

Inspirationsresa i chark

Den nionde och tionde september åkte några gris-, lamm- och nötproducenter på en resa till fyra olika slakterier och charkuterier i södra Sverige för att få inspiration i köttförädling. Resan började hos Jeanette och Kristian Karlsson på Öströö Fårfarm, fortsatte till Bjärhus gårdsbutik, vidare till Per i Viken och avslutades på Ängavallen.

Öströö fårfarm

Kristian och Jeanette Karlsson driver företaget Öströö fårfarm. Platsen är mycket naturskön och Kristian och Jeanette har skapat en verksamhet som väl passar in i miljön. Paret arrenderar marken som hör till Öströö säteri och de driver verksamheten helt ekologiskt sedan 1990. De har varit med i KRAV tidigare, men nu är de EU-ekologiska. KRAV ger inget extravärde för dem, eftersom de säljer alla sina produkter på gården. De har 450 tackor av Gotlandsfår vilka de får både kött och skinn från. De har även highland cattle, 40 djur inklusive rekrytering. Öströö fårfarm har 5 miljoner i omsättning och 6 årsanställda. Varje år kommer ungefär 30 000 besökare för lammsafari eller för att handla i köttboden eller hantverksstugan.

1987 tog Kristian och Jeanette över gården. Priserna för att sälja kött var då mycket låga och subventionerna av lammkött försvann. Slakterierna och handlarna sade att lammkött inte gick att sälja samtidigt som konsumenterna sade att det inte gick att få tag i. Öströö började då att sälja helfall från en bil och märkte snart att konsumenterna hellre ville ha styckat kött. De byggde då om svinhuset till styckningslokal och öppnade även en Köttbod där köttet såldes. Boden hade bara öppet på hösten och köttet som var mer svårsåldt gjorde de korv av. Köttboden är numera öppen året runt och allt kött som säljs i butiken kommer från gården. Öströö har inga problem att sälja köttet, utan det tar alltid slut. De försöker inte vara billigast, men är inte heller dyrast och ledordet är högsta kvalitet.

Jeanette är skräddare och tar idag hand om alla fårskinns. Hon har en hantverksstuga på gården och säljer där hela skinn men även sydda skinnsaker som till exempel mössor. Skinnen skickas till Tranås för skinnberedning. Ungefär 40 % av skinnen sys upp till olika skinnprodukter.

Turisterna upptäckte Öströö på 90-talet och efterfrågade vid besök kaffe, vilket gjorde så att Kristian och Jeanette började med en enklare kaffeservering. Strömmen av folk ökade och busslaster med folk började komma. Kristian tog med folket i vagnar för att visa fåren. Lammsafari blev populärt och ett bra sätt att få in pengar på. 1998 byggde de ett restaurangkök och ändrade brännvinskällaren till matsal. Brännvinskällaren används idag till allt från enklare kaffe servering till bröllop.

Kristian och Jeanette började med att slakta sina djur i Varberg, men när de lade ner slakteriet där så började de slakta i Borås och sedan i Kävlinge. De var dock inte nöjda med kvalitén på köttet. Djuren blev stressade av transporterna och miljön i

slakteriet. Värst var det med de djur som fick sova en natt på slakteriet. Det köttet hade förlorat mycket i kvalitet på grund av stressen. Kristian bestämde sig då för att bygga ett eget slakteri på gården och sedan 2001 slaktas alla djur där. I slakteriet slaktas det 1200 lamm per år varav 300 är legoslakt. Varje år säljs på Öströö 15-16 ton kött och ca 2-3 ton charkvaror. Slakteriet kostade 1,5 miljoner kronor och för att kunna ha kostnaderna så låga krävdes mycket eget arbete och goda kontakter för att köpa begagnad slakteiutrustning. Problemet för ett slakteri, enligt Kristian är inte att bygga ett slakteri, utan att hitta kunder och att få verksamheten att gå runt.

