



SMARTARE LOGISTIK

Lokal mat på väg

”Det finns stora
möjligheter att
skapa smartare
logistik för lokal
mat”

Innehåll

- 4 | **Inledning**
- 6 | **Bondens egen butik**
Hur behåller man sina kunder när marknaden har stängt för hösten?
- 8 | **”Våra produkter ska finnas där folk är”**
Bonnakött satsar på köttlådor direkt till konsument.
- 10 | **Smart logistik del i Skärvångens framgång**
I Jämtland hjälper Milko till med leveranserna.
- 13 | **Samordnade transporter med det personliga mötet i behåll**
Från Producentföreningen Rheum får inte vem som helst handla.
- 16 | **Nytt tänk öppnar upp för lokal mat i butik**
ICA och LRF i nytt samarbete för att hjälpa små producenter.
- 18 | **Ekoboxen sluter kretsloppen**
Birger Ask kör på biogas från Växjö kommun.
- 21 | **”Ni ska odla och vi ska sköta transporten”**
I Borlänge sköter kommunen samordningen av transporter.
- 24 | **Med passion för nära kunder**
Till Senneby Trädgård kan kunderna ta cykeln.
- 26 | **Stadsnära matproduktion ger nya möjligheter för lantbruket**
Stadsjord bryter ny mark i Göteborg.
- 28 | **I Norrbotten tar lokala maten bussen**
NordanSmak levererar matkassar med Bussgoods.



Det här är en skrift med exempel på smarta transportlösningar för lokal mat

Transporter är en nyckelfråga för småskaliga livsmedelsföretagare. Med små volymer och lägen lite avses från de stora vägarna kan transportkostnaden utslaget på varuvärdet bli orimligt hög. Samtidigt utgår många från att närproducerade varor per definition ska vara resurssnålare, men så är inte alltid fallet. Vi har valt ut tio exempel på aktörer som faktiskt lyckats skapa både energi- och kostnadseffektiva transportlösningar för lokal mat.

En lösning på transportproblematiken är att sälja sina produkter i en gårdsbutik. Det är en försäljningsmetod som ger stora sociala mervärden i form av direktkontakten mellan konsument och producent. Ofta går också gårdsförsäljning och turism hand i hand. Ur miljösynpunkt är gårdsförsäljning dock problematiskt då det ofta genererar många extra bilresor när kunderna ska ta sig dit.

I egna bilar

En annan lösning är att på olika sätt själv sköta sina leveranser. Ofta kör man i de egna fordon man ändå har tillgängliga. Den synliga kostnaden blir då bara bränsle och den egna tiden. Räknar man på energiåtgång per kilo transporterad vara kan det dock jämfört med de storskaliga logistiksystemen ofta bli ineffektivt.

Små och dåligt fyllda bilar kan göra att en lokal producent som kör in till Stockholm orsakar större koldioxidutsläpp per kilo produkt än vad en fullastad långtradare från Skåne gör. Detta är intressant, eftersom ett av skälen till att konsumenterna efterfrågar närproducerat är kortare transporter, något som alltså inte behöver betyda mindre utsläpp.

Goda exempel

Men det finns faktiskt gott om småskaliga aktörer runt om i landet som trots problemen med små volymer och avses lägen lyckats hitta både energi- och kostnadseffektiva lösningar på hur de hanterar sina transporter. Här kan du läsa om tio sådana exempel.

En viktig princip för deras arbete har varit samtransportering, antingen genom att utnyttja andra befintliga transporter i området eller genom att gå samman med andra producenter. Många har också lyckats minska behovet av transporter genom att skaffa närmare kunder eller se över den interna logistiken.

Fortsatt utveckling

LRF och Ekologiska Lantbrukarna ser lokal mat som strategiskt viktigt för en lönsam svensk matproduktion. Vi hoppas därför att det här materialet ska leda till en fördjupad diskussion om olika distributionssystemens fördelar och nackdelar, men framför allt ge inspiration till en fortsatt utveckling av den lokala maten!



Effektivare transporter av lokal mat

Det finns stora möjligheter att skapa smartare logistik för lokal mat. Här är några utgångspunkter.

+ MINSKA TRANSPORTBEHOVET

Den effektivaste transporten är den som inte behöver köras överhuvudtaget. Transportbehovet kan minskas genom att producenter går samman och satsar på gemensamma transportlösningar. Närmare kunder minskar också avstånden och därmed behovet av transporter.

Ibland går det att göra stora besparingar genom att se över de interna transporterna. Det gäller att placera byggnader, maskiner, odlingar och lager i rätt relation till varandra. Enheter som man ofta flyttar sig själv eller varor emellan ska ligga nära varandra.

+ UTNYTTJA BEFINTLIGA TRANSPORTER

Det kan vara värt att undersöka vilka transporter som redan går i ens område. Bussgodis? Mejerier? Slakterier? Fraktbolag som ändå kör förbi? Det går alltid att ta kontakt och försöka förhandla om en samtransportlösning.

