MATHANTVERK

MAGASIN FRÅN **ELDRIMNER** – NATIONELLT RESURSCENTRUM FÖR MATHANTVERK

nr 2 **SOMMAR** 2020

TILLSAMMANS PÅ DISTANS ▪ OVISSHETEN
LÖNSAMHET ▪ LÄGET FÖR MATHANTVERKET

ELDRIMNER

NATIONELLT RESURSCENTRUM FÖR MATHANTVERK

Eldrimner hjälper dig som är mathantverkare, i starten såväl som i utvecklingen av företaget, genom rådgivning, kurser, studieresor, utvecklingsarbete och erfarenhetsutbyte. Eldrimner arbetar för att det svenska mathantverket ska utvecklas. Hos oss är företagarna med och formar verksamheten.

MATHANTVERK skapar unika produkter med rik smak, hög kvalitet och tydlig identitet. Dessa tillverkas av i huvudsak lokala råvaror som förädlas varsamt, i liten skala och ofta på den egna gården. Kännetecknet för mathantverk är att människans hand och kunnande är med i hela produktionskedjan. Detta ger hälsosamma produkter utan onödiga tillsatser, produkter som går att spåra till sitt ursprung. Mathantverket lyfter fram mat med tradition, vidareutvecklar metoderna och skapar innovativa produkter.

UTBILDNING OCH INSPIRATION

Eldrimners kursutbud täcker alla viktiga delar av mathantverkarens yrke, från tillverkning av produkter till företagandet.

YH-UTBILDNING MATHANTVERK 1 år

STARTA EGET MATHANTVERKSFÖRETAG 5 veckor

NYBÖRJARKURS 2 dagar

GRUNDKURS 1–5 dagar

FÖRDJUPNINGSKURS 1–5 dagar

SEMINARIER

STUDIERESOR i Sverige och utomlands

INSTRUKTIONSBÖCKER

INFORMATION OCH MARKNADSFÖRING

SM I MATHANTVERK
Produkttävling som anordnas av Eldrimner årligen sedan 1996.

MATHANTVERKSDAGAR
Regionala nätverksträffar över hela landet.

SÆRIMNER
Idé- och kunskapsmässa, anordnas vartannat år.

ELDRIMNER CERTIFIERAT MATHANTVERK
Produktcertifiering framtagen med mathantverkarna.

ELDRIMNERS MAGASIN MATHANTVERK
ges ut kostnadsfritt till prenumeranter 4 gånger per år.

ELDRIMNER.COM
webbplats med övergripande information om Eldrimner och alla våra verksamheter.

MATHANTVERK.SE
Webbplats/app som samlar information om mathantverkare och gårdsbutiker i landet.

STÖD OCH RÅDGIVNING

DIALOG MED MYNDIGHETERNA
För att undanröja hinder för mathantverkare och underlätta utvecklingen av mathantverk i Sverige.

KOSTNADSFRI TELEFONRÅDGIVNING
”Mathantverkare till mathantverkare” inom mejeri, bageri, charkuteri, bär-, frukt- och grönsaksförädling, fiskförädling, livsmedelstillsyn, produktionslokaler mm.

KONTAKT

010-225 32 01 – info@eldrimner.com
Bodil Cornell
Verksamhetsledare
010-225 32 72 – bodil@eldrimner.com
Aleksandra Ahlgren
Samordning Kommunikation
010-225 33 57 – aleksandra@eldrimner.com
Madeliene Larsen Ivansson
Samordning Administration
010-225 33 78 – madeliene@eldrimner.com

eldrimner.com

ELDRIMNER
Nationellt resurscentrum för mathantverk

Länsstyrelsen Jämtlands län

Europeiska jordbruksfonden för landsbygdsutveckling: Europa investerar i landsbygdsområden

12

31

40

38

22

44

50

MATHANTVERK
nr 2 SOMMAR 2020

MAGASINET MATHANTVERK ges ut kostnadsfritt av Eldrimner fyra gånger per år.
Ansvarig utgivare Bodil Cornell
Redaktion Eldrimner
Grafisk form/Bildredaktion Stéphane Lombard
Prenumeration eldrimner.com
Adressändringar lisa@eldrimner.com
Omslagsfoto Stéphane Lombard
Tryck TMG Tabergs

Vi lever i en konstig tid. En mycket speciell, svår tid. En tid som vi kan se som en väckarklocka. Coronakrisen har påverkat mathantverkarna väldigt olika. Att sälja till grossist som i sin tur säljer till restauranger är helt omöjligt. Restaurangerna har drabbats väldigt hårt och köper inte in något mathantverk. Att sälja på marknader är också helt kört. Under coronatid måste folksamlingar undvikas. Att sälja till turister har inte heller varit möjligt. Det som har gått bra är egen butik med en nära kundkrets och REKO-ringar, liksom i viss mån även webbbutikerna. REKO-ringarna ökar otroligt mycket och går som en folkrörelse genom Sverige. I denna tidning skildrar vi lite exempel på hur mathantverkarna har påverkats och hur de upplever denna tid samt hur otroligt flexibla de är.

Nu gäller det att lyfta mathantverket och det mindre jordbruket, ja hela den hållbara livsmedelskedjan. Mathantverkets värde har verkligen förtydligats i samband med coronakrisen. Det gäller att visa dess styrka, dess flexibilitet och dess nödvändighet även i beredskapssyfte. Mathantverket är idag en förutsättning för att de små gårdarna ska kunna vara kvar och ge unika råvaror och därmed också bevara den biologiska mångfalden. Mathantverket ger produkter med rik smak, stora upplevelser och en mångfald av produkter. Små gårdar och mathantverk minskar också sårbarheten och är en förutsättning för ett robust och uthålligt livsmedelssystem. Detta måste vi alla lyfta fram.

På Eldrimner blev vi tvungna att ställa in en del kurser och Yh-utbildningen fick avslutas på distans. Det var stökigt, men har också utlöst en storm av kreativitet. Vi har genomfört kurser på distans. Vi har filmat för att visa den praktiska tillämpningen av olika processer. Vi har genomfört kris-webbinarium om hur man kan få osten att hålla längre i lager. Vi har genomfört en hel serie med webbinbarier inom bär, frukt och grönsaksförädling för att ge kunskap och inspiration. Vi har genomfört distansträffar för att utbyta tips och idéer i coronatid. Vi har också, på efterfrågan från en REKO-ring, genomfört ett webbinarium i prissättning. Allt detta har givit oss massor av kunskap. Vi har lärt oss mycket om vad distansaktiviteter passar till och vad de inte passar till. Denna värdefulla kunskap ska vi ta med oss in i framtiden. Nu planerar vi bland annat för att arrangera ett webbinarium för varje krångel på 2020 års krångellista.

Ja, nu är krångellistan för 2020 prioriterad och klar och publiceras i detta nummer av tidningen. Vi presenterar de olika ”krånglen” och förslagen till lösningar. De finns på sidan 19. Nu gäller det att vi alla lyfter dessa krångel i tid och otid. Förutom webbinarierna har vi idéer om ett ”krångelseminarium” i höst i riksdagshuset. Vi får se hur det går, det är möjligt att vi får skjuta fram det. Kom gärna med fler konkreta idéer om hur vi arbetar för att lyfta fram och avskaffa krånglen.

Våra duktiga Yh-studerande avslutar i skrivande stund sin utbildning med att presentera sina examensarbeten via Skype. Vilka fina arbeten de har gjort! Det har varit allt från randiga croissanter och kantarellsmör till affärsplaner och vetets historia. De ser alla positivt på utbildningen trots att det blev ett annorlunda slut i år. Nu håller vi för fullt på med antagningen till hösten och jag fick just höra från den dagliga presskonferensen att vi till hösten ska kunna ”återgå till mer ordinarie verksamhet”. Det var skönt att höra.

Nordiska Mästerskapet har vi måst flytta till 2021. Vi tar nu nya tag och innan vi går på semester ska vi ha bestämt tid och plats för evenemanget. I år blir det istället SM 15–16 oktober på Frösö Park Hotel här i Jämtland.

I sommar blir det mycket ”hemester” och då är ju vår mathantverksapp *Mathantverk* den bästa följeslagaren för utflykter och matinköp av alla de slag. Informera om appen till alla era kunder i gårdsbutiken, på REKO-ringen och var helst ni får möjlighet. Då hjälper vi varandra att få kunder till våra gårdsbutiker i sommar. Och precis som de intervjuade mathantverkarna i tidningen, hoppas jag att det blir en bra sommar, trots allt. Kanske bättre än vi väntat oss!

Bodil Cornell

SVENSKA MÄSTERSKAPEN I

MATHANTVERK

Frösö Park Hotel – Östersund

15–16 oktober

SVENSKA MÄSTERSKAPEN I MATHANTVERK 2020 BLIR DEN 15–16 OKTOBER
PÅ FRÖSÖ PARK HOTEL I ÖSTERSUND, JÄMTLAND

De Nordiska Mästerskapen som Eldrimner hade planerat att genomföra i augusti skjuts upp till nästa år på grund av det rådande läget med covid-19 och corona. Istället planerar vi nu för Svenska Mästerskapen i Mathantverk i oktober. "Mathantverkarna efterfrågar tävlingen och har bett oss att verkligen försöka få till den, inte minst nu i tuffa tider är den viktig för mathantverkarna och därför gör vi vårt bästa för att få till ett SM. Tävlingen är en ljusglimt för mathantverkarna och ger inspiration till produktutveckling samtidigt som den bidrar till att göra mathantverket känt. Vi bevakar givetvis utvecklingen noga och följer Folkhälsomyndighetens restriktioner och rekommendationer" säger Bodil Cornell.

Information, tävlingsregler och anmälan finns på eldrimner.com

Varmt välkommen till tävlingen!

Eldrimners nya chef

Som många av er läst och hört så planerar Eldrimners chef Bodil Cornell att gå i pension, väl förtjänt vid snart 70 års ålder och efter närmast en livstid i mathantverkets tjänst. Rekrytering för en efterträdare startade förra året men på grund av återtagna ansökningar och briserandet av Corona i samhället har rekryteringen avbrutits i väntan på lugnare tider. Bodil har tacksamt lovat att fortsätta som chef till årsskiftet om det behövs och ser fram mot ett omtag i rekryteringen till hösten 2020 med nya sökanden. Kanske blir du en av dem?

Vi välkomnar dig som vill driva Eldrimner för att stimulera mathantverket i Sverige och bidra till en landsbygdsutveckling med hållbarhet och engagemang som ledord. Har du arbetat som chef med ekonomi- och personalansvar, förvärvat skinn på näsan och vill vara en stark ambassadör för mathantverket? Kan du hålla örat mot näringen och blicken mot visionen av ett Sverige med 10 000 stolta mathantverkare som berikar livsmedelsproduktionen? Då kan du vara den chef vi söker! Håll utkik efter annonsering i höst så berättar vi mer.

Obehandlad dryckesmjölk – nytt förslag till livsmedelsverket

Eldrimner och mejerister träffade Livsmedelsverket den 2 mars för att följa upp diskussionen på Særimner. Då bad Livsmedelsverket branschen om ett förslag på hur ett system för försäljning av kontrollerad obehandlad dryckesmjölk skulle kunna se ut.

Frågan diskuterades på detta möte ur lite olika synvinklar och i dagsläget verkar det finnas en del organisatoriska hinder rörande primärproduktion gentemot livsmedelsproduktion, till exempel var tillsynen ska ligga. Livsmedelsverket uttryckte också att detta var en tids- och resursfråga för dem. Mötet mynnade ut i att de efterlyste ett mer preciserat, skriftligt förslag över hur och vilka provtagningar som ska gälla, gränsvärden, riskbedömning, HACCP med mera.

Eldrimner arbetar vidare med ett förslag med hjälp av veterinär Anna Catharina Berge som har gedigen erfarenhet av säker produktion av obehandlad dryckesmjölk, bland annat från USA och England. Målet är att presentera ett första förslag till Livsmedelsverket innan sommaren.

Spritmuseum visar Cider

Svensk hantverkscider är på stark frammarsch och idag finns ett trettiotal ciderproducenter runt om i hela landet som tillverkar cider av svenska äpplen.

I slutet av januari invigde Spritmuseum sin utställning Cider som kommer att visas till och med den första november. Utställningen består av foton, filmer och texter genom vilka besökarna får möta några av ”cider-pionjärerna” i Sverige. Cidermakarna som porträtteras har i många fall nått internationella framgångar med sina drycker och menar att “riktig" cider ska tillverkas på traditionellt sätt genom jäsning av 100 % must från äpplen- och/eller päron.

I museets bar erbjuds besökarna en smakbricka med fyra utvalda drycker, och i restaurangen finns lunch, samt ostar och bakverk, som passar bra till ett glas cider. *Läs mer på spritmuseum.se.*

Underbara kålrötter

Kålroten har i motsats till nästan alla andra trädgårdsväxter spridits från Sverige till andra länder, vilket också märks på namnet swede, som den är känd som i världens engelsktalande delar, eller rutabaga vilket kommer från västgötskans rotabagge.

Kålrotsakademien bildades år 2015 med uppgiften att återupptäcka kålrotens fascinerande kulturhistoria och mångfald. I år har de kommit ut med en bok på isaberg förlag som heter Underbara kålrötter. Den är skriven av tio akademimedlemmar och beskriver kålrotens klassresa från ”grönsaksdiskens mest försummade rotfrukt” till ”gastronomisk stolthet”.

Boken börjar från början med kulturhistoria. Martin Ragnar, Matti Wiking Leino och Katarina Ek-Nilsson svarar i varsitt kapitel på frågorna: Vad är en kålrot, varifrån kommer den och hur har den använts? Sedan går boken in på odling samt sorter, och i dessa kapitel har även Elisabet Ögren och Magnus Westling bidragit. Vad gäller gastronomisk praktik innehåller boken inte bara ett receptkapitel, skrivet av bland annat Titti Qvarnström, utan läsaren får också lära sig om kålrotens säsonger av Hans Naess samt om dess styckning (!) av Patrik Arneke. Slutligen har Jens Weibull och Inger Olausson skrivit om ”kålroten i bild och ton” respektive ”kålrotskuriosa” där vi bland annat får läsa att världens största kålrot vägde 54 kg och är odlad i England samt att det sedan 1997 finns ett Rutabaga Curling Championship i USA.

Boken är skriven som en hyllning till kålroten och dess mångfald, och den är läsvärd för alla som är intresserade av historia, odling eller matlagning.

Höjda tillsynsavgifter på livsmedelsverket

Livsmedelsverket höjer timtaxan för tillsynen för 2020 till 1720 kr per timme. En ökning som motsvarar 40 % och redan nästa år kan ytterligare höjningar vänta.

Livsmedelsverket har genomfört en omorganisation där slaktkontrollen separerats från övrig livsmedelskontroll, såsom på mejerier och charkuterier men även gränskontroll, för att få en bättre kontroll över sina kostnader.

Slaktkontrollen har sedan 2010 en nedsättning av avgifterna vilket i det gamla systemet även till viss del bekostat övrig kontroll. De nya timtaxorna är beräknade utifrån den nya organiseringen och stödjer sig på en ny kontrollförordning (2017/625) som trädde i kraft 14 december 2019 vilken styr obligatoriska och andra avgifter, vilka kostnader som kan ingå och beräkningsregler. Livsmedelskontrollen ska vara helt avgiftsfinansierad.

I tillsynsavgiften ingår kostnader för personal, resor, utbildningar, provtagningar, lokaler och det de kallar områdesgemensamma kostnader. Från och med nästa år kommer även verksgemensamma kostnader ingå och en ytterligare höjning av taxan kan förväntas. Avgiften styrs av timtaxa och kontrollbehov. Kontrollbehovet styrs av risk, omfattning och erfarenhet. Erfarenhetsklassen styrs av hur regler följs.

Önskvärt vore att regeringen gav Livsmedelsverket ett uppdrag, liksom för slaktkontrollen, att se över avgiftssystemet för livsmedelsproducenter eftersom de små betalar en oproportionerlig stor andel i tillsynsavgifter.

I nuvarande samhällsläge med Corona gör Livsmedelsverket vissa anpassningar i livsmedelskontrollen. Det kan handla om webbaserade inslag, framskjutande av kontroll, inga kontroller hos riskpersoner eller oanmälda besök och prioriteringar av verksamheter med störst risk.

En begäran från Livsmedelsföretagarna om slopande av kontrollavgift i år på grund av läget ligger på näringsdepartementet för beslut.

Hantverksost och Corona i Storbritannien

Hantverksmejerister påverkas av corona-krisen på olika sätt och i skrivande stund vet vi såklart ännu inte hur detta ska sluta. En del mejerister har ökat sin försäljning men det vi ser är att vissa faktorer verkar göra läget svårare för vissa. Det gäller hantverksmejerier med stora lager ost och anställd personal, de som haft den mesta av sin försäljning till restauranger och torgmarknader och de med ostsorter som inte lagras så länge. Även mejerister som har egen mjölkproduktion och som inte kan sälja överskott av mjölk till något av de större mejerierna, såsom getmjölksproducenter, verkar uppleva mest negativ påverkan.

I Storbritannien upplever man liknande problem som i Sverige. Där har flera ostbutiker tagit krafttag för de mest utsatta av de engelska hantverksmejeristerna. Genom nära kontakt med producenter har de kunnat utvärdera vilka som har störst behov av att sälja av ostar snabbt. Därefter marknadsför man och ordnar speciella ostprovningar och ostlådor med utvalda ostar, så att det blir lätt för kunden att välja ostar som ”räddar brittisk ost”. På sociala medier görs detta med taggen #savebritishcheese. Detta fick en extra push när kocken Jamie Oliver berättade om initiativet i ett videoinlägg på Instagram. Ostbutikerna lägger också extra ansträngning vid att förklara för kunder om läget för mejeristerna och mjölkproducenterna i tider som dessa.

Nytt avgiftssystem slakt – arbetet pågår

Som tidigare meddelats har Livsmedelsverket (SLV) fått ett regeringsuppdrag för att ta fram ett nytt avgiftssystem för slaktkontrollen. I samband med detta hölls ett möte den 22 april med SLV, Eldrimners verksamhetschef Bodil Cornell samt de branschansvariga för Gårdsslakt och Chark med representanter från den småskaliga slaktbranschen som uppmuntrades av Eldrimner att bidra med sina synpunkter på SLVs förfrågan.

– Mötet blev givande och det uppskattades av företagarna och oss att få både bakgrundsinformation och gehör, säger Katrin Schiffer, branschansvarig på Eldrimner.

– Ändå kvarstår en del frågetecken och det gäller nu att noggrant bevaka utvecklingen så att det nya systemet verkligen kommer att underlätta för små slaktföretag. Branschen klarar inga ytterligare krångel eller kostnader. Det är till exempel viktigt att det framöver går över till efterhandsdebitering.

Ett antal småskaliga slaktföretagare kommer fortsatt delta i SLVs arbete kring det nya avgiftssystemet där även representanter från de storskaliga slakterierna och från viltbranschen är med. Aktuella diskussioner handlar bland annat om hur incitament kan utformas så att det lönar sig för slaktföretaget att få rabatt på timtaxan genom att sköta sitt slakteri ordentligt exempelvis enligt de olika hygienkraven.

När det gäller att minska antalet kontrolltimmar för alla livsmedelsföretag pågår parallellt ytterligare ett SLV-projekt där Aksel Ydrén, branschansvarig för fiskförädling, sitter med som representant för Eldrimner.

Är du intresserad av att ta del av protokollet från mötet om det nya avgiftssystemet samt bakgrundsinformation för området är du välkommen att kontakta katrin@eldrimner.com.

YH-UTBILDNING HÖSTEN 2020

SISTA ANSÖKNINGSDAG för höstens yrkeshögskoleutbildning inom mathantverk har nu passerat och vi har fått ett rekordhögt antal ansökningar. Antagningsunderlaget granskas av YH:s ledningsgrupp och vid datum för tidningens utgivning så har de sökande fått besked om erbjuden plats. Nu håller vi tummarna för att de rekommendationer om undervisning på distans som ligger idag har lättat till slutet av augusti, så att vi kan få ta emot alla antagna på plats i Eldrimners lokaler i Ås vid terminsstarten den 24 augusti.

Till YH-utbildningen i mathantverk tas 30 studerande fördelat på fyra olika branscher in. I år, precis som de fem tidigare åren, är det flest studerande som önskar inrikta sig mot bageri. Inriktningarna bär, frukt och grönsaker samt mejeri håller sig på ungefär samma nivå som tidigare. Chark som bransch signalerar att man är i stort behov av kvalificerad arbetskraft framöver, men tyvärr har vi i år något färre sökande till den inriktningen på utbildningen.

De som går yrkesutbildningen är eftertraktade av företagen och under alla år är det en stor andel studerande som fått anställning hos något av de praktikföretag de varit hos. Många har också valt att starta eget företag, antingen direkt efter utbildningen eller efter att ha skaffat sig några års erfarenhet som anställd.

Vår stora förhoppning är att vi även efter läsåret 2020/2021 får fortsätta att bedriva utbildningen. Under sommaren kommer därför en ny ansökan om att fortsätta bedriva yrkeshögskoleutbildning inom mathantverk att skickas in till Myndigheten för yrkeshögskolan. Beslut om denna väntas i början av år 2021.

TILLSAMMANS PÅ DISTANS I CORONATIDER

”DELAD PASSION ÄR DUBBEL PASSION” SKULLE KUNNA VARA ORDSPRÅK FÖR MERVÄRDET SOM UPPSTÅR I MÖTEN MELLAN MATHANTVERKARE. MEN HUR KAN VI SAMLAS FÖR UTBILDNING, INSPIRATION OCH STÖD NÄR FOLKSAMLINGAR OCH RESOR SKA UNDVIKAS? DET ÄR EN UTMANING SOM LÄGET TILL TROTS VÄCKT KREATIVITET OCH SKAPARGLÄDJE I ELDRIMNERS VERKSAMHET.

För ett halvår sedan hade vi aldrig mötts av de frågor som nu dyker upp. Frågor som om en elev kan ysta ost och göra korv när läraren befinner sig 60 mil bort? Hur en hel bransch kan stöttas då restauranger och caféer saknar gäster och köper in mindre mathantverk än innan? Vad som kan göras när en lång rad av effekter för mathantverket uppstår som vi kanske bara sett början på. Frågor vi på Eldrimner tar emot för att anpassa vårt arbete till en helt ny situation.

VÅRT FOKUS är att ha kontinuitet i aktiviteter för mathantverkare, coronatider till trots. Nu om inte förr blir det tydligt att mathantverket är en viktig del i den svenska livsmedelsproduktionen. Inte bara för produkternas förträfflighet i smak, kvalitet och identitet utan även för att mathantverk bidrar till en säkrad tillgång på livsmedel, inte minst i kristider. Vi behöver bli fler som bemästrar hantverket i att skapa inhemska varor som ostar, charkuterier, bröd, dryck och förädlad fisk. Nu är det verkligen läge att satsa på utbildning i mathantverk!

VISSA AKTIVITETER är mer utmanande än andra att ordna men Eldrimner försöker anpassa dem så långt det går. Distansutbildning är till exempel inget nytt men området har fått utvidgas. Inom den ettåriga yrkeshögskoleutbildningen i mathantverk till exempel har behovet av omställning varit stort. Annika Schrewelius är utbildningsansvarig och berättar hur de arbetat.

– Den 17 mars meddelade Yhmyndigheten att all undervisning skulle ske på distans. Det löste vår kreativa personal genom föreläsningar, specialgjorda filmer och provsmakningar på distans. En större utmaning var att ordna den praktik på sex veckor som ingår för eleverna. De som inte kunde vara på ett företag fick uppgifter att göra hemma.

