2007.

INGER KÄLLANDER, ordförande Ekologiska Lantbrukarna

”Det går inte att administrera fram en levande landsbygd...”

- Carola Gunnarsson, kommunalråd i Sala

Den här broschyren är en kortfattad presentation av 15 lantbruksföretag som genom ett fantastiskt entreprenörskap utvecklat en rad produkter och verksamheter med bas i lantbruket. Landsbygdsutveckling genom lantbruk, kort och gott.

Vad säger oss dessa 15 eldsjälar?

Ser möjligheter

- Först och främst fascinerar man av den framtidstro som präglar dessa landsbygdsföretagare. Trots att det är tydligt för dem att landsbygden håller på att dräneras på människor, verksamhet och kompetens ser de möjligheter till utveckling just ur det hotet.

- Lokalproducerat upplevs som en tydlig potential för landsbygden.
- De väljer hellre att förädla och sälja via egna kanaler än att möta ekonomiska hot genom att ansluta sig till gängse strukturrationalisering.
- De är duktiga på att samverka kring försäljning och marknadsföring. Och de är inte främmande för att ta professionell hjälp med produktutveckling och samverkansformer.

Söker ekonomisk bärkraft

- De är nogna med att verksamheten ska vara bärkraftig i sig och vill hellre skaffa sig starka mervärden och bra marknader än att plocka hem bidrag. Men det är ändå tydligt att

miljöersättningarna för ekologisk produktion är en viktig grundtrygghet i alla företagen.

- De som sökt investeringsstöd, förädlingsstöd och projektstöd inom LBU (landsbygdsutvecklingsprogrammet finansierat av EU och svenska staten gemensamt) är rörande överens om att det behövs mer flexibilitet och enkelhet i ansökningsförfarandet och redovisningen. Många irriterar sig på de långa handläggningstiderna. Idag krävs konsulthjälp för att klara av att använda stöden, vilket åter upp en väsentlig del av beloppen.
- De önskar sig även mer rådgivning om stöden från länsstyrelsen.
- Det är för tungt att anställa nya medarbetare. Dessa entreprenörer jobbar på tok för mycket medan arbetslösheten stiger i bygden. De höga arbetsgivaravgifterna begränsar viljan att anställa lokala medarbetare men det är det ekonomiska ansvaret för sjukförsäkringen som upplevs som tyngst och avgörande. Ett litet företag klarar inte att ta den risken.

Bär med sig förändringar

- Kvinnorna stiger fram. När företagen utvecklas har oftast kvinnorna en framträdande roll, särskilt när produktionen diversifieras mot förädling, egen försäljning, turism och upplevelser. Företag som anställer skapar också ofta arbetstillfällen för kvinnor. Av de femton intervjuade företagen har nio minst hälften kvinnor bland de sysselsatta. Även statistiken säger samma sak: enligt LRFs medlemsstatistik är kvinnor och yngre lantbrukare vanligare i ekologiska företag än i övrig lantbruksproduktion.
- De har en tydlig ambition att inte bara förbättra sin ekonomi utan också hela sin produktion och betydelse i ett större sammanhang.
- Djurvälstånd, minskad miljöpåverkan och grön energi finns ofta i målsättningen för dessa företag.
- De är missnöjda med de vanliga avsättningskanalerna för lanbruksproduktionen och vill skapa nya strukturer med närhet till konsumenterna och sociala sammanhang.

EVA HAGSTRÖM, Ekologiska Lantbrukarna



FOTO CHARLOTTE NORRMAN-OREDSSON, LENA KARLSSON

Var i Sverige: Gotland, utanför Visby.

Företag: Halner gård KB, ägs av Anders Stumle.

Lanbruket: 230 hektar åker med vall, spannmål (bl a dinkel), solrosor, potatis, frilandsgrönsaker och 2 500 kvadratmeter växthus med cocktailtomater.

Övrig verksamhet: Förädlar solrosor till matolja och raps till mat- och industriolja. Rapskakorna säljs som foder. Tillverkning av såpa, avfettningsmedel, tändpasta och träolja av lin. Hanterar kompostmaterial från skolor, handel och industri på hela Gotland. Det komposteras tillsammans med hästgödsel till ett KRAV-godkänt jordförbättringsmedel. Gårdsbutik med gårdens egna produkter (grönsaker samt raps- och solrosprodukter).

Veta mer?

www.halnergard.se

Anders Stumle 070-767 86 86, anders@halnergard.se

Halner gård KB

Om företagandet

Drivkrafter: Dålig lönsamhet i primärproduktionen gör att man måste utveckla sidoverksamheter, menar Anders. De flesta projekten driver Anders tillsammans med andra vilket är socialt stimulerande. Anders är den typiska entreprenören som gärnar lämnar över till andra när ett projekt gått in i förvaltarfasen.

Planer för det egna företaget: Tillverkning av färsk pasta av egen dinkel från Halner gård. Whiskytillverkning.

Tillsammans med andra: Starta ett alternativ till Lantmännen på Gotland eftersom de inte tar emot ekospannmålen. Effektivisera Samodlarna (de ekologiska grönsaksodlarnas försäljningsorganisation).

Landsbygdsutveckling

Arbetsstillfällen: Gårdsföretaget har sex anställda på årsbasis och lika många säsonganställda.

Samverkan: Anders en är av tre som tagit över det nerlagda sockerbruket i Roma. Där har de startat Ekokraft AB som köper in vall från ca 10 gårdar (bl a från Halner gård) och tillverkar ekologiska pellets som säljs till Lantmännen. I den föddes som ett sätt att få avsättning för vallen i den

ekologiska växtföljden utan att ha djur. Anders är även delägare i Klosterfastigheter Gotland AB som hyr ut lokaler och hjälper företag med tekniska och logistiska lösningar. Sammanlagt har de 5 anställda på årsbasis.

Anders tankar om landsbygdsutveckling: En jordbrukspolitik som gör det möjligt att leva på lantbruk är en förutsättning för att hålla landsbygden levande. Stöden är ju därför viktiga, men det vore effektivare om bönderna fick tillräckligt betalt för sina produkter. Det är också viktigt att underlätta för småföretag på landsbygden, t ex förenklade regelverk och lättnader för att anställa arbetskraft.

Ersättningar och stöd

Har ansökt om: Får miljöersättning för ekologisk odling. Har inte sökt något annat.

Anders om stöden: Jag är allergisk mot bidrag. Det vore mer effektivt om vi fick skäligen betalt för våra produkter.

Carl-Erik Hedin, lantbrukskonsulent på länsstyrelsen på Gotland, om Anders Stumle: Anders är ett föredöme för andra som vill satsa på landsbygdsföretag. Han visar att det går. Han törs satsa och det mesta resulterar i ny verksamhet. Landsbygden skulle må bra av fler som han.

A sepia-toned photograph of a dining table. In the foreground, a plate of food is garnished with fresh herbs. To the right, a glass of water and a glass of wine are visible. The background shows another plate of food, slightly out of focus.

Bondens Crêperie och Lanthandel

Christina Nilsson, informations- och kulturchef i Söderköping, om Bondens Crêperie: En omtalad attraktion i Söderköping. En originell idé som är proffsigt genomförd. Det är kul och ganska ovanligt att det är lanbruksföretag som står för den här typen av initiativ. Crêperiet berikar oss som turiststad och ger en tydlig bild av samspelet mellan stad och land.

Var i Sverige: Söderköpings kommun i Östergötland.

Företagen: Bondens Crêperie och Lanthandel samt Bleckstad gård.

Ägs av lantbrukaren Magnus Berge med familj.