+ FYLL DE EGNA FORDONEN

När man kör med egna fordon är det bäst att välja fordon anpassade för den lastvolym man har, något som förstås inte alltid är praktiskt genomförbart. Finns det utrymme över kan man istället undersöka möjligheten att sälja in plats till någon annan.

+ RESURSEFFEKTIVA FORDON

Bränsleförbrukningen är en viktig faktor att ta med i bedömningen när man köper nya fordon. Man kan också undersöka möjligheten att köra på förnybara drivmedel som RME eller biogas. Vid korta avstånd kan elbilar vara ett alternativ.

+ KOM NÄRMARE KONSUMENT

Hemleverans eller utlämning vid platser där konsumenterna ändå är, till exempel arbetsplatser och mataffärer, minskar de privata bilresorna. Med tillräckligt kundunderlag i ett område är det dessutom lätt att lägga upp effektiva rutter och maximera fyllnadsgraden. Det går också att skapa nya utlämningsplatser, vid till exempel ett torg eller i ett garage hemma hos någon av kunderna, men då gäller det att tänka till i placeringen så att det inte resulterar i nya bilresor.





KUNDNÄRA. Tretton lokala producenter gick samman för att sälja sina produkter i en butiksbus.

Bondens egen Butik – nu på hjul!

BONDENS EGEN BUTIK

Startades: 2007

Ägare: Föreningen Bondens i Närke, ekonomisk förening med 13 medlemmar

Omsättning: Runt 40000 kr i veckan

Leveratörer: 25 producenter

Bussen stannar i: Nora, Karlskoga, Örebro, Askersund, Hallsberg, Kumla

Fordon: Volvo FL6 med en bränsleförbrukning på i snitt 2,5 liter/mil

Hemsida: www.bondens.se

Kontakt: Åsa Lennström, info@bondens.se eller 0736-43 24 63

Hur behåller man sina kunder när marknaden stängt för hösten? Det frågade sig ett gäng producenter i Örebrotrakten. Svaret blev en egen butik. Istället för att skaffa lokal inne i stan valde man att samarbeta med en etablerad gårdsbutik i Granhammar, två och en halv mil utanför Örebro.

Bondens egen Butik öppnades hösten 2007. Fram till nyår drevs butiken mer eller mindre ideellt.

– Sen var vi tvunga att lägga ner på grund av utmattning, säger Lena Wärn, en av producenterna och kassör i den förening som från och med mars 2008 tog över den formella driften av butiken.

Försäljningen i butiken gick fortsatt bra, men alla bilar som samlades på gårdsplanen utanför butiken fick medlemmarna att fundera. Varför kan inte vi komma till kunden istället för att de kommer till oss?

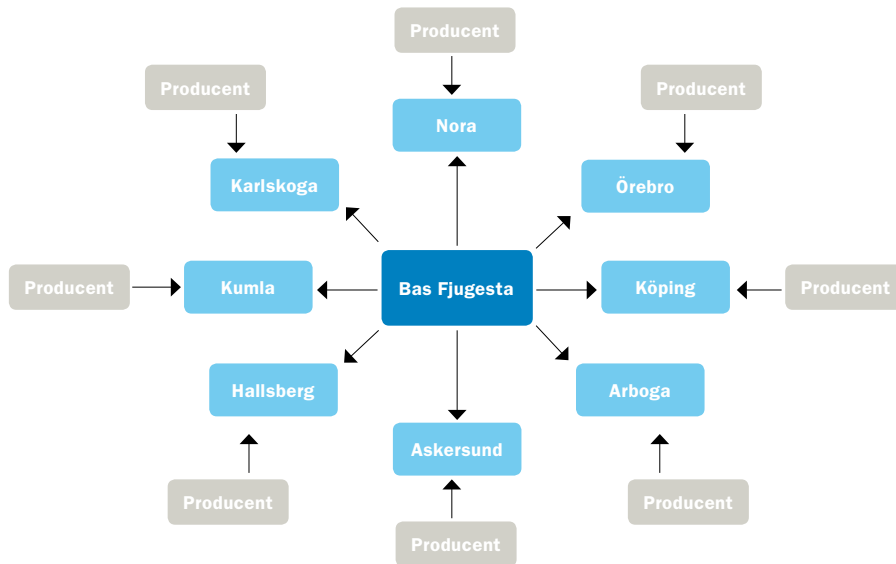
Lokala konstnärer

Lägligt nog dök en annons på en begagnat butiksbus upp på blocket. De tretton medlemmarna gick in med 10000 kr var och efter renovering och styling av några lokala grafitikonstnärer kunde bussen börja rulla i augusti 2008.

– Målningen blev en fullständig överraskning för oss, vi gav målarna helt fria händer, skrattar Lena, och tillägger att det nog inte är så många butiker som har en entrédörr i form av ett utedass.