– Hur löste ni de praktiska delarna när eleverna befann sig på annan ort?

– Det har varit stor uppfinningsrikedom hos både lärare och studenter där det studenterna gjort har dokumenterats steg för steg med bilder och film för att visa att de behärskar momenten de ska lära sig. Både undervisning och examinationen har behövt anpassas. Några studenter har också kunnat arbeta med praktiska uppgifter inom bageri och charkuteri en och en i våra lokaler på Eldrimner.

– Vad har varit den största förändringen i undervisningen?

– Den största skillnaden och det tråkigaste för både studenterna och oss som undervisar är att inte få träffas på plats. Det blir heller ingen gemensam avslutning som vi brukar ha. Men allt har ändå fungerat bra, mycket tack vare otroligt duktiga och ambitiösa studenter.

EN AV ELDRIMNERS lärare som fått tänka nytt i undervisningen är Viktoria Vestun, branschansvarig inom bär, frukt- och grönsaksförädling.

– Några kurser och en resa har flyttats fram men vi har kunnat genomföra delar av det vi planerat. En två-dagars grundkurs i förädling av bär och grönsaker gjorde vi om till en heldagskurs på distans eftersom vi ville kunna erbjuda våra deltagare åtminstone delar av den kurs de anmält sig till. Utöver det har vi ordnat webbinarier inom mjölksyrning av grönsaker, dryckestillverkning och om att använda vilda växter till mat och krydda.

– Hur har intresset för webbinarierna varit?

– Vi har haft fullt på nästan alla, så intresset finns. Nu ska vi utvärdera hur deltagarna tycker att det har fungerat och om vi behöver förändra något i upplägget. Fler webbinarier planeras framöver.

ÄVEN ANNAT än utbildning efterfrågas av företagen, inom mejeribranschen uttrycktes behovet av att träffas för att ta del av hur andra mejerister arbetar i coronatid. Sofia Ågren som är branschansvarig inom mejeri vid Eldrimner ordnade en distansträff för mejerister som ville diskutera frågor som dykt upp. Synpunkter som kom efter träffen var att det är bra att ha kontinuerligt utbyte med andra mejerister om den här tidens problematik, även om man är spridda över landet. Som deltagare kan tekniken dock kännas ovan och man kan behöva lite hjälp innan diskussionerna kan ta fart.

– Både vi och deltagarna tränar oss på att få teknik och samtal att flyta smidigt och det blir bättre och bättre, säger Sofia.

ATT VI BEHÖVER mötas tycks de flesta vara överens om och sociala medier blir nu än viktigare samlingsplatser för att diskutera och få råd i den här ovana situationen. Via Eldrimners webbsida och genom Facebook och Instagram förmedlar vi goda exempel och visar vägen till var det går att hitta mer information vare sig det gäller ekonomiska åtgärder, livsmedelskontroller eller rådgivning från andra organisationer.

Tipsa oss gärna om du hittat bra lösningar som även andra kan ha nytta av!

OMSTÄNDIGHETERNA till trots är det fantastiskt att vi kan träffas på olika plattformar, utan vare sig trängsel eller resor. Vi har lärt oss mycket under de senaste månaderna och hunnit prova på olika lösningar. En viktig erfarenhet är att distansaktiviteterna är ett bra komplement till Eldrimners ordinarie utbud och mycket väl kan vara här för att stanna. Oavsett var vi träffas framöver är vi glada över alla möten där vi får fortsätta stärka och synliggöra mathantverkare, nu bara lite mer digitalt än innan.

Eldrimner erbjuder utbildning och aktiviteter i olika former för att matcha behovet hos mathantverkare, just nu sker mer än vanligt med olika distanslösningar. Kika in på eldrimner.com för aktuell information om vad som är på gång. Där hittar du också vår nätbutik med publikationer som du kan ladda ned direkt eller beställa, perfekt att fördjupa sig i under hemmasittartider.
Hör också gärna av dig om du önskar någon särskild distansaktivitet. Du når oss på info@eldrimner.com

DEN MONUMENTALA OVISSHETEN

TORSDAG DEN 26 MARS 2020. SOLEN STRÅLAR OCH TULPANERNA ÄR PÅ VÄG UPP UTANFÖR BAGERIET. VI ÄR MITT I CORONAKRISEN, ELLER HAR DEN KANSKE BARA BÖRJAT? ATT TÄNKA PÅ FRAMTIDEN KÄNNS I ENA STUNDEN SOM ATT TITTA NER I ETT GAPANDE SVART HÅL. I NÄSTA TYCKS DEN MIG MER SOM ETT VITT PAPPER DÄR JAG KAN SKRIVA VAD JAG VILL.

TEXT Sara Wennerström (*från sarabakar.se*) ▪ FOTO Sarabakar

På ett sätt var vi förberedda, för min Ante har pratat i tio år om att ett systemskifte är på väg. Att det är smart att preppa med eget hus och företag på landsbygden, allra helst en mindre verksamhet som snabbt kan ställas om efter omständigheterna. För oss blev det ett bageri och ett kafé.

Jag minns hur skeptiska många var när vi öppnade Solhaga Stenugnsbageri i Slöinge för tio år sedan, vem i allsin dar skulle hitta dit? Är det inte mycket bättre att vara i stan där folket är? Men det visade sig vara något av det smartaste vi gjort, för mitt i den här krisen står vi relativt stadiga om man jämför med andra i vår bransch. Människor kommer fortfarande hit, de kan handla och beställa sin fika genom fönstret utan att behöva vara oroliga. Luften är liksom lättare att andas här ute.

TITTAR I BACKSPEGELN och är glad att vi fick bygga vårt företag i högkonjunktur. Tack vare att Solhaga gick bra kunde vi vara med och starta Borgmästargården Kafé & Konditori i Falkenberg, tillsammans med Annsi och Tilda som båda jobbat här. Det är overkligt att tänka sig att vi för knappt tre veckor sedan var på Företagarnas Award Party där Tilda blev utnämnd till Årets Unga Företagare i Falkenberg. Viruset som var på väg kändes långt borta. Vi skrattade och dansade, och det fanns handsprit i baren. Så festligt det var, så avlägset nu.

MÅNGA FRÅGAR hur det går för oss i dessa dagar när hela världen tycks ha bommat igen. På Solhaga har vi öppnat uteserveringen extra tidigt så att gästerna kan sitta ute på tryggt avstånd från varandra. Det rullar på nästan som vanligt, vi har öppet varje dag och kommer att fortsätta med det. Men eftersom framtiden är så oviss har vi fått ta bort alla arbetspass för alla som jobbar extra här under våren. Vi är beredda på att ställa om, så om det kommer fler restriktioner som begränsar oss kan vi hitta på annat. Frysen behöver fyllas med kondis inför sommaren, bageriet ska målas om utvändigt och trädgården fixas, så vi har mycket att göra även om intäkterna skulle utebli.

Det är svårt att vara glad, för jag tänker att om inte alla har klarat sig så har ingen det. Allt hänger ihop.

JAG TROR ATT SOMMAREN blir något så när normal och att alla våra sommarjobbare får komma som planerat. Kanske blir det ännu mer att göra än innan, för många kommer att ”hemestra” och Halland kan bli ett av de hetaste besöksmålen i Sverige. Men jag misstänker att vintern blir lång och kall. Jag hade räknat med en rimlig vinst i år, men kommer att vara mer än nöjd med att bara gå plus minus noll.

PÅ BORGMÄSTARGÅRDEN som ligger i centrala Falkenberg är det ett betydligt knepigare läge, vi har tappat en stor del av intäkterna i mars. Företaget som startades 2016 har ännu inte hunnit bygga upp samma stabilitet som Solhaga, marginalerna är mindre. Vi har fått säga upp en provanställd och extrapersonalens pass under våren försvinner. Mycket framöver hänger på hur människors vardagsliv ser ut och om det blir fler restriktioner. Trots ett ovisst läge räknar vi oss som lyckligt lottade – för vi ser ändå att vi kan vara flexibla så att bolaget klarar sig.

Men det är svårt att vara glad, för jag tänker att om inte alla har klarat sig så har ingen det. Allt hänger ihop. Man ser så tydligt nu hur viktiga småföretagen är för hela näringslivet, inte minst här i Halland. Att driva företag är mitt och många andras sätt att skapa något fantastiskt utifrån våra drömmar och visioner. Samtidigt kan vi bidra till samhället, det är nytta och nöje på samma gång. Många gör aldrig några större vinster, och har heller inga skyddsnät. Jag lider med dem som nu ser åratal av arbete gå upp i rök, hur kunde det gå så snabbt?

MIN ALLRA VIKTIGASTE uppgift nu är att säkra att mina bolag överlever, samtidigt som det måste vara utan risk för gästerna. Jag handlar så mycket jag kan av underleverantörerna, jobben måste vara kvar. All denna strävan fick inte vara förgäves. Kanske blir det lite färre arbetstillfällen under en period, men då kan vi åtminstone bygga upp det igen.

DET SVÅRA med att driva företag just nu är den monumentala ovissheten, det här världsomspännande chocktillståndet som inte liknar något annat jag varit med om. Tidigare har jag alltid kunnat blicka framåt och veta ungefär hur många levain vi säljer en torsdag i slutet av mars. Blir det en tillväxt på 5 procent, eller kanske 10? Så har det sett ut innan. En trygg budget och planer som sträcker sig minst ett år framåt. Men här på kanten till det okända finns det varken karta, kompass eller fallskärm.

Det är nu när marken skakar som vi entreprenörer ska ta fram våra superkrafter och vara som allra mest balanserade. I jobbet ingår att sysselsätta våra hjärnor med de svartaste scenarier vi kan tänka oss, men samtidigt hålla oss lugna. Inte fatta några förhastade beslut, men ändå agera med blixtens hastighet på de punkter som kan avgöra framtiden. Göra alla på företaget medvetna om det stora allvaret, men samtidigt få dem att känna trygghet och arbetsglädje. Jag lyckas inte varje dag, men jag försöker.

FÖR MIG ÄR KREATIVITET och fokus enda vägen genom detta. Vi provbakar påskbrödet med choklad och hasselnötter, gjuter moussekupoler till tarteletter, och tänker att det blir påsk i år också. Vi följer utvecklingen, men låter inte mörkret komma in. Vi tar kontroll över de saker vi kan, resten får vi ta dag för dag.

Det viktigaste som passerar över disk nu är inte bröd och bullar. Det är trygghet och hopp. Hela min dröm går ut på att människor skulle få komma till ett paradis och vila sig från den stora världen en stund. Där det var så sagolikt vackert och gott att man önskade att tiden kunde stanna. Den platsen ska vi vara nu, och jag hoppas att människor fortsätter komma. //

Sara Wennerström är vd och bagare på Solhaga Stenugnsbageri i Slöinge och Borgmgästargården Kafé & Konditori i Falkenberg.

VÄND BLICKEN MOT DIN VERKSAMHET

I SKRIVANDET STUND SKER EN HEL DEL KÄNNBARA FÖRÄNDRINGAR I VÅRT SAMHÄLLE OCH VI FÅR NYA BESKED NÄSTAN DAGLIGEN DÄR LEDORDET ÄR ”CORONA-TIDER”. MYCKET TALAR JUST NU FÖR ATT VI GÅR MOT ETT EKONOMISKT LÄGE DÄR SAKER KOMMER ATT STÄLLAS PÅ SIN SPETS. KANSKE TIDEN ATT REFLEKTERA ÄR NU. NÄR MAN ÄNDÅ VÄNDER PÅ VARJE KRONA ÄR DET LÄGE ATT OCKSÅ GRANSKA SIN VERKSAMHET I SÖMMARNA.

TEXT Sofia Ågren, Lisa Ranskär
FOTO Stéphane Lombard & privat

Mathantverkare rapporterar om hur deras försäljning har förändrats. Vissa säljer mer, andra mindre, många har förlorat stora delar av sin normala försäljning då restauranger ligger på sparlåga och torgmarknader ställts in. Vi har verkligen inte sett slutet på detta än, men under tiden är det klokt att ge sitt företag en granskande blick inåt, ställa sig frågor som: vad behöver jag göra för att mitt företag ska vara lönsamt? Behöver jag förändra något i min verksamhet? Kanske är det också så att det nu kommer en båt som mathantverkare ska passa på att hoppa på, att det allmänna intresset nu lägger mer fokus mot svensk, lokal, småskaligt producerad mat.

Redan tidigt var det många som snabbt började anpassa sig och söka nya lösningar. Det har nog inte undgått någon mathantverkare att REKO-ringarna fått ett rejält uppsving. Fler producenter har vänt sig dit då de förlorat andra försäljningskanaler, men även fler konsumenter verkar flockas dit, nu mer än någonsin.

Ett annat exempel är ICA, som öppnat upp sina regler för försäljning av lokal mat så att matproducenter kan sälja till fler lokala ICA-butiker. Tillsammans med MatLust anordnades ett webbinarium om just detta; att göra affärer med ICA. Där kom det upp att det redan syns ett trendskifte. I ICA:s Grillrapport 2020 rapporteras det att betydligt fler vill ha lokalt producerad mat snarare än ekologiskt på grillen. Främsta anledningen till det anges vara att kunderna vill stödja sina lokala lantbrukare. Det värmer lite att höra va?

MED HJÄLP AV KLOKA ORD OCH ERFARENHETER FRÅN MÄNNISKOR SOM JOBBAR MED SVENSKT MATHANTVERK SVARAR VI PÅ NÅGRA AV DE VIKTIGA OCH AKTUELLA FRÅGORNA KRING LÖNSAMHET, FÖRSÄLJNING, PRISSÄTTNING OCH KONKURRENS.

Funkar min affärsplan eller behöver den uppdateras?

Din affärsplan är den grund du har satt för din verksamhet. Det du tänkt när du startade ditt företag kanske förändras under åren. Du kanske ser större möjligheter inom områden du inte hade tänkt på från början, och andra områden kanske helt måste plockas bort från verksamheten. Affärsplanen är inte bara den plan du gör inför starten av företaget. Om den hålls uppdaterad kan den också vara ett verktyg som hjälper dig att hålla din verksamhet på rätt spår. Om du börjar avvika mycket från din plan behöver du också se över hur avvikelserna påverkar företagets riktning och lönsamhet. Till exempel har Nyföretagarcentrum och Almi bra mallar för affärsplaner.

Var är jag som mest lönsam och var förlorar jag pengar?

Lär känna din verksamhet och hur du optimerar din arbetstid. Vilka kunder är mest lönsamma? Vilka arbeten är mest lönsamma? Det är bättre att satsa på lönsamma verksamheter än att ha hög omsättning och arbeta mycket. Du måste nödvändigtvis inte välja bort alla produkter eller verksamheter som inte har hög lönsamhet. Produkten eller verksamheten kan ändå bidra till företagets totala lönsamhet med sina kringvärden. Till exempel profilprodukter, unika produkter eller en verksamhet som lockar fler kunder till att ta del av företagets övriga verksamheter eller produkter. Oavsett så måste man lära sig att räkna på sina produkter eller sysslor och vara beredd på att göra förändringar och anpassningar utifrån marknadens svängningar.

ATT HA EN eller några få stora kunder kan vara en trygghet med stabila beställningar och god framförhållning i produktionen. Det blir dock en sårbar verksamhet att bara förlita sig på några få men stora kunder. Vad händer exempelvis vid en konjunktursvacka eller om kunden säger upp avtalet?

DET ÄR VANLIGT att mathantverkare utvecklar många olika produkter i början av sin verksamhet och med tiden blir det nästan automatiskt så att man rationaliserar sitt sortiment utefter försäljningen av enskilda produkter och hur de faktiskt fungerar i den egna produktionen. På det viset anpassar man sig efter både sina egna förutsättningar och efter marknaden. Ser man också till att ”kill your darlings”, alltså att faktiskt våga sluta tillverka produkter med låg lönsamhet, kan det ge mer utrymme för innovation och produktutveckling av produkter i det befintliga sortimentet.

ULLA LAHTI driver Mitt Skafferi på Alnö utanför Sundsvall där hon förädlar frukt, bär och grönsaker till produkter såsom sylter, marmelader och drycker. Hon har testat många olika försäljningskanaler och efter att ha byggt upp varumärket under några år har hon skalat bort de kanaler som varit minst lönsamma för hennes verksamhet och ökat både omsättning och lönsamhet.
Hon säger att det är viktigt att tänka på hur din vara säljs och hur den presenteras. Ulla märkte att försäljningen varierade väldigt när hennes produkter såldes i de stora matvarukedjornas butiker.

– När mina marmelader stod i hyllan bredvid billiga industritillverkade marmelader sålde de sämre jämfört med om de fanns i en delikatessbutik.

ULLA LAHTI

Ska man sälja till dagligvaruhandeln tycker hon att man ska uppmuntra till en avdelning med lokala produkter så att mathantverket särskiljs och inte blandas med industriellt tillverkade produkter.

Ulla säljer bäst i sin lokala presentbutik där hon är delägare tillsammans med sju andra företag.

Hon står själv i butiken vissa dagar och har då också möjlighet att ta med smakprov och prata för sina varor. Hon säljer nästan aldrig på marknader nuförtiden. Att stå på en marknad innebär tid som också måste prissättas. När hon styrt om sin försäljning till delikatessbutiker och övriga presentbutiker har hon ökat lönsamheten i företaget.

I VILHELMINA har Martin Bergman på Bergmans Fisk och Vilt ordnat sin verksamhet just för att noggrant kunna hålla koll på företagets lönsamhet.

– Vi har delat upp ekonomin så att varje enskild del av verksamheten bokförs separat. Produktionen, butiken och restaurangen har alla egna budgetar. På det här sätter blir det till exempel tydligt att butiken behöver egna påslag på priserna för att täcka kostnaderna där för personal, el och så vidare.

MARTIN BERGMAN

Vilka försäljningskanaler bör jag välja? Och vilka priser?

Ska du sälja dina produkter via flera olika försäljningskanaler behöver du räkna och noga fundera över din prissättning. Vidareförsäljning till grossister och detaljhandel ger i regel ett påslag på produkterna. Det kan göra att konsumentens pris kan skilja sig beroende på var den köper varan. Inom vissa områden är det acceptabelt, slutkunden vet att den betalar mer för varan i en delikatessbutik än i företagets egen gårdsbutik, men har kanske inte själv någon möjlighet att köpa varan på annat sätt. Om däremot avstånden inte skiljer sig nämnvärt åt kan det vara svårare att få acceptans för prisdifferenser mellan olika försäljningsställen. Som företagare behöver du också fundera kring vem det är du konkurrerar med om din produkt skiljer sig mycket åt i pris mellan din egna butik och den återförsäljare du har. Försäljning till en återförsäljare kanske inte har lika hög lönsamhet som försäljning i den egna butiken, men det kan finnas andra parametrar som väger upp detta, exempelvis att dagligen exponeras för nya potentiella kunder.

SÄLJER DU VIA flera försäljningskanaler kan det vara bra att arbeta utifrån att kundens slutpris ska vara det samma oavsett var produkten köps. Du måste då se till att produktens pris täcker dina kostnader, ger dig en marginal och även ger utrymme för rabatter till återförsäljare.

SOM HOBBYPRODUCENT är det viktigt att känna till Skatteverkets regelverk kring hobbyverksamhet. Huvudregeln för att särskilja en hobbyverksamhet från en näringsverksamhet är att hobbyverksamheten inte har något vinstsyfte. Beräkningen av pris för hobbyproducenter blir därför annorlunda än om du bedriver näringsverksamhet.

MARTIN BERGMAN resonerar kring just fördelen med att sälja sina produkter själv, och hur detta gör att man kan nå fram till kunden om varför mathantverket har ett visst pris.
-När vi säljer direkt till kund kan vi förklara skillnaden på industrins rökta skinka mot vår rökta skinka. Man betalar för mycket vatten i industriskinkan, den är ångkokt i ett skåp och har fått tillsats av rökarom. När kunderna förstår att det innebär en kokt skinka som smakar rökt, förstår de också bättre vad de får för priset av en riktig hantverksmässigt rökt skinka.
Det här är en av de stora fördelarna med korta livsmedelskedjor. Det visar sig vara enormt viktigt att också utbilda kunderna, och det här är något både mathantverkare och duktiga återförsäljare kan göra.

DELIKATESSBUTIKER och samägda gårdsbutiker börjar bli allt vanligare, även i mindre samhällen. Många av livsmedelsbutikerna har också en bemannad delikatessdisk. Här finns möjlighet för dina produkter att presenteras mer rättvist. Om du har nära kontakt och samarbete med butiken finns strålande förutsättningar till att kunder får rätt information. Dessa säljare av delikatessmat har bra, om inte bäst, förutsättningar att nå ut till kunden med kunskap om varje mathantverksprodukt. De är slipade i försäljning och de kan uppmärksamma många fler av de enskilda mathantverkens värden än den ofta alltför blygsamma producenten.

– Vi kan och ska inte ha ett billigare pris, för mathantverk kostar! Sedan behöver konsumenter förstå varför det kostar och varför annan mat inte kostar.

Dessa ord kommer från Jon Andri Zogg, även känd som Dr Käse. Han har i många år arbetat med att sälja ost över disk. Till alldeles nyligen gjorde han det i den egna butiken i Örnsköldsvik, där han sålde mycket svensk hantverksost. Nu väntar nya, ostrelaterade äventyr. För honom är den personliga kontakten med de svenska producenterna enormt viktig, och den här nära kontakten ger ett försprång för de svenska produkterna i konkurrens med importerad mat.

Det här kan också vara något att fundera på om du vill jobba med att profilera din produkt. Ska kunden kunna plocka den färdigpackad i kyldisken eller vill du få med de mervärden som kommer med försäljningen

över disk? Kom ihåg att du kan dela upp ditt sortiment i olika kanaler också. Till exempel kan du bestämma att din absoluta premiumprodukt bara ska säljas över disk och till vissa restauranger, samtidigt som fler konsumenter kan upptäcka dig och ditt företag om du med andra produkter syns på hyllor i matbutikerna. Och du behöver inte vara producent av de klassiska deli-produkterna för att sälja i en delikatessdisk. Varje ost, varje lufttorkad korv kan matchas med sitt bröd, kex, marmelad, dryck och så vidare.

MATILDA JOHANSSON, som driver mejeriet Räven & Osten, poängterade något beaktansvärt när hon i maj deltog i en distansträff för mejerister, anordnad av Eldrimner.

– I dessa tider har det visat sig finnas en trygghet i att ha många olika försäljningskanaler, så minskar risken att man blir hårt drabbad när sådant här händer.

Idag finns det många försäljningskanaler att välja bland. REKO-ringar, torgmarknader, egen gårdsbutik, samägd gårdsbutik, obemannad gårdsbutik, direkt till restaurang och detaljist eller via grossist, webbförsäljning, matautomat (som en läskautomat, men för mat, även mjölkautomater), prenumerationstjänster, med eller utan leverans. Att sälja till storföretag (stå i arbetsplatstäta områden till exempel på fredagseftermiddagar och sälja från litet stånd), offentliga kök, popup-butik och i försäljningsvagn, bara för att nämna några.

Många mathantverkare, som exempelvis Ulla Lahti, provar sig fram och väljer därefter de som passar verksamheten och produkterna bäst.

Vilka andra möjligheter för inkomster kan finnas för mathantverkare?

Det kan också vara bra att kombinera olika verksamheter för att få en bredd i företaget. Det kan vara en trygghet att ha flera ben att stå på under tider då vissa områden påverkas av faktorer som vi inte själva kan göra något åt. Men flera olika verksamheter kräver också en bra planering av din tid, samt beräkning och kontinuerlig uppföljning för respektive verksamhet så att du inte arbetar för mycket med de delar som har dålig lönsamhet.

