



innovation

NYHETSBRV

Mars extra 2006

*De längre reportagen finns att läsa i
Hushållningssällskapets Tidskrift nr 1 och 2.
Några av dem ligger även under
www.hs.halland.net/landsbygd/idearkiv
Här följer ett axplock:*

Äggproduktion i gränstrakter

I norra Össjö utanför Hishult finns Hallands enda KRAV-godkända äggproduktion. Gården som Tommy och Gunilla Andersson driver har plats för 4500 hönor och bursystemet Vencomatic satte de in år 2003. Äggmarknaden är utsatt för stark prispress men paret tycker ändå att lönsamheten för KRAV-ägg är acceptabel. – Noggrann skötsel, att vara observant på hälsotillståndet och att behålla invanda rutiner är viktigt vid denna typ av produktion, menar Tommy. 0430- 42263

Fransos förädlar kompost

I gårdens anläggning samkomposteras flytgödsel och övrigt avfall. - Vi tar emot organiskt avfall från både industrier och villaägarna mot en avgift på 8 Euro per ton, berättar lantbrukare Monsieur Lelong. Deponiavgiften i Frankrike= 30 Euro/ton. Efter 3 månaders bearbetning levereras den färdiga jordförbättringsprodukten till lantbrukare. Nu planerar de att vidareförädla produkten ytterligare och sälja den till trädgårdsodlare, via Garden Centers. - Här fanns mycket pengar att tjäna, menar Lelong.

En småsak

- att springa förbi de långa och stora
Det tycks lättare att låna flera miljoner av banken än mindre summor. Vi har vant oss vid att störst är bäst. Förhoppningsvis kommer vi i framtiden slippa höra "jag har bara 30 kor... äsch, jag har enbart 70 ha...". Lösningarna finns om viljan finns, menar Pauliina Ivarsson som hoppas få höra mer av "...jag har en effektiv och lönsam småskalig produktion...jag förädlar...jag säljer...vi samarbetar om..."

Upplev Halland

- de vill skapa intryck för sina gäster

Ska vi nå utländska gäster krävs andra verktyg än de vi är mer vana vid. För att åstadkomma detta måste vi arbeta fram en annan typ av produkt och samarbete. - Ofta behöver utländska gäster hjälp med att hitta leverantörer och aktiviteter. Ulf Mattsson och Lennart Reis driver ett aktivitetsföretag som vänder sig till grupper av 10-25 personer; svenska eller utländska. De flesta stora företag har varken tid eller kunskap att leta innehåll till sina arrangemang, menar de. - Under ett av våra arrangemang, där 12 europeiska företagare i läkemedelsbranschen deltog, anlidade vi åtta lokala underleverantörer som erbjöd aktiviteter, boende, transport och mat. Ulf berättar vidare hur Stena Line flög in ett 80-tal researrangörer från Tyskland som efter transporten till Espenäs "utsattes" för lekar, underhållning och servering av ärtsoppa med punsch. Med efterföljande shoppingtur på Ullared.

....Behov av fler aktiviteter

De söker upplevelseföretag i första hand från Halland. - Vi vill hitta platser med speciella profiler och dem som kan erbjuda unika upplevelser. Ulf menar att många företagare skulle tjäna bättre på att inte göra allt själva. - Fler skulle spara tid genom att låta andra sköta kundbestyr, marknadsföring och säljarbete. Att få tid över till annat innebär att du kan höja kvalitén och få möjlighet att skapa en mer profilerad tjänst. Det är viktigt att varje underleverantör sätter det pris som ger den förtjänst som krävs för att tillhandahålla sin produkt, menar Ulf. Sedan är det vår sak att lägga på en summa för det arbete och service som vi tillhandahåller.

Ulf Mattsson, Steninge/Lennart Reis, Espenäs,
www.upplevhalland.se, 070-6062887

Full gas

- Vi räknar med att anläggningen ska ge 200 m³/dygn vilket motsvarar 120 liter olja. Bo Johansson i Götene berättar vidare att produktionskostnaden för att få fram biogasen ligger under 40 öre/kWh.

