



innovation

Nyhetsbrev nr 8 2006

TEMA: LIVSMEDEL- GRÖNSAKER – FRUKT - POTATIS

Örtodlarresa till Österlen

Besök hos tre företag:

1. Österlenkryddor utanför Ystad odlar flera olika sorters kryddor, t ex fänkål, koriander, kummin, timjan, fransk dragon och libbsticka. Kryddorna torkas och säljs i gårdsbutiken.
2. Furudals Gård i Tygelsjö odlar främst dill och persilja som de vakuumpförpackar och säljer till grossist.
3. På Tirups Örtagård i Staffanstorps odlas mer än 500 olika sorters krydd-, färg- och medicinalväxter. Familjeföretaget har en mångårig tradition och kan det mesta som är värt att veta om kryddväxter.

Tid: 23 augusti. Buss fr. Varberg kl 6.00 – hem ca 20.00.

Kursledare: Barbro Kindt LST 035-132059. Anm. 035-132000

Mejeriresa – för dig som vågar ta nästa steg

Målgrupp: Småskaliga gårdsnära mejerier, ysterier och andra gårdsförädlare av mjölk i Västergötland, Östergötland, Småland och Halland. Under två dagar i slutet av september besöker vi flera smågårdar med kvinnliga brukare som tar tillvara mjölken från sina kor, får eller getter. Det handlar om olika produkter såsom k-mjölk, yoghurt, färskost, mögelost och hårdost. Du får en inblick i tillverkningsprocesser, hygienkrav, marknadsföring, försäljning och ekonomi. Anm. Helena Ullmark 0736-895355. Läs mer: www.edula.se



Kurs i glasstillverkning

Lär dig grunderna i småskalig framställning av kvalitetsglass den 12 september. Thorkil Boisen från Bornholm använder italienska glassmaskiner i sin produktion och har gått i lära hos italienska glassmästare. Företaget Boisen Is tillverkar glass av ekologiska råvaror. Målgrupp: För dig som funderar på att starta med småskalig glasstillverkning och arbeta med naturliga råvaror. Anmälan: Annigun Wedin LST Kalmar 0480-82981. Plats: Torslunda Försöksstation, Öland

Italiensk glass från Møllegård

Vilken kanonsommar för glassföretag! Nu har de kommit igång med sin egentillverkade glass. Gården ligger utanför Söndrum och där kan gäster frossa i isiga anrättningar. Invandraparet som satsar på att erbjuda glass & glasstårter i lantlig miljö. Öppet fram till 27/8 kl.11-20. Gårdsförsäljning och beställning. World of Riccardo. 035-32100, www.riccardo.com



Saerimner: Mathantverksmässa & seminarier

- årets tema "SMÅK"

Eldrimner bjuder in till stor Mathantverksmässa den 13-15 oktober i Ås (Östersund). En inspirerande och utvecklande mötesplats för alla som arbetar med småskaligt mathantverk i Sverige. Under fre- och lördag ges tillfälle att delta i föreläsningar med inspirerande och kunniga föreläsare. Lördag: Fördjupa dig i 2 dagars seminarier inom smak, chark, ost, surdegsbröd, sylt och marmelad. Anmäl dig snarast till seminarierna! Här arrangeras tävlingar och många produktgrupper finns representerade. Läs program: www.eldrimner.com eller beställ den på 063-146033. Flera län arrangerar buss- resp. flygresor till Jämtland. Är du intresserad så kontakta Magdalena som kan koordinera dina behov.

Köttets ABC #

- *förädling av chark & kött*

En 2-dagarskurs (5-6 september) för dig som arbetar med kött-/charkprodukter, förädling lamm eller som utvecklar gårdsbutik. Innehåll: Kött- och charkbranschen idag, primärproduktion, slakt, styckning, chark, hygien/risker, produktsäkerhet, kundens behov. Målgrupp: Landsbygdsföretagare som arbetar/eller tänker starta med kött/charkprodukter, som vill öka sin kunskap om vad som påverkar köttet från gård till bord. Kursplats: SIK, Göteborg. Anm: Berit Norlander 070-2673244. Arr: LST V Götaland

Kurs för nöt- och lammproducenter med intresse för vidareförädling

En fördjupad 4-dagars kurs i kött & chark: 31/10-1/11 + 7-8/12.
Kursplats: SIK, Göteborg. Anm: Yngve Andersson 031-3355640.
Arr: LST V Götaland