Exempel på alternativa verksamheter kan vara provningar, studiebesök, entréavgifter, servering och olika typer evenemang. Du som mathantverkare sitter på djup och specifik kunskap som många kan vilja ta del av. Den här kunskapen kanske kunde delas på kurser, föreläsningar, konsultuppdrag eller kanske till och med i en bok?

Vad måste jag tänka på gällande prissättning och konkurrens?

Konkurrensverket har bra information på sin hemsida om vad du som företagare får och inte får göra. De har bland annat tagit fram informationsmaterialet ”Konkurrera på rätt sätt”, där man kan läsa om prisstyrning och prisrekommendationer. De skriver där att det oftast är förbjudet för en producent eller annan leverantör av en produkt att bestämma vilka fasta eller lägsta priser en återförsäljare får ta ut av sina kunder. Däremot är det i regel inte förbjudet för leverantören att bestämma att återförsäljaren inte får gå över ett visst högsta pris. Prisrekommendationer är i princip tillåtna, men bara det inte innebär att återförsäljaren förväntas följa de rekommenderade priserna.

Konkurrensverket ger även exempel på vad du inte får göra tillsammans med konkurrenter:

- Samarbeta inte om inköps- eller försäljningspriser
- Dela inte upp marknader eller inköpskällor
- Begränsa inte produktionen, marknader eller investeringar
- Utbyt inte information om priser eller annan känslig, strategisk information

Hur vill vi ha det, vad är drömscenariot för mathantverk i Sverige?

Det är knappast någon hemlighet att en del konsumenter inte köper mathantverk på grund av priset, som allra oftast är högre än motsvarande produkter från industrin. Men innebär det att mathantverket bara ska vara en lyxprodukt, något att köpa ibland, något för de som har råd? Ibland kan det kännas svårt att riktigt bra och kortfattat förklara varför mathantverk har och ska ha ett högre pris än industrins mat. Men vem är bättre på att förklara och försvara mathantverket än Eldrimners grundare och verksamhetschef Bodil Cornell?

– Mathantverket kräver ett högre pris än industrin! Det handlar om hur man värdesätter maten i förhållande till annat som man lägger pengar på, svarar Bodil när vi frågar henne.

Hon fortsätter:

– Grundaren av Slow Food, Carlo Petrini sa det bra, att maten är ju det man stoppar in i sin egen kropp. Carlo är ju förtjust i sig själv och därför bryr han sig om vad han stoppar in i den egna kroppen!

Ett av Eldrimners drömscenarion går att utläsa i målet ”10 000 mathantverkare i Sverige”. Det här målet kanske inte innebär att svenskar skulle äta mathantverk varje dag, men i det ligger definitivt att fler skulle välja mathantverk oftare.

– Med mera kunskap bland konsumenter om vad mathantverk är kan vi komma dit. Mathantverket och Eldrimner är känt i mathantverkskretsar, bland lantbrukare och i livsmedelsbranschen, men i stora allmänheten är Eldrimner inte där och inte mathantverket heller faktiskt. Det är en utmaning och något som Eldrimner tillsammans med mathantverkarna måste jobba mer med framöver, konstaterar Bodil. //

2020 ÅRS KRÅNGELLISTA

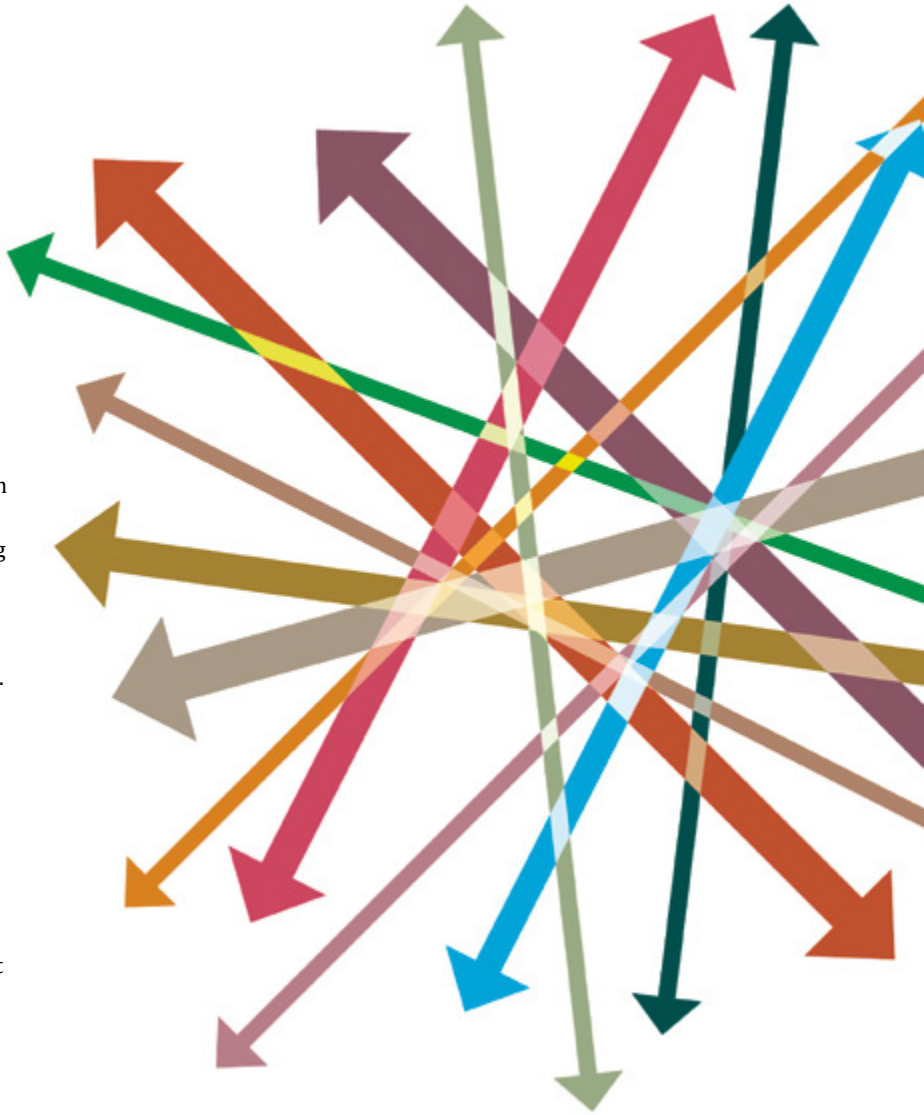
Visst är detta ett bra ord!

Det är, som alla vet, en mängd byråkratiska krångel på vägen för en mathantverkare. Många regelverk är utarbetade för en storskalig produktion, inte för det lilla livsmedelsföretaget.

Vid Saerimner 2019 under diskussionen ”Livsmedelsstrategin och mathantverket” kom som vanligt upp allt möjligt krångel som stör utvecklingen av mathantverksföretaget. Då föddes idén till att Eldrimner skulle upprätta en årlig ”Krångellista”. Kristina Yngwe, ordförande i Miljö- och jordbruksutskottet lovade att sprida listan bland riksdagsledamöterna och generaldirektör Kristina Nordin lovade att sprida den på Jordbruksverket. Så nu har jag samlat på krångel och det var inte så svårt, det finns ju massor av sådana.

Jag skrev om Krångellistan i ledaren i tidningen Mathantverk nr 4 vinter 2019/20. Vi har haft frågan uppe på vinterns alla branschråd och på mathantverksdagarna har jag uppmanat alla att komma in med ”sina” krångel. Vi har prioriterat hårt och här presenterar vi nu 2020 års krångellista.

Detta är naturligtvis bara första steget. Tanken är att vi nu ska sprida och diskutera dessa krångel på alla möjliga sätt. Vi tänker oss ett ”krångelseminarium” i riksdagshuset (om coronaviruset tillåter i höst). Vi vill också arrangera ”krångel-webbinarier” där vi lyfter ett eller två krångel i taget för att komma framåt och hitta lösningar för framtiden.



Bodil Cornell

1. Ägg från egna hönor får säljas, men inte användas i den egna kafé- och restaurangverksamheten.

FÖRSLAG PÅ LÖSNING: Ändra svensk lagstiftning (SLVFS 2005:20) och/eller uttolkning av bestämmelserna i EU-förordningen (EG) 589/2008 så att kravet på genomlysning av ägg kan ersättas med en okulär besiktning: kvaliteten kontrolleras genom att äggen knäcks en och en i en kopp innan användning.

2. Krav på dricksvattenkontroller skapar oproportionerligt höga kostnader för mathantverksproducenter med eget vatten.

FÖRSLAG PÅ LÖSNING: Anpassa tillämpningen av lagstiftningen utifrån spridning av vattnet (hur många dricker vattnet och hur ofta) och riskanalys (HACCP). För mathantverksföretag med lägre omsättning (färre kunder) minska till ett vattenprov per år och ge möjlighet till undantag från utökat vattenprov.

3. Flera aktörer utför kontroll av samma verksamhet: kommun, Länsstyrelse, Livsmedelsverk, handelns IP-certifiering. Detta tar onödig tid och blir framförallt kostsamt. Kontrollen skiljer sig också mycket runt om i landet.

FÖRSLAG PÅ LÖSNING: Samordna kontroller mellan olika myndigheter så långt det går. För problemet med dubbla livsmedelssäkerhetskontroller bör en begäran ställas till handeln. Handeln har agerat föredömligt i Corona-tid och de generösare reglerna som används idag skulle kunna behållas, till exempel att mathantverksföretag kan få sälja till 15 butiker utan att krävas på IP-certifiering. Istället kan intyg från företagens offentliga kontroller krävas.

4. Ny timtaxa för Livsmedelsverkets tillsyn ger orimligt höga kostnader för företag med mindre volymer och lägre omsättning.

FÖRSLAG PÅ LÖSNING: Ett regeringsuppdrag ges till Livsmedelsverket för att se över tillsynskostnaderna. Mathantverkare och små företag betalar oproportionerlig mycket i tillsynsavgifter. Avgiftssystemet behöver inkludera en rimlighetsanalys som innebär att företag med mindre volymer får en justerad timtaxa (ev. maxtaxa) alternativt total tillsynskostnad.

5. Gårdsmejerier på landsbygden har svårigheter att skicka lagstadgade mjölkprov i obruten kylkedja på grund av geografiskt läge och långsam postgång. De alternativ labbet erbjuder, som inkluderar transportkostnader, innebär en orimligt hög kostnad och fungerar dessutom inte alltid vad gäller obruten kylkedja.

FÖRSLAG PÅ LÖSNING: Öppna upp för undantag i krav på mjölkanalys av antal bakterier i mjölk för gårdsmejerier. Laboratorieanalyserna kan ersättas med dokumenterade egna mjölkanalyser på gården och/eller laboratorieanalyser av ostmassa. Hantverksmejerister är generellt kunniga och medvetna om livsmedelssäkerhet då de direkt får ta konsekvenserna om deras produkter inte är säkra, det vill säga producentansvar. På sikt önskas att lagkravet tas bort för gårdsmejerister med egna getter, får och kor som inte ingår i Kokontrollen (även bufflar, älgar, renar).

6. Ägare av enskild fiskerätt i kust- och skärgård får idag inte bedriva småskaligt yrkesfiske med tillhörande förädling utan innehav av fiskelicens.

FÖRSLAG PÅ LÖSNING: Skapa möjligheter för småskaliga yrkesfiskare genom att ändra licensgivningsbestämmelserna i svensk lagstiftning eller den svenska uttolkningen av EU:s kontrollförordning (EG) nr 1224/2009 så att ett näringsfiske med stöd av enskild fiskerätt alltid beviljas fiskelicens.

7. Förbudet för gårdsförsäljning av alkohol gör det svårt för hantverksproducenter att sälja sina produkter.

FÖRSLAG PÅ LÖSNING: Tillåt försäljning av hantverksmässigt tillverkad alkohol vid produktionsplatsen i linje med det riksdagsbeslut som fattades i maj 2018 om att regeringen bör verka för en lagstiftning som gör det möjligt att bedriva gårdsförsäljning av alkohol i begränsad utsträckning, under förutsättning att Systembolagets monopol kan bevaras.

KONSUMENTER SER VÄRDET AV MATHANTVERK OCH LOKALA RÅVAROR

HUR PÅVERKAR CORONAPANDEMIN MATHANTVERKSFÖRETAGEN? ELDRIMNER LÅTER HÄR STYRGRUPPENS 10 MEDLEMMAR FRÅN JOKKMOKK I NORR TILL TRELLEBORG I SÖDER, BERÄTTA. DE ÄR ÖVERENS OM ATT I EN KRIS SOM DENNA FLÖDAR KREATIVITETEN. DET POSITIVA FÖR FRAMTIDEN ÄR ATT MEDVETENHETEN OM ATT VI I SVERIGE BEHÖVER MATHANTVERK OCH LOKALA RÅVAROR ÖKAR STARKT.

TEXT Inez Backlund
FOTO Stéphane Lombard

SAPMI REN OCH VILT, Jokkmokk.
Den nordligaste medlemmen i Eldrimners styrgrupp är Helena Länta, en av tre som driver företaget Sapmi Ren och vilt. De förädlar renkött från närområdet, från egna och vänners renar. De säljer obehandlat kött och har många förädlade produkter, rökt, gravat och torkat kött, korv och suovas. Produkter av älg, röding och bär finns också. Kunderna är restaurang-er, butiker och privatpersoner.

– Pandemin är kännbar, säger Helena, redan nu är turistanläggningarna, som beställer kött, stängda.

– Det är privatpersonerna vi inriktar oss på i nuläget. Människor måste i alla fall äta!

Sapmi ren och vilt säljer mest på hemmamarknaden i Norrbottens län. Företaget har en butik i Jokkmokk och en försäljningsvagn som ägarna varje månad åker till kusten med.
Genom REKO-ring Jokkmokk säljer de i inlandskommunerna.

– Om pandemin är lika svår i höst, då blir det kris, men än så länge klarar vi oss, säger Helena.

FOTO Privat

BERGMANS FISK O VILT, Vilhelmina.
Martin Bergman hade fiskförädling i generna när han 2009 kunde förverkliga drömmen om att öppna sitt ”mattempel” för lokalproducerad mat vid E45 strax norr om Vilhelmina. Där har han utöver produktion både gårdsbutik och restaurang. Huvudparten, cirka 70 procent av försäljningen, sker vanligtvis där.

– Det blev en stor förändring för mig när coronapandemin kom, berättar Martin. Vår stora målgrupp är turister som färdas förbi till sina stugor eller andra turistmål. Vi finns ju i glesbygd och även om ortsborna är trogna kunder, så blir det svårt om turisterna försvinner. Under de här månaderna har vi tappat cirka 50 procent av försäljningen. Både jag och de anställda är permitterade till 40 – 60 procent.

Martin satsar nu offensivt på marknadsföring och lägger ned mycket arbete på att få fart på försäljningen via webbutiken, som i första hand utnyttjas av kustbor och Stockholmare. I närområdet ökar take away i form av matlådor, smörgåstårtor och sushilådor.

– Vi har beredskap för att allt ska vara igång i sommar, säger han. Åtminstone den senare delen av sommaren bör bli fin. Inlandsbanan kör från 6 juli och gör sina vanliga matstopp här. Vi har gott om utrymme och kanske blir det fler som färdas här i glesbygd när man inte får trängas vid storstädernas vanliga besöksmål!

SKÄRVÅNGENS BYMEJERI
En mycket stor andel av våra kunder är butiker och restauranger, berättar Tor Norrman som driver bymejeriet i Skärvången med Roland Svensson.

– När restaurangerna i Stockholm stängde dök försäljningen direkt. Omsättningen under mars – april i år blev 35 procent lägre än i fjol. Men om förslaget att staten betalar 75 procent av mellanskillnaden i omsättning mot förra året går igenom, så klarar vi oss bra, säger Tor.

All personal har permitterats till 60 procent utom en av ostmästarna och nu tillverkas mer långlagrade ostar än tidigare.

– På midsommardagen öppnar vi som vanligt med försäljning och tältcafé vid mejeriet. Vi har utrymme så att vi kan följa coronareglerna. Sista veckan i juli har vi vårt 20-årsjubileum och vi får ändra en del i programmet. Bland annat kommer vi att ha jubileumspris på ostbrickor ute i butikerna, så att alla våra kunder kan fira med oss.

Tor och Roland är hoppfulla och tror att pandemin kan göra att fler får upp ögonen för mat som produceras på hemmaplan.

NORRTÄLJE MUSTERI

Efter en karriär inom olika myndigheter gjorde Katarina Holmberg slag i saken och satsade på ett eget musteri i Norrtälje, Roslagen.

Hon pressar äpplen till must, först trädgårdsäpplen från omgivningarna. Senare köper hon från Äppelriket och till sist tar hon hand om frukt som inte längre går att sälja i butikerna.

Utöver must gör hon sylt, marmelad med mera av lokala bär. Hon säljer i den egna butiken men vanligtvis också till butiker, caféer och restauranger i närområdet.

– Även om caféer och restauranger inte längre köper mina produkter, så har pandemin inte påverkat min försäljning negativt, Jag säljer istället mer till butiker och så har REKO-ringarna kommit till.

– Vi har en stor ICA-butik i Norrtälje som verkligen går in för att stödja mathantverkare i trakten och jag tror att allt fler inser värdet av lokal produktion av mat. Dessutom flödar kreativiteten i och mellan företagen. Det är så roligt att samarbeta och hitta på nya idéer. Nu hoppas vi bara att pandemin avtar innan höstens viktiga skördemarknader, säger Katarina.

FOTO Mia Lewell

OSTMAKERIET, Rindö

– Alla stockholmare är här ute i sina stugor så vi säljer bra till privatpersoner, däremot saknar vi restaurangerna inne i stan. En återförsäljare vi haft har gått i konkurs och vi oroar oss för hur det blir med skärgårdskrogarna i sommar. Men de privata kunderna blir fler och de vill unna sig lite mer i denna dystra pandemi, de vill också stötta oss mathantverkare.

Det är Anna Kälvebrand som berättar. Tillsammans med maken tog hon 2011 hand om en lokal i tidigare KA1s regementsområde på Rindö. Från februari 2012 har hon ystat i det egna mejeriet på mjölk från en gård i södra Roslagen. En del av ostarna lagras i den gamla fästningen Oscar Fredriksborg. Ostarna kan sedan köpas i gårdsbutiken eller avnjutas i caféet, där det också bjuds på delikatesser som pajer, ostkaka och kaffeost.

Anna berättar vidare att REKO-ringarnas verksamhet fullständigt exploderat i trakten, där köar väldigt många kunder.

– Jag tror att vi får ett liv efter coronan som kommer att se annorlunda ut, säger Anna.

ANNAS HEMBAGERI, Mariefred

– Än så länge har vi inte tappat så mycket i omsättning, säger Anna Schweitz. Vi säljer mycket bullar och dessutom är det många som vill köpa lite goda kakor och ge till pensionärer som måste hålla sig inne i karantän. Men det är i sommar som det kommer att visa sig hur det går. Pandemin kan slå åt olika håll: det kan bli sämre, men också bättre än idag.

Annas Hembageri finns centralt i Stadsparken. Med sina fina utmärkelser och sin närhet till Stockholm är det ett populär utflyktsmål på somrarna.

– Marknaderna och torgkvällarna försvinner i sommar, säger Anna, Men det fina är alla nya idéer som dyker upp och att alla är beredda att hjälpa till och stötta varandra. Sörmlands turistutveckling AB hjälper till så att vi mathantverkare får ut picnickpaket inför utflykter och cykelturer.

– REKO-ringarna är jättebra i det här läget och man märker hur folk verkligen börjat uppskatta det som produceras lokalt.

– Om vi inte själva blir sjuka, så tror jag att vi kommer att klara oss bra, säger Anna. Gott bröd, det vill folk alltid ha!

JANNELUNDS GÅRD, Mullhyttan

På Jannelunds gård lever djuren ett bra liv. Det lokala ekologiska kretsloppet och den biologiska mångfalden är centrala teman på gården. Djurens foder odlas där, men också spannmål; gamla lant- och kultursorter. I gårdens filosofi ingår vikten av att satsa på mer växtprotein för människor. Odling av ärter och olika slags bönor blir allt viktigare för familjen på Jannelund.

– Hela vår verksamhet är i en uppåtgående trend, säger Adam Arnesson. Hittills har vi inte drabbats särskilt av coronapandemin. Vi är flexibla, vi har en stor andel privata kunder, även om restaurangerna försvinner ett tag. Vi har sått som vanligt under våren och vi säljer lådor med lammkött. Coop köper våra torkade ärter, små kvarnar och hantverksbagerier köper spannmål och mjöl.

– Nu ser kunderna hur viktigt det är med mat som är naturenlig och har ett lokalt ursprung, säger Adam.

CUM PANE EKOLOGISK BAKVERKSTAD, Göteborg

– I butikerna säljer vi minst lika mycket som vanligt, men restaurangerna har försvunnit som kunder, säger Christiane Edberg som leder Cum Panes två olika bakverkstäder i Göteborg.

– Nya kunder kommer istället in, nu har exempelvis försäljningen av hamburgerbröd till uteserveringarna ökat!

Christiane och hennes medarbetare har gjort en noggrann planering för hur verksamheten ska drivas om det värsta skulle hända.

– Bagarna är viktigast, Om tre blir sjuka så måste de tre andra klara av allt i sortimentet. Vi har dragit ned på antalet sorter och schemalagt arbetet så att allt ska fungera. Om jag blir sjuk har vi nu en person som hjälper till på lednings- och administrativ nivå.

– På lång sikt kanske det visar sig att den här pandemin, hur sorglig den än är, räddar vårt klimat från att kollapsa. Kan det komma inifrån människorna själva att vi måste dra ned på koloxidutsläppen, så är det mycket värt.

BJÄRHUS GÅRDSBUTIK, Klippan

– Vi har förlorat all catering för hela sommaren, bröllop och alla slags arrangemang, berättar Lars Hansson, Bjärhus. I gengäld ökar butiksförsäljningen och sommarfikat har vi ordnat så att gäster går in en och en i kiosk, tar ett fikapaket och swishar betalningen. Kunderna är disciplinerade när det gäller att hålla avstånd i kön ute på gården.

– Utomhus kan de sedan sitta på behörigt avstånd och njuta av fikat och av lantlivet.

Bjärhus Gårdsbutik säljer färskt kött och ekologiska produkter av gårdens lamm och nöt, samt ekologisk gris från Rosersbergs gård. Butiken har också ett brett utbud av egna ekologiska grönsaker.

– När vi rett ut den akuta krisen, kommer kraven från befolkningen att vara så starka att politiker och myndighetspersoner äntligen kommer att förstå allvaret i den dåliga självförsörjning av kvalitetsmat vi har haft här i landet, säger Lars.

HALLONGÅRDEN, Trelleborg

– Initialt blev det svårt när coronapandemin kom och vädret var dåligt, säger Anna Biärsjö Hallongården. Nu är det sommar och vi kan ha verksamheten ute. Vi sprider ut borden för fikagästerna, vi utökar tiderna för självplock och sätter upp regler för att hålla avstånden. Bokade grupper har försvunnit men privatpersonerna kommer och vi säljer både utifrån gårdsbutiken och via REKO-ringarna. Det är verkligen imponerande vilket intresse som finns för dem.

Hallonen är det centrala i gårdens verksamhet och av skördevolymen har hittills om åren cirka 50 procent gått till självplock. Under våren har sparrisen dominerat försäljningen, nu är det jordgubbarnas tur, sedan hallonen och även björnbären. Hallongården har cirka 40 000 besökare per år och Anna Biärsjö tror att försäljningen kommer att hålla i sig åtminstone under sommaren.

