



innovation

Nyhetsbrev 5 2006

De längre reportagen finns att läsa i Hushållningssällskapets senaste Tidskrift nr 3 och 4. Några av dem ligger även under www.hs.halland.net/landsbygd/idearkiv Här följer ett axplock – håll till godo:

Tuva Mek laddar med innovationer

Benjamin (23 år) startade företaget Tuva Mek för att få utrymme att utveckla egna idéer. Att kombinera bonde- med uppfinnarjobbet är tacksamt eftersom han direkt kan koppla till kundens behov. En del innovationer vill han gärna knyta till en säljpartner och matcha den med lokal legotillverkning. Tillsammans med Kärragårdes Jordbruksservice i Tvååker arbetar de handgripligen med sina projekt. Benjamin tog nyligen sitt lastmaskinscertifikat och planerar att ge sig in i väg- och jordförflyttningens bransch. – Jag har egen lastmaskin och söker nu samarbete med en grävmaskin. Han tror det finns många landsbygdsföretag som skulle behöva assistans i sin produktutveckling. - Alltför många idéer blir liggande pga att man inte orkar eller har kunskap att växla upp den på marknaden. Så för att stötta oss ”uppfinnarjockar” vore det intressant med en kostnadsfri konsultcheck, tror han. - Då skapas ett ekonomiskt utrymme och möjlighet att själva välja de experter man vill knyta till sig. I framtiden kommer deras företag liksom idag att ha sin bas i mjölkproduktion. Benjamin Eriksson, Tuva Gård, Folkared, Falkenberg 070-8571817

Poppel på åkermark

Ändrade jordbruksstöd gör att man nu kan etablera poppel och hybridasp på åkermark med arealersättning, energigrödebidrag och anläggningsstöd. Omloppstiden ligger på 15-20 år. Kalkylen för poppeln indikerar en avkastning vid energiflisproduktion på över 700 kr/hektar/år (exkl. stöden). Fördjupa dig gärna mer i rapporten ”Skog på åker” som beställs fr. HS Skaraborg 0511-248 00

Att lyckas som uppfinnare

- hur agerar man för att tjäna pengar?

Många innovatörer är alldeles för tidigt ute.

Lantbrukare Claes Åkerberg känner igen sig själv bland iderika småföretagare som vill utveckla och tjäna pengar. – Jag var själv 10 år för tidig med min ide som handlar om röststyrda datatjänster. Hade jag själv tagit hjälp av andra och väntat några år skulle jag sparat tid, kraft och förmodligen också tjänat mer. Råd:

- Ta ej för stora risker
- Ställ dig frågan: Har kunden (verkligen) behov av din produkt? I så fall vill denne betala (tillräckligt mycket) för den?
- Uppmärksamma personliga styrkor och svagheter. Hitta en kompanjon/ familjemedlem som kompletterar dina egenskaper
- Missa inte en organisatör som strukturerar
- Bjud in partners som kan kommersialisera idén.

Med sin 20-åriga erfarenhet ser han sig som en värdefull aktör att coacha andra landsbygdsföretag. – Varför inte sätta samman ett marknadsråd av kunniga personer där företagaren betalar en summa (ex. 5000 kr) och rådet bedömer förutsättningar för produkten eller tjänsten. Finns det en marknad? Hur mycket är kunden beredd att betala? Claes arbetar sedan i april (80%) på HS. 035-46504

Naturvårdare, stängselimportör och cowboy

Paret Rahmberg har flera strängar på sin lyra och en av dessa är försäljning av ranchinredning för större djurbesättningar (nöt, gris, häst och bison). Deras djur håller landskapet öppet på naturreservat och öar (ca 500 ha) i norra Halland och tillsammans med 8 andra uppfödare startar de nu köttförsäljning på nätet. ”Svenska Gräsätarföreningen” har tillsammans 1000 modersdjur. – Förmodligen blir priset det högsta som den svenske konsumenten någonsin sett, konstaterar Anne-Mai som ser att segmentet (i USA) växer med konsumenter som, via nätet, beställer köttlådor direkt från uppfödaren. Sedan några år utför Bo tillsammans med 15 andra entreprenörer uppdrag åt bl a Jordbruksverket.