Lantbruket: 80 mjölkkor, 130 hektar växtodling och 30 hektar skog. Bo på lantgård-turism.

Crêperiet: Ligger i ett k-märkt kanalmagasin vid Göta kanal inne i Söderköping. Affärsidén är servering av crêpes samt drycker, t ex smoothies och kaffelatte, som görs av mjölk som kommer spenvarm från gården. I den intelligande lanthandeln säljs andra lokalt producerade livsmedel, helst KRAV-godkända.

Veta mer?

www.bondenscreperie.se

magnus.berge@e.lrf.se

Om företagandet:

Så föddes idén: Familjen funderade under lång tid över idéer på hur man skulle kunna förädla gårdens mjölk. Efter ett besök på ett crêperie i Riga var idén klar. Den utvecklades sedan av hela familjen samt viss professionell hjälp.

Finansiering: Det gamla kanalmagasinet kunde inköpas och renoveras genom att man belånade lantbruksföretaget. Crêperiet beräknas ge vinst tredje året med en omsättning på ca tre miljoner.

Magnus själv om affärsidén: Bönderna måste

närma sig marknaden för att få bättre ekonomi.

Att marknaden ska närma sig bonden, t ex i en gårdsbutik, tror Magnus mindre på.

Därför har man lyckats: "En tydlig och genomtänkt idé som vi hållit fast vid."

Landsbygdsutveckling

Arbetsstillfällen: På gården arbetar Magnus och två heltidsanställda. Magnus hustru och två äldsta döttrar är heltidsanställda i crêperiet tillsammans med ytterligare 11 säsongsanställda.

Sociala värden: Kopplar samman stad och land på ett sätt som ger pluspäng till lantbruket och lokal konsumtion.

Ersättningar och stöd

Har ansökt om: Miljöersättningen för ekologisk produktion är en grundtrygghet i lantbruket. Till crêperiet har man sökt investeringsstöd, projektstöd och förädlingsstöd men ännu inte fått besked. Ett eventuellt hinder för att få investeringsstöd är att verksamheten inte ligger på själva gården utan i tätorten 3 km bort.

Magnus om stöden: Det är fel att bönder som närmar sig marknaden genom att skapa avsättningskanaler i tätorterna inte ska kunna få stöd. Den egna affärsidén är utvecklad helt utan tanke på stöden – det är avrubbande att utgå från stödets utformning.



FOTO RASMUS EINARSSON

Var i Sverige: Två mil från Varberg i Halland.

Brukare: Kristian och Jeanette Karlsson.

Lantbruket: Basen för hela affärsidén är de 400 päls-tackorna som ger ca 700 lamm per år. 12 Highland Cattle-kor finns också. 130 hektar åker och bete men arealen ökar hela tiden genom att man arrenderar mark på alla gårdar som läggs ner. Lantbruksproduktionen startade 1987.

Förädling & Turism: Sålts sitt eget kött sedan 1992. År 2001 byggdes ett eget gårdsslakteri. Köttet säljs i konsument-lådor och i gårdsbutiken som styckdetaljer och i form av ett drygt 20-tal charkprodukter. I butiken säljs också egna marmelader och inläggningar. Skinn, ull och skinnhantverk produceras av Jeanette själv och säljs i skinnbutiken. Restaurang som är café på sommaren och matservering för förbeställda sällskap året runt – basen är det egna köttet och det mesta andra som köps in är ekologiskt. Konferens-anläggning för dagkonferenser. Stort fokus på turism med ca 25-35 000 besökare per år varav 4 000 deltar på s k lammsafari där de körs runt på gården i traktorvagn och får veta hur man bedriver ekologiskt lantbruk och föder upp får. Man arbetar på att ge besökarna en tydlig koppling mellan vad man äter och det öppna landskapet.

Veta mer?

Kristian och Jeanette 0340-450 36, info@osteroofarfarm.com

Öströö Fårfarm AB

Om företaget:

Drivkraften: Utpräglade entreprenörstyper som hela tiden har viljan att utveckla och utöka. Gårdsslakteriet byggdes t ex när slakteriet i Varberg lades ner och de inte kunde försvara de långa djurtransporterna inför sina kunder. En annan drivkraft är lusten att visa upp en levande landsbygd och ett aktivt jordbruk för allmänheten som idag ofta har tappat kontakten med lantbruket. Den uppskattning man får från besökarna ger energi att gå vidare.

Det här skulle göra susen: "Gör det lättare att anställa folk!" Största problemet för Kristian och Jeanette är att de jobbar för mycket och de skulle gärna anställa fler om det inte var förenat med så många förpliktelser.

Landsbygdsutveckling:

Arbetsstillfällen: Utöver Jeanette och Kristian själva har de motsvarande fem heltidsanställda på årsbasis fördelat på tolv personer, en del av dem enbart under högsäsong. Alla anställda utom en är kvinnor.

Sociala värden: Motiverar många stadsbor att välja mat som bevarar öppna landskap och biologisk mångfald. Fungerar också som erfarenhetsbank och inspiratörer för otaliga studiebesök av lantbrukare och småföretagare.

Ersättningar och stöd

Har ansökt om: Miljöersättningen för ekologisk produktion är mycket viktig. I övrigt har de fått investeringsstöd för slakteriet och förädlingsstöd för tillbyggnad av stycknings- och charklokalen. All annan verksamhet fram till 2001 utvecklades utan några stöd.

Kristian om stöden: "De är för komplicerade att söka." Själva fick de ta konsult hjälp för att klara det. Frågorna i ansökningshandlingarna är fyrkantiga och stämmer inte in på verkligheten. Varje landsbygdsföretag är unikt och mer flexibilitet behövs.

Hans Bergsten, verksamhetsledare MatHalland, om Öströö får-farm: Öströö Fårfarm är ett lysande exempel där man proffsigt och elegant sköter alla led i produktionen. Dessutom har Öströö Fårfarm parallellt skapat upplevelser kring produktionen och på ett pedagogiskt sätt lyckats förklara produkternas mervärden. Det räcker inte att producera mat med mervärden. Konsumenten måste förstå dem också för att vilja betala mer.



Brattbacka gård

Var i Sverige: I Rengsjö by mellan Bollnäs och Söderhamn i Hälsingland.

Företaget: Brattbacka gård, ägs och drivs av Lars-Olof och Carin Bratt tillsammans med sonen Per-Anders som anställd.

Lantbruket: 75 mjölkkor, 50 tackor, 170 hektar växtodling och 500 hektar skog. Mjölken levereras till Milko. Medlem i maskinring och kör lite på entreprenad.

Veta mer?

Lars-Olof 0278-66 55 31, c.lo.bratt@x.lrf.se,

Lasse Svensson, rådgivare LRF-konsult i Bollnäs, om Brattbacka gård: Det är ingen slump att Brattbacka blev årets spjutspetsföretag. Det ligger många timmars arbete bakom framgången, mycket planering och uppföljning. Det goda resultatet beror på bra grovfoder, låga underhållskostnader, att de är förändringsbenägna och att alla i familjen är engagerade i jordbruket. Carin ser man ofta på tröskan.

Om företagandet

Målsättning: Att ständigt förbättra sig, inte bara ekonomiskt utan på alla plan. De avsätter tid för planering och utvärdering av uppsatta mål. Hela familjen är intresserad av lantbruket.

Spjutspetsföretag: Utnämndes till Årets spjutspets av Land Lantbruk 2004. Kännetecken på spjutspetsföretagen som presenterades i tidningen skulle vara att de var lönsamma, hade expanderat och ökat omsättningen de senaste åren, ha goda framtidsutsikter och vara ekonomiskt och miljömässigt uthålliga. Det stämmer bra på Brattbacka som har en ny lösdrift, mjölkgrup och hög mjölkavkastning. Att gården drivs ekologiskt var en styrka då miljötänkande premierades i spjutspetsuttagningen.