– Vi märker att viljan till att stödja den lokala matproduktionen är stor både bland enskilda och i butikerna, säger Anna.

FRÅN 100 TILL TVÄRNIT

FRÅN ATT VERKSAMHETEN RUSADE I 100 KILOMETER I TIMMEN BLEV DET TVÄRNIT.

TEXT Inez Backlund ▪ FOTO Stéphane Lombard

Ann Klensmeden har haft flera verkligt goda år bakom sig i sitt gårdsmejeri. Hon hade rustat för att det skulle bli minst lika bra detta år, 2020.

Men så kom coronapandemin och ställde hela planeringen på huvudet. Ann och hennes 10 upp till 15 ”knallar” brukar vara ute på marknader cirka 400 dagar per år. Nu blev alla marknader inställda.

– Jag har sett de här åren som mina skördeår, vi har sålt bra och jag räknade med att ha det så några år till, säger Ann. Nu har jag fått slänga rätt mycket fina ostar, ja, egentligen allt som skulle ut de första 50 marknadsdagarna. De fem kylbussarna är avställda, jag har säkrat ned elen, sagt upp avtal med mjölkbönder och permitterat personal.

– Vi har kvar hjälp med morgonmjölkningen av getterna. Sambon Bosse och jag tar eftermiddags- och kvällslagår’n. I mejeriet är jag numer ensam.

ANN har ett hundratal egna djur och funderar på att tidigarelägga den utslaktning som normalt görs på hösten.

Men uppgiven är hon inte, tvärtom;

– Just nu förbereder jag höstens marknader och julförsäljningen. Jag producerar ostar som tål att lagras. Och så fort Löfvén eller Tegnell anger någon form av tidsgräns, exempelvis som de gjort i Norge, där allt är stängt fram till första september, blir det lättare att planera för ystning av dessertostar med kort lagringstid. Vi har lärt oss att man kan konservera de nygjorda ostarna för senare lagring och mognad genom vacumpaketering och kyla.

NU FÖRSÖKER Ann sälja så mycket hon kan genom butiker och REKO-ringar. Det blir inga stora mängder, men hon upplever att kunderna verkligen vill dra sitt strå till stacken för att hjälpa mathantverkarna under coronakrisen. Även butikerna har varit duktiga på att handla och nya butiker har faktiskt tillkommit. Hon hoppas nu på en bra sommar på gården där hon brukar ha försäljning, café och killingvandringar.

– I år blir det inga killingvandringar, men man kommer att kunna hyra en killinghage familjevis. Vi har gott om utrymme på gården och kanske blir det så att folk gärna åker runt i våra vackra omgivningar och besöker oss mathantverkare under sommaren när de inte kan göra långresor. Vi kan bjuda på café, butik och aktiviteter utan att tumma på reglerna.

– Vi får hoppas att den här sorgliga krisen ändå leder till en insikt om att vi mathantverkare och andra små företag är viktiga för landsbygden och för hela Sveriges överlevnad. Vi måste ha mat, vi måste ta vara på våra egna råvaror, ha utrustning och människor som kan förädla dem.

– Och problemen till trots, ser man hur läget är ute i världen, så kan jag inte bo på en bättre plats än här i Åsberget! //

ELDRIMNERS MATHANTVERKSDAGAR 2020

MATHANTVERK
OCH DIREKTFÖRSÄLJNING

Producent nära konsument

Eldrimner hälsar alla mathantverkare, producenter, konsumenter och alla övriga intresserade välkomna till en temadag om Mathantverk och direktförsäljning. Det här är ett tema som är ständigt aktuellt för mathantverket, och som i och med det rådande läget med corona har blivit ännu viktigare. Vi kommer att prata om alla olika möjligheter som finns, från REKO-ringar och professionell marknadsförsäljning till franska system för direktförsäljning med gemensam producentbutik, mathantverk som drive thru och AMAP-försäljning.

9/9	Gävleborgs län,	Bergmans Fisk Saltharsfjärden
10/9	Västernorrlands län	Smakrummet
23/9	Stockholms län	Rosenhill
24/9	Uppsala	Långtora mat och logi,
6/10	Västmanland	Hem till gården
7/10	Örebro	Berga skafferi
13/10	Norrbotten	Jössgården
14/10	Västerbotten	Åbrånets Limousin
19/10	Södermanland	Bergs Gård Södermanland
20/10	Gotland	Gothems Handelshus
10/11	Östergötland	Hargodlarna
11/11	Västra Götaland	Vänga Kvarncafé & Bageri

INFORMATION Ida Lundström
010-225 34 63, ida@eldrimner.com

ELDRIMNER
Nationellt resurscentrum för mathantverk

Länsstyrelsen Jämtlands län

Europeiska jordbruksfonden för landsbygdsutveckling: Europa investerar i landsbygdsområden

CORONA KRÄVER KREATIVA FÖRSÄLJNINGS-LÖSNINGAR

INNAN CORONAVIRUSET FÖRÄNDRADE VARDAGEN FÖR OSS ALLA HADE VI KOMMIT TILL HALVLEK I ELDRIMNERS MATHANTVERKSDAGSTURNÉ GENOM SVERIGE MED TEMAT DIREKTFÖRSÄLJNING. VI HANN HÖRA OM REKO-RINGARNA SOM BREDER UT SIG SOM EN FOLKRÖRELSE ÖVER SVERIGE OCH TA DEL AV MÅNGA MATNYTTIGA TIPS OCH ERFARENHETER AV ATT SÄLJA DIREKT TILL KONSUMENT. TILL HÖSTEN PLANERAR VI ATT FORTSÄTTA TURNÉN GENOM SVERIGE.

TEXT & FOTO Ida Lundström

Eldrimner hann besöka nio län under vårterminen och genom dessa träffa sammanlagt 319 mathantverkare eller mathantverksintresserade. Fyra planerade träffar har, på grund av smittspridningen av covid-19, flyttats till hösten då vi nu planerar för att genomföra tolv mathantverksdagar.

CORONAVIRUSETS verkningar har gjort att temat för denna turné känts ännu mer aktuellt och det har blivit än viktigare för mathantverkarna att hitta fler och nya sätt att sälja sina produkter direkt till konsument. REKO-ringarna har sedan 2016 spridit sig över Sverige och vid varje mathantverksdag deltar någon som är administratör för någon av de regionala REKO-ringarna, som syftar till att konsumenter ska kunna handla utan mellanhänder. Hushållningssällskapet har i uppdrag av Jordbruksverket att främja uppstarter och informera om REKO-ringar och nu finns drygt 175 rekoringar i Sverige med 500 000 medlemmar. Corona-utbrottet i Sverige har inneburit att både fler producenter och konsumenter anslutit sig till ringarna.

Under de mathantverksdagar som genomförts säger många producenter att det är en stor fördel att få den direkta kontakten med konsumenterna och skapa relationer, men även med andra företag som också säljer i ringarna. Det har dykt upp flera exempel på företag som har vågat satsa på sitt företagande i och med att REKO-ringen funnits. Ett av dem är Tröjebo gård i Jönköpings län, eftersom ägaren Per Wackt direkt nappade på idén med att sälja via REKO. Frågan var bara vad han skulle sälja? Odla grönsaker kanske? Tyvärr var det torra året 2018 så det gick sådär, men han hade alltid funderat på hönor, så han köpte 30 hönor och grönbetesäggen såldes direkt. Han satsade vidare och köpte 350 hönor och ett flyttbart hönshus som är 8*20 meter. Ett tag var Tröjebo gård med i fem REKO-ringar, men numera behöver Per bara vara med i en, för alla äggen säljs där.

Det diskuteras också hur REKO-ringarna ska kunna ta nästa steg och fortsätta utvecklas. Något som nämnts vid alla mathantverksdagar är vikten av att alla företag håller sig till lagar och regler, så att ett företag inte förstör för andra. REKO-ringarna börjar bli en allt större del av handelsledet och i och med detta förväntas fler kontroller från myndigheterna.

Skrea Mjölk
HALLANDS KOMBUCHA
Hallon
33cl
HALLANDS KOMBUCHA
Äpple/Ingefära
33cl

EN ANNAN SAK som diskuteras på flera platser är varuturer och utlämningsboxar vid till exempel bygdegårdar, där producenter lämnar sina produkter och att konsumenterna hämtar när det passar. Även tillfälliga popup-butiker diskuteras som en möjlighet och även varubussar längs en planerad rutt. I Värmland pratade man om säsongsanpassade varubussar, eftersom vissa områden har så stor variation i befolkningen under de olika årstiderna.

MARKNADSFÖRSÄLJNING har så gott som helt stoppats under coronapandemin, och det brukar vara en stor del av försäljningen för många mathantverkare.

Ann Klensmeden som driver Åsbergets gårdsmejeri har varit en av föreläsarna om detta, eftersom hon har gedigen erfarenhet av marknader. Under 2019 fanns Åsbergets gårdsmejeri på marknader sammanlagt 380 dagar och alltså vissa dagar på flera marknader samma dag. Ann stod själv på marknad 111 dagar förra året. Att sälja på marknader är fortfarande ett av de vanligaste sätten för mathantverkare att nå ut till många konsumenter. De mathantverkare som gör det beskriver det som tidskrävande, men att det går snabbt att lära sig vilka marknader det lönar sig att vara med på.

Några tips är att se till att fylla ut försäljningsbordet, att ha färgglada påsar så att kunder som redan handlat av dig går omkring som levande marknadsförare och se till att ha försäljningsinformation tydligt.

De flesta säger att ju fler mathantverkare det är på marknaden, desto mer säljer man själv. Dessutom verkar mathantverk sälja bättre på mindre marknader än på stora mässor, där det också oftast kostar mycket att vara med. Marknader ses också som en viktig marknadsföringskanal.

I Halland har vi Skrea ost, Hallands kombucha och Gavies gårdar som ser stor vinning i att stå tillsammans på marknader och gör det under det fantastiska namnet Fermentanterna. De är noga med att påpeka att mathantverkare inte ska se varandra som konkurrenter utan att mathantverkare är komplementer! Det finns plats för alla mathantverkare och även för fler.

ATT HA EN WEBBUTIK är ett annat sätt att sälja direkt till kund. De som pratat om webbutiker på mathantverksdagar har sett det som ett komplement till övriga försäljningskanaler och ett roligt sätt att sälja på. De flesta anger att det är ungefär tio procent av försäljningen som sker genom webbutiken och några har den för att visa upp hela sitt sortiment för marknadsföring.

Även diskussioner om fraktkostnader är återkommande. Problemet som många beskriver är att hitta bra lösningar för att produkterna ska vara hela när de kommer fram, att produkter som behöver kyla behåller kylan, men framförallt diskuteras priset för frakten.

GÅRDSBUTIK, både bemannad och obemannad är en annan direktförsäljningskanal som många använder sig av. Många pratar om att vid uppstart av butik kan det ta mycket tid från produktionen och det gäller att disponera sin tid. För vissa fungerar det mycket bra med obemannad butik medan några varit med om stölder. Det några lyfter är framförallt att det går att minska sina öppettider utan att försäljningen minskar och på så sätt få mer tid till produktionen. Och att inte vara för frikostig med sina öppettider i början, det kan vara lättare att öka öppettiderna efterhand istället för tvärt om.

MÅNGA MATHANTVERKARE säljer redan genom flera olika kanaler. Erfarenheter visar att det är klokt att göra en tidskalkyl för vad som krävs för att sälja genom varje försäljningskanal och analysera varför vissa försäljningskanaler valts. Ibland kanske det är marknadsföringen som är vinsten med en viss försäljningskanal.

Nu hoppas vi att smittorisken avtar och att vi kan resa till resterande tolv län till under hösten. //

Anmäl dig till den träff som du vill vara med på via eldrimner.com.
Den som följer Eldrimner på Instagram, där vi heter @eldrimnermathantverk, har kanske uppmärksammat att vi i samband med vårens mathantverksdagar bjudit på en På Spåret-inspirerad resa där vi frågar ”vart är vi på väg?” Följ med du också!

EN PÄRLA LÄNGS FÄBODVÄGEN

VÄGLÖST LAND. FJÄLLVINDAR. RENAR. OCH HELT PLÖTSLIGT. EN KOSKÄLLA! EFTER NÅGRA KILOMETERS VANDRING I FJÄLLANDSKAP OCH RENBETESLAND SKYMTAR ETT ANTAL TIMMERSTUGOR I SKOGSBRYNET EN BIT NED. NÄR VI NÄRMAR OSS SYNS EN LITEN GRUPP FJÄLLKOR BETANDES PÅ VALLEN. HÄR ÄR DEN! EN AV SVERIGES HÖGST BELÄGNA FÄBODAR, 800 METER ÖVER HAVET.

TEXT & FOTO Birgitta Sundin, Sofia Ågren

Innanför gärdsgården rymmer vallen ett flertal timrade bostadshus, fjös (lagård) och jordkällare. En källbäck med friskt, klart vatten rinner rakt igenom och där står några mjölkkannor på kylning.

Östra Arådalens fäbod befinner sig mitt i ett naturreservat och har sambrukats i generationer av familjer vilka fortfarande månar om att vallen ska hållas levande även om de själva inte är aktiva brukare. Genom deras öppenhet och engagemang har de funnit ett fruktbart samarbete med Malin Johansson och Lena Stålfelt, vilka i sin tur funnit sitt sommarparadis.

TVÅ KVINNOR i trettioårsåldern från södra Sverige med akademisk bakgrund, hur hamnade de här?

– Vi lärde känna Birgitta Höglund som var här med sina djur. En helt ny värld öppnade sig, uppvuxen i Småland som jag är, förklarar Malin. Jag visste inte ens om att fäbodar fanns eller ens en djurhållning som den Birgitta praktiserade med frigående, mjölkande getter. Vid det här tillfället var jag less på hur hårt styrd agronomutbildningen var av branschen och sökte andra typer av jordbrukande.

Birgitta Höglund, mejerist med get- och fårgård i Hälsingland, brukade vid detta tillfälle Östra Arådalen tillsammans med sin man Calle. Via en spåntaksläggarkurs, gjorde så Malin och Lena entré på fäboden.

– Jag kommer ihåg att jag låg i slänten här utanför och sa: det här är min dröm! Tänk att det här finns, det här skulle jag vilja göra! utbrister Malin. Birgitta är en fantastisk mentor, hon har lärt oss allt hon kan om ystning och djur. Hon har alltid hejat på oss, låtit oss få vara nybörjare och testa oss fram.

Efter en sommar med takläggning blev det fler somrar och efter ett par år hade Malin och Lena tagit över driften, nu med kor. Lena är utbildad timmerman och Malin är verksam som snickare vilket är en stor tillgång på fäboden, det finns alltid någon byggnad som är i behov av omsorg.

– Vill ni smaka på lite ost? frågar Malin, och försvinner ner i en av jordkällarna. Upp kommer hon med ett par fantastiska skapelser, täckta av gult mögel. De här är ett år gamla och har lagrats i jordkällaren på Lenas gård.

Beundrande betraktar vi de vackra ostarna, som inte behöver någon annan förpackning än möglet de fått i jordkällaren. Vi får oss en smakbit och minsann, vilken smaksensation!

Konsistensen är smidig och aromerna som utvecklats under den långa och relativt kyliga temperaturen i jordkällaren under vinterhalvåret är rika och blommiga. Det speciella gula möglet (*Chrysosporium Sulfureum*) har definitivt bidragit genom att släppa loss en unik armé av enzymer som lockat fram de aromatiska tonerna. Den här osten bär verkligen hela tillverkningskedjans värden. I form av det variationsrika betet där fjällets artrikedom bidragit med en mångfald fettsyror som orkestrerar ostens smaksymfoni. Genom den varsamma handmjölkningen som låter hela omgivningens mångfacetterade flora av mjölksyrabakterier berika mjölken. Med de egengjorda mjölksyrakulturerna som låter platsens exklusiva karaktär ge avtryck i den lagrade osten. Och med hjälp av källarens mögelinnevånare som givmilt drar sitt strå till stacken för att bryta ned ostens beståndsdelar till smakfulla upplevelser. Snacka om terroir! En ost född i och av fjällskogen.

Malin berättar att de helst säljer sina produkter till folk som besöker fäboden då mycket av värdet finns i sammanhanget. Smör gör de på avgräddad mjölk, så naturligt det kan bli. Osten görs på helmjölk eller delvis skummad mjölk. Allt utgår från den obehandlade (opastöriserade), oförstörda mjölken.

De har sina olika skötebarn, smöret är Malins och Lena ömmar för syrakulturerna. De berättar att kulturerna står dem lite extra nära eftersom moderkulturen härstammade från Julia, en av deras kor som inte lever längre.

– Så dem försöker vi verkligen hålla vid liv, säger Lena. Jag brukar förnya dem var fjärde dag.

För att ympa om kulturerna värmer de mjölk till 90 grader, kyler ner till rätt temperatur och till yoghurtkulturen använder de sedan en termos. Bägge har gått ystningskurs på Eldrimner och de använder bland annat en pH-mätare för få kontroll över processerna.

Även om livet på fäboden kan upplevas som ett paradis finns svårigheter att överbrygga för att det ska bli hållbart: Hur kombinera livet resten av året med fäbodsäsongen? Hur lösa behovet av djur? Bägge har valt att leva ett ambulerande liv för att kunna frigöra åtta veckor varje sommar till fäbodlivet. Och då de inte lever på lantbruk året runt måste de antingen låna kor över sommarsäsongen, som denna sommar då korna kommer från Fåker, eller hitta någon som kan ta hand om egna kor resten av året. Just nu gäller både och. Trots att de inte har levt liv som gjort det självklart att komma till fäboden varje sommar har det ändå blivit så.

– Vi lever parallella liv, men den här platsen har varit vår konstant. Jag tycker det är fantastiskt varje gång vi lyckas komma hit och få upp djur, säger Malin. För oss har det inte funnits generationer bakåt som alltid gjort det här. Vi har inte slagit in på en redan upptrampad väg utan fått lov att hitta egna lösningar.

Fjolårets ostar utanför kokhuset (mejeriet).

Malin och Lena testar en inlånad separator. Vanligtvis avgräddar de mjölken.

Varför gör man då detta?

– Relationerna, svarar Malin raskt, alla familjer som verkligen känner för platsen och historien här är inte bara våra hyresvärdar utan också våra vänner. Det är därför vi trivs så bra och det är det som gör Arådalen så unikt för oss. Det känns fint att vi kan komma och vara här även om vi inte äger nå't.

– Det fjällnära läget gör det också mer intressant, fyller Lena i, dessutom är det en mycket vacker plats. Det känns viktigt att skogen är skyddad. Fäbodbruket är ju inte bara husen utan den betade skogen med alla spår och minnen. Det är brutalt hur skogar blir kalhyggen och plantage så snabbt och i så stor omfattning så att minnen, spår och kontinuitet bara försvinner. Det räcker ju inte med många träd på samma plats för att det ska kallas skog.

FÖRHÅLLANDET mellan människan och hennes omgivning och hur det samspelet ser ut, intresserar dem bägge och Lena har en examen i Humanekologi. Inom ämnet ryms till exempel frågeställningar om hur människan påverkar och utnyttjar sin omgivning och hur naturresurserna påverkar och sätter gränser för mänsklig verksamhet. Här på fäboden befinner sig människan i ett ekosystem där hon måste samspela med natur, djur och mikroorganismer. Ett sampel i balans som verkligen skulle behövas även i världen utanför fäboden.

Men ystningen då och osten – vad betyder det?

Deras intresse och fascination över vilken fantastisk, spännande skapelse en ost är går inte att ta miste på. Men som de uttrycker det är det helhetsupplevelsen som lockar och driver dem. Och, hoppas vi, kommer detta att räcka för att Östra Arådalen ska fortsätta att leva och vara en viktig länk i fäbodbruket. För mjölken och alla produkter den ger upphov till är kärnan i bevarandet av hantverk och traditioner och i utvecklingen av fäbodbruk nu och framåt.

Malins ord att här vill hon fortsätta vara nästan hela livet ut, blandas med koskällornas klang. Det går inte att ta miste på dessa unga kvinnors engagemang och respekt för allt levande. I allt de gör på fäboden finns deras närvaro och kärlek. De är beredda att arbeta hårt och att självständigt utforma verksamheten. Produkterna de gör är bärare av stora, viktiga värden; biologisk mångfald, mikrobiologiskt liv, mänsklig omsorg och närings- och smakrikedom.

VANDRINGEN tillbaka går via en mindre STF-station där en annan flock fjällkor möter oss, på väg hem efter en dag i frihet. Installning i fjöset på Västra Arådalen väntar för sinkor och kvigor hemmahörandes i Fåker. Arådalens buvallar ligger som de sista pärlorna i en rad fäbodar längs det som kallas Fäbodvägen i Jämtland. Ytterst få av dessa är i bruk, en hel del förfallna. Men, det finns människor med idéer som vill blåsa liv i dessa fäbodtraditioner och kanske koppla till utveckling av vandringsturism. Mer om det i nästa fäbodreportage. //

OPTIMERA DITT OSTUTBYTE

I ETT KOMPRIMERAT SEMINARIUM NÄRDE OSS DEN FRANSKE YSTNINGSKONSULTEN IVAN LARCHER MED MYCKET MATNYTTIG INFORMATION. HUR VI I ALLA TILLVERKNINGSSTEG KAN TÄNKA EKONOMI. FÖR HUR TILLVERKNING OCH LAGRING GENOMFÖRS HAR STOR BETYDELSE FÖR HUR MÅNGA KILO OST SOM I SLUTÄNDEN KAN SÄLJAS OCH DÄRMED FÖR LÖNSAMHETEN I FÖRETAGET.

TEXT Birgitta Sundin ▪ FOTO Stéphane Lombard

Är du en bra ostmakare? Tjänar du pengar eller vill du tjäna pengar på din osttillverkning? frågar Ivan.

För att få en bättre ekonomi är det lätt att tänka att man ska tillverka mer ost, men det kräver mer mjölk, el och så vidare. Kostnaderna ökar men kanske inte lönsamheten. Istället kan man fråga sig hur effektiv man är i sitt ostmakande. Det kan vara lätt att tro att man har ett bra utbyte, till exempel 12 %, men den mjölkkvalitet man har kanske skulle tillåta ett utbyte på 14 %. För att utnyttja denna potential måste man ta reda på vad osten innehåller och i vilka proportioner för att kunna justera tillverkningen. Det handlar om fetthalt, MFFB (Moisture in Fat Free Basis), torrsubstans men även om pH-mål och det tekniska utövandet.

En bra ost är en ost som gör att du kan driva ditt företag, smaken är av mindre vikt, menar Ivan, det är bättre med en enkel process och ett effektivt arbete för utan lönsamhet blir det ingen ost alls, oavsett smak. Ett exempel är den franska osten Banon, en liten ost som slås in i kastanjeblad. Det är en fantastisk ost men det kräver mycket tid att slå in varje ost i bladen. Och arbetskraft är dyr så ur ekonomiskt perspektiv är det en dålig ost.

VAD DU SOM MEJERIST BEHÖVER VETA

- Behöver jag växa för att tjäna mer pengar?
- Vilka är kostnaderna för att producera 1 kilo ost?
- Använder jag maximalt av min mjölks potential?
- Var förlorar jag pengar?

OSTENS BESTÅNDSDELAR

Ost kan delas upp i tre beståndsdelar: vatten, fett och fettfri torrsubstans (mestadels proteiner). För att ta reda på fördelningen av dessa beståndsdelar analyseras osten innan saltning, genom labbanalys eller med hjälp av en spektrometer.