Produktutveckling för gårdscaféer #

"Lokalproducerad mat med hantverkstraditioner" kan vara ett sätt att göra ditt gårdscafé mer attraktivt. Missa inte seminariet med Monika Ahlberg den 11-12 september på Lärjeåns Trädgårdar (Göteborg). Monica startade Rosendals Trädgårdskafé i Stockholm och har sedan dess skrivit flera kokböcker. På kursen kommer vi att skapa produkter av bär, frukt, ost, charkprodukter, marmelader, bröd m.m. Medtag gärna egna produkter att arbeta med.

Info/anm: Anders Ryberg LST V Götaland 031- 605185

Korgarna fylls på Bondens egen Marknad

Vid kommande marknadstillfällen den 12 & 26 augusti samt 9 & 23 september ser vi gärna fler producenter. Behovet är stort bland konsumenter när det gäller upplevelser och mötet med producenten. Bondens egen Marknad är ofta ett skyltfönster och en dörröppnare att nå fler konsumenter i den egna gårdsförsäljningen. - Speciellt intressant är produkter såsom grönsaker, bär och frukt men alla produkter är intressanta, menar AK Hamilton (0705-349063). Under årets säsong medverkar ett 20-tal företag. www.bondensegen.com - gå in på Halmstad under "Marknader"

Bondens Marknad i Kungsbacka

Agenda 21 anordnar för tredje året i rad Bondens egen marknad i Badhusparken Kungsbacka.

Torsdag 7 september och 5 oktober är du välkommen som producerar och/eller förädlar produkter (grönt, ost, kryddor, kött m.m.). Anm. Elisabeth Ingemarsson Nilsson 0300-834007

Dags att boka sig till de större julmässorna

Wrams, Wapnö (23-26/11), Tjolöholm (22-26/11), Liseberg, Höganäs, Husaby, HallandsJul Böslid (17-19/11). Se vilka julmässor som gäller 2006 under www.dgl.se/julmassa. Om du som arrangör/marknadsansvarig har behov av att sprida information om regionala- och lokala sälj- och marknadstillfällen så tar jag gärna med det i Nyhetsbrevet i höst. Det gäller även enskilda landsbygdsföretag som väljer att satsa på marknader som en del i sin kommersiella verksamhet.

Intresset ökar för havtorn

Allt fler syltförädlare efterfrågar havtorn för sin produktion. Har du råvara att sälja? Familjen Karlsson utanför Dingle är ett exempel på lantbruksföretagare som satsar starkt på näringen: På fältvandringen den 23 augusti (kl.18-21) ser du deras odling av sju olika sorters havtorn. Info: HS Väst 070-3497069

Temadag om sparrisodling

Plats 1: kl 9-11.30 hos odlare i Norra Björke utanför Trollhättan.

Plats 2: kl 13.15-16 på Tjörn. Målgrupp: Nuvarande och blivande sparrisodlare.

Ta med fikakorg -lunch serveras till självkostnadspris.

Info: Kirsten Jensen LST V Götaland 070-5715351



Goda exempel på logistiklösningar för småskalig livsmedelsproduktion

NÄREKO-dagen den 8 september (kl. 9.30–15.30) i Vänersborg sätter denna gång fokus på distribution- och logistikfrågor. Arbetsdagen riktar sig främst till aktörer som arbetar med livsmedelsproduktion/konsumtion som har intresse att utveckla och anpassa ekologiska och/eller närproducerade produkter. T.ex. mindre livsmedelsföretag, restauranger, förädlare, producenter, producentföreningar, lokala grossister, kostchefer, inköpsansvariga, turismnäringssidkare, logistikföretag m fl. Info: HS Väst 0521-725590