Landsbygdsutveckling

Social verksamhet: Delaktiga i föreningslivet. Tar emot gårdsbesök, bl a 60 elever årligen från Bollnäs gymnasium.

Lars-Olof om landsbygdsutveckling: Satsning på lokalproducerat är en viktig potential för landsbygdsutvecklingen.

Ersättningar och stöd

Har ansökt om: Miljöstöd för ekologisk odling. De har också fått investeringsstöd till den nya lösdriftslagården med mjölkgrup. Använde konsulthjälp för ansökan och redovisning av investeringsstödet..

Hultabygdens kretsloppsförening



FOTO LENA KARLSSON

Var i Sverige: Tre mil från Linköping i Östergötland.

Hultabygdens kretsloppsförening: Ett 40-tal hushåll i tre byar.

Verksamheten syftar till att skapa balans mellan jordbruk och boende där alla medverkande har sin uppgift i kretslopp, produktion, konsumtion och återvinning.

Gården som är navet i verksamheten: Hulta Norrgård som ägs och brukas av Börje och Helén Johansson. Mjölproduktion med 18 kor, lammproduktion med 30 tackor samt skog.

Veta mer?

www.hultabygden.se

Börje och Helén 013-421 50, hulta.norrgard@privat.utfors.se

Om verksamheten

Drivkrafter: Börjes och Heléns starka vilja att anpassa utnyttjandet av naturen så att den inte utarmas. Att bygga upp gemenskap i bygden är också en stark drivkraft

Verksamhet knuten till lantbruket: Hulta Norrgård säljer mjölk, mjöl och kött till dem som vill. De odlar också potatis på uppdrag av byborna som abonnerar på ett visst antal rader som de ogräsrensar och plockar själva. Potatisupptagningen görs gemensamt, vilket utvecklats till en helg av stort socialt värde. Urinseparering i 18 hushåll - urinen samlas in och sprids av Börje. Börje tömmer också samtliga medlemmars trekammarbrunnar och sprider sedan på åkrarna efter avvattning och kompostering. Det är 90

kubikmeter slam som annars skulle köras i flera omgångar till Linköping. Man har också återupptagit skötseln av en slåtteräng som ett gemensamt byprojekt.

Övrig verksamhet i föreningen: Studiecirklar om landsbygdsutveckling. Fiske- och skidtävlingar. Simskola i Hultabadet. Vandringsled för allmänheten med information längs vägen om ersättningar för betesmarker, kulturmiljöer och ekologiskt jordbruk. Gemensamma säsongsarrangemang som valborgs- och midsommarfirande, julmarknad, slåtterfest och byadag (700 besökare på senaste byadagen).

Landsbygdsutveckling

Sociala värden: Bygden har knutits samman i aktiviteter och av gemensamma intressen.

Kompetensutveckling: Många studiebesök årligen både i byn och på Hulta Norrgård med politiker, tjänstemän från kommun och länsstyrelse, antällda inom Coop, studenter från Linköpings universitet, skolor m fl.

Hela Sverige ska leva: Sedan 2003 är föreningen med i "Hållbara bygder" som är ett initiativ från Folkhälsoinstitutet - Hela Sverige ska leva. Projektet "Hållbara bygder" syftar till att ta fram goda exempel på bygdeutveckling som ska vara vägledande för politiker och uppmuntra andra att göra liknande satsningar. Hultabygden deltar här som ett av 14 goda exempel.

Börjes egna tankar om landsbygdsutveckling: Viktigt att lantbrukare visar allmänheten vad man får för LBU-pengarna om landsbygdsstöden långsiktigt ska kunna motiveras. Att skapa möjligheter för allmänheten att se och uppleva det öppna landskapet, betande djur och ett levande jordbruk som producerar både mat och miljönytta. Han pekar även på vikten av att

underlätta för så kallad egenförvaltning på landsbygden, att en by själv ges möjlighet att ta över kommunal service, t ex slamtömning. Det ger arbetstillfällen i bygderna, skapar sammanhållning och har ett pedagogiskt värde – att synliggöra infrastruktur och flöden i samhället.

Ersättningar och stöd

Hulta Norrgård: Har miljöersättning för ekologisk produktion.

Kretsloppsföreningen: Bygdepeng och projektstöd (Bygdepeng 2) som är ett stöd finansierat av länsstyrelsen, landstinget och kommunen. De har även fått medel för miljöåtgärder från kommunen för att utreda bra metoder för avvattnings av slam från trekammarbrunnar samt för att utveckla kunskaps- och turism i Hultabygden (vandringsleden är första steget). Har fått Lip-pengar för installation av urinsortering. Inga av dessa stöd ingår i LBU.

Börje om stöden: Har varit en bra hjälp. En stor fördel med Bygdepengen är att man får ut pengarna inför genomförandet av aktiviteterna så att man inte behöver ligga ute med pengar.

Staffan Bond från Folkhälsoinstitutet "Hela Sverige ska leva" om Hultabygdens kretsloppsförening: Hultabygden är ett tydligt exempel på byutveckling som bygger på de ekologiska grundprinciperna. Börje Johansson är dessutom bra på att sprida erfarenheter från projekten. Det är viktigt för landsbygdsutvecklingen med sådana förebilder. En del landsbygdsutvecklingsprojekt har en tendens att tappa fokus på miljöfrågorna när de växer, men det gör inte Hultabygden.



FOTO CHRISTINA FORLIN

Var i landet: Väröbacka 2 mil norr om Varberg i Halland.

Företaget: Limabacka kvarn AB bildat våren 2005 då tio lantbrukare, en mjölnare och en konsult gick samman och köpte kvarnen när den blev till salu. Konsulten Christian Persson var anlitad för att räkna på projektet och blev så intresserad att han gick in som delägare.

Lantbruket: De tio lantbrukarna odlar sammanlagt 450 hektar, allt inom tre mil från kvarnen. Några gårdar är rena växtodlingsgårdar, resten har även djur på gården. Samarbete sker mellan gårdarna för att optimera odlingen (vall från växtodlingsgårdarna går till djuren på andra gårdar osv).

Kvarnrörelsen: Ägarnas spannmål mals till 180 ton mjöl räknat på årsbasis. Avsättningen för detta är redan klar och man planerar att köpa in från andra odlare för att kunna öka volymen. Idag saluförs 13 sorters gryner och mjöl.

Veta mer?

www.limabackakvarn.se

Bengt Nybergh , mjölnare

0340-66 54 49, 073-751 03 31.

Limabacka kvarn AB

Om företagandet

Så föddes idén: Planer fanns på att kvarnen skulle plockas ner och säljas till utlandet. De nuvarande ägarna såg det kulturella och sociala värdet i kvarnen. De hade också en önskan att få bättre ekonomi i lantbruket genom förädling, och inte minst en önskan att sälja sina produkter med identitet och avsändare.

Affärsidé: Att sälja spannmålsprodukter med hög kvalitet och spårbarhet ner till gårdsnivå. Största kunden är storköksgrossisten Servera som hämtar produkterna direkt vid kvarnen. Till övriga kunder, mest butiker i närområdet distribuerar man själv. Även viss försäljning direkt vid kvarnen.

Därför har man lyckats: Anders Brorsson, en av de delägande lantbrukarna: "Det viktigaste tror jag var att vi tog proffshjälp med processledning när vi bildade företaget. Vi gick igenom alla eventuella problem som kunde uppstå. Det gjorde att vi medvetet har undvikigt fallgroparna. Vi var också noga med att göra en tydlig affärsidé."