FETTINNEHÅLL

Fettet i osten kommer att påverka textur, krämighet, smältbarhet, aromer och mognadsutveckling. Ett sätt att identifiera fettinnehållet är förhållandet mellan fett och torrsubstans (ts). Då fetthalten normalt varierar under laktationen kommer även kvoten av fett/torrsubstans att variera. Därför behövs ett bättre mått för att karaktärisera ostarna, ett mått som inte är beroende av fetthalten och den måttenheten är: vattenhalt i fettfri bas (MFFB).

$$\text{MFFB} = \frac{100 - \text{ts} \times 100}{100 - \text{Fett}}$$

VATTENINNEHÅLL

Vattnet i osten är bundet till allt utom fettet eftersom det är hydrofobiskt (”fruktar vatten”). Därför är parametern vattenhalt i fettfri bas (MFFB) viktig. MFFB-värdet visar på hur osten kommer att bete sig under lagringen; verkan av proteolys och lipolys, mognadshastighet etc. MFFB är på så vis en mognadsindikator och värdet behöver vara stabilt i förhållande till osttyp.

För Camembert finns ett mål på 72 % MFFB, om värdet är högre kommer osten att vara för fuktig, mogna

för fort med sämre kontroll över ytutveckling och osten får starka smaker. Mejeristen behöver då anpassa tillverkningen för att skapa en god dränering framförallt genom dränering i grytan, syrning och saltning. Om värdet däremot är lägre än 68 % kommer osten att vara för torr och mogna långsamt med sämre smakutveckling.

UTBYTE

Vi måste lära känna osten bättre, påpekar Ivan. Börja med att titta på ostutbytet och kom då ihåg att konvertera liter till kilo genom att multiplicera liter mjölk med 1,01–1,04, för att få ett jämförbart resultat. Mjölk från Jersey-kor kommer att väga mindre än från Holstein-kor eftersom fett har lägre densitet än de andra beståndsdelarna. För mindre mejerier kan man räkna 1 liter mot 1 kilo, men förädlas mer än 1 000 liter/dag kommer skillnaderna vara så stora att det motiverar en omräkning för att få korrekta uppgifter på ostutbytet.

Det tekniska ostutbytet kan uttryckas i mjölk per kilo ost eller som vanligast i procent och räknas fram genom att dela kilo ost med liter/kilo mjölk.

För att räkna ut ostutbytet vägs osten innan saltning. Denna vikt kan även användas för att räkna ut hur mycket osten förlorar i vikt under lagringstiden. Genom att kontrollera ostutbytet efter ystning vet vi vad vi uppnått men för att ta reda på förbättringspotentialen måste vi använda ett annat mått för ostutbyte.

Koefficient för styrning av utbytet

Denna formel kan användas för alla komponenter i mjölken såsom fett, protein, torrsubstans, mjölksocker, mineraler. Mängd komponent hämtas från analysvärden.

$$\frac{\text{Ostens vikt i kilo X mängd komponent i osten i \%}}{\text{Mjölkens vikt i kilo X mängd komponent i mjölken i \%}} \text{ X } 100$$

STYRNING AV UTBYTET
Ett viktigt mått för att förstå hur väl man lyckas ta tillvara torrsubstansen i mjölken är koefficienten för styrning av utbytet (yield control coefficient). Den används för att upptäcka förluster under ystningsprocessen (fett, protein) och visar på att mjölkkvalitet och teknik kan behöva anpassas för att minimera förluster och optimera osttillverkningen.

Ett bra mått är om du lyckas binda 90 % av fettet som finns i mjölken medan det optimala värdet för proteinet varierar beroende på osttyp. När du väl konstaterat en förlust behöver du ta reda på var förlusten sker.

PROTEINFÖRLUSTER
Orsaker till proteinförluster kan bero på mjölkkvaliteten (mastiter, totalt antal bakterier, psykotrofa bakterier, ålder på ystmjölken och kalciuminnehåll) samt i ystningstekniken (koagulering, brytning, syrningsprofil). Ju mer bearbetning som ingår i ystningstekniken desto större risk finns att förlora protein. Vissa osttyper har på grund av det en normalt större förlust, till exempel har alpostar (halvt upphettade) ett mål på 75 % medan en mjuk ost som Camembert har 87 % (koefficient för styrning av utbyte).

Ett högre celltal, som fungerar som en indikation på mastit, påverkar mängden kasein negativt, halten sjunker och ostutbytet blir därmed lägre (kaseiner övergår till lösliga proteiner). Det finns alltså god anledning att arbeta med att få ner celltal. En bra metod för att hålla koll på celltal och upptäcka mastiter tidigt är att använda CMT* individuellt varje vecka.

PSEUDOMONAS-BAKTERIER
Problem med pseudomonas i ost kan ge stark beska, lukt av kadaver och starkt lysande ostar men det medför inget hälsoproblem. Bakterierna finns framförallt i vatten och problemet förekommer över hela världen. Ju längre tid mjölken kylförvaras desto mer hinner dessa bakterier föröka sig och under tiden de bryter ned proteiner frigörs proteolytiska enzymer, vilket medför en starkare nedbrytning av osten under lagringen. Dessutom kommer det att finnas färre onedbrutna proteiner vid ystningstillfället vilket naturligtvis påverkar utbytet. Ystmjölk bör inte vara äldre än 48 timmar för att inte innehålla för många pseudomonas-bakterier.

För att komma tillrätta med problemet är första steget att minska bakteriemängden i vattnet, till exempelvis genom UV-filter eller genom att diska utrustningen i 80-gradigt vatten innan användning.

KALCIUMFÖRLUSTER
Det finns även ett annat problem med mjölk som kylförvarats för länge, det bundna kalciumet frigörs. Denna kalciumförlust leder till att fler proteiner inte binds in utan följer med vasslen.

KOAGULERINGSTID OCH PROFIL
Den totala koaguleringstiden är inte viktig i sig utan det är förhållandet mellan flockningstid och förhårdningstiden som är viktigt eftersom det påverkar konsistensen på koaglet vid brytning. Om vi har en felaktig relation mellan dessa parametrar och beroende på typ av ost kan koaglet vara för löst vid brytning eller för hårt. Vid för löst koagel så förstörs små partiklar och vid för hårt koagel blir det svårt att bryta till rätt storlek. Det behövs då en hård mekanisk brytning vilket innebär att små partiklar förloras till vasslen. Vid bägge scenarierna blir det ett sämre ostutbyte.

SYRNINGEN
Syrningsprofilen är också ett viktigt redskap för att få kontroll över produktionen. Om syrningshastigheten är för snabb kommer proteiner att förloras genom avmineralisering. Till exempel kan man förlora mycket pengar på att använda för mycket syrningskultur.

FETTFÖRLUSTER
Vid transport, pumpning eller tömning i ystgrytan av kall mjölk kan fettglobulinerna skadas vilket gör att monotriglycerider lägger sig på mjölkens yta. Förutom att man förlorar fett kan detta leda till dåliga, metalliska och härskna smaker. Det bästa sättet att transportera mjölk är med hjälp av gravitation men det är inte alltid möjligt. Se då till att använda en skonsam pump. Pumpningen bör inte ta mer än 10–25 minuter, vilket för 100 liter mjölk innebär att pumpen ska klara 3 200 liter/timme.

Jersey-mjölk innehåller en hög andel fett och är inte den bästa för osttillverkning. Fettet motverkar proteinernas sammanbindning under koaguleringsprocessen och på så vis minskar mycket fett i mjölken ostutbytet. Men du kan styra detta genom att avgrädda Jersey-mjölk, då justeras fetthalten i förhållande till proteinhalten och på köpet får du grädde som du kan göra smör utav.

Även brytning och omrörningstekniker kan påverka fettförluster.

AVSLUTNINGSVIS avslöjade Ivan att det här materialet egentligen var ämnat för en tvådagars kurs. Och det gick han igenom på en timme! Så ni förstår, det blev väldigt intensivt. Men, denna snabbversion gav oss mersmak och vi hoppas kunna erbjuda detta i kursform någon gång framöver. //

* California mastitis test

→ Hela referatet finns att läsa på eldrimner.com med till exempel mer om förluster under lagring.

ANDREAS OCH VINÄGERFABRIKEN

BERÄTTELSEN BÖRJAR 2004 NÄR ANDREAS MALMGREN JOBBADE I KÖPENHAMN. VID SAMMA TID UPPSTOD DÄR INITIATIVET NY NORDISK MAT MED MATENTREPRENÖREN CLAUS MEYER I SPETSEN. CLAUS STARTADE OCKSÅ UPP NORDHAVN EDDIKE BRYGGERI OCH EN DAG FICK ANDREAS EN VINÄGERMODER AV HONOM.

TEXT Viktoria Vestun ▪ FOTO Malmö Vinägerfakrik

De första försöken med att tillverka vinäger hemma på köksbänken blev så bra, berättar Andreas, att han bestämde sig för att skala upp. Han lyckades övertala vännen Alexander Zinnert om att det behövdes en vinägerfabrik i Malmö, och att det var just de två som skulle starta upp den. Målsättningen, då som nu, är att göra fräsch, frisk och fruktig vinäger med balans och rundhet i syran och tydlig fruktsmak av råvaran.

Idag har Malmö Vinägerfabrik elva sorters vinäger i sin repertoar. De exporterar, bland annat till Shanghai, men är fortfarande småskaliga med en årsproduktion på några tusen liter, beroende på säsong och tillgång. Året hos Malmö Vinägerfabrik ser ut så här: de börjar med att tillverka ljus vinäger och övergår succesivt till allt mörkare sorter. Den första vinägern görs av björksav som tappas i februari till mars, och när den är klar är det dags för fläder vinäger. Sedan tillverkas fruktvinägrar av till exempel äpple, plommon och körsbär. Allra sist på året är det dags för maltvinägern.

VINÄGERRECEPTET

Receptet för att tillverka en vinäger är enkelt: alkohol + syre + tid är det som behövs. Som ursprungsråvara går det egentligen att använda allt som innehåller stärkelse eller socker, och först måste dessa kolhydrater jäsas till alkohol, vilket alltså innebär att första steget blir att tillverka en alkoholhaltig produkt, till exempel vin. Det går också att utgå från cider eller öl. Nästa steg är att särskilda ättiksyrabakterier omvandlar alkoholen till ättiksyra, de ”förvandlar” vinet till vinäger. Det gäller att hålla koll på sockerhalten i råvaran för att kunna räkna ut alkoholhalten och därefter ättiksyrahalten. En procent alkohol ger ungefär en procent vinäger, eller kanske lite mindre beroende på hur mycket alkohol som dunstar under processen. För Malmö Vinägerfabrik är målet att göra vinäger med cirka 5–6 procent ättiksyra, vilket innebär att alkoholhalten i fruktvinerna måste vara cirka 6–8 volymprocent. Det är en utmaning att från början få till rätt alkoholhalt. Om alkoholhalten blir för hög måste drycken spädas ut, viket gör vinägern tunnare, och om alkoholhalten är för låg ger det en för svag ättiksyrahalt så att den färdiga produkten inte får kallas vinäger. Alkoholjäsningen måste också vara lyckad för det går inte att få god vinäger av ett defekt vin även om alkoholhalten är rätt – dåliga smaker förvinner inte under jäsningen till vinäger.

VINÄGERKULTUR

Bakterierna som omvandlar etanolen till ättiksyra finns i miljön men kan också tillsättas som en startkultur. Malmö Vinägerfabrik använder 5–10 liter färdig, levande, vinäger för att starta upp en sats på 200 liter. Tänk på att vinägerkulturen måste trivas med den alkoholhalt som vinet, cidern eller ölet har, tipsar Andreas. I ett vin med 14 volymprocent alkohol klarar sig inte alla ättiksyrabakterier från en vinäger med 7 procent ättiksyra, utan då måste alkoholdrycken först spädas ut.

JÄSTANK

Metoden som Andreas använder sig av kallas för ”submerged fermentation” eller nedsänkt jäsning. Den görs i en speciell tank som skapar små bubblor i alkoholdrycken, vilket påskyndar processen eftersom ättiksyrabakterierna behöver syre för att omvandla alkohol till ättiksyra. Tanken håller också vätskan vid en optimal temperatur på 25–28 °C genom att värma i botten respektive kyla med en kylspiral, beroende på om temperaturen blir för hög eller låg. Andreas började med en tank som rymde 20 liter men idag har de bytt upp sig till en som tar 300 liter. Med hjälp av denna går det att göra vinäger på en månad, men det är inte att rekommendera att låta det gå så snabbt eftersom vinägern då får en vass och spretig smak som måste lagras längre.

LAGRING

På Malmö Vinägerfabrik får vinägrar jäsa och lagras i minst tre månader. Vissa sorter som äpple, körsbär och plommon vinner på att lagras i upp till åtta år, men det är inte lyckat att lagra fläder vinäger i mer än tre år för då försvinner fräschören. Att träfatslagra vinägrar och även att göra en egen variant av balsamvinäger är projekt som Malmö Vinägerfabrik nu testar och hoppas kunna tillverka i framtiden. //

ANDREAS MALMGREN är kock i grunden och har jobbat på restauranger och inom offentlig måltid. Idag jobbar han för Hushållningssällskapet med rådgivning. Under Saerimner 2019 höll Andreas ett uppskattat föredrag med rubriken ”Svensk hantverksvinäger – en möjlighet för mathantverkare” som denna text är en sammanfattning av. Andreas är numera rådgivare för Eldrimners räkning och kommer också att hålla en kurs om vinägertillverkning i höst, läs mer i programmet i slutet av tidningen.

SYLTHANTVERK
MED YVONNE BJÖR

YVONNE BJÖR PÅ BJÖRGÅRDEN I DALARNA TILLVERKAR HUNDRATALS OLIKA PRODUKTER I SMÅ SATSER UTIFRÅN DE RÅVAROR HON HAR I SIN OMGIVNING. DE FLESTA AV BJÖRGÅRDENS PRODUKTER ÄR CERTIFIERAT ELDRIMNER MATHANTVERK. YVONNE HAR GÅTT MÅNGA KURSER ARRANGERADE AV ELDRIMNER OCH AV FÖRENINGEN SYLTNINGSSÄLLSKAPET. NU HÅLLER HON SJÄLV KURSER I HANTVERKET ATT KOKA SYLT OCH MARMELAD OCH ÄR DESSUTOM RÅDGIVARE FÖR ELDRIMNERS RÄKNING.

TEXT & FOTO Viktoria Vestun

SYLTNING

Definitionen på att sylta en råvara är att byta ut vattnet i den mot socker. Det ger en annan konsistens och en längre hållbarhet till råvaran. De vanligaste syltade produkterna är förutom just sylt även marmelad och gelé. Även mos, chutney och andra liknande produkter hör också hit.

Skillnaden mellan en marmelad och en sylt, enligt Yvonne, är att marmelad har en gelébildning kring bär- eller fruktbitarna medan sylt inte behöver ha det. Om det däremot bara är en klar, stark gel kallas det för gelé. Men gränserna är inte glasklara för det finns såklart marmelader som är något lösare och sylt som är åt det fastare hållet samt gelé med bitar i.

Marmelad är den mest populära produkten upplever Yvonne, det är den som kunderna frågar mest efter. Men hon tycker att det är synd att både sylt och gelé är underskattade. Sylt kan ofta vara mer användbart och gelé är gott till så mycket mer än söndagssteken – den passar ypperligt på ostbrickan eller som smaksättare i såser.

EGET PEKTIN

Gelékonsistensen i marmelad eller gelé bildas av det pektin som finns naturligt i råvarorna. Detta innebär att det egentligen inte går att tillverka dessa produkter av pektinfattiga råvaror som rabarber, jordgubbar och blåbär. Men med tillsatt industripektin eller med egentillverkat pektin och hantverkskunskap går det att få till det ändå, och Yvonnes personliga val är det senare.

Att använda industripektin kan ha vissa fördelar, till exempel att det går att använda råvaror som är mer mogna och därför har mer smak men mindre naturligt pektin kvar. Industripektin ger en starkare gel som tål transporter bättre. Men det finns nackdelar också, till exempel att det är en tillsats som tillverkats någon annanstans vilket gör att den som använder det inte har full kontroll över vilken råvara och metod som använts, eller vilken energiåtgång och vilka transporter som krävts.

Yvonne upplever även att industripektin kan ge en bitter bismak till produkterna.

Om Yvonne vill göra marmelad på en pektinfattig råvara tillverkar hon sitt eget pektin av knappt mogna äpplen, rosenkvitten, paradisäpplen eller frukter från vildapel. Den metod som Yvonne arbetat fram för att tillverka eget pektin är att koka av fruktbitarna i en saftmaja. Äppelsaften som utvinns kan sedan frysas in eller pastöriseras och bevaras på flaska, tills den ska användas.

MARINERING OCH KOKNING

Socker är en viktig ingrediens vid alla typer av syltning och med mycket socker är det lättare att lyckas med gelbildningen och få ett bra resultat. I takt med att Yvonne blivit skickligare har hon kunnat dra ner sockerhalten något i sina produkter men ändå behållit kvaliteten.

En metod som Yvonne använder till alla sina sylter och marmelader är att hon marinerar råvaran med socker över natten. Metoden innebär att syltningen påbörjas redan innan kokningen, vilket förkortar koktiden så att bären eller fruktbitarna håller ihop bättre och slutprodukten får en fin struktur. När Yvonne ska marinera tar hon fram frysta bär, tillsätter socker, täcker över och låter blandningen stå över natten i rumstemperatur. Om kokningen inte ska ske förrän någon dag senare så kan det istället få stå i kylen och vänta. När det är dags att koka silas lagen av, eventuella kryddor och mer socker tillsätts och detta får koka upp till 104–105 °C innan bären läggs i och det får koka klart.

Konsten att avgöra när kokningen är färdig övas upp med tiden. Det viktigaste är att titta efter hur bubblorna ser ut: de ska bli stora och glansiga för vissa råvaror, och små och ”snabba” för andra. Eftersom det finns en relation mellan temperaturen och sockerhalten använder Yvonne också en termometer under kokningen och avbryter när den visar 104–105 °C för en marmelad beroende på råvara. Men temperaturen är bara en extra kontroll, om termometern visar att produkten inte färdig fast Yvonne ser att den är färdig – ja, då låter hon känslan bestämma.

Sätt er egen identitet på produkterna! ... Ett hantverk är något som är präglat av personen som gör det.

RÅVAROR

Egentligen börjar syltningen redan när Yvonne tar hand om de färska råvarorna, för då bestämmer hon till exempel vilken storlek hon vill ha på rabarberbitarna i sin marmelad. Yvonne fryser in alla råvaror, utom äpple, för att kunna fördela arbetet över året. Men själva infrysningen ska inte heller förringas som förbehandlingsmetod inför syltningen tycker Yvonne, för under tiden i frysen sprängs cellväggarna vilket också hjälper till att förkorta koktiden jämfört med om färsk råvara används

En stor del av Yvonnes arbetstid går åt till att skaffa råvaror. Hon köper in jordgubbar, hallon och rabarber från lokala odlare. Äpplen kommer från privatpersoner med trädgårdar. Vissa råvaror odlar och plockar Yvonne själv men detta har hon dragit ner på för att spara tid. Sedan ”räddar” hon också överbliven frukt från en butik i trakten vilket innebär att det ibland finns produkter med exotiska smaker på hyllorna i hennes butik. Att vissa saker i sortimentet bara finns en enda gång eftersom råvaran bara fanns just då, eller för att någon gjorde en särskild beställning, är något som Yvonne tycker ger en rolig variation till arbetet.

HANTVERKSGLÄDJE

Det roligaste med att ha mathantverksföretag är själva hantverket tycker Yvonne: att skapa smaker och konsistenser. Det hon har lärt sig med tiden är att tänka efter vad produkterna ska användas till, att komma ihåg att de är tillbehör och fundera ut hur de smakar att äta tillsammans med något annat. Produkterna är kanske inte alltid goda på egen hand direkt ur burken, och ska kanske inte heller vara det, men de måste såklart vara goda tillsammans med det som de serveras med.

Yvonne är inte rädd om sina recept utan delar gärna med sig och lär ut.

– Varför behålla bra saker för sig själv? säger hon, och tillägger

– Men sätt er egen identitet på produkterna! Alla gillar olika – gör era egna varianter, sätt er touch på det och gör det som ni, eller era kunder, gillar. Ett hantverk är något som är präglat av personen som gör det.

Och såklart har Yvonne några tips till de som är inne på att starta företag inom detta:

– Hitta det som är kul och bekvämt för er själva. Våga laborera och våga misslyckas, men sälj inte dåliga produkter. Gå kurs. //

ROSENKVITTEN kallas ibland för Nordens citrus för att den är så sur. Namnet till trots är den inte släkt med äkta kvitten. Rosenkvitten passar bra att göra gelé av, men passar inte lika bra att använda som pektinbas i andra produkter eftersom dess smak slår igenom.

RÅVARORNAS EGENSKAPER varierar ofta mycket mellan åren berättar Yvonne. Till stor del kan en skicklig hantverkare hantera och styra processen så att produkterna ändå känns igen av kunderna från sats till sats och från år till år. Men helt lika blir inte alltid produkterna och det får man som mathantverkare finna sig i.

YVONNE KOKAR SMÅ SATSER av sylt, marmelad och gelé, vilket innebär maximalt 3 kg frukt eller bär åt gången i grytan som rymmer 18 liter. Hon använder en koppargryta eftersom materialet leder värme bra vilket gör att kokningen tar kortare tid än i en rostfri gryta och för att det blir lika hett i botten som i toppen. En koppargryta ska helst användas tillsammans med gaslåga. Koppargrytor ska vara av bra kvalitet, gamla förtennade koppargrytor ska inte användas.

Rosenkvitten

KOKTA SIKHUVUDEN OCH SALTADE MÖRTAR

TEXT Aksel Ydrén ▪ FOTO Sundell

HUR FÖRÄDLADES FISKEN FÖR BARA NÅGRA ÅRTIONDEN SEDAN? I JAKTEN EFTER VÅRA GLÖMDA FÖRÄDLINGSTRADITIONER LÅTER VI DEN PENSIONERADE YRKESFISKAREN SIGVARD SUNDELL FRÅN FÄLÖN I ROSLAGEN ÖPPNA SIN SKATTKISTA AV BERÄTTELSER OM SALTAD MÖRT OCH ANDRA SKÄRGÅRDSMINNEN.

En av dem som fortfarande bär på kunskap och minnen om då fisken var en viktig del i självhushållningen längs våra kuster är den pensionerade yrkesfiskaren Sigvard Sundell. Han är idag 75 år och bor på Fälön i Roslagens skärgård där han i hela sitt yrkesliv varit verksam som fiskare. Då Sigvard började yrkesfiska 1959, som många generationer innan honom gjort, var fisket ännu en viktig näring för kustborna men mycket har hänt sedan dess. Av de omkring femtio fiskebåtar som då fanns och vardera sysselsatte två personer återstår idag cirka fem.

– Jag började yrkesfiska direkt efter att jag gick ut skolan, först fiskade jag tillsammans med min far och senare med mina två söner. Sigvard fortsätter med att berätta att många var vad man kallar fiskarbönder, jord och skogsbrukare som även periodvis försörjde sig på fiske. Speciellt gällde det fisket efter lekströmming

Han fortsätter med att berätta om strömmingsfiskets stora betydelse för kustborna och att det inte är en underdrift att kalla den havets silver. När isen försvann på våren började fisket efter lekströmming som pågick till juli då strömmingen vandrade ut mot havet igen. Under den mest intensiva perioden av fisket fick damerna på en del av öns gårdar ta över jordbruket så karlarna helhjärtat kunde ägna sig åt fisket. Efterhand övergick Sigvard och de andra yrkesfiskarna till att fiska efter all den andra fisk som fanns att få längs kusten.