Försäljningen från bussen gick så bra att föreningen snart bestämde sig för att lämna samarbetet med gårdsbutiken. Från och med januari 2009 säljer de därför bara från bussen som efter ett rullande schema besöker torg i Nora, Karlskoga, Askersund, Hallsberg, Kumla och Örebro.

LOGISTIK. Utifrån basen i Fjugesta görs dagliga turer till olika försäljningsställen. På vägen passar man på att plocka upp varor från producenter i närheten, eller så kommer de själva ner till bussen.



Närproducerat

I bussen finns allt från torrvaror och grönsaker till chark, mejeriprodukter, glass och både färskt och fryst kött. Utöver varor från de tretton medlemmarna i föreningen köper man in från ungefär lika många producenter till. Alla produkter, förutom kalkon och mjöl, hämtas inom en radie av åtta mil från Örebro.

Förutom det givna fokuset på närproducerat vill man att kunderna ska kunna hitta produkter i bussen som är svåra att hitta någon annanstans. För medlemmarna gäller det också att variera sitt utbud.

– Vi har till exempel två grönsaksodlare i föreningen, så de försöker komplettera varandras sortiment istället för att konkurrera, säger Lena

Projektledare, säljare och snart också chaufför för butiksbusen är Åsa Lennström som anställdes i samma veva som bussförsäljningen började. Hennes lön under de första tre åren betalas till 60 procent av projektmedel från Länsstyrelsen, pengar som även täcker delar av marknadsföringen.

Medlemmarna sätter själva försäljningspris på sina varor, och peng-

arna betalas ut i efterskott minus ett avdrag på 20 procent som går till föreningen. Övriga leverantörer fakturerar som vanligt och det är upp till föreningen att sätta lämpliga prispåslag.

Fick ta C-körkort

Åsa har erfarenhet från försäljning både i blomsterhandel och matbutik, vilket kommer väl till pass i hennes nya jobb. Lastbil hade hon dock aldrig kört förut, så en av de första uppgifterna blev att börja ta lektioner för C-körkort. I väntan på uppkörning turades några av producenterna om att köra bussen.

Utöver att ansvara för den praktiska försäljningen och att köra bussen är Åsa även logistikansvarig och är den som håller koll på att samordna leveranser av produkter med bussens ordinarie turer till de olika försäljningstorgen. När de till exempel åker till torget i Askersund passar de helt enkelt på att åka förbi producenter i närheten, eller så kommer producenterna själva ner till torget med sina varor.

Tack vare samordningen av leveranserna behöver man därför inte

Så gör Bondens egen Butik

+ Minska transportbehovet

Samordningen av varuleveranser med bussens försäljningsturer spar in många transporter.

+ Kom närmare konsument

Till butiksbusen kommer de flesta kunder till fots. Antingen bor man i stan eller så besöker man bussen när man ändå är i stan för andra ärenden.

✓ Tips

Att kombinera leveranser av inköpta varor med distributionen av dina egna är ett smart knep. Prata med de företag som levererar varor till gården. Kanske är en samtransportlösning möjlig där de tar med sig dina produkter?

åka några längre extraturer för att hämta varor. En begränsning är att man inte kan plocka upp så mycket mer varor än vad som ryms i butikens hyllor, kylar och frysar - bussen är med andra ord ett rullande lager. Till framtidsplanerna hör därför att ordna ett separat frys- och kylager i anslutning till bussens hemmaparkering utanför Fjugesta.



Åsa Lennström som nu har tagit C-körkort.

”Våra produkter ska finnas där folk är”

BONNAKÖTT

Startades: 2004

Ägare: Lokal Köttproduktion Kronoberg Ekonomisk Förening med 29 medlemmar

Omsättning: 3–4 miljoner kr (2008)

Kunder: Privatpersoner, restauranger och storkök i Växjöområdet

Transportlösning: Hyrd kylbil, regional transportfirma

Hemsida: www.bonnakott.se

Kontakt: Lena Karlsson, 0477-79 90 12

Att producera småskaligt och för en lokal marknad blir ofta dyrare, och en viktig orsak är de höga transportkostnaderna. Men för Lena Karlsson, verksamhetsledare på Bonnakött, behöver det inte vara något problem.

– Våra kunder inser att det här är något som kostar, och det får kosta. Vi kan aldrig konkurrera med andra genom priset. Vi måste ha andra mervärden och se till att kommunicera dem.

Producentföreningen Bonnakött föddes ur frånvaron av en småländsk aktör intresserad av att slakta, stycka och marknadsföra ekologiskt kött. Föreningens medlemmar ville kunna sälja sitt kött till den lokala marknaden.

– Det fanns en stark efterfrågan på våra medlemmars kött från lokala konsumenter, men inget sätt för lantbrukarna att sälja till dem, säger Lena.