Landsbygdsutveckling

Arbetsstillfällen: Tre personer: en mjölnare, en ekonomiansvarig och en säljare.

Lönsamhet i lantbruket: Viktigt för en levande landsbygd. Delägarna har fått bättre lönsamhet i sina egna företag, och även andra odlare i området eftersom Limabacka kvarn betalar 20-30 öre mer än Lantmännen.

Sociala värden: Genom direktförsäljningen i kvarnen har den blivit en träffpunkt och man funderar på att öppna ett sommarcafé till nästa år. Även alla studiebesök är betydelsefulla. Kvarnen har också fått en social betydelse för delägarnas arbetssituation. De har roligt när de ses för att planera och reparera i kvarnen. Det känns bra att dela arbetsbördan och risken det innebär att driva ett stort projekt.

Infrastruktur: Ett relativt stort antal mindre producenter i Halland har skapat underlag för en samdistribution som ska minska transporterna och kostnaderna. Limabacka kvarn är en av intressenterna i detta projekt.

Ersättningar och stöd

Har ansökt om: Samtliga lantbrukare som är delägare i kvarnen har miljöstöd för ekologisk odling. Företaget har sökt förädlingsstöd för den del av köpeskillingen för kvarnen som avser maskinerna. De söker även förädlingsstöd för nyinvestering i en valskvarn och en ny förpackningsanläggning. De har ännu inte fått besked.

Magdalena Petersson, landsbygdsutvecklare på HS i Halland, om

Limabacka kvarn: Det som gör Limabacka extra intressant är att det är relativt unga lantbrukare som satsar tillsammans och att det även finns med icke-lantbrukare i projektet med specialkompetens. Jag tror initiativ som detta ger mer för bygden än individuella projekt som t ex gårdsbutiker. Limabacka kvarn betyder mycket för andra företag i området som vill profilera sig med lokalproducerade varor.

Stora Hällsta Kvarn och Lantbruk



FOTO ANDRÉ MASLENNIKOV

Var i Sverige: Några mil från Sala i Västmanland.

Företaget: Stora Hällsta Kvarn och Lantbruk, ägare Ingvar och Gunnel Petersson.

Lantbruket: 85 hektar åker, 35 hektar bete, 35-40 mjölkkor, köttproduktion av 50-60 ungnöt.

Mer än lantbruk: Egen kvarn 1990, gårdsbutik 1992, gårdsbageri 1998, Bondens butik i Stockholm tillsammans med Claes Roempke, Fastmyra gårdsprodukter (sid 28) 2005.

Veta mer?

Ingvar Pettersson 070-348 94 28, stora.hallsta@swipnet.se

Om företagandet

Så startade det: Den första investeringen i förädling, kvarnen 1990, uppstod som ett svar på konsumenternas efterfrågan på ekologiska produkter.

Drivkraft: Att vända den utförsbacke jordbruket är i. Bönderna får mindre inflytande över produktionen och allt mindre andel av omsättningen på livsmedelsmarknaden. Särskilt gäller det den konventionella bonden som pressas både från kemiindustrin och från förädlingsföretagen. Ingvar och Gunnel vill göra sig oberoende av de stora aktörerna och använda sin kreativitet för att hitta vägar till konsumenterna.

Verksamhet: 70-80 ton av gårdens egen spannmål mals till mjöl som till större delen går till det egna bageriet. Mjöl från den egna produktionen används också i bageriet till vissa bröd. Legomalning åt andra lantbrukare

i trakten. Mjöl och bröd säljs direkt på gården, till kommunala kök, butiker, restauranger och kaféer, Bondens Egen Marknad samt Bondens butik.

Bondens butik: Ligger i Hammarby Sjöstad i Stockholm och är öppen onsdag till lördag och saluför 400 - 500 artiklar. Efterfrågan på färdigmat är stor. Ålöpfe Ekomat (sid 24) tillverkar färdiga rätter och i butikens tillredningskök görs mackor och pajer. Inom kort blir formalia klara för att kunna teckna andelar i aktiebolaget, både för leverantörer och konsumenter. Butiken bär sina kostnader men ägnas arbete är än så länge oavlönat.

Detta skulle underlätta företagandet: Om det var lättare att anställa folk. Lägre arbetsgivaravgifter. Vi och många andra med liknade verksamhet jobbar alldeles för mycket. Jag skulle gärna anställa fler om det inte kostade så mycket och innebar så stort ekonomiskt ansvar med sjukförsäkringen, säger Ingvar. Fick man önska skulle konsumenterna ha bättre kunskaper om mat och dess ursprung. Det skulle göra det mycket lättare att sälja via egna avsättningskanaler.

Landsbygdsutveckling

Arbetstillfällen: Fem anställda på gården, tre i butiken motsvarande två heltider. En man och resten kvinnor. Många projekt har startats genom att fånga upp arbetslösa förmågor i gårdens närhet. Just nu söker de någon, gärna en invandrare, som vill låna mark i växtföljden för att odla grönsaker och sälja dem via deras redan upparbetade avsättningskanaler.

Kompetensutveckling: Bidrar till ökat miljömedvetande hos konsumenter och lantbrukare genom många studiebesök på gården och genom alla konsumentkontakter i butiken och på marknaden. Mycket tid läggs på konsumentkontakter. Det är viktigt och givande, säger Ingvar.

Social betydelse: Verksamheten har ett socialt värde för bygden genom de många studiebesöken, alla som handlar på gården och alla lantbrukare som malar sin säd i kvarnen.

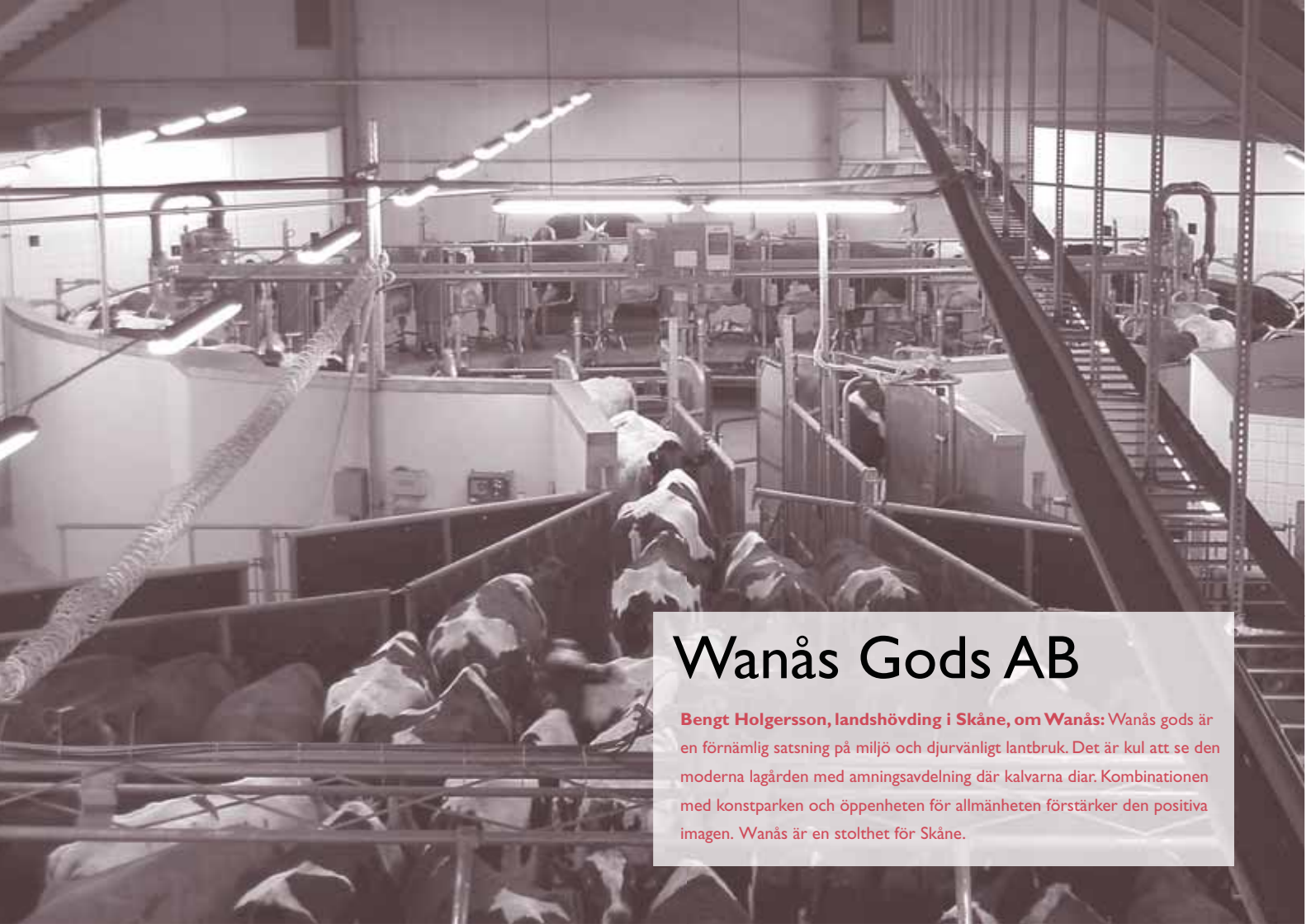
Inspiratörer: Många fler har vågat ta steget att utveckla företagsamhet på landsbygden efter att de inspirerats av Ingvar och Gunnel och sett att det faktiskt går.