Utvecklingen på Öströö kommer framöver att vara att öka kylkapaciteten och bygga ut installningen, så att djur som skall legoslaktas kan stanna över natten.

Bjärhus

Lars och Elisabeth Hansson driver Bjärhus gård. Gården är en familjegård som varit i Elisabets släkt i sex generationer. Lars och Elisabeth började med att odla grönsaker som snart blev KRAV märkta. Butikerna var dock inte intresserade av ekologiska grönsaker och därför började de sälja grönsakerna på gården. De utvecklade verksamheten med lammuppfödning och försäljning av lammkött. Kunder började fråga om de kunde göra grillcatering; komma hem till kunderna och grilla köttet där. De byggde en livsmedelsgodkänd lokal och utvecklade catering- och grillverksamheten. Några av köttdelarna var mer svårsålda vilket ledde till att de började med charktillverkning. Verksamheten har således utvecklats allt eftersom kunderna har efterfrågat mer och innefattar i dag en mängd olika aktiviteter i form av uppfödning, charktillverkning, servering och gårdsbutik (inte slakt). Dessutom har de grönsakerna som de förutom i gårdsbutiken även säljer till en grossist. I gårdsbutiken har de förutom sina egna varor ett stort sortiment av andra ekologiska varor.

Bjärhus tillverkar några hundra kilo charkprodukter per vecka (ca 1000 kg per månad). De säljer också kött, men lönsamheten är större på charken, så de prioriterar charkprodukterna. På gården finns också en växtbutik som drivs av ett annat par, Lena och Bertil Andersson. Lars och Elisabeth har en anställd och regelbunden hjälp av två andra personer.

På Bjärhus fick gruppen tillfälle att tillverka en bratwurst som sedan åts till middag med stor belåtenhet! Det är en ljus korv som inte har nitrit i sig och som inte skall rökas eller torkas. Den äts stekt eller grillad. Köttsorteringen är viktig för att få rätt fetthalt i korven. Det är också viktigt att göra korven efter ett recept för att kunna göra likadan korv flera gånger.

Köttet lades i snabbhacken och ingångstemperaturen på köttet skall vara nära 0 grader, max 2 grader. Kryddorna vägdes upp på en noggrann våg och blandades sedan i snabbhacken. Övriga ingredienser blandas ner i snabbhacken och myecinet frigörs så att köttet binder. Utgångstemperaturen skall vara max 15 grader. Om det blir högre temperatur blir det oljigt i munnen. Is tillsätts för att få ned temperaturen i hacken. Temperaturen måste komma upp i 10-12 grader för att sätta igång bindningen. Korven stoppas i fårtarm och läggs sedan i vattenbad med en temperatur av 71°C. Om vattnet går över 80°C grader så spricker tarmen.

Recept på bratwurst

7,5 kg nötkött
6,3 kg griskött
5 kg småfläsk
7 kg vatten
1 kg potatismjöl
0,5 kg koksalt
0,5 kg färsk persilja
0,1 kg lökpulver
0,06 kg vitpeppar
0,06 kg kryddpeppar
0,02 kg askorbinsyra
0,015 muskot
0,015 kg ingefära
0,001 kg lök

Per i Viken

Per i Viken startades av en man vid namn Per Edvinsson som hade en liten charklokal i Viken. Claes Persson köpte det existerande företaget år 2000. Lokalerna de hade var ganska små, men de fungerade väl för verksamheten. En av de sommarboende grannarna klagade dock på röken från deras anläggning och kommunen försökte då hitta alla möjliga anledningar för att få Per i Viken att flytta. De var tvungna att göra mycket investeringar i lokalen bland annat bygga många dörrar i de små utrymmena, för att kommunen krävde olika rum till olika delar i produktionen. I Höganäs blev några stora lokaler lediga med en del utrustning kvar och de bestämde sig då för att köpa lokalen och flytta verksamheten. Per i Viken var tvungen att öka omsättningen för att klara lånen. I de nya lokalerna är numera kommunens inspektörer mycket nöjda med verksamheten, trots att produktionen och flödet är i princip det samma.