Likt ett "cirkusfölje" har de gjort nedslag på ca 1300 besättningar fr. Ystad till Gävle. Alltjämt specialiserar de sig på djuruppdrag som myndigheter eller bönder inte klarar på egen hand. Hos de 6-7 bisonhjordar som nu finns i Sverige har de även utfört vissa märkningsuppdrag. Följ med på deras äventyr - läs reportagen i westernmagasinet (t. 0565-10802, www.luckyrider.se). Bo, Anne-Mai Rahmberg, Kulla Ranch, Veddige 0340-38883, www.two-w.se

Skottorps Slottskafé

– ett av sommarens stora utflyktsmål

Nu slår kaféet på Skottorps Slott upp sina dörrar. Frasvåfflor och glass i historisk miljö är det som gästerna kan vänta sig. De vill hålla en profil som anknyter till lokalproducerat i den mån det går. Företaget är medlemmar i Destination Hallandsås som marknadsför företagarna via broschyrer och nätet (www.hallandsasen.se). - Vi medverkar i bl.a. i ridpaketet "slottstur till häst" som är en 3-dagars tur. Konferens & Bröllop kommer att växa på sikt. – Vi har inledningsvis valt att låta kunden själv ombestyr de kringtjänster som de önskar. Ingmarie berättar vidare att de även planerar att inreda en mer exklusiv bröllopssvit. På fastigheten finns en del andra hus. Konferensdeltagarna har möjlighet att bryta av med aktiviteter, så som lerduveskytte, vinprovning eller picnic i parken. Finns det företagare som kan erbjuda bröllopskunder eller konferensgäster tjänster som kompletterar våra egna är vi öppna för förslag, menar hon. Ingmarie Müller-Uri, Skottorps Säteri, Laholm 0430 -21314

Renässans för trähantverk

Ladugården är omgjord till en snickeriverkstad. Sättinge Trä & Textil består av två delar: Ann syr kläder och kostymer till bl a Göteborgsoperan och Ulrik driver trädelen tillsammans med kollegorna Sem och Niklas. Statens Fastighetsverk är en av deras viktigare uppdragsgivare och på senare år har de utfört arbeten på flera länsresidens. – Vi har kompletterat interiörer med nya möbler och inredningsdetaljer. Ulrik berättar att företaget även var verksam i renoveringen av insidan på Rossareds säteri. En tredjedel av uppdragen utförs åt privatkunder och resten för företag och myndigheter. - Många av uppdragsgivarna är

noga med ett professionellt utfört jobb. Vi jobbar mest med löpande prissättning eftersom det ofta är svårt att beräkna en hantverksmässigt renovering före utfört arbete. Timpengen ligger på ca 300 kr men kommer förmodligen öka nästa år till ca 340 kr + moms. - Vi köper på oss maskiner efterhand och känner en trygghet i att hålla kostnader nere. Ulrik kompletterar verksamheten med att sälja SÅBI:s bränslepellets hemma på gården. Ulrik Schau, 0300-541666, Fjärås 0300-541666

Anställning av utländsk arbetskraft

Det blir vanligare att både lantbrukare och småföretag tar in anställda från andra länder. Vilka regler gäller vid anställning av detta slag? Allt du behövere veta om arbetsrättslagstiftning, anställningsvillkor, arbetstillstånd, avtals- och socialförsäkring m.m. står att läsa i skriften "Att tänka på vid anställning av utländsk arbetskraft inom jordbruks- och trädgårdsnäringen". Skicka efter den från SLA 08-7627240. Anlitar du arbetskraft ska du skilja på uppdragstagare (entreprenör, F-skattare) och arbetstagare (med vanlig löneanställning).

1. Uppdragstagare: Är inte personligen skyldig att utföra arbetet. Bestämmer själv sättet för arbetets utförande. Får betalt för varje utfört uppdrag. Har oftast egna verktyg som används för arbetet. Bär det ekonomiska ansvaret.
2. Arbetstagare/anställd: Har personligen arbetskyldighet. Utför arbete som arbetsgivare tilldelar. Använder arbetsgivarens verktyg. Bär inte den ekonomiska risken.

Drivkrafter för företagare

- Är du en röd, blå eller grön prick?

Röda prickar ser möjligheter och har idéer. De blå är organisatörer och de gröna underhållare av det sociala kittet. Ingen prick är bättre eller sämre än någon annan – de har olika drivkrafter och kompletterar varandra. Troligtvis vet man som företagare vilket som driver mest: utveckling, organisation eller de sociala frågorna. Ställ dig frågan om du har rätt ledarskap för den situation som ditt företag befinner sig i just nu. Handlar det om att finna nya utvecklingsvägar – då är antagligen en röd prick en bra ledare. Handlar det däremot om att skapa lönsamhet så gör en blå prick med organisatoriska egenskaper susen. Eller kanske är det läge för en grön prick att se till att hela personalen arbetar mot samma mål.