Ersättningar och stöd

Har ansökt om: Har miljöersättning för ekologisk produktion. Väntar på besked om projektstöd för Bondens butik. Allt annat i företaget är utvecklat utan stöd. Har också sökt stöd för att starta ett gårdsmejeri – det var för ett och ett halvt år sedan och länsstyrelsen har ännu inte hört av sig.

Ingvar om stöden: Stöden är för krångliga att söka och redovisa. Risken är stor att det mesta av stödet går åt till konsulthjälp med pappershanteringen. Handläggningstiderna är på tok för långa. Man hinner tappa lusten för projektet om man ska gå och vänta i mer än ett år på besked.

Carola Gunnarsson, kommunalråd i Sala (c), om Stora Hällsta: Det är ett fantastiskt arbete Ingvar och Gunnel lägger ner. De skapar arbetstillfällen i bygden och är ett bra exempel på att det går att utveckla verksamhet i glesbygd. Det går inte att administrera fram en levande landsbygd. Det krävs eldsjälur som driver. Stora Hällsta är ett lysande exempel som givit många ringar på vattnet i kommunen. Flera andra har vågat starta verksamhet när de sett att det fungerar hos Gunnel och Ingvar.



Wanås Gods AB

Bengt Holgersson, landshövding i Skåne, om Wanås: Wanås gods är en förnämlig satsning på miljö och djurvänligt lantbruk. Det är kul att se den moderna lagården med amningsavdelning där kalvarna diar. Kombinationen med konstparken och öppenheten för allmänheten förstärker den positiva bilden. Wanås är en stolthet för Skåne.

Var i Sverige: I Skåne två mil norr om Kristianstad.

Företaget: Wanås Gods AB drivs av Carl-Gustaf och Marika Wachtmeister på den stora egendomen som varit i familjens ägo sedan 1755. Förutom jord- och skogsbruk bedriver man också energiproduktion, jakt- och viltvård, utställning av samtida konst samt sommarcafé.

Lantbruket: 700 hektar med 350 mjölkkor på väg till 500. Hela lantbruket är KRAV-certifierat. Skogsbruket är FSC-certifierat.

Mer än lantbruk: Förädling av mjölken till ädelosten Wanås Ädel sker på Bornholm. Wanås Ädel säljs av Ikea världen över och marknadsförs i övrigt av Skånemejerier som även tillverkar Wanås' dryckesmjölk som huvudsakligen säljs till offentliga kök. Stiftelsen Wanås utställningar driver konst- och historikevenemangen på godset och stöds av den ideella föreningen Wanås vänner som även ordnar poesiaftnar.

Ägaren om framgångskonceptet: Lönsamheten i lantbruket beror mycket på förmågan att bygga varumärken. Viktiga komponenter är historisk och geografisk förankring i kombination med en smakrik och hygienisk produkt, gärna kopplat till en upplevelse som t ex konstutställningarna och visningarna av den fina djurmiljön.

Framtidsplaner: Öppna en gårdsbutik och tillverka ytterligare en ostsort.

Veta mer?

www.wanas.se, Carl-Gustaf Wachtmeister cgw@wanas.se

Landsbygdsutveckling

Arbetsstillfällen: Lantbruk och

jakt/viltvård sysselsätter 12 personer. Inom djurskötseln är hälften kvinnor. Ytterligare 10-15 personer arbetar med konststiftelsens verksamhet, skötseln av slottet samt administration. Även bland dessa är hälften kvinnor.

Kompetensutveckling: Många studiebesök av lantbrukare, intresseorganisationer, politiker och förvaltningstjänstemän.

Social verksamhet: Tar årligen emot besök av ca 5 000 barn och ungdomar samt en del pensionärer som besöker utställningarna och djurstallarna och får lära sig om ekologisk mjölkproduktion.

Carl-Gustafs tankar om framtida landsbygdsutveckling: Att skapa en attraktionskraft för ungdomar är viktigt för lantbrukets och landsbygdens framtid. Vi har en väntelista på ungdomar som vill jobba hos oss. Jag tror ekologiskt lantbruk har en förmåga att locka ungdomars intresse, särskilt djurskötare eftersom djuren inte drivs så hårt. Det är också viktigt att visa att det går att kombinera ekologisk produktion med stordrift, "hightech" med omsorg. Mindre producenter, anser Carl-Gustaf, bör gå samman för att få upp volymerna och kunna skapa ett gemensamt varumärke.

Ersättningar och stöd

Har ansökt om: Lantbruket har miljöersättning för ekologisk produktion, betesmarker och våtmarker. Sökte investeringsstöd till lagårdsbygget men fick avslag. Stiftelsen har vissa stöd till sin verksamhet men dessa stöd är utan anknytning till landsbygdsutvecklingsstöden.



FOTO GERT ANDERSSON

Raftsjöhöjden

Var i Sverige: Strömsunds kommun, sju mil norr om Östersund i Jämtland.

Företaget: Gert och Gunilla Andersson.

Lantbruket: 710 hektar skog, 12 hektar åker, 25 hektar nyrestaureerad betesmark (hade varit beskogad i 50 år), 120 mjölkande getter, 20 rekryteringsdjur, 3 hästar. Har norra Europas enda mjölkkarusell för getter!

Mer än lantbruk: Eget mejeri där 10-15 sorters opastöriserade getostar tillverkas. Ostarna säljs på gården och via den ekonomiska föreningen Jämtspira (tre gårdar som gått samman för att marknadsföra och sälja ostarna). Ca 18-20 ton om året går iväg till saluhallar och ostbutiker i hela Sverige.

Veta mer?