Karin på Lundåkra *

- *den moderna tidens kalaskokerska*

Bonnastället Lundåkra har kanske inte ändrat så mycket i karaktär men väl i inriktning. Konferenser på ovanvåningen, boendemöjligheter på bottenplan och ett restaurangkök i källaren. Lunchservering och kundträffar åt företaget, där Karin sköter det lekamliga, är basen i företaget. En del arrangemang genomförs på pensionatet men mest handlar det om catering på annan plats. Efter 4 år sedan starten är Karin varm i kläderna. Hon har arbetat upp sitt renommé. Vindsvåningen är klar vilket gör det möjligt att arrangera mindre fester och konferenser (12-15 pers) på Lundåkra. Som många andra tvekar hon att ta på sig ett arbetsgivaransvar och löser tillfälliga arbetstoppar genom att anlita släkt och timanställda. Karin berättar att hon under sina första år haft 4-5 viktiga medspelare utanför företaget. - För att få kraft och tid över att utvecklas måste man våga lägga ansvar på andra. Min revisor är ett fantastiskt bollplank liksom bankmannen. Hon tycker att återkopplingen från externa medspelare gör det lättare att kunna styra rätt. Att hitta rätt kontakter är A och O för att utvecklas och trivas. – Det brukar ta några år innan man verkligen hittat de rätta personerna. Först under 3:e året tycker Karin att man som s.k. nyföretagare kan bedöma om det är värt att satsa vidare. Första åren innebär i princip bara utgifter. - Det är först under år tre som många överhuvudtaget kan ta ut en lön.

Karin Ottosson, Kvibille, 035-56018



Nya branschriktlinjer för slakt

De nya EU-förordningarna innebär stora förändringar för livsmedelsproducenterna. Reglerna innebär större ansvar medan flexibiliteten ökar. - Man är som livsmedelsproducent skyldig att uppfylla målen med lagstiftningen men har också rätt att välja väg att uppnå dessa mål, meddelar Christel Benfalk (018-303396) JTI som utarbetar riktlinjer för slakterier som producerar småvolymmer kött (storboskap, svin, får). Avgifter för offentlig kontroll kommer att anpassas beroende på risk, småskalighet, traditionell tillverkning och geografisk begränsning. Producenter med väl fungerande egenkontroll ska kunna få glesare kontroller och därmed reducerade avgifter, medan kostnader för uppföljning och påvisade brister ska betalas av företagen, berättar han.

Smaklust visar vägen

- *hitta till dina lokala delikatesser och gårdsbutiker - lär känna Sveriges matkultur av idag*

Småskalig mat har fått en ny kartbok "Smaklust - En upplevelsekartbok över Sveriges mathantverk". Eldrimner har tagit fram en upplevelsekartbok där 894 småskaliga livsmedelsförädlare och gårdsbutiker finns utsatta längs med Sveriges vägar. Här presenterar varje län sina förnämsta, hantverksmässigt framtagna produkter och från Halland medverkar hela 23 företag (t ex. Tiraholms Fisk, Derome Kryddor & Örter, Wrångarps Gård, Tångagård, Lynga Ört, Görviksfiskaren, Kaggagårds Grönsaker och Charlottas Wårdshus). Boken bjuder på vackra bilder och intressanta reportage. Händig som vägvisare på semesterresan. Pris: 200 kr + frakt. Beställs på 063-14 60 33. Vill du sälja den i din gårdsbutik kontakta Tobias för pris 063-147391. www.eldrimner.com



Lokalt producerad mat skapar mervärde

Du måste fylla modeordet "mervärde" med det innehåll. För våra livsmedelsproducenter handlar det om att: deras insats skapar arbete för länets invånare, verksamheten ger en levande landsbygd, ett öppet landskap, den skapar möjligheter för kunden till en producentnärhet och att småskalig verksamhet baseras på nära transporter.

Vässa dina argument och kommunicera det ut till kund!

Dalarna distribuerar framgångsrikt lokalproducerad mat

De har gått samman i ett nätverk: Producenter från hela länet som satsat på mat, oavsett om man driver ett enmansföretag eller större företag t.ex. Silja Chark med 80 anställda. Tillsammans med de större livsmedelskedjorna arbetar de för att få in regionala produkter i butikshyllorna. Anna-Maja Ros på HS Dalarna (0248-30208) arbetar med det framgångsrika projektet LivsWäx. Läs hur om hur det fungerar under: www.livswax.se

“Fruktvinsproduktion ska kunna etablera sig som en svensk näring”

I Moderaternas partiprogram läser vi att de ytterligare vill underlätta gårdsförsäljning av lokalt producerade livsmedel. Särskilt svårt är det för producenter av vin. Liksom Sverige har grannlandet Finland ett försäljningsmonopol på alkoholhaltiga drycker men det hindrar inte att de tillåter sina vinproducenter att bedriva gårdsförsäljning. Något som i sin tur inneburit en helt ny form av turistnäring. Intresset är stort i Finland för att åka runt på landsbygden och besöka vingårdar! I gårdsbutikerna smakar man på och köper traktens delikatesser. ”Producenter av svenska fruktviner bör ha rätt till samma möjligheter”, skriver partiet.