HAFI - ett lokalt syltföretag

Trender kommer och går. Så även cyklerna mellan stor- och småskalig livsmedelsproduktion. VD:n Marcus Bjurklint märker av det ökande intresset för lokala- och regionala produkter. Hallands Fruktindustri AB (Hafi) i Brännarp norr om Halmstad är ett exempel på företag som vuxit från en lokal marknad till att nu ha kunder i hela världen. Här förädlas svarta vinbär, krusbär, hjortron, blåbär och lingon till sylt, saft, marmelad och gelé. Förr kom råvaran från Sverige men numera är bär en internationell handelsvara. Företaget köper in ca 1500 ton bär per år. Hälften av produktionen går till svenska industriföretag som använder det i glass, kakor, bröd, yoghurt m.m. Ca 80 % av exportvolymen går till IKEA. Deras kunder blir allt större (och färre) vilket ställer krav på stora leveranser, något som företaget löser genom extern legotillverkning. En stor del av produktutvecklingen sker tillsammans med kund. - Vår relativa litenhet ger oss den flexibilitet som krävs för att kunna prova nya smaker i mindre serier, berättar Marcus. Dialogen med kund ger oss samtidigt den in-put och nytändning som krävs för att ligga i fas med marknaden. Exempel på ”grannar” som använder Hafis:s bäråvara i sina produkter är SIA-glass och Wapnö. www.hafi.com, 035-55008

Syltskafferiet - nära för sommargästen

Intill kustvägen norr om Halmstad ligger Hafis: nya flaggskepp och i maj slår Kajsa Bjurklint-Rosenblad upp dörrarna för butiken på Särดาลs Kvarn. När syltföretaget nu får en egen försäljningslokal kommer de att förädla fler halländska råvaror. Förutom sitt egna sortiment kommer vi att ta in andra produkter med regional härkomst, berättar Kajsa. Hon är redan i färd med att komplettera sortimentet med bl.a. mjöl/gryn, kryddor/örter, senap och honung. - Jag vill gärna få kontakt med producenter som ser kvarnen som en intressant marknads- och försäljningsplats. 0709-326069

En affär blev till salu

Elisabet Johansson (0346-93010) driver en ny typ av lanthandel där ”inspirationsvibrationer” får råda framför extrapris. - Jag vill förmedla matglädje på ett nytt sätt och ge kunden en historia bakom produkten. Sväng av i Långås och prova själva!

Ägg – direkt från höna till konsument

Färskhet är troligtvis anledningen till att deras kunder återkommer gång efter annan. Sven-Åke och Evy Svensson (0430-92165) i Göstorp utanför Veinge brinner för det småskaliga. Höns- (men även bi-) produktion är något de vill rekommendera fler att starta. ”En nisch lämplig för människor som prioriterar livskvalitet”. Efterfrågan på deras ägg har alltid varit större än tillgången och som mest hade de 1000 hönor fördelat i fem höns-hus. Främsta försäljningskanaler har varit livsmedelsbutikerna i Laholms kommun. “Åkesbergs Bi- & Höns-gård” sköter själv hela kedjan – djurskötsel, paketering, transport, försäljning och marknadsföring.

Slakt i snapphanebygd

En hönas produktiva liv slutar efter 84 veckor och hönorna från Åkesberg avlivas på fjäderfä-slakteriet ”Fågel och vilt” i Örskelljunga. K & S Hansons (0435-51472) tar även emot tappar, broilers, gäss och ankor. Många landsbygdsföretag vittnar om hur efterfrågan på gödkyckling, ungtupp och broilers med smak ”så som kyckling smakade förr” har ett stort marknadsutrymme. Smak framför pris.

Odling av ätliga blommor

- ny trend som skapar efterfrågan

Vi använder alltmer blommor i mat, bröd och bakverk - vilket skapar utrymme för fler odlare. Några som producerar färska, KRAV-godkända ätliga blommor är Bäckdalens Handelsträdgård utanför Båstad (www.basilika.nu) som odlar dessa både i växthus och på friland. Blommorna är ett komplement till deras övriga sortiment vilket består av basilika, färska örter, annorlunda sallader och asiatiska salladsskott. Margaretha Oscarsson och Anders Olsson (0431-365314) menar att blommor visst kan vara en bra gröda att niska sig med, men att kundkretsen fortfarande är ganska snäv. Idag säljer företaget blommor till finare restauranger och de tror att efterfrågan kommer att öka. - Liksom de flesta andra specialgrödor gäller det att vi själva skapar efterfrågan genom att tala om vad de kan användas till. Ett annat företag som också odlar ätliga blommor är Örtagården i Klevande utanför Årjö. www.herbs.se, 0730-579811

E-post: magdalena.petersson@hs.halland.net
Tel 035-465 22. Fax 465 29.
Hushållningssällskapet, Lilla Böslid, 310 31 Eldsberga



