



# innovation

## NYHETSBRÄV

- NR 6, 2004

### Soliga framtidsplaner\*

Han har 25 mjölkkor men funderar på att lägga av. Efterfrågan på solfångare är nu större än det som kan levereras. Tommy Davidsson har en gedigen verkstads-kunnade som han nu tänker vidare-utveckla. Tillverkningen av solfångare sker hemma i gårdsverkstan, varefter den transporteras och monteras på kundens tak. Beställare finns i en radie runt Halmstad, Älmhult och Klippan. Tommy Davidsson, Räväljung, Hishult 0430-40141

### Snickarboea – tid att snida

Snart får konferensgästen tillgång till Charlottenlund. Familjen Ericsson skapar en miljö för mindre grupper som önskar bo, äta och aktiviera sig med lantliga sysslor. Leif är slöjdlärare och gästen ges möjlighet att snickra, svarva och snida i snickarboden. Lena jobbar inom sjukvården med specialitet rehabilitering, som kommer att genomsyra företagets profil. I anslutning till Nissans strand står nu en fiskestuga med bastu och badtunna klar. - Tillsammans med sju andra småföretag marknadsför vi oss för att nå just fiskegäster ([www.fiskekortet.se](http://www.fiskekortet.se)). Leif och Lena Ericson, Långaryd 0371-46058.

[www.charlottenlund.com](http://www.charlottenlund.com)

### Koordinerar virke...\*

Kontakt nät är hans största vapen. Stora bolag har svårt att hantera den småskaliga marknaden vilket skapar utrymme för lokala aktörer som Karl-Gunnar Gunnarsson i Hishult. Utifrån behovet koordinerar han huggare, flisning och transporter mellan markägare. En viktig mottagare är L-E.P i Sösdala som specialiserat sig på löv (köper gärna ek och bok). – Vi småskaliga aktörer kan konkurrera med snabbhet, service och närhet. Skogsägare (speciellt sk. trottoarbönder) efterfrågar alltfler tjänster av oss mindre förmedlare, märker Karl-Johan...

### ... bigarråer för sen säsong

Funderingar finns på att plantera gula och röda bigarråer. - Rådgivare har indikerat att nischen har förutsättningar att lyckas, berättar Carina. Under högsommaren säljs mängder av importerade bär från bl.a. Turkiet och Italien. Produktionen i Stubbhult kommer att sikta in sig på en eftersäsong dvs sensommar/höst. Idagsläget får odlaren 50-120 kr/kg för direktkonsumtion av bigarråer. Karl-Johan, Carina Gunnarsson, Stubbhult, Hishult 0430-40173

### Nybakat från Karlsberg\*

I samband med kursen "Bondeföretagaren" börjande Anneli baka bröd som resulterade i att Smörgåstoppen öppnade (saluför smörgåstårter). Året därpå kunde gäster erbjudas stenugnsbrödbakning i bryggerhuset. Anneli tar emot mindre grupper som vill baka, umgås och äta (150-200 kr/person). "En matintresserad medelålders kvinna som arbetar inom vården" kan definiera hennes genomsnittskund. Snart går det även att köpa matbröd och småkakor från gården och nästa sommar kommer en ny del av fastigheten öppnas för veckouthyrning och Rum & frukost. – Min ambition är att utveckla boendet med kurser inom mat, hälsa och välbefinnande. Anneli Andersson, Karlsberg, Sibbarp, Tvååker 0340-44042.

### Kosing via Innova \*

Har du en nyskapande idé men saknar startkapital? Idéerna ska handla om att utveckla företag inom lantbruket och på landsbygden, men även inom skogsbruket.

Innova satsar på projekt med gårdsperspektiv (ej projekt som kan utvecklas inom de lantbrukskooperativa företagen). Innova lånar ut pengar i form av garantilån. Om projektet lyckas måste pengarna betalas tillbaka. Återbetalningen sätts i relation till projektets omsättning. Michael Insulander, LRF FoU, 08-7875409

## Riktat mot brukare

- Vi sätter stor vikt vid att de som ska dra nytta av Projektstödet verkligen är aktiva brukare inom jord-, skog- och trädgård. Margareta Wijkmark är handläggare på Länsstyrelsen (035-132261) och poängterar att Projektstödet ska öka antalet lantbruksföretag med kombinationsverksamhet och riktar sig inte till landsbygdsbor i allmänhet.