Flädervin - ett regionalt spår?

Visst borde det vara roligt att hitta/ta fram en profilerad dryck för Halland!? En dryck som framhäver den regionala identiteten. Vad sägs om idéer som t.ex. björnbärstryck, flädercider, havtornschampagne, rabarbervin eller pepperrotsvodka!? När/om alkoholregelverket förändras kommer detta att skapa utrymme för en mängd spännande regionala gårdsprodukter tror jag. Vad tror du?

Andra kulturer skapar nya odlarkulturer

Butiker ser möjligheter med att tillhandahålla produkter som s.k. nysvenskar efterfrågar. Det är viktigt att uppmärksamma att skilda kulturer efterfrågar olika produkter; asiaten, ryssen, sydeuropén, sydamerikanen o.s.v. har olika behov. – Vi tror att det finns stor potential när det gäller livsmedel till invandrare, menar Jan Nerelius VD på GRO. Citrongräs och färsk ingefära är exempel på asiatiska grönsaker som skulle kunna odlas i svenska växthus. För 15 år sedan fanns t.ex. nästan ingen bladpersilja i Sverige medan produkten nu lika stor som traditionell kruspersilja. Romansallad är en annan produkt vars försäljning ökat kraftigt p.g.a. muslimernas högtid Ramadan. Libbsticka är ett ytterligare exempel på exotisk grönsak som svenska odlare mycket väl kan erbjuda. Jan tror att nya matkulturer skapar möjligheter för en utökad grönsaksodling och för fler produkter. Hänger du på?

Grönsaksodling - välj rätt väg *

Hennes råd är att starta smått med 1–2 ha och knyta upp sig mot ett par mindre leverantörer. – Hitta försäljningskanaler innan du bestämmer dig för vad och hur mycket du tänker odla, är Åsa Bellner:s råd (0435-32377). Handlaren ges då möjlighet att ge förslag på de produkter och kvantiteter som efterfrågas. På central nivå finns idag ytterst små möjligheter att komma in med sina produkter, men det finns exempel på regionala ICA- och Konsumbutiker som gärna saluför närproducerade grönsaker. – Butiksägarens intresse är avgörande för om det finns lokala produkter på deras hyllor. Åsa rekommenderar intresserade nya odlare att tänka i andra banor. Hon möter många äldre etablerade odlare som gärna ser att en yngre generation kan driva företagen vidare. - Ofta har dessa odlare gedigen odlarkunskap och har skapat ett utvecklat marknadsutrymme som är intressant. Att ta över ett annat företag kan innebära att man slipper ta de första tuffa stegen, tror hon.

Exempel på alternativa försäljningskanaler för grönsaker

1. Odlargrossister: t.ex. Sydgrönt, Odlarlaget, Grönsaksmästarna i Helsingborg eller Mellansvenska Odlare ek. förening
2. Egen eller andras gårdsbutik
3. Lokala butiker/restauranger i Halland genom tex. MatPorten
4. Regionala marknader/mässor/torghandel t.ex. Bondens Marknad
5. Nätbaserad handel; där kunden prenumererar på en vecko- alt. månadspåse t.ex. www.arstiderna.se

Odla nya sorters grönsaker!

Den 2 augusti kl.10-16 ger ”Odlingsprojektet” i Laholm en inblick i odling av ovanliga och nya sorters grönsaker. Plats: Tre Laxar, Mellbystrand. Anm: LST 035-132000. Info: Pauliina HS 0708-346504.



Inget kalas utan ostkaka!