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



Engelsmännen älskar sina potatisar

Nu styr alltfler odlare, rådgivare, grossister och handlare till England för att studera hur de lyckats. Butikerna där erbjuder en mångfald av sorter och storlekar. All packad potatis ligger i plastpåsar, alltid tvättad och med ytterst hög kvalitet. Påsen har både sista exponerings- och "bäst-före" datum. Lösvikt finns överhuvudtaget inte. Potatis, färdig för tillagning, upptar stort del i kyldisken. Odlare sätter potatis vart sjätte år - allt för att uppnå bästa kvalitet. Det blir också vanligare att använda kylaggregat i lagerhusen för att snabbt få ner temperaturen. Trender visar att gamla sorter kommer tillbaka, fokus sätts på "total matupplevelse" och regionala specialiteter lyfts fram. Den stora mässan utanför Manchester "British Potato" arrangeras (nov) av British Potato Council (www.potato.org.uk) som arbetar med att stödja forskning, övervaka marknaden, marknadsföra och informera lantbrukaren.

Potatisens två spår

- nischprodukt eller bulkvara

Människor vill ha variation och är sugna på nyheter. Det menar potatiskonsulent Anna-Karin Nilsson HS Skaraborg som tror att produktutveckling är viktig i framtiden. – Trenden visar att potatisodlingen finns kvar på de större gårdarna som satsar på stora kvantiteter liksom odlingar i ett mer nischat spår för den lokala marknaden. Även Anna-Karin uppmärksammar hur Storbritannien har en stadig tillväxt i flera produktsegment. Ett sådant är snabbmat med kylda färdigrätter - potatis och grönsaker direkt från micron. Engelsmännen lyckas även skörda småpotatis med speciell teknik – och får på så sätt konsumenten att betala 35 kr/kg!. Ett annat segment som växer är packad potatis. Storbritannien har också lyckats öka intresset hos konsumenten för att sorterna smakar olika och erbjuder skilda texturer. G:la sorter tex. Kerrs Pink, Ratte och Premiere plockas fram. Framförallt är det mindre odlare som specialisera sig på detta, menar Anna-Karin. - De lär sig vilken jord, gödsling och hantering som respektive sort kräver för att utvecklas bäst. Satsa på pås-förpackning, syns i butik, öppna gården och arrangera jippon som syns i media är hennes råd till odlare som vill satsa på en lokal marknad.

Satsar gemensamt på päran

- Färskpotatis kommer få ett stort redaktionellt genomslag i TV 4 under vecka 22, berättar Dan Berntsson (0705-406240) från Långås som ingår i interimstyrelsen för "Svensk Potatis". Han vittnar om hur kockarnas intresse ökar för potatis med hög kvalitet. - Om de bara har tillgång så väljer de gärna skilda sorters knölar för olika ändamål och rätter.

Slätterängen – det nya äventyrlandet

Är tiden mogen för att kommersiellt lansera naturguidning? Är folk redo att betala? Hon vill förmedla de stora sammanhangen och ser sin nisch som en brygga mellan bonde och biolog till kund. Helen Björklund startade sin firma 2005, är utbildad biolog och uppvuxen på MånsBörs gård i Veddige. Helen står till förfogande för olika arrangemang och guidetjänster. För många företag kan hennes tjänst vara ett komplement till det egna fasta utbudet. Men för att skapa lönsamhet i naturguidning måste den troligtvis paketeras i ett större sammanhang tillsammans med bo, aktiviteter och mat. Hon ser sina kunder i hotell- och konferensbranschen som vill erbjuda gäster en naturguideservice. Kanhända är golfanläggningen intresserad av att erbjuda spelarna en runda utanför banan före/efter avslutat spel?! För campinggästen som söker alternativ till bad/sol kan en naturupplevelse på strand (-ängarna) förgylla en mulen dag. Eller varför inte ett styrelsemöte i naturen. Eller en fladdermus-guidning på firmafesten! Helen Björklund 0320-84022, Unnebo, Grimmared, Veddige

Bo på Börs Gård *

Ungdjursstallet är ombyggt för hästar och boende. I årets Bo på Lantgård katalog finns Börs Gård med på profilsidorna Konferens, MC och Häst. Gästen betalar idag 380 kr/pers/natt men redan nästa år kommer de att höja till 420 kr. - Då erbjuder vi Internetuppkoppling och TV på rummet, vilket speciellt resande har efterfrågat. Trots att de båda varit aktiva i upplevelsebranschen i några år är det fortfarande prissättning och marknadsföring som är de svåra delarna, menar Jen. Hon är aktiv på Internet och lägger tid på att hitta prisvärda marknadsföringsplatser. Börs gård erbjuder en miljö som passar