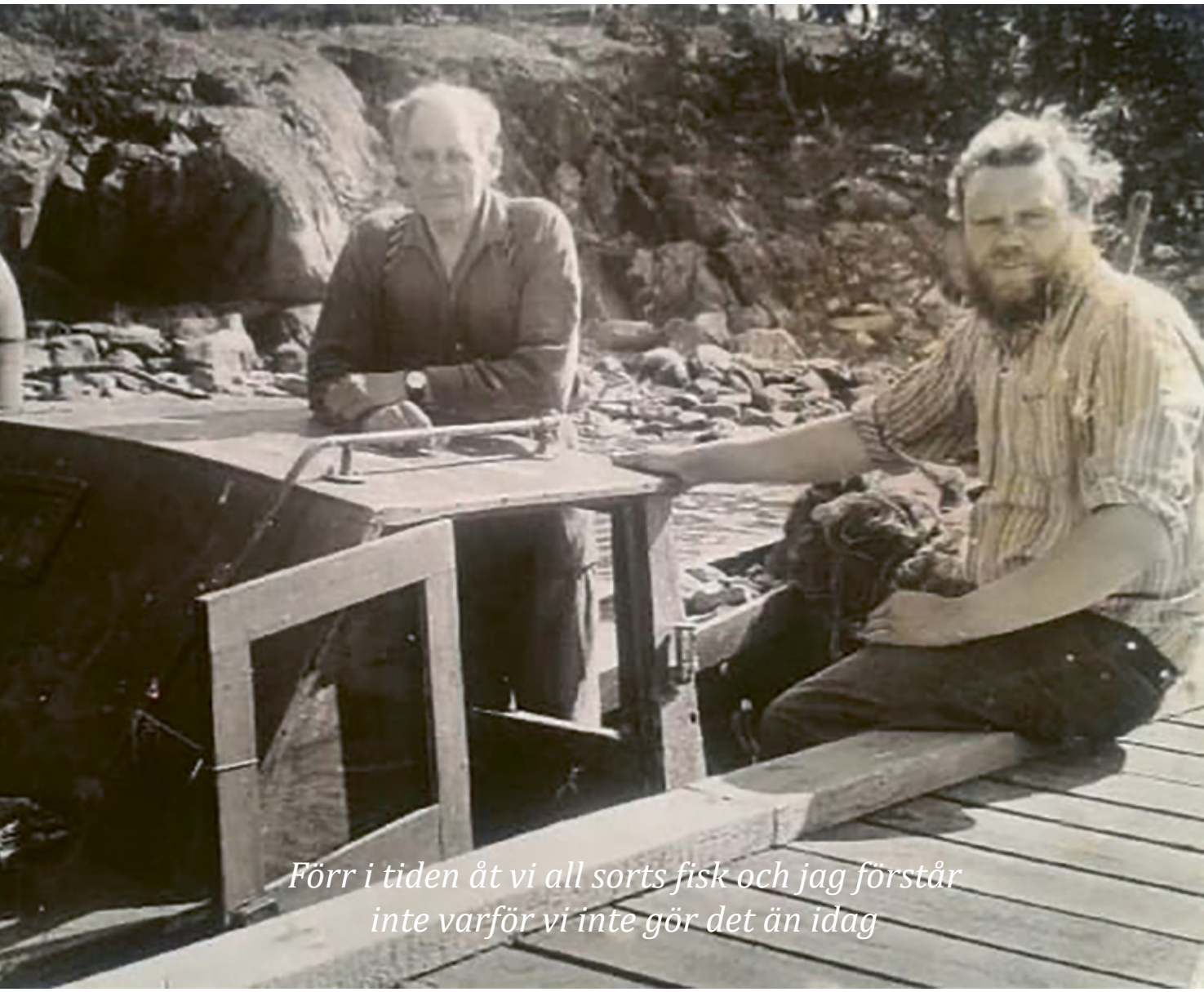
Lika viktig som försörjningen var fisket till husbehov och Sigvard har en skattkista av kunskap om gamla recept och förädlingsmetoder.

– Förr i tiden åt vi all sorts fisk och jag förstår inte varför vi inte gör det än idag säger Sigvard.

När isen försvann fanns det mycket av en fisk Sigvard kallar ismört, den var stor och fin som en abborre i storleken och hade en fantastisk god rom.

Simpor är en annan fiskart som är uppdelade på flera underarter och tillhör gruppen taggfeniga fiskar och är relativt små i storleken. Simporna har ett förhistoriskt och otäckt utseende och för de flesta av oss är nog arten obekant som matfisk men Sigvard berättar att hans mor var väldigt förtjust i att tillaga simpor, hon flådde simporna från det ormliknande skinnet och kokade eller stekte fisken. Som med mycket annan fisk såg man till att ta vara på allt och lät rommen och mjölken ofta vara kvar i fisken under tillagningen.

Längre ut till havs i Ålandshavs djupgropar fiskades torsken som var stor och fet och vägde mellan två till tre kilo. I hushållen kokades den färsk men under andra världskriget då det rådde brist på lutfisk gjordes några tappra försök efter norsk förlaga att torka torsk.



Sigvard tillsammans med sin far Hildur Sundell i början på 1970-talet.

Men det fuktiga östersjöklimatet skiljde sig alltför för mycket från Nordnorge, där har havsströmmar och ett arktiskt klimat skapat de rätta förutsättningarna av lagom kyla och torr luft som genom århundraden visat sig idealiska för framställning av torrfisk som är råvaran till lutfisk. Efter år av storskaligt fiske är idag torskbeståndet fredat i hela Östersjön även om Sigvard är övertygad om att torsken i Ålandshav utgör ett eget bestånd som tål ett småskaligt yrkesfiske.

UNDER SOMMARMÅNADERNA fiskades mycket id och braxen, speciellt då fisken lekte och man kunde få stora mängder. Två arter som båda är kända för att vara beniga men som kunde tillredas med en mängd olika metoder. Det var vanligt att de kokades hela eller saltades in men man kunde också göra utsökta fiskbullar av dem som fick sjuda i en buljong gjord på skrovet. Sigvard berättar också att braxen kunde bli till en riktigt festmåltid om den kokades in med ättika och åts kall i den gelé som bildats när fisken svalnat.

Till skillnad från idag var det vanligt att fisken kokades hel och åts med potatis och vitsås. Vardagsmat var även den insaltade fisken som ni strax ska få höra mer om. Eftersom familjen alltid tillagade gäddan färsk serverad med riven pepparrot så blev den ett välkommet avbrott från den konserverade saltfisken. Längre norrut i trakterna runt Mellanfjärden i Jättendals socken har Sigvard hört berättas att gädda även fermenterades till surgädda.

SALT HAR I NORDEN troligen använts i matlagning och konservering ända sedan vikingatiden och var länge en exklusiv råvara som användes sparsamt. I takt med att saltet blev billigare och mer lättillgängligt under 1100-talet så revolutionerade det vår mathållning. Det blev även allt vanligare att konservera fisk genom att fisken hårdsaltades i tunnor vilket skapade en mycket hållbar produkt som kunde lagras under längre perioder. Insaltning av fisk var ända fram tills frystekniken blev vanlig efter andra världskriget en av de mest dominerande konserveringsmetoderna. Med frysboxens intåg i hushållen har den saltade fisken sakta försvunnit och ersatts av färskmat och halvfabrikat.

Bruket att salta in fisk på tunnor var särskilt vanligt bland kust-, och skärgårdsbor där den dels användes som handelsvara och såldes till bönder och dels användes i självhushållningen. Mycket av vårt samtal kretsar just kring insaltningens betydelse och framförallt var det strömming och sik men även mört, id och braxen som saltades på träkaggar och förvarades i sjöbodar med vasstak som isolerade mot värmen.

Den vanligaste insaltningsmetoden var att rensa fisken och ta bort gälar och tarmar, mjölken och rommen fick i en del fall vara kvar i fisken. Därefter fick fisken ligga över natten i lake för att dra ut blod och andra orenheter. Det sista steget var att strö ett rikligt lager salt i botten på en träkagge och sedan varva fisk och salt tills kaggen var full och en tyngd placerades överst för att se till att fisken täcktes av den saltlake som efterhand bildades. Sigvard berättar att år efter år av saltning bidrog till att golvplankorna i sjöbodarna efterhand blev tunga som bly och nästintill omöjliga att flytta på då golven skulle renoveras.

Då fisk konserveras genom insaltning genomgår precis som i all förädling en förvandling, vattenhalten sänks medan näringsvärdet bevaras. Den kritiska punkten som begränsar hållbarheten är fiskens fettinnehåll. Hur länge fisken behövde ligga i kaggen varierar beroende på fiskens storlek förklarar Sigvard, för strömming räcker det med en vecka medan det enligt Sigvard krävs två veckor för sik och lite större fiskarter. Innan den saltade fisken kunde tillagas fick den ligga i vatten över dagen för att vara tillräckligt ursaltad för att kunna ätas till middagen.

ÄVEN OM STRÖMMINGEN som art var viktigast för husbehovet, och den fisk Sigvard håller som godast, så var även siken en fiskart det fanns gott om och där tillagningsmetoderna varierade. Färsk åt man den kokt eller stekt, till jul och andra högtider var ättiksinlagd sik en obligatorisk delikatess. Den sik som skulle saltas blev bäst om den fångades om hösten då den hade ett lägre saltinnehåll och därför fick en bättre hållbarhet. Han minns med glädje två maträtter som brukade tillagas av den insaltade siken:

– När vi saltade in siken skar vi bort huvuden som vi kokade med salt och peppar och åt med knäckebröd och potatis berättar Sigvard och beskriver hur hans far brukade sitta med en stor hög sikhuvuden som han sörplade på hemma vid köksbordet. En annan favorit bland maträtterna är den halstrade siken som tillagades då glöden lagt sig i kökets vedspis.

Inför högtider gjorde familjen ättiksinläggningar av strömming och sik. Till Sigvards inläggningar använder han Perstorps 24 procentiga ättika som blandas med tre delar vatten, en del socker för smaken, lagerlag och kryddpeppar. Efter en vecka var inläggningarna klara att serveras. Av den mindre strömming som fångades och där det kunde gå åt 40 strömmingar per kilo gjordes ibland anjovis kryddad med sandelträ. Som regel är det skarpsill som används till den anjovis vi köper i butikerna.

LÖK-, OCH KRYDDSTRÖMMING är två paradinläggningar som närmast kan betraktas som en del av vårt gastronomiska kulturarv. De beredes på ett lite annorlunda vis än de övriga inläggningarna. Först fick strömmingen som skulle ha ryggbenet kvar ligga i en ättikslag med samma proportioner som ovan, efter 7–8 timmar skulle man känna på fisken så den genom syrningen fått rätt konsistens. Därefter blandades efter familjens egna recept lagerblad, kryddpeppar och lök tillsammans med en kopp salt och upptill en liter socker som tillsattes i ättikslagen.

MYCKET HAR HÄNT när det kommer till fiskens betydelse för skärgårdsborna. Av den fisk som konsumeras i Sverige är det en allt mindre del som är fångad lokalt. Sigvard ser med oro på den fortsatta utvecklingen för det småskaliga kustnära fisket. Framförallt berättar han att strömmingen minskat på grund av det industriella storskaliga trålfisket som pågår utanför kusten. Och när strömmingen minskat har sälarna i sin tur sökt sig allt längre in mot kusten för att finna sin föda.

Sigvards anekdoter kan ses som en tidsresa bland bortglömda maträtter och ett kulturarv som sakta håller på att försvinna. Men under den rådande pandemin har vi även blivit smärtsamt medvetna om hur sårbart vårt samhälle är, inte minst när det gäller Sveriges självförsörjningsgrad på livsmedel. Och kanske kan hans ord och kunskap även ses som en uppmaning för ett mer hållbart samhälle, ett samhälle där vi genom att ta vara på den lokalt fångade fisken stärker vår livsmedelsproduktion och bevarar ett kulturarv för framtida generationer. //

DET LILLA GÅRDSRÖKERIET MELLAN TRE SJÖAR

FÖR DEN SOM PLANERAR EN SVERIGESEMESTER OCH HAR VÄGARNA FÖRBI JÖNKÖPINGS LÄN KAN DET VARA VÄL VÄRT ATT GÖRA ETT BESÖK PÅ SJÖARPS RÖKERI. ETT LITET GÅRDSRÖKERI MELLAN GRÄNNA OCH TRANÅS DÄR PRODUKTER AV BÅDE FISK OCH KÖTT RÖKS ÖVER ÖPPEN ELD MED HANTVERKSMÄSSIGA METODER.

INTERVJU Aksel Ydrén ▪ FOTO Sjöarps Rökeri

VÅRT FÖRETAG

– Jag heter Martin Jansson och driver Sjöarps rökeri tillsammans med min fru Ulrika. Rökeriet ligger på en gård i närheten av tre sjöar mellan Gränna och Tranås. Vi tog över företaget 2008 efter min far som började med en liten fiskodling på 1980-talet som komplement till jord- och skogsbruket. Jag har en bakgrund som kock vilket såklart har hjälpt en del men jag jobbade också med min far innan jag tog över och lärde mig mycket av honom. Idag har vi en fiskodling som producerar mellan 8–10 ton regnbågslax, ett rökeri och en gårdsbutik där vi både säljer vårt eget mathantverk och andra produkter från lokala producenter.

OM MATHANTVERKET OCH FÖRSÄLJNING

– Rökta fiskprodukter är den klart största delen av vårt sortiment, både regnbåge, sik och lax. Fisken röker vi under lite olika former, både hel och som filé. Vi röker även kött av olika slag och tar emot både fisk och kött från privatpersoner för rökning. Under jaktsäsong köper jag in en del rådjur som jag styckar upp och förädlar, låren och sadeln röker jag medan jag av övrigt gör en korv som vi kallar Sjöarps viltkorv. Våra produkter säljer vi i gårdsbutiken och till restauranger och butiker inom tio mils avstånd från oss, vi är också med i ett par REKO-ringar. Särskilt runt storhelger har vi en intensiv försäljning då vi producerar mycket.

TANKAR OM SM I MATHANTVERK

– Vi har varit med och tävlat två gånger och tilldelats silvermedaljer två gånger i klassen varmrökt fisk, dels för vår rökta sik 2019 och dels för den rökta dubbelfilén av regnbågslax. Det har gett oss ett erkännande att vi har en väldigt bra produkt vi kan vara stolta över. Marknadsföringsmässigt har medaljerna även betytt mycket och gjort att vi blivit uppmärksammade i lokalpressen, särskilt första året vi var med och fick silver kom det många kunder som ville smaka på silvermedaljören. Genom att delta på plats har vi även fått möjlighet att nätverka och lära känna andra mathantverkare. Silvret ska såklart bli till en guldmedalj i framtiden.

FAVORITPRODUKT/RÅVARA

– Favoriten är nog den rökta dubbelfilén av regnbågslax. Det är en produkt som bara är sockersaltad och rökt. Den får jag mycket positiva omdömen om.

MATHANTVERKSSEMESTER

– Mellan Tranås och Gränna finns en fin semesterväg och i området finns förutom vår gårdsbutik flera andra duktiga mathantverkare som är värda ett besök. Bland annat kan man besöka Brostorps mejeri utanför Hestra i Ydre som har en gårdsbutik och ett café som lockar mängder av besökare. Strax utanför Gränna ligger också Ravelmarks gård som säljer grönsaker och kött från den egna gården. Ett annat tips är Hugos isterband och deras lanthandel i Örserum som säljer isterband och olika charkprodukter.

ATT VARA MATHANTVERKARE UNDER CORONAKRISEN

– REKO-ringar är bra men coronaepidemin påverkar oss negativt som för de flesta. Restauranger går dåligt nu och under sommartid brukar vi ha mycket försäljning dit. Även försäljningen till affärer har minskat. //

SILVER SM MATHANTVERK 2019 ELDRIMNER

VARMRÖKT SIK

JURYNS MOTIVERING: Ett mästerligt mathantverk med en vacker mörk och matt färg på skinnet. Köttets färg är exemplariskt. Smaken är en kärlekssymfoni i salt rökighet och en fröjd att åtnjuta.

GULD-STRÖMMING I SKÄRSÅ

DENNIS WESTLUND ÄR YRKESFISKAREN SOM TILLSAMMANS MED SIN SAMBO DRIVER SKÄRSÅ RÖKERI UTANFÖR SÖDERHAMN. TACK VARE EN LYCKLIG SLUMP STÄLLDE HAN UPP I SM 2019 OCH TUR ÄR VÄL DET FÖR HANS LÖKSTRÖMMINGSFILÉ FICK GULDMEDALJ I KLASSEN INLAGD FISK.

INTERVJU Aksel Ydrén ▪ FOTO Privat

VÅRT FÖRETAG

– Jag heter Dennis Westlund och driver Skärså rökeri tillsammans med min sambo Elenor Svensson. Företaget ligger en mil utanför Söderhamn vid det gamla fiskeläget Skärså där min släkt fiskat i generationer. Jag varit fiskare i hela mitt yrkesliv och från början såldes fisken till producentorganisationen Gävlefisk men efter att den försvann för omkring tio år sedan så blev det mer och mer förädling.

Våra lokaler ligger längst ut i Skärså och för 20 år sedan byggde vi ut lokalerna för att kunna utveckla förädlingsdelen. Förra året togs nästa steg då vi byggde ut butiksdelen och kompletterade lokalerna med ett litet café och två nya kylrum.

OM MATHANTVERKET OCH FÖRSÄLJNING

– Det mesta av fisken fångar jag själv även om jag kompletterar med en del inköpt råvara.

Framförallt är det strömming som är den stora produkten och av den röker vi böckling, gör sotare och olika inläggningar som rullströmming, saltströmming och lökströmmingen jag vann guld med. Jag gravar och röker även en hel del lax som jag både köper in och fångar i mina laxfällor. Under säsong även sik och abborre till försäljning. Det mesta säljer vi själva i vår gårdsbutik och i en fiskvagn som jag står med i Söderhamn en dag per vecka. Under lågsäsong kan kunderna handla själva i vår självbetjäningsdel.

En del fisk säljer vi också till restaurangen Albertina som ligger härute i Skärså och som förra året togs över av Malin Söderström och hennes syster Anna. Malin har både varit med i kocklandslaget och ansvarat för nobelmiddagen.

TANKAR OM SM I MATHANTVERK

– Jag är inte så mycket för att tävla och egentligen är det en slump att jag ställde upp med lökströmmingen i SM. Ylva Olofsson, en bekant som är mathantverkare, övertygade mig att skicka med en produkt och på den vägen är det. Lökströmmingen har en historisk koppling till Skärså vilket gör det extra roligt med segern.

Efter vinsten i SM sålde jag slut på lökströmmingen och längre fram på säsongen framåt jul kunde jag också märka av ett tydligt ökat intresse.

MATHANTVERKSSEMESTER

– Jag vill verkligen rekommendera den som planerar en sverigesemester att besöka fiskeläget Skärså. Det ligger vackert vid en vik i Bottenhavet och är väldigt väl bevarat. En gång i tiden var det ett av Norrlands Största fiskelägen och runt andra världskriget sysselsatte fisket ungefär 100 personer. Vid sjöbodarna fanns förr i tiden många små rökerier och upptill 30 fiskebåtar lossade sin fisk här. Förutom vårt rökeri och servering finns även restaurang Albertina, en glashytta med butik och café och ett litet fiskemuseum. //

GULD SM MATHANTVERK 2019 ELDRIMNER

LÖKSTRÖMMING

JURYNS MOTIVERING: Vackert presenterat med en lyxig känsla. Perfekt konsistens, smak och doft. Ett otroligt fint hantverk.

NYSTARTADE CHARKARE

TEXT Anna Berglund ▪ FOTO Anna Berglund, Stéphane Lombard, Privat

NYSTARTADE CHARKARE ÅTERVÄNDER GÄRNA TILL ELDRIMNER FÖR ATT FÖRDJUPA OCH FYLLA PÅ SINA KUNSKAPER INOM KÖTTHANTERING OCH FÖRÄDLINGSMETODER. NÄR ELDRIMNERS CHARKEXPERT JÜRGEN KÖRBER FRÅN BAYERN KOM TILL ELDRIMNER FÖR ATT HÅLLA I FÖRDJUPNINGSKURSEN LUFTTORKADE CHARKUTERIER TRÄFFADE UTBILDNINGSANSVARIG ANNA BERGLUND FYRA DELTAGARE SOM TIDIGARE GÅTT GRUNDUTBILDNINGEN STARTA EGET MATHANTVERKSFÖRETAG.

Det är varmt, ont om syre och lite mörkt i teorilokalen där Jürgen Körber berättar om pH, vattenaktivitet, salt, luftfuktighet och temperatur som alla är viktiga parametrar för att få säker salamikorv men framför allt för att få goda och kvalitativa produkter. De tolv deltagarna på kursen om lufttorkat kött noterar inte att klimatet i lokalen har försämrats utan har fullt fokus på inlärning om det klimat som krävs för att göra bra korvar. Kursansvarig kommer in och tänder lyset, öppnar fönstret och släpper in lite luft. Tidigare på dagen var de tillsammans i charklokalen och fick lära sig om förberedelser av råvarorna. Deltagarna ska senare omvandla kunskaperna från kursen till lufttorkade hantverksprodukter i sina företag.

VÄGARNA IN I MATHANTVERKET är olika och ofta blir en deltagare inspirerad av någon annan som när Fredrik Lennström gick Nystartarna år 2014. På fikarasterna på grundkursen inom chark diskuterade han med Björn Petersson som deltog som extern deltagare och Björn blev intresserad av att det fanns en längre utbildning att gå. Han hade inte möjlighet att gå själv utan tipsade sin sambo Kristina Forss. 2015 var hon en av deltagarna och kom med i samma klass som Adam Arnesson och Måns Johansson. Dessa fyra samlades på samma fördjupningskurs i februari på Eldrimner. Ja, de var fem förresten, Björn som skickade sin sambo Kristina gick också på lufttorkningskursen i år.

– Vi har satt upp som mål att gå en kurs per år på Eldrimner, det blir både på fortbildnings- och nöjeskontot när vi kan resa båda två, säger Kristina Fors.

På onsdagskvällen blir det en gemensam middag eftersom Eldrimners utbildningsansvariga Anna Berglund vill passa på att träffa dem och följa upp hur det har gått.

ATT VÄXA LÅNGSAMT och ta hänsyn till företagets helhet är gemensamt för de fyra företagen. Det finns många parametrar som behöver utvecklas under de första åren så det gäller att beta av dem en efter en. När det handlar om utrustning så undviker de flesta att köpa utrustning till nypris. Det är begagnat eller att köpa med investeringsstöd, mikrostöd eller liknade som gäller. Det är en fördel om man kan mixtra lite själv. Exempelvis fick Fredrik tag på två begagnade restaurangugnar vid samma tillfälle och den ena ugnen tog Björn och Kristina hand om på Lövnäsgården. Båda företagen har byggt om ugnen till rökskåp, men på olika sätt. Fredrik har sin utomhus och har kopplat till ett kallröksaggregat samt ett värmeelement. Björn och Kristina har sitt rökskåp inne i förädlingslokalen.

ADAM, MÅNS OCH KRISTINA har egna djur hemma på gården. Måns är den enda som redan har gårdsslakteri, Kristina och Adam planerar för det. Försäljningen handlar både om att sälja styckat kött och förädlade produkter. Fredrik började med ett brygger innan han tog tag i charklokalen.