Ostkakans Vänner värnar om ostkakans traditioner och vill sprida sin älskade maträtt utanför Småland och landets gränser. Föreningen är ideell och öppen för alla. Ostkaka är ett smakfullt inslag som det går att skapa mycket "goodwill" kring, tycker föreningen som årligen arrangerar tävlingar i Bästa sylt och Bästa ostkaka. Föreningen har som delmål att omsätta kreativa idéer. - Vi blandar en lagom dos av gamla kulturtraditioner, moderna "events" och ett spår av "galenskap" till en intressant mix. www.ostkakansvanner.se. En ide: "Grönkålens Vänner" som finns i Halland sedan många år kanske har intresse av att dammas av och skapa en liknande kultur- och affärsarena för småföretagare i länet. Det vore högst intressant. Vem tar bollen att driver frågan?



Dryckesinspiration från Österrike

En sektor som lyckats bäst med att förmedla, hur smaker och kvalitet hänger samman med var och hur det produceras, är vinbranschen. Linn Berntsson (035- 179879) på MatHalland har kartlagt, beskrivit och besökt Österrikes största producent av kvalitetsviner. - Avsikten är att på nära håll studera ett framgångsrikt exempel på hur en region, regional mat och dryck ömsesidigt kan förstärka varandra, berättar hon. Grundsynen hos vinproducenten "Winzer Krems Sandgrube 13" är att traktens klimat och jordmån, tillsammans med sättet att producera, gör deras viner unika. Cykel- och vandringsstigar i anslutning till odlingarna är andra mer synliga exempel på hur olika attraktioner, på en speciell plats eller inom en region, kan förstärka varandra. Hon fann flera exempel som kan inspirera till profilering av Halland. www.winzerkrems.at

Flaskhalsar för regionala råvaror

"Bättre marknadsföring och effektivare leveranser krävs för att restaurangerna ska använda mer lokala råvaror". Det avslöjade 35 köksmästare från Skåne och Stockholm i en studie. Annars är intresset mycket stort: många uppger att de vill gärna arbeta med lokala råvaror som ligger i säsong. Det ger ett mervärde för kunderna att bli serverade lokal mat. De understryker dock att kvalitén är avgörande. Eller som en köksmästare uttrycker det: "Regionalt är inte bättre bara för att det är regionalt."

1. Förvånansvärt få krogar använder det lokala i marknadsföringen genom att till exempel skriva ut gårdsnamn på menyn.
 2. Köksmästarna uppger att det slukar för mycket tid att jaga lokala leverantörer. De föreslår en aktör som samlar lokala producenter för att möta krogarnas efterfrågan.
 3. Bristande leveranssäkerhet hindrar användning. Att sätta samman en meny med en lokal profil innebär att leveransen av råvaror måste vara säkrad för ett antal månader framåt. Köksmästarna upplever att många leverantörer inte kan leva upp till det. Ett effektivare grossistsystem kan vara lösningen.
 4. I dag finns ett missnöje med stora grossister för att de fokuserar på volym/pris istället för ursprung/unikiteten i kalkylen.
 5. Produkter som köksmästarna gärna ser mer av är grönsaker, gödkalv, frukt och bär, ost och mejeriprodukter.
- Läs om undersökningen på [www.livsmedelssverige.org/regional mat](http://www.livsmedelssverige.org/regional%20mat)



Miljömedvetna konsumenter startade butik

En butik uteslutande med KRAV-godkända varor "nyöppnade" förra året i Kungsbacka. Kerstin Ekman, ordf. i föreningen Tuvan (0300-29563) driver, tillsammans med ca 100 medlemmar, butiken Tuvan mitt i stan. – Vi känner att vinden blåser i rätt riktning och vi är nöjda med resultatet. Vi erbjuder en hel del ekologiska- och närproducerade varor såsom bl.a. mjöl/gryn (från Limabacka kvarn), dinkel (från Solvara), grönsaker, rapsolja, bröd m.m. Huvudgrossist är Staffan Börjesson på Hedenborgs. – Utan honom hade det varit svårt att erbjuda ett så brett sortiment som vi har möjlighet till nu, menar Kerstin som gärna ser fler kontakter med odlare/producenter av frukt, grönsaker, potatis och glass. KRAV-godkända produkter prioriteras. www.tuvanbutiken.se

Marknaden efterfrågar unika ostar

Kurs 1: Sensorisk analys av ost. Du tar del av kunskaper om hur man styr smaker m.h.a mjölksyrabakterier. Paul Le Mens är livsmedelsingenjör och Slow Foods expert på sensorisk analys. 5-6 september på Årås Kvarn, Ulricehamn.