Köttlådor

Grundtanken var därför att ordna ett logistiksystem för att sälja köttlådor till privatpersoner. Men det är svårt att få avsättning på hela djur när man bara jobbar direkt mot konsument. Lösningen blev därför att även sälja till restauranger och storkök som framförallt tar hand om de stora färsvolymerna som blir på nöt.

Att bygga upp ett eget slakteri diskuterades men man fastnade snabbt för lösningen att slakta på KLS i Kalmar. Där fanns dock ingen möjlighet att särskilt styckningen av Bonnakötts djur så istället valde man en liten KRAV-certifierad styckare i Virserum, åtta mil norr om Växjö.

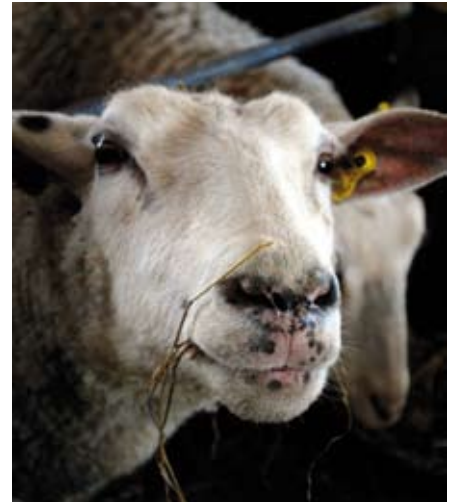
Hämtningen av djur sköter slakteriet, men transporten från Kalmar upp till styckaren måste föreningen sköta själva. Tidigare kunde de samtransportera helfall med KLS bilar som var på väg upp till Stockholm, men nu får de hyra en egen kylbil som en av medlemmarna kör vid varje slakttillfälle.

Anlitar transportfirma

För transporten från styckaren till kunder och utlämningsställen i Växjö anlitar de en transportfirma.

– Det hade aldrig gått att få ekonomi i att betala våra medlemmar för att köra. Dessutom är det inte vettigt att vi ska ha en extra bil som går när det redan finns lokala transportfirmor som kör samma sträcka, säger Lena.

Att lämna ut köttlådor i gårdsbutiker var inget som Bonnakötts producenter hade lust att syssla med.



Så gör Bonnakött

+ Utnyttja befintliga transporter

Istället för att köra själva från styckaren till Växjö och ut till kunderna anlitar man ett lokalt transportbolag som ändå har turer i området.

+ Kom närmare konsument

Bonnakött har utlämning av sina köttlådor i matbutiker, platser där deras privatkunder ändå är.

✓ Tips

Det finns många sätt att förmedla sina mervärden även om man inte har gårdsbutik. Bonnakött jobbar aktivt med sin hemsida, och medlemmarna turas om att träffa kunder på lokala marknader och mässor och ibland i samband med utlämningen av varor i butik.

Istället jobbar man nu tillsammans med fyra matbutiker inne i Växjö. Utlämning sker normalt varannan fredag, men under hösten när det är mycket lamm blir det varje vecka. Butikerna tar ingen avgift för att sköta utlämningen utan får istället både fler kunder och goodwill av samarbetet.

– Genom utlämning i butik kan vi leverera till de platser där folk ändå är istället för att de ska behöva ta bilen ut till gårdsbutiker, menar Lena.

Frakten kostar

Idag går runt 60 procent av försäljningen till privatpersoner. Leveranser till övriga kunder sköts av transportfirman, som dessutom har en lagerbuffert med kött inne i Växjö. En utmaning är den praxis med gratis frakt som finns i restaurangbranschen.

– Det krävs en beställning på minst 5 000 kr för att vi ska kunna stå för frakten, och det försöker vi förklara, säger Lena.

En stor fördel med Bonnakötts upplägg är att de i princip inte äger

några egna produktionsmedel, vilket naturligtvis minskar sårbarheten. För att kunna ta ut de högre priser som krävs gäller det dock att aktivt jobba med kommunikationen av sina mervärden.

– Istället för att lägga sin tid på att köra transporter kan våra medlemmar fokusera på att delta på Bondens Marknad och lokala mässor. Vid behov kan de också rycka in och hjälpa till vid utlämningen i butik. Speciellt roligt blir det ju de dagar bönderna kan lämna ut sitt eget kött.