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



mindre konferenser (ca 10-12 pers). – Vi vill gärna erbjuda fler paket och letar partners som har liknande ambitioner som oss. Pierre berättar att de inlett arbetet med att nå företag i Veddige, Horred och Derome. - Vi vill visa dem vår konferensmöjlighet men också tipsa om boende för tillfälliga affärsresande/arbetskraft. De märker att alltfler bokar sina kalas på mindre landsbygdsanläggningar, som både kan ombesörja mat och aktiviteter. Att långväga gäster har möjlighet att övernatta underlättar givetvis också för värden. Nu planerar de "Öppet hus" och kommer att bjuda in varje kategori (1. Företag, privatpersoner 2. Turist- o upplevelseaktörer) för sig. Varberg, Kungsbacka och Mark kan man säga är deras affärsområde. Jen Janzdotter & Pierre Göteson, Börs Gård, Veddige, 0340-308 05, www.borsgard.se

Weekend med fluga

- *kunskap i flugbindning och kastteknik*
Pierre Göteson (se ovan) är intresserad av fiske och är involverad i Viskans FVO. – Vi har länkat vår hemsida till dessa och får på så sätt förfrågningar på fiskearrangemang och boende. Han ser stora möjligheter när det gäller flugfiske. Den 19-21 maj gick deras första Flugfiskekurs av stapeln (teori , kastteknik, fiske, flugbindning m.m.) och som instruktör hyrde de in Joakim Ericsson med 14 års erfarenhet. Helgpriset 1995 kr/pers inkluderade boende, mat och fiske.

...Var på hugget!

Flera stora arrangemang i regionen knacker på dörren. Du som företagare bör ligga i framkant och erbjuda dina tjänster och boendemöjligheter. Varbergs "Wheels and Wings", Friidrotts-VM i Göteborg, Solheims Cup Halmstad 2007 är några exempel.

Klättrar gärna i träd

Fällning, beskärning och trädvårdande åtgärder. Utrustningen som de använder består av rep, motor- och handsågar, selar och karbinhakar. – Det blir en del klättrande eftersom det är det bästa sättet att arbeta med trädvård, berättar Andreas Eliasson (28 år) som driver Trädjänst Halland. Firman har varit igång i sex år och till sin hjälp har han två timanställda. Flera uppdrag utförs i naturreservat och uppdragsgivarna är bl. a. Väst kuststiftelsen och Länsstyrelsen. – Kunder

som är betydelsefulla för oss som säljer naturvårdstjänster, menar han. Företaget lägger ca 35 000 kr i marknadsföring varje år och numera hittar alltfler kunder dem via Internet. Uppdragen kommer även från Göteborg, Småland och Skåne. Andreas ser gärna att fler trädvårdsföretag startar och rekommenderar då en kontakt med Svenska Trädföreningen (www.tradforeningen.se). På sikt vill han utveckla företaget med ytterligare 1-2 fastanställda. - Det tuffaste är att ansvara för ett jämnt flöde av uppdrag till personalen, menar han. Tvååker 0340-40170, www.tradtjansthalland.se

Från råvaruproducent till förädlare

- *Länsförsäkringar Hallands Landsbygdspris 2005*
Backens Skaleri AB i Skrea är ett bra exempel på lantbruksföretag som utvecklats från traditionell jordbruksdrift till ett modernt förädlingsföretag. Här förädlas potatis och grönsaker till färdig råvara för storkök och restaurang. Magnus och Anders driver Backens Skaleri AB tillsammans med pappa Liss-Olof Johansson. Tidigare drift på gården var potatis-, spannmåls- och grönsaksodling samt svinproduktion. Redan i slutet av 80-talet köpte de en sorterings- och paketeringsmaskin för otvättad potatis. Verksamheten utvecklades till tvättad potatis och vidare till mullad. Efter skalmaskinen anlände maskiner för tärning, skivning och klyftning. Fler råvaror kom in i bilden - lök, morötter, sallad, paprika, gurka, kålrot, m. m. Företagets senaste investering är en våg- och förpackningsmaskin. Idag arbetar 10 personer i företaget och marknaden domineras av ett fåtal stora aktörer. - För att få entré på en hårt konkurrensutsatt marknad måste ett litet företag som vårt tillföra någon typ av mervärde, menar Liss-Olof. Ett brett sortiment är en viktig ingrediens liksom hög servicegrad och leveranssäkerhet. - Vi måste vara lyhörda för kundernas önskemål om innehållet i sortimentet. Storkök, grossister och livsmedelsindustri är deras kunder och Backens kan idag i princip erbjuda dem vilket specialsortiment som helst; allt från specialkomponerad sallad till skivad citron. Magnus berättar att de satsar på råvareleverantörer som är seriösa, pålitliga och har hög leveransservice. Spårbarheten blir allt viktigare. - Vem och hur den har odlats är frågor som kunden gärna vill få svar på. 0346-503 42

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



Friskt vågat i Källsjö

"Ett gott exempel på entreprenörsanda som finns på Hallands landsbygd". Så lyder motiveringen till priset som HS delade ut på årsmötet.