Pris 900 kr + moms. Anm. 063-146045. Arr: Sveriges Gårdsmejerister, Eldimmer

Kurs 2: Ystning av blåmögelost, på Jurss mejeri i Flen den 19/7 alt. 8/11. 800 kr + moms. Anm.: 0157-14110.

Arr: Sveriges Gårdsmejerister

Ostproducent möter kock

Sveriges Gårdsmejerier är en bra ingång för restauranger som vill komma i kontakt med ostproducenter. Eftersom Halland i dagsläget inte har tillräcklig kvantitet och sortiment får vi gå ut över länsgränserna. För några år sedan genomförde föreningen en mini-mässa på Sjömagasinet i Göteborg dit de bjöd in restaurangbranschen från Västsverige. Kerstin Johansson NordgårdsOst (0321-42129) berättar att det gav nya spännande kontakter mellan småskaliga mejerister och kockar. Ett liknande arrangemang kanske kana vara aktuellt även för Halland?!



Smakprover för krögare

Idén (ovan) kan också appliceras av andra livsmedelsproducenter. Vill du nå flera restauranger med en viss typ av produkt - slå dig samman med andra med liknande produktion och erbjud en säljarena som skapar ett större utbud.

Tips: Ta hjälp av Region Matkultur/MatHalland för att hitta kontakter till intresserade restauranger (035-179803).

Matupplevelser med talldoft

I takt med att upplevelsesektorn växer ökar behovet av nya företag som kan erbjuda t.ex:

1. Gourmetservering: Catering- och matservice till t.ex. jaktlaget
2. Cateringföretag som kan servera lättlagad delikatessmat för (konferens-) grupper i naturen.
3. Matlagningskurser a la "Naturupplevelsemåltider & lättlagad fältmat"

För dig som erbjuder utebaserade äventyr

"Erbjud lekamliga upplevelser - lär dig laga fältmat". Den 2-dagarskurs som vi planerar i höst vänder sig till landsbygdsföretag som driver/ska starta upplevelsebaserad verksamheter. Lär:

- Pedagogik, servering och kundbemötande vid tillagning/servering till kunder i utomhusmiljö
- Recept tex. pinnbröd, kolbullar, hållbröd, viltpannewok, maskrossallad, mjöd, soppor på våtarv, svinmälla, nässlor, kirskål o.s.v.
- Olika typer av värmekällor/eldstäder för tillagning och varmhållning
- Profilerade matsedeln med naturens-/skogens råvaror t.ex. svamp, bär, frukter, vilt och fisk

Intresserade kontaktar Magdalena eller Eva Hessel HS 035-46500.



Present till dem "som har allt"

Passar detta ditt företag just nu? Är du intresserad att medverka?

1. "Halländskt kött av hög kvalitet" kanhända vara en affärsidé för halländska bönder/uppfödare i samverkan: "Ge bort en prenumeration på en köttlåda - under två år tillhandahåller vi varje kvartal hemleverans av en köttlåda fylld med halländskt nöt-, svin-, lamm- och hjortkött till din kund/kompis/släkting/affärskollega".
2. "Närodlade grönsaker av hög kvalitet". En affärsidé för potatis- och grönsaksodlare i samverkan: "Ge bort prenumeration på en potatis- och grönsakslåda - var 14:e dag kommer en ny låda direkt hem till dig med säsongens grönsaker och frukt".

Kalkonrulle = vinnare

Uppfödare som kan erbjuda rökt kalkon verkar inte ha några problem att bli av med sina produkter.

Kalkon = god, nyttig och lokalproducerad mat som det finns utrymme för fler att satsa på!

”Smakrikt” använder annonser, TV-reklam, butiksmaterial och provsmakning för att öka försäljning av lokal mat i de jämtländska butikerna. I projektet deltar 47 butiker och för att få kalla sig ”Smakrikt-butik” måste någon av följande kriterier vara uppfyllda: Guld = ha ett sortiment med minst 30 lokala produkter (här deltar 15 butiker). Silver = minst 25 produkter (12 butiker deltar), brons = minst 20 produkter. Kan vi ta del av iden och bygga något liknande i Halland?

Vilken dryck passar till vilken rätt?