Gert 0644-910 58, gert@rocketmail.com

Om företaget

Affärsidé: Att tillverka ostar av hög etisk och sensorisk kvalitet med rötter i kulturhistoria på platsen. Mjölksyrabakterierna är av lokal jämtländsk härstamning. Ystning sker varje dag för att hålla hög kvalitet - inom 24 timmar är gräset omvandlat till ost, via getter och ystning.

Energispecial: Ostarna lagras i olika tempererade rum i kyllagret, beroende på önskad mognadsprocess. Det luftkylda lagret är en genialisk, energisnål konstruktion. En fläkt på 70W, som en glödlampa, suger in luft från ledningar i marken. Marken kyler luften på sommaren och värmer på vintern. På så vis erhålls en stabil temperatur.

Framtidsplaner: Gert planerar att bygga en islada i anslutning till lagret där han kan samla kyla från den långa vintern genom att gjuta isblock av kylvattnet från lagret, som sedan ska användas till att kyla ostdiskarna på sommaren. Det ger också en gynnsam fukt för ostarna, och de hoppas på så vis kunna slippa använda plastfilm för att bevara fukten i ostarna.

Landsbygdsutveckling

Turism med innehåll: Gården tar emot många besökare, 1200 förra året. En särskild besöksgång har byggts i lagården och i mejeriet där besökarna kan följa hela tillverkningen. De erbjuds även att möta djuren på bete och att vara med när djuren vallas till skogsbetet. Provmakningar av ost och vin samt andra arrangemang för att skapa mervärden kring osten.

Inspiratörer: Gert och Gunilla har inte bara byggt upp ett eget företag som satsar stort utan fungerar också som inspiratörer och förebilder för andra getbönder och småföretagare i Jämtland.

Gert om landsbygdsutveckling: Landsbygdsutveckling blir bäst om man tar sin utgångspunkt i den geografiska platsen (socknen), kulturhistorien och människorna som bor där. Autentiska produkter upplevs ofta som trovärdiga och intressanta. Gert tar Savojens Reblochon som gott exempel. Det är en ost som tillverkas enligt historiska metoder med hjälp av särskilda kor, särskilt foder, sommarbetet på över 800 m ö h och lokala mjölksyrabakterier (allt fastslaget i ett regelverk). Den har fått en hel trakt inte bara att överleva, utan att bli erkänd världen över. Osten säljs över hela världen till tredubbla priset mot annan fransk ost och lockar dessutom turister till Savoien. Så bör vi också utveckla och förvalta svenska produkter med kulturhistorisk bakgrund.

Ersättningar och stöd

Har ansökt om: Får miljöersättning för ekologisk produktion. Har fått investeringsstöd och förädlingsstöd till mejeriet, vilket har varit en god hjälp.

Gert om stöden: Har tagit hjälp av konsult för ansökning och redovisning av stödet. "Ett måste för att klara det."

Christer Linggård, kock och ägare av Edsbacka Krog i Stockholm (stjärnkrog i Guide Michelin), om Raftsjöhöjdens ostar: Tänk om vi med samma stolthet som en fransman kunde framhålla de lokala och regionala specialiteterna! Då skulle vi med jämtländsk dialekt säga "Gert Anderssons ostar! Ser ni gården, och där går Gerts getter som är hemligheten bakom de goda ostarna." Att som krögare kunna bjuda på regionala produkter blir allt viktigare.



Åloppe ekomat

Karin Svanäng, agr lic vid SLU som varje år tar med studenter på studiebesök till Åloppe: Från SLU tar vi ut studenter och kursdeltagare till Åloppe för att visa att man kan utveckla arbetstillfällen lokalt genom medveten satsning och samarbete på ett sätt som gynnar både bygden och samhället i stort. Bygemenskapen är mångkulturell och spänner över flera generationer. De historiska markerna i byn är välskötta och uppvisar en stor artrikedom. Åloppe är ett lyckat exempel på hur man kan arbeta tillsammans och integrera företag med olika verksamheter.

Var i Sverige: I Uppland mellan Enköping och Uppsala.

Företaget: Åloppe ekomat är en ekonomisk förening med 13 medlemmar varav tre är lantbruksföretag och resten konsumenter. Har byggt ett eget förädlingshus för kött, grönsaker, färdigmat etc som säljs till butiker, restauranger, dagis, konferenser m m, även gårdsbutik. Tar också emot studiebesök och turistbussar samt genomför utbildningar om ekologiskt lantbruk.

Lantbruksföretagen: De tre lantbruksföretagen i Åloppe ekomat är Åloppe lantbruk med köttproduktion samt foder och spannmål för avsalu; Monsols ekologiska produkter med grönsaksodling och egen förädling där en morotsmarmelad är största produkten och även säljs i Coops butiker; Pettersson Wallén föder upp lamm, säljer foder och odlar grönsaker för Bondens Marknad.

Veta mer?

www.aloppe.com

Inga Philipsson 0171-41 90 22, aloppe.lantbruk@c.lrf.se

Om företagandet

Så föddes idén: Dålig betalning för kalvar och lamm. Tråkigt att leverera till slakt utan att få någon respons från konsumenter. Idén till förädlingshuset föddes av opraktiska lokaler för marmeladkokningen.

Det här skulle underlätta verksamheten: Ett litet KRAV-auktoriserat slakteri och charkföretag att samarbeta med för att slippa vara helt i hän-

derna på stora Swedish Meats. Ett riskkapital vore också värdefullt.

Ägarna om verksamheten: Vi måste lägga mera tid på kundkontakter.

Landsbygdsutveckling

Arbetstillfällen: Tre heltidsarbeten som delas av fem personer varav tre är kvinnor.

Biologisk mångfald: Håller historiska marker med stor artrikedom öppna i byn.

Turism: Drar många turister till trakten.

Social gemenskap: Gårdsbutiken, och många besökare innebär en mötesplats och att de sociala aktiviteterna ökat och medfört samarbete och bygemenskap.

Miljömedvetande: Utbildning och andra aktiviteter riktade mot studenter, lantbrukare, konsumenter, butikspersonal m fl.

Ersättningar och stöd

Har ansökt om: Miljöersättningarna för ekologisk djurhållning, växtodling och grönsaker är viktiga. Även miljöstöden till betesmarker och naturbeten betyder mycket för ekonomin i lantbruket. Projektstöd till förädlingslokalen beviljades.

Ägarna om projektstödet: Krångligt och tidsödande att söka. Hela processen upplevdes som obehaglig då de hela tiden blev ifrågasatta. I efterhand känns det som att det tog för mycket tid och kanske inte var värt besväret.



Hagavik

Var i Sverige: Utanför Malmö i Skåne.

Företaget: Hagavik gård, ägs av Krister Andersson.

Lantbruket: Ca 140 hektar växtodling med sockerbetor, spannmål, klöverfrö och vall till biogas.

Biogasanläggningen: Anläggningen är på 450 kubikmeter och matas med betblast, vall/gröngödsling och halm från gården. Kan även ta emot hästgödsel och avfall från livsmedelsindustrin.

Veta mer?

Krister Andersson 040-44 94 07, hagavik@telia.com

Om företagandet

Tänker framåt: En tredjedel så stor anläggning hade räckt till att täcka gårdens energibehov, men Krister tror att det kommer att bli lönsamt att sälja miljövänlig energi. Överskottet kommer att säljas som gas till drivmedel eller el till nätet. Sydgas projekterar en anläggning för drivmedelsgas och är intresserade av Kristers gas. Intresset för drivmedelsgas ökar markant med ökat bensinpris.

Resurseffektivt: Biogas är ett tänkande som stämmer bra ihop med ekologisk produktion. Man odlar fotosyntesproducerad

energi samtidigt som växtnäringen finns kvar i rötresterna och kan återvända till kretsloppet på åkern.