FÖRSÄLJNING är ett annat område som de har provat sig fram inom. Adam har tidigare sålt via återförsäljare men nu övergått till att sälja det mesta direkt till privatkunder och sedan till ett fåtal restauranger. Butiker har mallar, villkor och förväntningar på hur man ska bete sig menar Adam som är mer nöjd med att få hålla kontakt med kunderna direkt istället. Alla är eniga om sociala medier är både en möjlighet och skapar nya bekymmer. Det är mycket lättare att nå kunder, men använder man för många digitala kanaler så ökar risken att man missar en beställning. Alla försäljningssystem kräver sin administration och bra rutiner, det kommer man inte undan.

LÅNGSAM MOGNING och att skruva på olika parametrar är en sammanfattning om vad det handlar om att skapa kvalitativa lufttorkade produkter som salami, spekeskinka och torrkött. Tankesättet återfinns även hos företagarna som går in för att bygga ett mathantverksföretag inom chark och gårdsslakt. Det blir spännande att få se hur dessa mathantverkare utvecklar både sitt företag och sina produkter de närmaste åren.

Fredrik Lennström

TVÅ HOBBIES SOM HAR SPÅRAT UR

Fredrik Lennström driver Sibbetorps Gård AB, söder om Örebro, tillsammans med sin fru Jenny. 2014 gick han utbildningen Mathantverk för nystartare, charkinriktningen. Sedan har han gått andra kurser inom chark på Eldrimner.

Eldrimner och utbildningarna där har varit till stor nytta, utan det skulle jag inte vara där jag är idag. Första tiden efter att jag slutat Mathantverk för nystartare 2014 så avvaktade jag med att utveckla charkverksamhet. Man behöver satsa en hel del tid och pengar i början när man startar upp, menar Fredrik när han beskriver sin resa inom mathantverket.

Utöver chark och viltkött är det öl som hör till Fredriks främsta matintressen. När Jenny såg en annons för en endagskurs i ölbryggning, så var de inte sena att nappa.

– Ölet jag bryggde blev bra och jag köpte ett bryggverk samt byggde ett bryggeri av stallet, samtidigt söktes tillstånd för alkoholtillverkning samt lagring.

I början av 2016 hade han den kommersiella bryggeriverksamheten igång och i november 2016 sålde han sina första leveranser till Systembolaget.

Sedan spårade det ur totalt. Det vill säga att försäljningen rullade på utan någon direkt marknadsföring.

– Jag har fortsatt att leverera till Systembolaget och till ett par restauranger i närområdet samt att leverera mellanöl till Ica och Coop.

För att kunna ta emot gäster och studiebesök byggde de en pub i änden av stallet.

Det har blivit större efterfrågan på det mesta, säger Fredrik och låter lätt förvånad. Det är många grupper, ofta inom gröna näringar, som kommer och har dagkonferenser i puben eller inne i bryggeriet.

Båda har sina andra jobb kvar. Jenny jobbar som läkemedelskonsult och är även utbildad ölsommelier, Fredrik jobbar som brandman. Att mathantverk kan vara ett sätt att få vara kreativ är Fredrik ett exempel på. Han hade en badge ölflaskor som stått för länge och kände att det bar emot att hälla ut det. Han kontaktade ett destilleri som brände sprit av den gamla ölen som Fredrik sedan lagrade på sherry-ekfat och som blir whiskey 2022. Resultatet blev till belåtenhet och nu har Fredrik börjat destillera öl även till gin och något han kallar öl-snaps. Destilleringen sker i samarbete med ett whiskeydestilleri som har den rätta utrustningen.

I och med puben möjliggjordes det att ta emot grupper och att ha provningar. Drömmen om att ha egna charkprodukter bidade sin tid och växte sig starkare när efterfrågan på ölet ökade. Öl och chark passar onekligen bra tillsammans, så Fredrik fullföljde sin idé om att ha en riktig charklokal. Och där rök garaget. I den byggnad som skulle bli garage finns nu korvspruta, köttkvarn och annan utrustning för att stycka och göra mathantverk av främst viltkött. Det finns många jägare som lämnar in vildsvin och älg och ibland vill de ha kurser av Fredrik.

Både chark- och ölverksamheten har gått bättre än de trodde från början. I tillägg finns det också en lägenhet uppe på garaget.

– Från början hyrde vi ut den till hantverkare, men sedan vi lade ut den på Air b'nb har vi fått samma inkomst enbart på sommarhalvåret och nu har den blivit det tredje benet som vår gårdsverksamhet vilar på.

Liksom många andra landsbygdsföretagare så undrar man hur många timmar per dygn Fredrik har. På en fråga om det inte är dags att minska ner på det andra lönejobbet svarar Fredrik att han tvekar eftersom han gillar att ha kollegor.

– Men mathantverksjobbet är ju väldigt kul, så var det slutar vet man inte. //

Måns Edblad

TÅLAMOD OCH FLEXIBILITET

Våren 2015 hade Gården i Långsjön byggt klart sitt gårdsslakteri.

– Vi ville öka lönsamheten på vår gård och samtidigt minska djurbesättningen.

De byggde det mesta själva, utom el och andra arbeten som kräver fackmannamässig kompetens. Nu slaktar dem i snitt fem grisar per vecka. Nästa steg var att börja förädla köttet ytterligare.

Måns gick Mathantverk för nystartare på Eldrimner hösten 2015. Han lärde sig då att tillverka värmebehandlad korv, lufttorkad korv och produkter med värmebehandlad råvara* samt grunderna i förädlingsmetoder för värmebehandlat kött och lufttorkat kött.

Färskkorv, som är en typ av värmebehandlad korv som steks innan servering, är den produkttyp som Måns har gjort mest.

Utbildningen på Eldrimner har varit mycket användbar säger Måns, framförallt de praktiska delarna avseende förädling. Även affärsplanen använder de också i företaget och uppdaterar regelbundet.

BÅDA MÅNS FÖRÄLDRAR och hans bror jobbar i företaget.

– När det är styckdagar är alla på plats och vi hjälps åt. Vi har lagt en del arbete på att utveckla metoderna att ta vara på det färska köttet de senaste åren och gjort lite modifieringar i stycklokalen och förbättrade rutiner. Måns har även en utbildning som ekonom och arbetar ibland deltid utanför gården på ett byggföretag. Hans kunskaper inom ekonomi och försäljning kommer väl till pass när gården utvecklas. Det tar tid att bygga upp ett fungerande säljnätverk. Gården i Långsjön har provat sig fram för att finna de marknadsföringskanaler som är smarta att använda och vilka återförsäljare som fungerar för dem och deras produkter.

GÅRDEN I LÅNGSJÖN ligger i Trehörningsjö i Västernorrland, nära gränsen till Västerbotten. Det är en dryg timme till Örnsköldsvik och lite längre till Umeå. De slaktar cirka 200 grisar per år och endast ett fåtal nötdjur. De slaktar enbart djur från den egna gården. Det finns ett nybyggt klimatrum och snart har de byggt klart ett rökskåp så att de kan ha ett mer varierat utbud mathantverksprodukter.

PÅ FRÅGAN om vilka utmaningarna har varit menar Måns att tålamod är en utmaning.

Att utveckla gårdens alla delar tar tid, säger Måns. Man får prova sig fram. Man kan inte driva igenom alla utvecklingssteg och investeringar på samma år. Dels hinner man inte, dels vill man se att det fungerar ekonomiskt.

Ett lantbruk som tar hand om slakt av egna djur, förädling och försäljning är ett komplext företag. På Gården i Långsjön är man medveten om det och ser även fördelarna.

– Att vi har hand om hela kedjan ger oss möjlighet att producera de produkter vi vill och till den kvalitet vi vill ha. Det gör oss också flexibla, vi kan tillmötesgå kunder och anpassa oss när det behövs. Det är också en styrka att vi är flera i familjen som hjälps åt.

Idéerna på gården i Långsjön verkar aldrig sina, i framtiden kommer de att ha ännu större fokus på rökta och lufttorkade produkter. //

* Produkter med lever, blod eller bindväv/gelatin. Den råvaran binder samman produkten.

Adam Arnesson

NÄTVERK OCH KUNDER BIDRAR TILL UTVECKLING

Adam Arnesson gick Mathantverk för nystartare 2015. Han och hans föräldrar driver ett lantbruk med lammuppfödning, grisar, nöt och värphöns samt spannmålsodling på gården Jannelund väster om Örebro. De har starkt fokus på ekologisk produktion och kretsloppstänkande.

I dagsläget kör de lammen till slakt på ett närliggande småskaligt slakteri, men de planerar för att bygga ett eget gårdsslakteri i framtiden.

– Nu har vi haft styck- och charklokaler i tre år. Vi gör färskkorv själva. Rökning görs än så länge hos ett annat lokalt charkföretag. Verksamheten går bra, det mesta rullar på.

På en gård med flera verksamheter gäller det att bygga nytt och utveckla verksamheten i olika etapper.

– Man får ta ett projekt i taget.

Förra året byggde vi en ny spannmålstork.

Nu planeras för det egna gårdsslakteriet. Adam har ett stort intresse för djurvälfärd och vill ha en anläggning som ger helt stressfri slakt.

– Senaste åren har vi utvecklat styck, chark och försäljning. Det är mycket att sätta sig in i när det gäller styck och chark, man vill att en kedja av parametrar ska kugga i varandra. Nu har vi fått den kedjan att flyta på bra.

DISKUSSIONERNA med föräldrar, samarbetspartners, kunder och andra företagare är det som driver företaget framåt. De gör planer och omvärderar planerna. Dessutom använder Adam nätverk och utbildningar för att få ny näring och nya kunskaper.

– Jag ingår i några lokala nätverk, där kan man få vissa tips. Nätverken med Ekologiska Lantbrukarna och Örebro Matlän är trevliga och ger utbyte med andra. Vi har börjat sälja i REKO-ringen och det ökar stadigt.

– Eldrimners utbildning Mathantverk för nystartare var värdefull som start för mathantverksprocessen. Sedan går jag fortbildningar inom chark då och då.

ADAM är en positiv och lösningsorienterad person. Till de problem som uppstår har han attityden att det alltid finns en lösning.

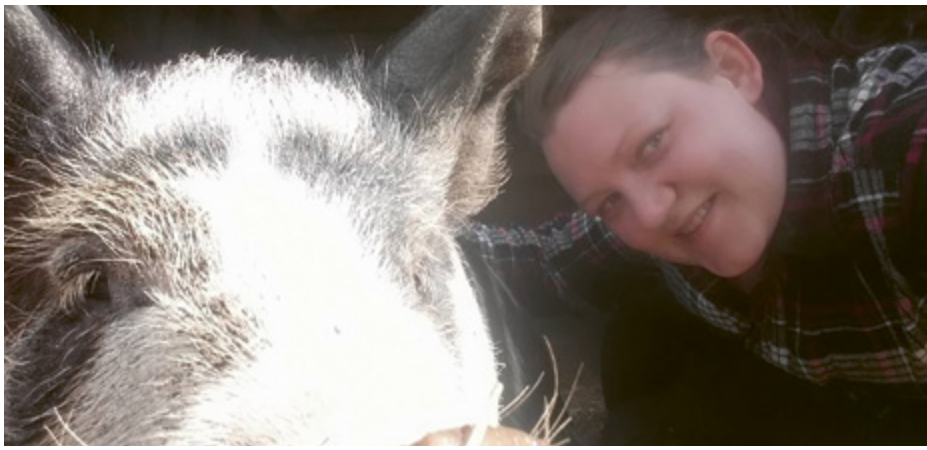
– Försäljningen är det som jag förändrat mest de senaste åren. Nu har vi ändrat försäljningen och har slopat butiker och grossister till förmån för direktförsäljning. Det är mer jobb, men roligare jobb, och det ger bättre förtjänst. Vi har även vår gårdsbutik som är öppen två dagar i veckan. Att träffa kunder är ett sätt att få näring och idéer.

ATT VARA ENGAGERAD är ett sätt att generera energi till sig själv på. Adam är ett exempel på detta. Hans engagemang för både djurvälfärd och mathantverk har lett till att han tackat ja till att vara med i Eldrimners styrgrupp och branschråd för gårdsslakt och chark.

– Det är en viktig plattform för utveckling inom mathantverksområdet. Samtidigt som det ger mig själv och företaget input. //

Kristina Forss

ETT BAKSLAG SOM GAV MÖJLIGHETER



Sommaren 2019 drabbades Björn och Kristina av ett rejält bakslag, då deras lagård brann ner. Det fanns ett trettiotal grisar inne och de flesta dog, även avelsgrisar. Orsaken var troligen självantändning i spånhuset.

Branden tog på krafterna och det tog ett tag innan de kunde avgöra hur de skulle arbeta vidare. Nu har de både samlat ihop orken och nya idéer och funderar ut hur de vill bygga upp verksamheten nästa gång.

LÖVNÄSGÅRDEN som Kristina Forss driver med sin sambo Björn ligger utanför Vilhelmina i Västerbotten. De har utvecklat gården i olika steg och byggt ett gästhus för turister och en förädlingslokal. Just nu förbereder de ett gårdsslakteri, i anslutning till charklokalen.

– När vi började planera igen så insåg vi att det finns en del nya möjligheter nu. Nästa gång kan vi bygga grisstallet på en bättre placering i gårdsmiljön, med bättre läge både för utegång för grisarna och till slakteriet. Vi skulle gärna vilja ha varmslakt, men vi får vänta in regelverken för det först, berättar Kristina.

BJÖRN gick sin första charkkurs på Eldrimner 2014 och där var det en annan deltagare, Fredrik Lennström, som berättade om *nystartarna* (nu *Starta eget mathantverksföretag*). Björn tyckte att det lät som den sortens start som han och Kristina behövde. Det blev Kristina som anmälde sig och gick utbildningen 2015.

– Den kunskap jag fick på nystartarna tillsammans med de andra kurserna vi har gått är viktiga för oss att ha i ryggen när vi utvecklar företaget. För att inte tala om nätverken, de är väldigt värdefulla, fortsätter Kristina.

KRISTINA brinner för djurvälfärd och djurskötsel. Kvalitén i våra produkter kommer mycket från djuren, vilken ras det är och hur de har levt. Linderöd är deras primära grisras och att de är frigående är a och o för gårdens varumärke och den kvalitet de vill ha på produkterna.

KRISTINA OCH BJÖRN har gjort studiebesök för att samla kunskap och få inspiration. De har nyligen besökt Gården i Långsjön och en del andra grisföretagare. För att utveckla företaget deltar de en del i lokala nätverk och projekt och omarbetar sin affärsplan med jämna mellanrum. Björn jobbar heltid på gården och Kristina deltid, hon har även ett deltidsjobb som lokalvårdare.

– Det är fint att kunna växla mellan olika sorters jobb, jag behöver miljöombyte, avslutar Kristina. //

STARTA EGET-UTBILDNING

Utbildningen Starta eget mathantverksföretag är Eldrimners långkörare som har funnits lika länge som Eldrimner funnits. Från början var den två veckor, sedan har den utvecklats i olika etapper. Innehåll har lagts till och dragits från. Från och med hösten 2019 är den delvis på distans, deltagare läser två veckor som självstudier vid valfri tid och sedan är de tre veckor på Eldrimner för praktik och teori inom den bransch deltagaren väljer. Från 2019 heter utbildningen Starta eget mathantverksföretag, tidigare hette den Mathantverk för nystartare och innan dess hette den rätt och slätt Grundkurs i mathantverk. *Sista anmälan för STARTA EGET MATHANTVERKSFÖRETAG 2020 är 5 augusti.*

KALENDARIUM

Anmälningar till våra kurser, seminarier och studieresor görs via **eldrimner.com.** Där hittar du också kompletterande information.

Hittar du inte kursen du är ute efter?

Gå in på **eldrimner.com** där utbudet uppdateras kontinuerligt.

Vi reserverar oss för förändringar i kursprogrammet med anledning av den rådande situationen med covid-19 och coronaviruset. Eldrimner följer Folkhälsomyndighetens rekommendationer och anpassar verksamheten utifrån dessa.

Kursavgift faktureras i slutet av augusti. Från och med september gäller direktbetalning vid anmälan enligt ordinarie rutiner.

Mer information om betalning och avbokning framgår vid anmälan.

MATHANTVERKSDAGAR

TEMA MATHANTVERK OCH DIREKTFÖRSÄLJNING

Eldrimner hälsar alla mathantverkare, producenter, konsumenter och alla övriga intresserade välkomna till en temadag om Mathantverk och direktförsäljning. Det här är ett tema som är ständigt aktuellt för mathantverket, och som i och med det rådande läget med corona har blivit ännu viktigare.

Vi kommer att prata om alla olika möjligheter som finns, från REKO-ringar och professionell marknadsförsäljning till franska system för direktförsäljning med gemensam producentbutik, mathantverk som drive thru och AMAP-försäljning.

DATUM och **PLATS** Se sida 25
PRIS 300 kr inklusive mathantverkslunch och fika

UTBILDNING

STARTA EGET MATHANTVERKSFÖRETAG

En utbildning för dig som vill starta mathantverksföretag. Du väljer en av branscherna charkuteri, mejeri, bageri eller bär-, frukt- och grönsaksförädling. Kursen omfattar tre veckor på Eldrimner och 60 timmar distansundervisning.

På Eldrimner sker branschvis undervisning i produktionsteknik, processer och metoder. Du får grunder, fördjupning och handledning för att tillverka mathantverk för försäljning. Tid är även avsatt för introduktion, studiebesök och redovisningar.

Distansundervisningen innehåller ekonomi, lokaler, marknadsföring, livsmedelskemi, mikrobiologi, livsmedelssäkerhet, HACCP och märkning. Material finns på en lärplattform som du tar del av var och när du vill. Du jobbar med din egen affärsplan under hela utbildningen. På ett antal orter i landet finns regionala noder, platser där deltagare har möjlighet att träffas. Starta eget mathantverksföretag är en utveckling av utbildningen Mathantverk för nystartare.

DATUM 31 aug–13 nov
PLATS Distans och Eldrimner, Ås, Jämtland
PRIS 12 000 kr + moms
SISTA ANMÄLNINGSDAG 5 augusti

NYBÖRJARKURS

TUNNBRÖDSBAKNING MED NIK MÄRAK

Det här är en kurs för dig som vill lära dig mer om tunnbrödsbakning. Vi går bland annat igenom degberedning, kavling och gräddning. Både du som har erfarenhet av hantverksbageri och vill lära dig mer om tunnbröd och du som inte har några förkunskaper i bageriet har nytta av kursen.

DATUM 25 augusti
PLATS Lyckans stenugnsbageri, Hunnebostrand, Västra götaland
PRIS 1 200 kr + moms
SISTA ANMÄLNINGSDAG 29 juli

SPECIALKURS

TILLVERKNING AV FÄBODPRODUKTER

Denna kurs riktar sig till dig som är intresserad av eller som redan arbetar på fäbod med tillverkning av fäbodprodukter. Kursledaren Tin Gumuns driver Karl-Tövåsens fäbod utanför Rättvik. Hon har fått traditionell kunskap förmedlad av tidigare fäbodkullor samt gått kurser i ystning på Eldrimner.

Kursen speglar arbetet på en fäbod med långa dagar och närhet till djur och natur. Under kursen tillverkas typiska fäbodprodukter; fäbodost, både på helmjölk och skummad mjölk, mese, småost och smör.

Kursdeltagarna får också vara med på morgon- och kvälls-mjölkning av fäbodens lilla besättning kor. De praktiska passen i mejeri och mjölkning varvas med teoretiska pass då Tin berättar om fäbodlivet – historiskt och idag. Ystningsgrunder, livsmedelssäkerhet och hygien på en fäbod tas också upp och även hur ett fäbodmejeri kan vara uppbyggt.

DATUM 3–4 augusti
PLATS Karl-Tövåsens Fäbod, Rättvik, Dalarna
PRIS 3 000 kr + moms
SISTA ANMÄLNINGSDAG 12 juli

NYBÖRJARKURS

INTRODUKTION TILL YSTNINGSTEKNIKER OCH SYRADE MJÖLKPRODUKTER

Vi vänder oss här till dig som inte har någon tidigare ystningserfarenhet eller kanske möjligtvis har provat lite hemma i köket och till dig som vill veta mer om hantverksmässig ystning på gårdsnivå. Kursen är också mycket bra inför fortsatta kurser inom mejeri.

Under kursen tillverkas produkter av komjölk; yoghurt och filmjölk. Vi ystar halvhård ost och syrad ost. Under kursen tas ystningsprocessen, mejeriets utrustning, livsmedelssäkerhet och hygien, mjölkens beståndsdelar, kemi och mikrobiologi samt ytfloror och mognad upp. Teori och praktiska moment integreras. Enklare kursmaterial ingår.

Kursen hålls för Eldrimners yrkeshögskolestudenter och kursdeltagarna i Starta eget Mathantverksföretag. I mån av plats tas externa deltagare in. Därför kan du bara anmäla dig som reserv. Senast i slutet av juli meddelas om du får plats på kursen.

DATUM 15–18 september
PLATS Eldrimners mejeri, Ås, Jämtland
PRIS 4 800 kr + moms
SISTA ANMÄLNINGSDAG 24 augusti

NYBÖRJARKURS

YSTNING PÅ SKOGSBACKENS OST

Eldrimners nybörjarkurs hos Marih och Ramon Jonsson på Skogsbackens Ost vänder sig till dig som vill arbeta med hantverksmässig ystning och som inte har någon tidigare ystningserfarenhet eller möjligtvis har provat hemma.

Under kursdagarna får du följa arbetet i gårdsmejeriet där det ystas på komjölk från en ekologisk granngård. Under kursen ystas mjuk vitmögelost, hårdost och syrakultur prepareras.

Kursen innehåller både teori och praktik. Frågestund om ekonomi, försäljning och marknadsföring. Enklare kursmaterial ingår.

DATUM 28–29 september
PLATS Skogsbackens Ost, Örsundsbro, Uppsala
PRIS 2 000 kr + moms
SISTA ANMÄLNINGSDAG 2 september

FÖRDJUPNINGSKURS (DISTANS)

CHEDDAR OCH OSTUTBYTE, MED PAUL THOMAS

Denna kurs vänder sig till dig som är intresserad av att lära dig nya metoder inom ystning eller bara vill hitta ny inspiration och kunskap. För att bäst kunna ta till dig av kunskapen i denna kurs, ser vi helst att du har god kunskap och erfarenhet inom ystning. Du behöver också ha tillgång till ett mejeri, då denna kurs innefattar en egen ystning.

Eldrimner välkomnar åter Paul Thomas till Eldrimner, denna gång på distans. Han kommer att hålla en kurs i cheddar och hur du optimerar ditt ostutbyte. Paul har i flera år varit verksam i Storbritannien och har nu Berlin som bas. Han har i många år arbetat som gårds- och hantverksmejerist och idag arbetar han som teknisk konsult för mejerier i alla storlekar. Pauls specialintresse ligger i traditionell mat, småskalig produktion och mejeriprodukter av obehandlad mjölk.

Kursen innefattar teoretisk fördjupning i cheddarost med instruktioner för hur du kan ysta cheddar i ditt mejeri, med uppföljning. Vi kommer också att titta på vad du som hantverksmejerist kan göra för att optimera ditt ostutbyte och därmed förbättra din ekonomi.

Kursen hålls på engelska med översättningsstöd.

Se eldrimner.com för uppdaterad information om pris och omfattning på kursen.