På seminariet ”En snaps, en öl och nåt att tugga på – allt från Jämtland” presenterade mat- och dryckestillverkare först sin verksamhet (tillverkning, historia, marknad m.m.), varefter deltagarna tog del av mer praktisk kunskap i konsten att kombinera mat och dryck. Smakproven bestod av snittar som motsvarar sälta, sött, surt, bittert: kavring + lax, rökt renkött + tomatmarmelad + rotfruktspuré, getost + knäckebröd, chokladpastej + lingon. Till detta serverades olika öl- och spritsorter. Ölet (en pilsnertyp, en lager, ale och porter) kom från Jämtlands bryggeri (www.jamtlandsbryggeri.se). Buustamons Fjällbränneri erbjöd tre sorters vodka (se nedan). Mat- och dryckesprovningar är intressanta. Även vi skulle kunna erbjuda liknande arrangemang - med halländsk mat och dryck!

”Närproducerad snaps”

I landet finns 4-6 godkända småskaliga spritbrännerier. Det finns en mängd olika myndigheter som är inblandade i denna tillståndskarusell - närmare bestämt 9 (!) stycken. Exempel på dessa är alkoholinspektionen, sprängämnesmyndigheten, brandkåren m.fl. Jan Florin på Buustamons Fjällgård AB (0647-53175) producerar 1000 liter sprit per år och säljer den främst till restauranger i Åre och Stockholm. - Liksom vin passar skilda sorters sprit till olika maträtter, menar han. Vodka som Bustamons Fjällbränneri producerar finns i tre smaker: Okryddad, med flädersmak och storsäljaren ”Buustasupen” smaksatt med kummin. www.buustamonsfjallgard.se

Råvaran till årets krogrätt hittas nära

Jämtlands lokala matprodukter är en viktig del i besökarens- och turistens totalupplevelse. Halstrad röding, grillad hjort, ugnsbakad ren-innanlår, get-camembert, toppmurklor, hjortron-wasabi har funnits med på vinnarmenyerna. Syftet med ”Årets krogrätt” är att inspirera länets krogar och kockar att arbeta med och utveckla mat baserat på lokala råvaror. Årets Krogrätt - kanhända en ide även för Halland?! Läs mer: www.foodofjamtland.se/matakademin

Husåbröd bakar bara hårda bröd

Företaget drivs av syskonparet Ylva och Marcus Forsberg. ”Husini” är ett helt nytt bröd som äts till soppor, ost, snacks och till dipsåser. -Vi ville hitta ett alternativ till de italienska importerade brödpinnarna, berättar Ylva som bakar det av 2/3 färskmalet ekologiskt mjöl med sesamfrö och pumpakärnor. Spisbrödet är annars företagets storsäljare. De säljer sina produkter till mindre delikatess- och specialbutiker. Nu funderar de på att leverera bröd via s.k. brödbonnemang, där privatpersoner och företag bokar sig för färskt bröd levererat direkt hem till dörren. www.husabrod.se



Gå bort på SöndagsBrunch

De annonserar i GöteborgsPosten. - På bara tre timmar kom det en sommarsöndag ca 200 personer till oss på Skårs Gård i Gällinge för att frossa frukost, våfflor och kakbuffé för 129 kr/pers. Men det vanliga är att det kommer ca 50-100 gäster, berättar Eva-Marie Ivarsson som ser företagets en gång ”vilda ide” som lyckad. Brunch serveras kl.11.30-15.00.

Välkända för sitt kött

Deras framgång blev omedelbar. Tusentals besökare och kunder hittar till Åsby gård för att köpa färska, saltade, rökta och torkade råvaror. Gården ligger i skogen långt utanför Hallstahammar i Västmanlands län. Förutom kött från egna uppfödare erbjuder de vilt och fågel av olika slag (fasan, vildand, ripa, vaktel, hjort, ren, rådjur, älg och vildsvin). Vill man komma med eget kött och förädla det med rökning á la Åsby går det bra. Kunden kan lätt via hemsidan se följa företagets olika leverantörer och råvarans ursprung. www.asbykottovilt.se