Claes lärde sig stycka kött genom sin pappa. Han utbildade sig dock till gymnastiklärare, men insåg snabbt att det inte var ett jobb för honom. Han gick då istället utbildning hos SIK och på ICA-skolan. En av de anställda som jobbat mycket länge i verksamheten har också lärt Claes en hel del kring styckning. Företaget har i dag 10 anställda och en omsättning på 13,5 miljoner kr. De tillverkar 6 ton charkprodukter per vecka och mer vid jul. Köttet kommer från Scan och från styckarna i Åstorp. Fördelen med att köpa från styckarna i Åstorp är att då kan de få köttet styckat som de vill. De styckar inte i de nya lokalerna, men det gjorde de i de förra. De har inte tillstånd att stycka i dessa lokaler, trots att dessa lokaler är bättre lämpade.

Per i Viken skickar en del produkter till Chark SM. Det finns 13 olika charkklasser varav en innovationsklass där produkterna inte skall ha varit ute till försäljning. Det är ganska dyrt att vara med i Chark SM tycker Claes, ca 10 000 kr för tre produkter, så de skickar inte in så många produkter. De har dock fått många medaljer genom åren. En av förklaringarna till priserna anser Claes är att företaget använder bra råvaror och vill inte ha utfyllnad i sina produkter. De är därför inte billigast utan tar ut ett något högre pris för sina produkter, vilka säljs genom Bergendahls. De gör egna kryddblandningar till vissa produkter, till andra har de en kryddblandning som Culinar gör åt dem. I ytterligare andra produkter har de standardkryddblandningar. Tillsatser som de använder är glutamat i köttbullar och fosfater i några korvar. I nästan samtliga produkter är det nitriter.

Ängavallen

Ängavallen startades av Rolf Axel Nordström som en reaktion på rådande djurhållning. Han hade ingen jordbruksbakgrund, men han hade alltid varit intresserad av djur. Vid 22 års ålder började han på en lantbruksskola och redan första dagen gick han upp till rektorn och frågade om rektorn visste hur illa grisarna hade det.

1971 köpte Rolf Axel Ängavallen som då var i mycket dåligt skick och bestod av mycket skräp och skrot. Han började med att köpa några grisar från Scan, men det började inte så bra, för en av gyltorna dog. Han tog grisen till deponeringen och där fick han veta att det blev grisfoder av kadaver. Rolf-Axel blev upprörd och undrade vad det är för konstiga människor som sysslar med djur. Rolf Axel bestämde sig på en gång att hans djur skulle vara vegetarianer. Detta var 1974 och långt innan galna kosjukan fick upp frågan på dagordningen.

De första grisarna på Ängavallen fick hjärtinfarkt och bröt benen och detta på grund av att de grisar han släppte ut var inte avlade för att springa ute, men de hade kvar sina sprinterinstinkter. Rolf Axel hittade en ungersk sort, Megaliza som klarade av utevistelse och som kunde springa. Rolf Axel har under 34 år avlat sina djur på hälsa, eftersom han bara vill ha friska djur. Han har registrerat varumärkena Hälsogris, Häsolamm och Hälsoox. De djur som blir sjuka får medicin, men då används inte köttet i restaurangen eller i charktillverkningen, utan köttet skänks till Stadsmissionen eller skickas till destruktion.

1984 startades KRAV och Rolf Axel blev ganska snart ovän med personerna som skrev reglerna. Det blev en kamp mellan att ha stränga regler eller ha regler som gör att det kan bli tillräckligt många bönder så att en viss volym kan uppnås. Rolf Axel tyckte att det var mycket viktigt med djurhälsan och ville inte kompromissa för att uppnå volymer.