DATUM start 6 oktober
PLATS Distans
SISTA ANMÄLNINGSDAG 14 september
KURSANSVARIG Sofia Ågren
sofia@eldrimner.com - 010-225 32 55

NYBÖRJARKURS

YSTNING PÅ RÄVEN & OSTEN

Eldrimners nybörjarkurs hos Matilda Johansson på Räven & Osten i Småland vänder sig till dig som vill arbeta med hantverksmässig ystning och som inte har någon tidigare ystningserfarenhet eller möjligtvis har provat hemma i köket.

Under kursdagarna får du följa arbetet i gårdsmejeriet, där det ystas på komjölk från en granngård. Under kursen ystas stekost och salladsost. Dessutom tillverkas färskost.

Kursen innehåller både teori och praktik. Frågestund kring ekonomi, försäljning och marknadsföring. Enklare kursmaterial ingår.

DATUM 9–10 november
PLATS Räven & Osten, Lida, Järnforsen, Kalmar län
PRIS 2 000 kr + moms
SISTA ANMÄLNINGSDAG 18 oktober

GRUNDKURS

YSTNING MED MICHEL LEPAGE

Denna kurs vänder sig till dig som vill skaffa dig goda och grundläggande kunskaper i ystning och tidigare har gått nybörjarkurs i Eldrimners regi.

Kursledaren Michel Lepage har lång erfarenhet inom ystning, rådgivning och undervisning med ett väl utarbetat pedagogiskt upplägg. Han är anlitad världen över och har samarbetat med Eldrimner i över 20 år.

Varje dag innehåller en teoretisk genomgång samt en demonstrationsystning. På schemat står mjölkens kemi och mikrobiologi, patogena bakterier, riskbedömning samt tillverkning av syrad ost (lactique), mjuka osttyper med vitmögelyta respektive kittyta, pressad ost, blåmögelost, salladsost, mozzarella samt yoghurt. Det blir också en genomgång av hur man styr ystningen och av fel som kan uppstå vid de olika tillverkningarna.

Kursen tolkas från franska till svenska.

DATUM 2–6 november
PLATS Eldrimners mejeri, Ås, Jämtland
PRIS 6 000 kr + moms
SISTA ANMÄLNINGSDAG 11 oktober

Med reservation för ändringar på grund av osäkerhet kring smittoläge och reseförhållanden under hösten.

INTRODUKTIONSKURS

INTRODUKTION TILL STYCK OCH CHARK

En praktiskt inriktad kurs för dig som vill lära känna charkvärlden. Kursen introducerar till både styckning, sortering av kött och enklare korvtillverkning. Kursen innehåller demonstration, teori och praktik. Kursledaren Niklas Sundström är utbildad på Herrmannsdorfer Landwerkstätten i södra Tyskland.

Inga förkunskapskrav. Du läser kursen tillsammans med de som går Eldrimners yrkeshögskoleutbildning och Eldrimners utbildning Starta eget mathantverksföretag.

DATUM 16–18 september
PLATS Eldrimners charkuteri, Ås, Jämtland
PRIS 2 500 kr + moms
SISTA ANMÄLNINGSDAG 16 augusti

GRUNDKURS

GRUNDUTBILDNING CHARKUTERI

Det här är Eldrimners mest efterfrågade charkkurs för dig som vill lära dig tekniken som ligger bakom all hantverksmässig charktillverkning.

Kursen förmedlar praktiska och teoretiska kunskaper om tillverkning av de fem produktkategorierna som finns i charkuterivärlden. Du kommer bland annat tillverka färskkorv, leverpastej, salami och kokt skinka. Kursen innehåller även demonstration i styckning och sortering samt teoretiska ämnen som vikten av låg stressnivå och bra hygien vid slakt, livsmedelsäkerhet och kemiska processer i köttet.

Lärare på kursen är Niklas Sundström som är utbildad på Hermannsdorfer Landwerkstätten i södra Tyskland och som även i Sverige arbetar med hela kedjan slakt, styck och chark.
Målet med kursen är att du kan komma igång själv med produktion och få inspiration för tillverkning av goda och säkra charkuterier.

DATUM 2–6 november
PLATS Eldrimners charkuteri, Ås, Jämtland
PRIS 5 500 kr + moms
SISTA ANMÄLNINGSDAG 27 september

NYBÖRJARKURS

KANINSLAKT

Nu är det premiär för en kaninslaktskurs i Eldrimners regi. Kursen riktar sig till dig som vill hänga på trenden och börja med klimatsmart kaninköttproduktion. Under två spännande kursdagar får du lära dig allt om kaninhållning, slakt och köttförsäljning. Du får insyn i gårdsslakteriet och kommer att få se slakt, styckning och packning. Djurvälfärd och kvalité står i centrum för hela kursen.

Kursledaren Malin Sundmark, Lisasgården, driver den mångsidiga gården som självhushåll. Hon är utbildad inom bland annat slakt, hygien och livsmedelssäkerhet och ordförande för Sveriges Kaninproducenter.

Detaljerat kursprogram finns på Eldrimners hemsida.
Inga förkunskaper behövs.

DATUM 17–18 november
PLATS Lisasgården, Krylbo, södra Dalarna
KOSTNAD 2 000 kr + moms
SISTA ANMÄLNINGSDAG 11 oktober

NYBÖRJARKURS

LAMMSLAKT

Välkommen till en intensiv kurs om lammslakt med bara en liten grupp av deltagare. Kursen börjar med teori om slakthygien, bedövningskvalité, parametrar som är betydelsefulla för köttkvalitén samt HACCP och egenkontrollprogram. Sedan blir det en teoretisk och praktisk genomgång inom slaktmognadsbedömning och bultpistolhantering inför kommande dagens slakt. På slaktdagen närvarar du även vid Livsmedelsverkets kontroll. Efter att du har tittat på bedövningen och avblodningen sköter du under handledning alla följande moment själv. Avslutningsvis kollar ni tillsammans klassificering av slaktkropparna.

Kurslärare är den mycket erfarne Elsa Lund Magnussen på Lindås Lamm, en gård med lammuppfödning, slakteri och gårdsförsäljning nordöst om Karlstad, samt slaktaren Per Lindberg. Elsa tillhör Eldrimners rådgivare och är medlem i Eldrimners branschråd för Gårdsslakt och Chark.

Kursen har inga förkunskapskrav dock uppskattas det om du redan fått kompetensbeviset slakt.

DATUM 20–21 januari 2021
PLATS Lindås Lamm, Karlstad, Värmland
KOSTNAD 3 000 kr + moms
SISTA ANMÄLNINGSDAG 25 november

WORKSHOP

CHARK-WORKSHOP OM RÖKNING

Till dig som har varm- eller kallrökta charkuterier i sortimentet, oavsett köttslag, och tillverkar rökta produkter för egen försäljning eller åt andra. Du kanske går ibland och grubblar över en rök-fråga. Saknar du utbyte med andra hantverkscharkuterister om dina och deras erfarenheter? Då kommer denna nya workshop passa dig väl.

Vi samordnar workshoppen men experterna är deltagarna själva. Här finns tillfälle för djupgående diskussioner som rör rökning och rökar. Du kommer att få testa Eldrimners egna tre rökar i praktiken, varav en är vedeldad, samt åka på studiebesök. Ta med en eller flera egna rökta produkter som du vill finslipa till en gemensam smakverkstad för att få feedback från dina charkhantverkskollegor.

DATUM 2–3 februari 2021
PLATS Eldrimner, Ås, Jämtland
KOSTNAD 2 000 kr + moms
SISTA ANMÄLNINGSDAG 10 januari 2021

NYBÖRJARKURS

HANTERING OCH SMAKSÄTTNING AV HONUNG

Lär dig smaksätta honung på olika sätt, med respekt för honungens egen kvalitet. Vi jobbar med smaksättare som bärpulver, kryddor, nötter, alkohol och kakao.

Vi kommer att fokusera på att göra goda och hållbara produkter, med hänsyn till de regler som finns.

Kursen omfattar även grundläggande hantering av honung samt kunskap om honung som råvara. Du som har egen honung och/eller egna idéer på smaksättningar kan gärna ta med det.

Kursledare är biodlaren och förädlaren Birgitta Augustesen som driver Stavtorps Honung & Musteri.

DATUM 12–13 augusti
PLATS Stavtorp, Malmköping, Sörmland
PRIS 2 000 kr + moms
SISTA ANMÄLNINGSDAG 12 juli

NYBÖRJARKURS

SENAPSTILLVERKNING

Denna kurs ger en introduktion till senapstillverkning med Hans Svensson, som odlar och tillverkar prisbelönt senap på Petersborgs gård i Skåne. Kursen riktar sig till dig som är intresserad av att börja producera senap för försäljning.

Under kursen får du lära dig om olika sorters senapsfrön och malningssätt och hur det påverkar den färdiga senapen, samt hur andra ingredienser påverkar senapens karaktär. Det blir provblandning av olika typer av senap, praktisk tillverkning i liten skala, demonstration av utrustning för större produktion, samt diskussion om prissättning och förpackningar.

DATUM 1–2 september
PLATS Petersborgs gård, Smedstorp, Skåne
PRIS 2 000 kr + moms
SISTA ANMÄLNINGSDAG 3 augusti

NYBÖRJARKURS (DISTANS)

KOMBUCHA

Lär dig tillverka kombucha under denna nybörjarkurs på distans med Christina Törnvall från Hallands Kombucha.

Kursens första träff behandlar kombuchans historia och mikrobiologi samt vad som händer i kroppen vid intag av fermenterade livsmedel. Du får också lära dig om de olika tillverkningsstegen samt om de råvaror och den utrustning som behövs.

Den andra träffen kommer att fokusera på förvaring, hållbarhet och försäljning. Smaksättning med bär och örtkryddor diskuteras också, samt att det kommer finnas tid för deltagarnas egna frågor.

Inför kursen kommer du att få en scoby hemskickad samt en lista på det du behöver ha hemma för att starta upp.

DATUM 28 augusti kl. 9–12 samt 25 september kl. 9–11
PLATS Distans. Kursen kräver att du har dator, skaplig internetuppkoppling, mikrofon samt helst webbkamera.
PRIS 1 100 kr + moms
SISTA ANMÄLNINGSDAG 2 augusti

NYBÖRJARKURS

KOKA SYLT OCH MARMELAD SOM ETT PROFFS

Under denna kurs lär du dig hur du tillverkar och använder dig av eget äppelpektin. Kursen omfattar kokning av sylt, marmelad och gelé. Du får lära dig vad som skiljer dessa produkter åt och hur du som mathantverkare själv styr hur resultatet blir.

Kursledaren Yvonne Björ på Björgården tillverkar hundratals olika produkter i små satser utifrån de råvaror hon har runt omkring sig. Yvonne är medlem i Svenska Syltningssällskapet och hennes geléer och marmelader kokas i koppargryta över gaslåga. Björgårdens produkter är också certifierade med Eldrimner Mathantverk.

DATUM 22–23 september
PLATS Björgården, Rättvik, Dalarna
PRIS 2 200 kr + moms
SISTA ANMÄLNINGSDAG 30 augusti

NYBÖRJARKURS

VINÄGERTILLVERKNING

Detta är en kurs om att tillverka vinäger med Andreas Malmgren. Under kursen får du lära dig grunderna inom vinägertillverkning med utgångspunkt från svenska råvaror med målet att skapa en fin produkt med lokal smak som det går att ta bra betalt för. En potential med vinägertillverkning är möjligheten att kunna framställa en skräddarsydd råvara till sin egen produktion av till exempel chutney och relish. Vinägertillverkning kan även vara ett tillfälle att minska matsvinn då rester från din övriga verksamhet kan användas som råvara.

Kursen omfattar en dag teoretisk utbildning med praktiska inslag då Andreas kommer att gå igenom två olika metoder: den traditionella metoden (Orleansmetoden) samt syresatt fermentering (submerged fermentation). Den andra dagen blir det studiebesök till Malmö Vinägerfabrik och Nordhavns Eddikebryggeri i Köpenhamn.

Andreas Malmgren jobbar som projektledare och matinspiratör på Hushållningssällskapet i Skåne. Genom Claus Meyer, en av initiativtagarna bakom Ny Nordisk Mat, kom Andreas i kontakt med fruktvinägrar av danska kultursorter med tydliga smaker av olika regioner, och därefter startade han Malmö Vinägerfabrik.

DATUM 12–13 oktober
PLATS Bjärsjölagårds slott, Sjöbo, Skåne
PRIS 2 000 kr + moms
SISTA ANMÄLNINGSDAG 13 september

NYBÖRJARKURS

FÄRSK GLASS TILL CAFÉ

Denna kurs riktar sig till dig som vill lära dig att tillverka glass för försäljning i liten skala, till exempel för att bredda utbudet i ditt café eller i din gårdsbutik. Du får lära dig grunderna för tillverkning av gräddglass och mjölkglass för färskförsäljning utan tillsatser. Kursen tar upp tillverkning av glasspinnar och doppning av dessa, samt andra portionsförpackningar av glass. Även försäljning och hållbarhet diskuteras.

Kursledare är Amina Olsson som driver Minas Chokladstudio i Skåne.

DATUM 20–21 oktober
PLATS Minas chokladstudio, Fjälkinge, Skåne
PRIS 2 300 kr + moms
SISTA ANMÄLNINGSDAG 28 september

NYBÖRJARKURS

JULGODIS

Denna kurs ger dig grunderna i hantering av choklad, tillverkning av olika sorters praliner och kokning av kola. Fokus kommer att ligga på godsaker som passar till julen och dess traditionella smaksättare.

Du kommer att få prova på att temperera choklad, gjuta egna skal, tillverka fyllningar och rulla trufflar. Därtill tillverkas egen mandelmassa och nougat. Råvaror, förpackningar, förvaring och försäljning av tillverkade produkter diskuteras också.

Kursledare är Amina Olsson som driver Minas Chokladstudio i Skåne.

DATUM 11–12 november
PLATS Minas chokladstudio, Fjälkinge, Skåne
PRIS 2 300 kr + moms
SISTA ANMÄLNINGSDAG 19 oktober

NYBÖRJARKURS

CIDER PÅ SVENSKA

En ciderkurs med Johan Sjöstedt från Pomologik är under planering – mer information kommer så småningom på eldrimner.com.

DATUM Hösten 2020
PLATS Strängnäs, Södermanland

GRUNDKURSER

FÖRÄDLING AV BÄR, FRUKT OCH GRÖNSAKER

Under hösten finns det, i mån av plats, möjlighet att delta på några av de delkurser som ingår i Eldrimners längre utbildningar Starta eget Mathantverksföretag och Yrkeshögskoleutbildning i Mathantverk.

Dessa delkurser omfattar två dagar och har tema pastöriserade drycker av bär och frukt, sylt och marmelad, grönsaksinläggningar samt torkning.

Kurserna ges i Eldrimners lokaler i Ås, Jämtland, under september respektive november.

Kursavgiften är 2400 kr ex moms per tvådagarskurs.
Hör av dig till branschansvariga för bär-, frukt- och grönsaksförädling om du är intresserad och vill veta mer.

Catrin Heikefelt, catrin@eldrimner.com
Viktoria Vestun, viktoria@eldrimner.com

NYBÖRJARKURS

LÖNSAMT LANDSBYGDSFÖRETAGANDE MED FISKFÖRÄDLING

Välkommen till en kurs i lönsamt landsbygdsföretagande genom fiskförädling. Kursen är förlagd till Tiraholms fisk strax utanför Unnaryd. Tiraholms fisk är ett familjeföretag som startade med ett enkelt torgstånd i början på 1980-talet och växt till ett företag med restaurang, hotell, gårdsbutik, fiskodling och yrkesfiske.

Under kursdagen får du lära dig att praktiskt förädla insjöfisk genom gravning och varmrökning. Vi kommer även diskutera vilka andra förädlingsmetoder som finns och vad som krävs för att lyckas med försäljningen vid småskaligt yrkesfiske och förädling. Vi kommer också prova på att filéa fisk och att tillverka några olika produkter av den fisk vi förädlar.

De praktiska momenten leds av Jonas Ekwall med mångårig erfarenhet av fiske och förädling. Kursen arrangeras i samarbete med länsstyrelsen i Kronoberg

DATUM 24 september
PLATS Tiraholms fisk, Unnaryd, Hallands län
PRIS 1 000 kr + moms
SISTA ANMÄLNINGSDAG 1 september

NYBÖRJARKURS

INSPIRATIONSDAG MED PROVA PÅ.

Eldrimner bjuder in till en inspirationsdag på Bäckadalsskolan i Jönköping.
En dag då du får prova på olika former av mathantverk. Ysta ost och tillverka korv, baka surdegsbröd eller koka fin marmelad av trädgårdens bär.

Eldrimner berättar om sin verksamhet och på inspirationsdagen får du ett unikt tillfälle att testa och utveckla dina kunskaper tillsammans med erfarna mathantverkare.

Du väljer själv mellan två av fyra arbetspass.

DATUM 20 oktober
PLATS Bäckadalsgymnasiet, Idas skola, Gröna gatan 20, Jönköping
PRIS 1 200 kr + moms *(Lunch & fika ingår)*
SISTA ANMÄLNINGSDAG 6 oktober *(begränsat antal platser)*
INFORMATION Anna Berglund - anna@eldrimner.com - 010-225 33 07

ELDRIMNERS
FÄBODPROJEKT

ELDRIMNERS FÄBODPROJEKT INNE PÅ SISTA HALVÅRET

Ingen har ju undgått det oväntade samhällsläget som griper in i många delar av livet. Jag hoppas dock att det under högsommaren ska ha lugnat ned sig så att vi kan semestra i landet, besöka fäbodar och köpa era produkter. Fäbodprojektet har ännu inte berörts så mycket men har fått styra om en aktivitet, den planerade nätverksträffen i Värmland. Nu har vi fått ett ypperligt tillfälle att istället arrangera träffen med likande program under Fäbodriksdagen i Klövsjö, Jämtlands län.

RÅDGIVNINGSTURNÉ SOMMAREN 2020

Fyra-fem rådgivningsdagar på plats kommer att genomföras under sommarsäsongen. Kristina Åkermo, veterinär och hantverksmejerist med egen fäbodverksamhet, är anlitad som rådgivare och rådgivningen är kostnadsfri. Fokus ligger på osttillverkning men Kristna är också en erfaren smörtillverkare. Vi kommer till er och är med under en ystning/tillverkning för att ge råd och tips och svara på frågor. Det finns utrymme för ytterligare en fäbodbrukare att boka rådgivning, sista veckan i juli. Kontakta Birgitta snarast om du är intresserad!

FILM

Under sommaren kommer det att filmas, i första hand på Karl-Tövåsens fäbod, för att skapa en informativ film om fäbodbruket av idag.

NÄTVERKSTRÄFF 26–27 september, Klövsjö, Jämtlands län *(i samband med Fäbodriksdagen)*

Välkommen till denna träff/verkstad för mjölkförädlande fäbodbrukare eller blivande och nyfikna! Vi kommer att erbjuda en verkstad i att ta tillvara löpe från löpmage och visa hur man kan bedöma och använda den. Kristina Åkermo, veterinär och gårds- och fäbodmejerist lotsar oss genom detta. Vi kommer också att erbjuda en ostprovning där vi utforskar de sensoriska upplevelserna genom att tillämpa en modell för att finna smakreferenser och benämna kvaliteter (se länk Affärsutvecklingsmanual för fäbodbrukare och mathantverkare på projeksidan på *eldrimner.com*). Vi provar era fäbodostar – så se till att spara en till detta tillfälle! – och de ostar från projektets kurser som fortfarande är vid god hälsa. Mer detaljerat program kommer att publiceras på hemsidan samt skickas ut i projektets mejllista. Vill du eller någon du känner vara med där, kontakta undertecknad.

SISTA NÄTVERKSTRÄFFEN

En sista nätverksträff kommer troligtvis arrangeras senare i höst, i Dalarna eller på Eldrimner. Förslag på innehåll är bland annat *messmörsverkstad* och vad finns det för *stöd* till renoveringar.

På Fäbodprojektets sida under *eldrimner.com/branscher* hittar du information om vad som sker i projektet. Välkommen att höra av dig till Birgitta Sundin, Branschansvarig mejeri och projektledare, birgitta@eldrimner.com, 010-225 33 74.

NÄR FÖRR BLIR NU ... mjölkning och produktion med tradition. 24–26 juli

Fäbodkurs på Krype fäbod, Söderhamns kommun, ett samarrangemang i FSF:s fäbodprojekt med inriktning på kunskapsförmedling och kompetensutveckling inom fäbodbruk och utmarksbete med lantrasdjur och fokus på mjölkproduktion och mjölkförädling.
Kursen vänder sig till dig som är intresserad av att starta fäbodbruk med mjölkförädling, kanske är du fäbodbrukare med betesdjur, djurhållare med lantras eller intresserad blivande företagare med eller ännu utan djur.
HUVUDSAKLIGT INNEHÅLL: Praktisk ystning och grundläggande ystningsteori, om lantraser, studiebesök. Kursledare är Kristina Åkermo och Birgitta Sundin från Eldrimner finns med. Anmäl dig till Annika Rudolfsson, 076 18 51 191, annikarudolfsson@yahoo.se senast 10 juli.
Hela kursannonsen kan läsas på *fabod.nu* och på projektsidan på *eldrimner.com*.

FÄBODRIKSDAG I KLÖVSJÖ 26–27 september

Värd för årets arrangemang är den nybildade lokalföreningen Jämtland/Härjedalen fäbodförening, JHF. Program är under utarbetande.
Håll koll på *fabod.nu*. Eldrimner medverkar med rapport från studieresan till fäbodar i Alperna 2019.
För mer information kontakta föreningens ordförande Inga-Lis Bromée, 070-772 69 98, ingalis.bromee@berg.se.

B

SVERIGE
PORTO BETALT
PORT PAYÉ

AVSÄNDARE Eldrimner/Länsstyrelsen i Jämtlands län, Ösavägen 30, 836 94 Ås

Tillsammans gör vi mathantverket känt!

I sommar kommer fler än någonsin att tillbringa semestern i sin hemmaregion. Gör det lätt att hitta ditt företag och dina produkter. Se till att ditt företag finns med i Eldrimners vägvisare till Sveriges Mathantverk med uppdaterad information. Vägvisaren är gratis, både att vara med i och att använda.

Uppdatera dina uppgifter i Vägvisaren:
För att uppdatera loggar du in på mathantverk.se med dina inloggningsuppgifter.
Om du glömt lösenordet går du in under Logga in och klickar på Glömt lösenord.
Om du inte har användarnamnet tar du kontakt med Eldrimner.

Är ditt företag inte med i Vägvisaren? Gör så här för att registrera företaget:

STEG 1
1. Gå in på mathantverk.se. Klicka på menyn längst upp till vänster, välj Om Vägvisaren
2. Klicka på Skapa konto
3. Fyll i uppgifter
4. Intyga att du uppfyller Eldrimners villkor
5. Bekräfta genom att Skapa konto.

STEG 2
1. Öppna bekräftelsemailet i din inkorg
2. Logga in på ditt nyligen skapade konto med inloggningsuppgifterna i mailet
3. Fyll i företagets uppgifter
4. Du behöver en bild som beskriver ditt företag (bilden får inte vara en logotyp)
5. Spara dina uppgifter och klicka på knappen Publicera.

Det är viktigt att du klickar på Publicera när du vill att ditt företag ska synas.
Eldrimner godkänner därefter ditt företag.

För en mer detaljerad beskrivning, gå till mathantverk.se, och klicka på menyn Om vägvisaren.
Guiden består av webbsida, appar till Iphone, Ipad och Android samt tryckt kartbok.
För mer information kontakta Mikael Karlsson, 010-225 32 60, mikael@eldrimner.com

MILJÖMÄRKT
3041 0271