Smaka på 450 sorters potatis

På Larsviken utanför Höganäs odlas och säljs en mängd olika sorters potatis, men även säsongens grönsaker och rotfrukter. De provar ständigt nya och nygamla sorter för att hitta det som passar bäst att odla på deras mark. ”Boka en kväll som går i potatisens tecken” är exempel på en aktivitet hos dem. I samarbete med Laholms chipsfabrik tillverkar de nu s.k. potatiskrisp. - I sommar kommer vi att ta fram fler sorter och även göra försök att smaksätta dem, menar Bertil som driver Larsvikens Lantbruks AB. Gör ett besök på gårdsbutiken som erbjuder ett mycket brett sortiment och även julgransförsäljning under säsong. 070- 2215452, www.larsvikenslantbruk.se

Möte med Potatiskungen *

Odlingen och rådgivningen i Östergötland är ett föredöme, menar Dan. – De har lyckats höja kvaliteten och samtidigt skaffat sig marknadsutrymme i Stockholm. Han tror att halländska odlare på ett liknande sätt skulle kunna avancera och närma sig Göteborg, Malmö/Köpenhamn. Och då handlar det även om förädlade potatisprodukter, menar Dan Berntsson i Långås som arbetat som potatishandlare, marknadsförare, försäljare och nu har rollen som konsult. För några år sedan förde Gunnars Potatis, Olsegården i Tvååker, Solanum Långås och han själv en diskussion med Hot Cousine. - Vi ville ta fram färdigrätter med potatis som bas. Dessa planer ligger för närvarande på is men Dan tror på möjligheterna.

Engelsmännen håller världsklass

De ser England som ett föregångsland. Den engelska organisationen ”Potato Council” (www.potatocouncil.uk) utvecklar allt från nya maskiner till ”fräcka” potatisrätter. Den engelske konsumenten ställer höga krav på tvättkvalitet och odlaren tillmötesgår detta bl.a. med fin yttfinish. I engelska butiker, där den mesta potatis är paketerad, finns alltid personal som hanterar och sköter exponering. Dan berättar att engelsmännen sällan lagerhåller potatisen i butik. - Det är också vanligt att packerierna sätter en bäst-före-dag (3 dagar efter packdag) som bidrar till en hög omsättningshastighet. Många engelska producenter transporterar potatisen direkt från fält, utan mellanlagring, till processindustrin.



Vill se större grossister

Idag finns ca 1000 småföretag som sysslar med sortering, tvättning och packning av potatis i Sverige. Jämför vi med England (10 ggr Sveriges befolkning) agerar där 20 stora grossist- och producentorganisationer. Jämför vi med våra grannar har Norge 4, Danmark 8 och Finland 6 aktörer. Den genomsnittlige danske potatisodlaren är 10 ggr större än sin svenska kollega. Dan tycker att den svenske bonden fortfarande har ett starkt producenttänkande medan den danske och engelske odlaren agerar mer som entreprenör. På frågan om vad näringen kan göra för att lyfta fram potatisen svarar Dan att odlaren och handlaren måste sätta sig i samma båt. – Vi kan inte ro runt var för sig om vi vill se konsumenten hitta tillbaka till potatishyllan. Dan Berntsson 0346-93345, www.potatisinfo.com

Matprofilering mot barn

Finns det någon efterfrågan för barnmat baserad på regionalt odlade och förädlade produkter? Eventuellt i en kombination med ekologisk och närproducerad. Borde halländsk regionalt producerad barnmat kunna erbjuda ett mervärde som kan erbjuda kunden trygghet och en smakupplevelse, tillsammans med en stark identitet. Något för dig?

Agroeating – en epok som kommer igen

En ”hemma-hos-känsla” slår ofta högre än ett traditionellt restaurangbesök. Middagar som serveras på gårdar växer i popularitet i Europa. Stolta husmödrar lagar, berättar och erbjuder måltider med karaktär!



Gå inte miste om några godbitar. Läs mer under de övriga avsnitten (Upplevelsenäring, Skog, Entreprenad, Häst, Affärsutveckling). ”Affärsutveckling - Stöd” berör samtliga branscher!

* = Läs hela artikeln i HS Tidskrift eller på nätet www.hshalland.net - Landsbygdsutveckling – Idéarkiv

= Kursen/resan finansieras av Länsstyrelsens Lantbruksprogram. Deltagaren betalar för förtäring och ev. boende
Hushållningssällskapet, Lilla Böslid, Eldsberga. tel 035-465 22. magdalena.pettersson@hs.halland.net