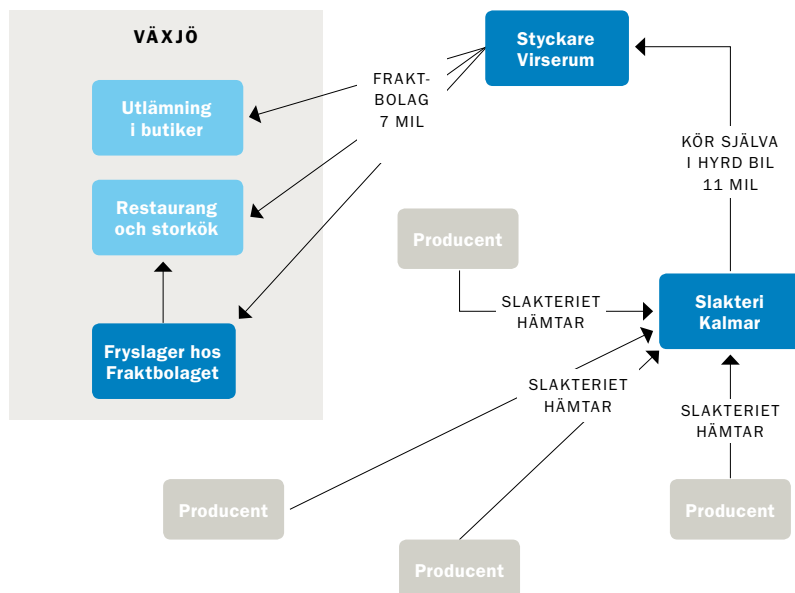
Fördubblad omsättning

Bonnakötts första djur slaktades 2005. Sedan dess har omsättningen vuxit kraftigt med en fördubbling varje år. Många av medlemmarna är idag så pass stora att de skulle kunna få kontrakt med ett större slakteri, men de fortsätter ändå leverera genom Bonnakött.

– Att leverera genom oss blir helt enkelt roligare, man vet var köttet hamnar och får direkt respons, avslutar Lena.



”Det hade aldrig gått att få ekonomi i att betala våra medlemmar för att köra”. Lena Karlsson är verksamhetsledare på Bonnakött.



Butikerna tar inte betalt för att sköta utlämningen. Istället får de både fler kunder och goodwill. Foto: Per Sandebäck/Smålandsposten

Smart logistik del i Skärvångens framgång

SKÄRVÅNGENS BYMEJERI

Startades: 1999

Ägare: Skärvångens jordbruk, som i sin tur ägs av familjerna Norrman, Olsson och Magnusson.

Omsättning: 18 miljoner kr i hela verksamheten, varav 15 miljoner kr från mejeriet (2008)

Anställda: 25

Kunder: Butiker över hela Sverige, grossister

Transportlösning: Egen kombinerad tank- och lastbil, samtransport med Milko, fraktbolag

Hemsida: www.bymejeriet.se

Kontakt: 0645-401 40

Skärvångens bymejeri är en framgångssaga som tål att berättas om. I en Jämtländsk by, 800 meter från kalvfjället och nio mil från Östersund har man vänt utvecklingstrenden med nedläggning och inflyttning till städerna.

– I Skärvången såg utvecklingen ut precis som i alla andra byar här uppe. Här i byn gick vi på femtio år från femhundra till 53 invånare. När

vi startade fanns bara tre mjölkgårdar kvar.

Det säger Tor Norrman, verksamhetsledare och tillsammans med Roland Norrman Svensson en av de tre familjer som startade mejeriet. På tio år har de lyckats göra Skärvångens bymejeri till kommunens största turistmål och områdets största arbetsplats med 25 anställda i mejeri, lantbruk och lager. Här tillverkas över tjugo olika sorters mögelostar på mjölk från 400 getter och 70 kor.

Inom en kilometer

Komjölken och hälften av getmjölken hämtas inom en kilometers avstånd, resten på en gård två mil bort. Osten säljs däremot över hela landet, även om de största volymerna idag säljs inom Jämtland.

– Vi producerar lokalt och det mervärdet är lika starkt oavsett om vi säljer i Östersund eller Stockholm, säger Tor.

Efter pastörisering sker allt förädlingsarbete i mejeriet för hand. Här sker också den första mögelfasen på tre veckor, under noga övervakad temperatur och luftfuktighet. De

flesta ostar kräver längre efterlagring i kyl lager innan försäljning. Till en början skedde även det i anslutning till mejeriet. Men med nio mil in till Östersund var det ur logistiksynpunkt inte en så lyckad lösning.

– Vi ville ha lagret här, men kommunikationerna gjorde det omöjligt. Tillgängliga kyltransporter var alldeles för dåliga eller dyra, berättar Tor.

Flyttade lagret

För fem år sedan flyttades istället lager, försäljning och paketering till lokaler inne i Östersund. Tack vare omlokaliseringen räcker det nu med en välfylld lastbil i veckan från mejeriet in till lagret. Transporten körs med en egen lastbil som dessutom har en mindre mjölk tank monterad. Samma bil kan därför användas även för att köra mjölken från gårdarna in till mejeriet under veckorna.

Leveranser till butiker i Jämtland och Västernorrland går med Milko som kör ut deras ostar tillsammans med sina mejeriprodukter. En genial samtransportlösning som gör det både enkelt och billigt för Skärvången att få ut produkter till ett



Genom att förädla mjölken lokalt minskas behovet av transporter och varuvärdet per transport blir dessutom högre.



stort antal butiker. För Milko är det ett mervärde att visa att man stödjer lokala producenter.