Landsbygdsutveckling

Kompetensutveckling: Tar emot rätt många studiebesök men än så länge bara av specialintresserade. När avsättningen för gasen är klar och anläggningen går med full fart vill han gärna ta emot fler studiebesök.

Krister om framtida landsbygdssatsningar på energi: Ska det bli verklighet med biogas från lantbruk behövs tydliga och långsiktiga signaler från staten om ekonomiskt stöd för dem som satsar. Visste man att man fick 30 % investeringsstöd för en anläggning skulle fler våga satsa.

Ersättningar och stöd

Har ansökt om: Miljöersättning för ekologisk produktion i lantbruket. Har fått investeringsstöd till biogasanläggningen från Delegationen för energiförsörjning i södra Sverige. Söker i år investeringsstöd (LBU) för den

Lovisa Björnsson, forskningsansvarig för Agrigas vid avdelningen för bioteknik vid Lunds Tekniska Högskola, om Hagaviks biogasanläggning: Vi på Agrigas ser stor potential i gårdsbaserad biogas. Betblast och andra växtrester kan spara stora mängder fossila bränslen i framtiden. Minst lika viktigt är det att kvävehushållningen förbättras när gröngödslingsgrödor rötas och återförs på våren. Därför är det viktigt med goda exempel på lantbrukare som Krister som vågar investera i en anläggning. Han visar att det går, och förhoppningsvis att det kan vara lönsamt.



FOTO ANDRÉ MASLENNIKOV

Fastmyra gård

Var i Sverige: Utanför Stjärnhov i Sörmland.

Brukare: Claes Roempke.

Lantbruket: Dikoproduktion med ca 100 slaktdjur om året. Djuren föds upp på enbart hemmaproducerat grovfoder och bete. 140 hektar åker och 80 hektar naturbeten.

Fastmyra Gårdsprodukter: Förädling av det egna köttet, en verksamhet som pågått i 17 år. Man började med att köpa legotillverkning men arbetar idag i egna lokaler för chark och styckning. Ett 30-tal charkprodukter samt styckningsdetaljer säljs till ett 30-tal butiker, skolor, dagis, restauranger, Bondens Egen Marknad samt Bondens butik som Claes öppnat inne i Stockholm tillsammans med en annan producent. Många studiebesök med lunch och gårdsförsäljning, mestadels konsumentgrupper som vill uppleva lantbruk på riktigt.

Veta mer?

www.fastmyra.com

Claes Roempke 070-495 22 50

Lars Karlsson, LBU-handläggare på länsstyrelsen i Stockholm, om Bondens butik: Personerna bakom Bondens butik är beundransvärda pionjärer i arbetet att utveckla direkta försäljningskanaler mellan producenter och konsumenter; ett högintressant marknadssegment. Jag följer projektet och ser att största svårigheten är att få tag på tillräckligt med produkter att sälja. Här finns en möjlighet för fler producenter på landsbygden i Stockholms, Sörmlands, Uppsala och Västmanlands län att utveckla produkter. Logistiken och kanalen till konsumenterna är redan uppbyggd av dessa hårt arbetande initiativtagare.

Om företaget:

Så föddes idén: Claes kände att han inte ville möta lantbrukets ekonomiska press genom att ansluta sig till den gängse strukturrationaliseringen och bli storbonde med 500 hektar. Affärsidén är därför att skapa så många mervärden som möjligt genom förädling av de egna råvarorna.

Claes själv om affärsidén: Det går inte i längden att förlita sig på handeln som en bra avsaltningskanal. Vi måste inför framtiden hitta egna vägar till konsumenterna. Framtiden ligger i försäljningskanaler där konsumenterna har inflytande genom t ex att vara delägare i en butik.

Därför lyckas man få hyllplats i butikerna: Vi erbjuder spännande produkter.

Landsbygdsutveckling

Arbetstillfällen: Fyra heltider fördelade på fem anställda varav tre är kvinnor.

Mervärden för miljön: Djuren föds upp på enbart hemmaproducerat foder, dvs enbart miljövänlig vallodling. Betydande arealer naturbetesmarker hålls i hävd i ett område där det finns stora biologiska och kulturhistoriska värden att bevara.

Socialt: Brukaren har blivit ett starkt föredöme för många som startat med förädling av egna råvaror genom innovativt och professionellt entreprenörskap.

Claes egen önskan: Att fler bönder vågade visa tillit till nya projekt i ett tidigare skede. Nu går utvecklingen trögt eftersom de flesta avvaktar med att gå med i ett projekt tills några andra bevisat att det går att tjäna pengar på det.

Ersättningar och stöd

Har ansökt om: En viktig grund för hela verksamheten är de ekologiska miljöersättningarna till djurhållningen. Investeringstöd till förädlingslokalen var ett välkommet bidrag eftersom chark är en verksamhet som är dyr att komma igång med.

Claes om stöden: Tycker att han borde sökt fler stöd, men arbetsbördan att söka dem har varit för stor. Etableringsstöd är viktiga för utvecklingen. Önskar sig mer rådgivning från länsstyrelsen om vilka stöd som finns och hur man söker dem.



Ekofrukt i Västerås

Var i Sverige: I Västmanland utanför Hallstahammar och Västerås.

Företaget: Ekofrukt i Västerås ägs av Göran och Palle Erlandsson (far och son).

Odlingen: Totalt 18 hektar fruktodling med äpple, päron, plommon, vindruvor samt körsbär av en väldig massa sorter, t ex 200 sorters äpplen.

Avsättningen: Låter legotillverka äppelmust som säljs till restaurang och grossist. Försäljningen av frukten sker till mindre uppköpare och på Bondens Egen Marknad i fyra städer.

Palle om försäljningen: Det var trögt att sälja till de stora grossisterna, men de uppköpare man nu vänder sig till står i kö för att få köpa. Direktförsäljningen på Bondens Egen Marknad är jobbig men mötet med konsumenterna är stimulerande.

Veta mer?

www.ekofrukt.se

Göran Erlandsson 070-555 45 79, goran@ekofrukt.se

Christer Torneus, rådgivare i fruktodling på Jordbruksverket, om

Ekofrukt: Göran och Palle Erlandsson är mycket professionella fruktodlare. Deras verksamhet är ett föredöme för andra som vill odla ekologisk frukt men även för konventionella odlare som vill använda ekologiska metoder t ex för ogräsbekämpning i vattenskyddsområden. Det är ett imponerande arbete som är nerlagt på att hitta kunskap. Dels genom alla resor där Göran samlar sorter, erfarenheter och maskiner, dels genom att de provat sig fram.

Om företaget

Så började det: Göran hade plantskola i 30 år och tyckte att det saknades lämpliga sorter för ekologisk fruktodling och vanliga villaträdgårdar där man inte vill spruta sin frukt. Han gav sig ut i världen för att leta efter bättre sorter som han tagit hem och provodlat för att sedan kunna sprida till ekologiska odlare. Flera av sorterna förökas nu upp på plantskolor landet över.

Finansiering: Har fått lite forskningspengar från SLU till försöksodling. Hela insamlingsarbetet av olika sorter samt det mesta utvecklingsarbetet har skett på egen bekostnad.

Landsbygdsutveckling

Arbetsstillfällen: Förutom Palle och Göran har man säsonganställda motsvarande tre heltider under mars till oktober, flest män men också två tjejer.

Kompetensutveckling: Massor av studiebesök av fruktodlare, konsumenter, kockar, butikspersonal samt internationella gäster.

Föregångare och inspiratör: Nu, hösten 2005, kommer Göran att få



FOTO ANDRÉ MASLENNIKOV

Torfolk Gård AB

Var i Sverige: Munkfors i Värmland.