## Fängslad i stängsel\*

Anders har tre jobb. "Linderoths stängsel" sköter stängsel för alla de djurslag. Han säljer och monterar främst elstängsel.– Nyligen satte jag stängsel runt en nystartad vinodling i Skåne. Förutom detta klipper Anders får i hela södra Sverige. Familjen har 100 egna tackor. De väljer att styra lammningen till dec-feb vilket ger några kronor extra per kilo jämfört med traditionell vårlammning. Köttet säljs till Erikstorps lamm i Skåne som i sin tur hittar restaurangkunder i Malmö och Göteborg. Det tredje jobbet handlar om avbytari. Anders Linderoth, Larsgården, Hishult, Laholm 0702-473028

## www.livsmedelssverige.org

Nu ligger sommarkalendariet färdigt på nätet med allt från potatis- och sparrisfestivaler till Paltdag och Skördemarknader. - Över 60.000 besöker hemsidan varje månad och vill du synas där så lägger vi gärna in evenemang och bilder, hälsar Ingela Hallberg på SLU (018-672456). Har du nåt spännande på gång?

## Lokalt för matglada Göteborgare

- "Mat med ansikte" säljer

Ny ekonomisk förening bildas nu av småskaliga livsmedelsproducenter i Västsverige. - Tillsammans verkar vi för att producenter ska kunna erbjuda tillräckliga volymer med rätt kvalitet så att restauranger, butiker och privatpersoner ska våga basera sina inköp från oss, berättar interimordf. Lars Renström (0512-45028).

1. "Landsbygdsproducenternas ekonomiska förening" sköter marknadsföring.
2. "Landsbygdens Skafferi AB" bedriver försäljningsverksamhet.

N:a möte för medlemmar 22/8 i Göteborg.

## Helhet för alla sinnen

För att bli mer konkurrenskraftig måste du bli medveten om de "icke kvantitetmätbara värdena". Arbeta med fokus på helhet – i allt från smaksättning, etikettval, rumsinredning och produktdesign. Formgivare Birgitta Watz ledde seminariet "Estetik" på Öströö 17/5. Hon arbetar b.l.a. med kreativa restaurangmiljöer på Grythyttan. Indentitet (vad vi gör), Profil (vad vi vill) och Image (hur vi vill uppfattas) ska harmonisera. Då först lyckas vi förmedla vårt budskap till kunden. Varför inte anlita en formgivare eller ge uppdrag till elev som läser design/formgivning för att arbeta fram helheten!

## Hur prissätter en Småsägare?\*

Säljer du virke ska du fortlöpande följa upp om kunden är nöjd med priset. Om kunderna återkommer är priset inte för högt, men kanske är det för lågt? Tappar vi kunder är det kanske för högt, och vad beror det då på? Har konkurrenterna sänkt priserna, eller har du fått en ny konkurrent? Det är svårare än man tror att höja priset. Sätt därför inte ut-gångspriset för lågt när du startar, menar Ulf Berglund Skog & trä (0222-12178). Hans föreslår besök hos byggvaruhandel för att hitta rätt i sin prissättning. Vissa företag har även prislistor på hemsidan.

## Närvärme med biobränsle

Förstudien visar att 16 orter i halland har förutsättning för utbyggnad av biobränsleeldade värmecentraler med lokala distributionsnät:

- Väröbacka, Kungssäter, Rolfstorp, Tvååker
- Ätran, Slöinge, Ullared, Vessigebro,
- Getinge, Harplinge
- Unnaryd, Torup
- Hishult, Veinge, Våxtorp, Knäred

Energikontoret/LRF Bioenergi Syd. Info: 0346-59230

## Utbränd – farligt för affärerna \*

Ingen tjänar på att landsbygdsföretagaren sliter ut sig i förtid! En sund utveckling kräver ofta ny kunskap och nya kontakter som kan fokusera på "mjuka värden" i firman. Bolla med Sten Unosson (070-3080395) som kan rådge om hur du skapar bra arbetsmiljö för dig själv och dina anställda. Bjud in honom (kostnadsfritt). Projekt "Bron".

\* = Läs mer i HS Tidskrift nr 5 eller på hemsida [www.hs.halland.net-landsbygdsutveckl.ochidearkiv](http://www.hs.halland.net-landsbygdsutveckl.ochidearkiv)

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