Bussgods

För leveranser till Umeå, Skellefteå och Luleå använder man sig av Bussgods, men för leveranser till södra Sverige är det fraktbolag som gäller, vilket förstås kostar när man har mindre volymer att skicka. En lite större marknad är Stockholm där två olika säljare sköter försäljning och håller varsitt kylager i egen regi.

– Till dem skickar vi varsin pall, vilket blir samma pris som om vi bara skulle skicka två kartonger, säger Leif Persson som sköter försäljning och lager i Östersund.

Idag har man även leveranser till ett 50-tal ICA-butiker i södra Sverige, vilket kräver 50 separata småfrakter. Förhandlingar pågår dock om att istället kunna leverera direkt till ett av ICA:s lager vilket skulle bli

en betydligt enklare och billigare lösning.

Eget slakteri

Ute i Skärvången är det främst en diversifiering av verksamheten som planeras. Ett eget slakteri är på gång, och kanske också ett eget charkuteri. En annan förhoppning är att kunna föda upp bockillingarna. Getkött har inget vidare rykte på den svenska marknaden, men en ökad efterfrågan på killingskött märks av från restauranger.

Svårare ekonomiska tider märks av i försäljningen av en ”lyxprodukt” som mögelost. Hittills har nedgången inte lett till att man tappat någon butik, men folk handlar mindre. Strategin är därför att skaffa ett större kundunderlag genom en ökad satsning på marknaden söder om Mälardalen, men det kräver förstås att man får till en bra transportlösning.

Så gör Skärvångens Bymejeri

+ Minska transportbehovet

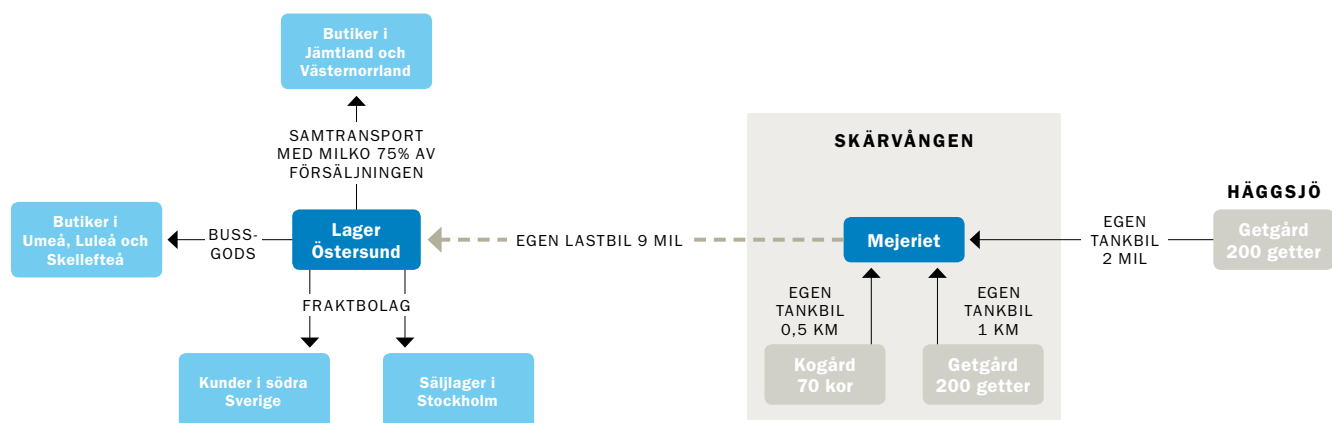
Genom att placera lagret inne i Östersund räcker det med en full lastbil i veckan från mejeriet istället för dagliga leveranser.

+ Utnyttja befintliga transporter

Genom att skicka varor med Milko och Bussgods hjälper man till att fylla bilar som ändå går.

✓ Tips

Tänk igenom era internt transporter. Kanske går det att flytta någon enhet i produktionen? Även små avstånd kan ha stor betydelse när ni flyttar saker många gånger per dag.



Skärvångens försäljning till butiker i Jämtland och Västernorrland samtransporteras med Milko.

Samordnade transporter med det personliga mötet i behåll

RHEUM

Startades: 1999

Ägare: Producentförening med 10 medlemmar

Kunder: Storkök, restauranger och butiker

Transportlösning: Egen kylbil som körs av medlemmarna

Fordon: Citroen Jumpy med kylaggregat, maxlast 700 kg

Hemsida: www.rheum.se

Kontakt: Kerstin Dumky, 0157-604 79, 0703-23 77 09

Från producentföreningen Rheum får inte vem som helst handla. Innan de börjar leverera till en ny kund hålls ett inledande samtal där man försäkras sig om att kunden förstår de villkor som gäller för småskaliga producenter.