Efter en startsträcka med flera företagare involverade bestämde sig fem lantbrukare att bilda Skogsmjolk ek. för. - Vi ville satsa på att förädla mjölken i egen regi, berättar ordförande Mikael Svensson från Alguitsbo i Karl-Gustav. Affären i Källsjö visade sig ha ändamålsenliga lokaler. Gunilla och Lennart Svenäng (0340-91332), eldsjälarna i föreningen, berättar att de stött på många svårigheter på vägen. Efter noggrant övervägande och extern konsult hjälp startade de produktionen av ostkaka. Om du har intresse att saluföra halländsk ostkaka (eller hårdost) i din affär eller restaurang så kontakta gärna dem.

Vem ska odla våra grönsaker?

Hon berättar om unga odlare på Bjäre som satsar på grönsaksodling i kombination med nypotatis. I takt med att marknaden växer ökar antalet odlare på liknande sätt också i Mälardalen. Åsa Bellner har arbetat med grönsaksodlare på friland i över 10 år på GRO (Gröna näringens riksorganisation). Med hela landet som arbetsfält har hon en god överblick. – Att vi konsumerar alltmer grönt skapar möjligheter för nya satsningar. I butikshyllan hittar vi nya asiatiska salladssorter och färdiga salladsblandningar. Konsumtionen av majs, rabarber, broccoli, sparris, grönkål ökar, berättar Åsa. – De nya söta majssorterna är intressant för konsumenten liksom den roliga flerfärgade majsen. Vit sparris efterfrågas av restauranger. Åsa berättar vidare att halländska grönsaksodlare är duktiga på att ta fram morotsknippen. Grönsaksodling i länet uppgick (år 2002) till 470 hektar fördelat på 98 företagare. Siffror som kommer att uppdateras i höst.

Starta, utveckla och satsa på grönsaksodling?

Om du söker efter en nischprodukt som passar dig och dina förutsättningar så ska du definitivt delta på de seminarier, studieresor och fältvandringar som arrangeras under året. Det hälsar Åsa Bellner på GRO 0435-32377, Pauliina Ivarsson Hushållningssällskapet 035-46500 och Solveig Ahlbin på Länsstyrelsen 035-132000. Alla med trädgårdskompetens.

GRO

- för odlare av bär, frukt, grönsaker, potatis och prydnadsväxter på friland och i växthus.

GRO Frilandsgrönsaker kan delas in i kulturgrupper 1. blad- & knippegrönsaker 2. kålväxter 3. lök 4. morötter 5. sallat och 6. övr. grönsaker. Odlare som ingår i resp. grupp träffas några gånger per år i samband med fältvandringar och temadagar. Medlemmar betalar en fast avgift (2400 kr) samt en arealavgift på 110 kr/ha. I sektionens styrelse sitter bl a Roland Örjansson från Våxtorp. www.gro.se

Uppdaterad på det gröna

Nyhetstidningen Viola kommer ut med 24 nr per år. Med jämna mellanrum innehåller den specialinlagorna: Potatis & Grönsaker (4 ggr), Frukt & Bär (4 ggr) och Växthus & Plantskola (6 ggr). Vill du hålla dig ajour så rekommenderar jag en närmare titt. Odlingsråd och marknad. Trender och tendenser. 08-7875300, www.gro.se

"Det kostar att dansa utanför stan"

Spiralen för handlare och serviceinrättningar på landet är nedåtgående såvida vi inte hittar nya lösningar. Men det finns två hakar. Den ena heter *anpassning* och den andra *solidaritet*. Vill vi ha en levande landsbygd? Ja, då får vi acceptera evolutionen, och betala för oss. Hur kan vi utveckla det vi har? Hur kan vi hjälpa varandra? Jag sitter inte på svaren och har ett ansvar precis som alla andra. Vi lever mitt i en tid av möten och konferenser. Tänk bara om alla som håller dessa sammankomster skulle sluta pruta på priset hos sina "egna". Om inte "vi" är bredda att betala för våra produkter och tjänster på landsbygden, vem ska då göra det? Katarina Sundvall, landsbygdsbo och tillika företagare, Dagsås, 0340-45100



PS. I reportagen, som ligger under www.hs.halland.net/landsbygd/idearkiv, får du reda på mycket mer!

Magdalena

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