Företaget: Torfolk Gård AB ägs av Marica Möller, Olle Göransson, Kari Örjavik och Gunnar Rundgren med familjer.

Lantbruket: 20 ha åker varav ca 8 ha grönsaksodling och 600 kvadratmeter växthus som värms med solceller och ved. Allt är ekologiskt sedan starten 1977. Grönsaker levereras till dagligvaruhandeln och storhushåll

Mer än lantbruk: Förädling av bär till saft, sylt och marmelad som säljs över hela Sverige samt på export till Danmark, Japan och Malaysia. Gårdsbutik med de egna grönsakerna och förädlade produkterna samt även en del andra ekologiska produkter. Tar också emot många studiebesök samt arrangerar utbildningar. Torfolk är även delägare i Gro-link AB som har sitt kontor på gården. Gro-link arbetar med utbildning och utveckling av ekologiskt lantbruk och kontroll i utvecklingsländer.

Veta mer?

Marica Möller 0536-723 68, torfolk@torfolk.se

Om företaget

Så började det: "Gröna vågare" som flyttade ut på landet för att ägna sig åt självhushåll men snart nog insåg att det inte var rätt väg. Valde att specialisera sig på grönsaker. Var parallellt med och grundade KRAV, Samodlarna och Alternativodlarnas Riksförbund (nu Ekologiska Lantbrukarna) för att få ut de ekologiska produkterna i dagligvaruhandeln.

Drivkrafter: Ett miljövänligare jordbruk genom att öka den ekologiska produktionen av livsmedel. Vill vara förebilder och få fler att våga satsa på KRAV och en ekologisk utveckling. Från början hade de inte heller tänkt sig att bli arbetsgivare men eftersom företaget har sin verksamhet i en bygd med mycket stor arbetslöshet känns det nu också viktigt att kunna sysselsätta fler personer. Att driva ett framgångsrikt företag är också inspirerande.

Marica om företagets inriktning: Valet att söka samarbete med dagligvaruhandeln kräver visserligen att vi måste konkurrera med konventionella företag inom den hårt pressade livsmedelsmarknaden, men det innebär också att vi kan nå betydligt fler konsumenter med vårt budskap.

Landsbygdsutveckling

Arbetsstillfällen: Förutom familjerna arbetar fem anställda på gården plus några säsonganställda. Konsultföretaget sysselsätter tolv personer varav fem på huvudkontoret på gården. .

Sociala värden: Gården och gårdsbutiken är en sammanhållande faktor för den levande landsbygden. Ägarna deltar också aktivt i byalag och andra lokala organisationer för att främja regionen.

Miljöbudskapet: Det stora antalet studiebesök har givit många ringar på vattnet både vad gäller praktisk odling, företagande, marknadsföring och

försäljning av ekologiska produkter.

Det här skulle göra susen för landsbygdsföretagen:

Ett glesbygdstöd för transporter vore inte dumt.

Största problemet idag är att ordna kyltransport av varorna till Stockholm. Transportföretagen lägger ner linjer och detaljhandeln kräver snabba leveranser. Idag går det fortare för handeln att få hem varor från Holland än att köpa dem från Torfolk

Ersättningar och stöd

Har ansökt om: Miljöersättning för ekologisk produktion i lantbruket.

Investeringsstöd för inköp av mer rationella maskiner till förädlingen har varit en hjälp, men inte av någon avgörande betydelse för utvecklingen av förädlingen. Det mesta har de utvecklat utan stöd. Stöd inom Mål 3 för kompetensutveckling har man också fått.

Marica om stöden: Det tar ofta för mycket tid att söka pengar. Stöd inom Mål 3 för kompetensutveckling innebar mycket administrativt jobb och det kändes i efterhand tveksamt om det verkligen var värt besväret.

Anders Heimer, vd Hushållningssällskapet i Värmland, om Torfolk

Gård: Torfolk Gård har bidragit till att utveckla och hålla landsbygden levande i Värmland. Främst genom att visa på vikten av att kommunicera med marknaden för att få lönsamhet i sin verksamhet. De har varit bra på att sprida sin kunskap till både ekologiska och konventionella företag. Torfolk har även bidragit i utvecklingen av odlings- och förädlingsmetoder, något som varit viktigt för vår rådgivning på Hushållningssällskapet.



FOTO ANDRÉ MASLENNIKOV

Var i Sverige: Bohuslän och Dalsland.

Företag: Kaprifolkött, ett LRF-ägt LBU-projekt som under 2005 håller på att ombildas till en självbärande ekonomisk förening.

Lantbruket: 80 anslutna gårdar, varav 70 med nöt- och 10 med lammproduktion.

Affärsverksamhet: Försäljning av kött från djur som betat strandängar och andra naturbetesmarker i de bägge landskapen. Köttet säljs i 33 utvalda butiker i området. Butikerna bestämmer själva prissättningen men merpriset ligger mellan 10 och 20 procent. Man är nu uppe i en försäljning av 10-12 vuxna nöt per vecka.

Veta mer?

www.kaprifolkott.nu

Projektledare Birgit Jönsson, birgit.jonsson@o.lrf.se

Kaprifolkött

Om företagandet

Så föddes idén: 2000-2001 som en reaktion på de igenväxande strandängarna i Bohuslän.

Affärsidé: Att sälja naturbeteskött med mervärdet landskapsvård. Lantbrukarna får tre kronor extra per kilo plus ordinarie KRAV-tillägg. Bönderna binds till projektet med ett avtal som talar om hur naturbetesmarkerna ska skötas, hur hög djurtätheten får vara etc. I affärsidén ingår även en pedagogisk ambition riktad mot både konsumenter, butikspersonal och lantbrukare.

Jan Lindsten, leverantör på Wremslycke i Fjällbacka, om affärsidén: "Det här är det bästa LRF gjort, ett konkret projekt som ger mer betalning direkt till bonden." Jan har byggt ett nytt djurstall vilket han inte hade gjort utan Kaprifolkött.

Därför har man lyckats: Brett upplagt med tydlig miljönytta och professionell projektledning. Stefan Edmans engagemang för projektet har också varit en bra säljhjäl.

Landsbygdsutveckling

Lantbruket: Många lantbrukare har nysatsat. Intresset för att ansluta sig till KRAV har också ökat och flera har gått med i KRAV för att få leverera till Kaprifolkött. Särskilt unga lantbrukare visar stort intresse.

Kompetensutveckling av lantbrukare: Minst fyra utbildningstillfällen per år för lantbrukarna i projektet, inriktningen är biologisk mångfald, uppfödningstrategier etc.

Koppling stad-land: Gärdsbesök och utbildning av konsumenter och butikspersonal har haft en folkbildande och säljande effekt.

Ersättningar och stöd:

Har ansökt om: Det har varit helt avgörande för projektet att få LBU-stöd. Projektledningen finansieras med projektstöd och utbildningen av lantbrukarna med KULM-medel. För projekt i denna skala fungerar dessa stöd bra och man har inga svårigheter med administration, redovisning och likviditet på samma sätt som mindre företag. Målsättningen under projektperioden har varit att göra verksamheten ekonomiskt självbärande och resultera i bildandet av den ekonomiska förening som nu är på gång.

Lars Johansson, rådgivare i landskapsvård på länsstyrelsen i Halland, om Kaprifolkött: Kaprifolkött är ett bra exempel på hur man kan kombinera ekologiskt jordbruk och naturvård med god lönsamhet. Styrkan ligger mycket i att många lantbrukare samordnar sig under samma varumärke och på så vis når ut bättre på marknaden.

Landsbygdsutveckling genom lantbruk