– Vi vill att kunderna ska bry sig om hur det går för oss producenter, och vi bryr oss förstås om hur det går för dem, säger Anna Brodén, mjölk- och köttproducent och medlem i Rheum.

Brett sortiment

Idag har man tio medlemmar med en produktion omfattande grönsaker, nöt- och lammkött liksom en lång rad olika förädlade produkter – allting KRAV-certifierat. Kunder

är restauranger, storkök och butiker runt om i Sörmland samt inne i Stockholm. Flera av medlemmarna säljer också sina produkter på Bondens Marknad i Stockholm.

Lammen och kalvarna slaktas på ett lokalt slakteri i Stigtomta, utanför Nyköping, där föreningen plockar upp färdiga lammlådor. Resten av nötdjuret slaktas och styckas utanför Örebro.

Gemensam bil

Alla transporter går med en av föreningen inköpt kylbil. På onsdagar hämtar man kött i Stigtomta och Örebro och levererar till ett mindre antal kunder i Sörmland. Torsdagar går stora leveransrundor som även täcker in Stockholm, med grönsaker, lammlådor, fryst nötfärs och förädlade produkter.

För att kunna köpa bilen gick medlemmarna in med en mindre insats. Övriga kostnader täcks av ett system där varje producent betalar 10 procent av sitt förmedlade varuvärde till föreningen. Samtidigt får man ersättning för olika sysslor, till exempel när man kör bilen. Det hela stäms av på årsbasis.

Nu har man ett nytt förenklat betalningssystem på gång där varje medlem istället betalar en årsavgift, baserad på den egna omsättningen och därefter fritt kan utnyttja föreningens tjänster.

MERVÄRDEN. Genom att själva sköta samtransporteringen blir det lättare för Rheum att upprätthålla kontakt med kunderna och förmedla sina mervärden.



Så gör Rheum

+ Minska transportbehovet

Istället för att var och en kör sina egna produkter turas producenterna i Rheum om att köra åt alla.

+ Fyll fordonen

För att fylla bilen de perioder det finns utrymme över ger Rheum möjlighet för andra producenter i området att skicka med sina varor.

✓ Tips

Om du har en egen transport, ta kontakt med andra i närheten av dig eller längs med din leveransrutt och se om de inte kan skicka sina varor med dig.

Miljön på köpet

För Hans Naess, transportsamordnare på Rheum, var det inte ökad energieffektivitet som låg bakom samtransportlösningen.

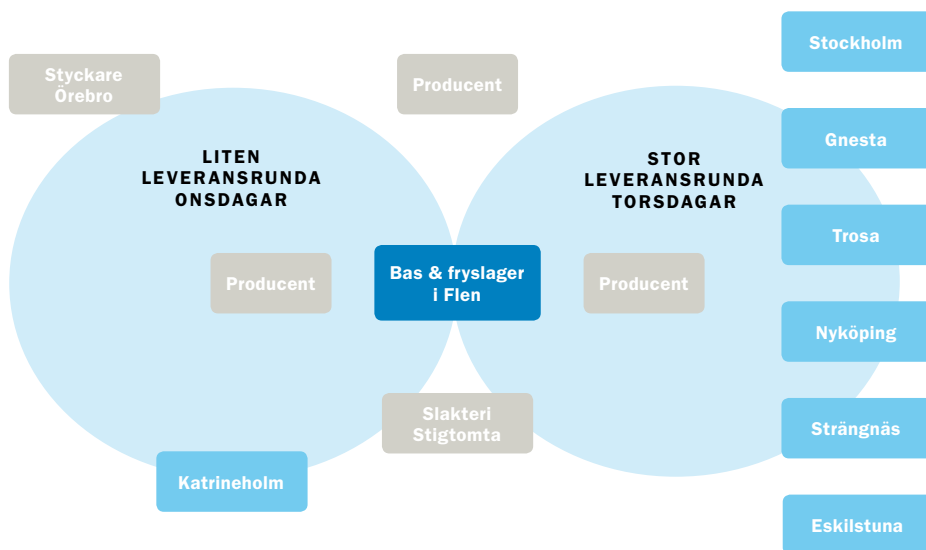
– Vårt huvudsakliga argument för att ha en egen transport var inte miljöaspekten utan tillgängligheten. Vi försöker få ut våra produkter till kunderna och måste hitta en lösning på det. Men samtidigt kan man ju säga att resultatet av tillgänglighetsarbetet resulterade i en relativt miljöeffektiv lösning.

Ännu effektivare

Ett sätt att ytterligare effektivisera transporterna skulle vara att sluta leverera till Stockholm, som i jämförelse med föreningens andra kunder i Sörmland ligger lite avskids, men det tar emot för Rheum som har flera av sina äldsta kunder just där.

Bilens fyllnadsgrad varierar under året, vissa perioder blir det proppfullt, då och då halvtfullt. För att öka beläggningen erbjuder man andra producenter att i mån av plats skicka med sina varor, vilket dock bara ett mindre antal nappat på.