Rolf Axel försökte i början sälja till de större matbutikerna, men de var inte intresserade. Han kunde sälja en del kött till de dyrare butikerna bland annat NK i Malmö, men deras påslag gjorde att hans kött blev extremt dyrt och förknippades med lyxkonsumtion. Han insåg då att han måste sluta med den sortens försäljning. Han öppnade 1983 Sveriges första gårdsbutik och idag säljs allt kött på gården. Det mesta köttet går till restaurangen, (75 %) och resten (25 %) säljs i gårdsbutiken, mestadels som beställningsprodukter.

Ängavallen drivs idag av Rolf Axel, hans fru Birgitta och hans två barn Mattias och Niklas. Verksamheten omfattar uppfödning, slakteri, charkuteri, restaurang, gårdsbutik, hotell, galleri, örtagård med mycket mera. Niklas är ansvarig för konferenserna och Mattias är ansvarig för djuren och slakteriet. Det är inte bara familjen som jobbar på Ängavallen utan de har 15 anställda och omsättningen är på 16 miljoner. Besättningen består av 120 linderödsgrisar, 120 rödkullekor och 200 skogs får/Värmlandsfår.

Under årens lopp har det funnits ett antal djurskandaler i medierna. Det har handlat om långa transporter och mycket annat. Varje gång har försäljningen på Ängavallen ökat under 3-4 månader och sedan minskat igen. Vid larmrapporterna om galna kosjukan gjorde Ängavallen en stor marknadsföringskampanj och efter galna kosjukan har försäljningen ökat konstant.

Djurfodret är mycket viktigt på Ängavallen. Detta dels för att djuren skall ha DET BÄSTA och för att människor som skall äta köttet skall få det bästa köttet. Gifter som djuren får i sig ackumuleras i näringskedjan och gör att vi människor får i sig en högre halt av gift än vad grisen hade. Korna på Ängavallen äter bara gräs och det gör att det blir en bra balans med omega 3 och omega 6 och det minskar även risken för EHEC. Djuren skall också växa långsamt.

Rolf Axel har jobbat många år i motvind, men nu börjar vinden vända och han får den ena utmärkelsen efter den andra och senast har Ängavallen fått utmärkelsen Årets ekokrog i restaurangguiden White guide. Han är glad för utmärkelserna, eftersom det visar att han har varit på rätt spår länge. Han fick dock inga fina priser tidigare när vinden blåste emot honom och då han skulle ha behövt det som mest.

Slakteriet blev klart år 2000. De slaktar en till tre nötar en gång per vecka. De kan inte öka antalet djur då marken är den begränsande faktorn. Arrende av mark kostar 11 000 kr/ha och att köpa mark är också dyrt. För att öka arealen har de köpt en gård i Torup där de också har djur. Fyra personer på Ängavallen jobbar med djuren och en jobbar med styckning. Fördelen med att ha ett eget slakteri är att de slipper långa transporter av djuren och de kan själva påverka så att slakten inte blir stressig för djuren. Djuren som skall avlivas går uppför en backe till slakteriet, eftersom det är lättare att få djuren att gå uppför. För att leda dem vidare in i lokalen används lampor, eftersom de vill gå dit där det är ljusare. En viktig princip är att djuren inte skall få se blod eller andra döda djur. De har inte någon legoslakt och de säljer inget kött utanför Ängavallen, därigenom har de fått ett undantag och behöver inte klassificera köttet.

En dag i veckan styckar de och gör charkprodukter. De gör 300-400kg charkprodukter per vecka. Produkterna innefattar kallrökta och varmrökta produkter. De gör pastejer, saltrulle, lufttorkat kött och mycket annat. Tidigare sålde de till Änglamark, men det var ingen avans på det, så nu säljs allt på plats. Det mesta går till restaurangen och det som säljs i butiken är mycket på beställningar. De tar även emot konferenser som får göra egen korv.

/Text och foto: Christina Hedin