Full fart i grönsakslandet

Annika Johnsson startade sitt företag 2005 och är en viktig kugge i arbetet med att öka halländsk frilandsodling. Hennes affärsidé ”att producera ekologiska grönsaker av hög kvalitet för den halländska marknaden” handlar om att producera morötter, rödbetor, lök, kål och potatis. Odlingen på Bollers gård utanför Rolfstorp omfattar f.n. 0,6-1,0 ha. Annika rekommenderar andra nybörjare att noga studera sortmaterialet: - Ska man sälja färskvaror bör det finnas både tidiga och sena sorter i odlingen. Prata gärna med erfarna odlare/rådgivare och ta en tidig kontakt med handlarna som ska sälja dina produkter. Själv har hon fått många positiva och uppmuntrande reaktioner från kollegor. 0340-674523

HästHalland byggs vidare

Internetportalen www.hasthalland.se är släppt!
- Vi har lagt grunden och hoppas att du vill vara med och fylla på med kunskap och information i efterhand, menar Elisabeth Falkhaven (035-46513). ”Att bygga en uthållig verksamhet som med utgångspunkt från hästen och närliggande näringar skapa goda förutsättningar för boende, företagare och besökare till nytta för länets utveckling”.

Så lyder verksamhetsidén för HästHalland.

- ✓ Marknadsföring av produkter, tjänster och upplevelser: Skapa möjligheter för företagare, tävlingsarrangörer och andra hästhändelser att marknadsföra sig.
- ✓ Utveckla företagandet runt hästen: Skapa möjligheter att samverka mellan företag - visa ingångar till kompetensutveckling och nätverk.
- ✓ Kunskapsspridning: Genom seminarier och annan kunskapsspridning öka kunskapen - som i sin tur ökar säkerheten och bidrar till utvecklingen.
- ✓ Bistå med information kring lagar, regler och förordningar.
- ✓ Kalendarium och nyheter: Internetportalen ska ständigt ge aktuell information kring hästverksamheter i länet.

Design för goda affärer – att synas på rätt sätt

Mat har blivit mycket mer än bara mat och produkter säljs mer i ett sammanhang - vi köper en hel upplevelse. Ett företag ”kommunicerar” med sina kunder via utseendet på bl.a. etiketter, förpackning, hemsida och butiksinredning.

Ett 20-tal företag anammade erbjudandet att delta på kursen (19/1) för att lära sig mer om konsten att tänka ”helhet”. De lärde sig grunderna i konsten att kommunicera: Vilka bilder vill du visa och vilka uttryck väljer du för att förmedla detta? Behovet av stöd är stort bland småföretag i att kunna beskriva sitt företag/produkter i text och bild. Kanske vill du delta på nästa kurstillfälle?

Gården bland stugorna

Rörviksgården på Ärnshalvön i Åskloster har hyst sommargäster sedan 40-talet och för fem år sedan rev de ladugården och byggde 5 nya lägenheter. - Under högsäsong (v.27-31) är det inga problem att få uthyrt i dessa trakter, berättar Anita Måhnson (0340-622016). Vi har valt att marknadsföra oss via stug-LAND, egen hemsida och websaiten www.stugbasen.com Hon tycker att Stugbasen är en billig kanal där man själv enkelt går in och ändrar uppgifter. Veckopriserna varierar mellan 3900-5600 kr och dygnspriset ligger på 650 kr/lägenhet. Under större arrangemang i Varberg är det fullt på gården och det händer även att SPA-besökare hittar hit. Både Ringhals och Södra Cell ligger runt hörnet och s.k. resementörer är frekventa hyresgäster. - För dig som vill utöka säsongen under vintern är kontakter med industrier värdefull, menar Anita. Nästa stora utmaning är Bed & Breakfast. Att få erbjuda boende med nostalgi i 60-70-talsmiljö är definitivt Anitas grej. Med badkar i den gamla stenkällaren kanhända. www.rorviksgarden.com

Fler som breddar utbudet

...På Rörviksgården finns även en gårdsbutik med försäljning av jordgubbar, potatis, morötter m.m. Anita och Bosse menar att det är förvånansvärt få små butiker och konstarrangemang i området. ”Efterfrågan är större än utbudet” och de efterlyser aktörer i bygden som kan vara med och bredda antal utflyktsmål. Kunder är det gott om - på halvön finns 700 sommarstugor och en stor campingplats. De ser positivt på fler nya besöksmål och nämner gourmérestaurangen Espeviksgården som exempel på företag som väl kompletterar deras verksamhet.

Varje notis bygger på ett längre reportage (å 1-2 sid). Fördjupa dig gärna i det som passar din verksamhet. Använd kontakten!

E-post: magdalena.petersson@hs.halland.net
Tel 035-465 22. Fax 465 29.
Hushållningssällskapet, Lilla Böslid, 310 31 Eldsberga