– Vi tar 10 procent av varuvärdet i transportkostnad. Problemet är att många tycker kostnaden blir för hög när de istället kan ta den egna bilen som de upplever ”inte kostar något”, säger Hans.



LOGISTIK. På onsdagar hämtar Rheum kött i Stigtomta och Örebro och levererar till ett mindre antal kunder i Katrineholm. Torsdagar går stora leveransrundor som även täcker in Stockholm, med lammlådar, fryst nötfärs, grönsaker, och förädlade produkter. Produkter (förutom kött) levereras till basen eller plockas upp längs vägen.

När bönder blir distributörer

En torsdag i mars följde vi med Anna Brodén, mjölk- och köttproducent på Ösvreta Gård, under en leveransrunda från Flen till Stockholm.

Varje torsdag kör Rheum sin stora leveransrunda som täcker in storkök, restauranger och affärer runtom i Sörmland och inne i Stockholm. Producenterna turas om att köra, vilket betyder att var tionde vecka måste någon i familjen lägga en arbetsdag på att jobba som distributör.

För Rheum är den tidsåtgången inget problem. Att själva sköta transporterna

blir tvärtom ett viktigt verktyg för att upprätthålla en aktiv kontakt med sina kunder. Anna Brodén tycker att tiden är väl investerad:

– För mig är den här dagen betald genom mina upplevelser.



09.35 Bakom en bensinmack i Flen möter Kalle Källander upp med grönsaker.



12.40 Carina Dalunde från Norra Stenes Skaffereri möter upp med produkter och hjälper till med vägbeskrivning.



15.01 Konsum Zinkensdamm får ett lass med örtsalt och rapsoljor.



09.44 På väg!



12.51 Vitkål och nötfärs till ett äldreboende i Vagnhärad.



11.58 Efter en fikapaus lastar Anna ut vitkål och potatis till ICA Nära i Nyköping.



14.25 Leverans av citroner till Lyx Dessert på Stora Essingen.



15.24 Sista leveransen till Gårdarnas Butik Södermalm.

Nytt tänk öppnar upp för lokal mat i butik

PILOTPROJEKT I HALLAND

Startades: Maj 2009

Samlastningscentral: Ugglarps Grönt utanför Falkenberg

Leverantörer: Omkring 10 olika lokala livsmedelsföretag

Kunder: ICA-butiker i hela Sverige

Transportlösning: Samlastning på Ugglarps Grönt utanför Falkenberg

Kontakt: Martin Andersson, LRF, 08-787 50 25

Att som liten producent sälja genom de vanliga matbutikerna kan vara en utmaning. Det gäller att sälja in både sig själv och sina varor samtidigt som man kontinuerligt måste hålla butikerna uppdaterade om förändringar i utbud och priser.

Inom ICA har man för att underlätta för lokala producenter utvecklat en nätbaserad handelsplats kallad Torget. Där kan producenter presentera sina varor och affärer görs upp direkt mellan butik och producent. Även faktureringen sköts av systemet, men leveransen ut till varje butik måste producenterna sköta själva.

Hjälp med logistik

Idag har ett hundratal producenter anslutit sig, men något som ofta efterfrågas är just hjälp med logistik och transport. Tillsammans med LRF har ICA därför utvecklat en logistikmodell som kan kopplas till Torget. Tillsammans med ett antal livsmedelsföretagare i Halland testas den nya modellen inom ramen för ett pilotprojekt. Projektansvarig på

LRF är Martin Andersson:

– ICA-handlarna vill gärna få in de lokala varorna med sina vanliga varuleveranser, men det kräver att vi kan koppla in producenterna på ICA:s centrala logistiksystem.

Samlastning

För att få företagens produkter till ICA:s lager på ett effektivt sätt samlastas varorna hos en av producenterna. Därifrån kan en större samlad transport gå. Samlastningscentralen, eller hubb på logistikspråk, ligger hos Ugglarps Grönt utanför Falkenberg, en lokal odlare och grossist som redan har både fordon och lagerkapacitet och som dessutom redan kör turer till Helsingborg där ICA:s närmaste lager ligger.

– Centralt i vår lösning är att utnyttja redan befintliga strukturer, säger Martin. Vi tror inte det går att få ekonomi i att bygga upp nya lager.

Kostnaden för transporten till Ugglarps Grönt får producenterna själva stå för, medan de tillsammans delar på kostnaden för transporten in till ICA:s lager.

utöver själva IT-systemet kommer ICA inte vara inblandad i vad som händer innan varorna når deras lager. Ansvaret för att distributionen dit fungerar ligger helt på producenterna och den som sköter hubben. Det betyder också att det är fritt för producenterna att utnyttja systemet för att leverera till andra aktörer. Ett större flöde ger lägre kostnader för logistiken vilket gynnar alla parter.

Pilotstudie

Systemet kring Ugglarps Grönt i Halland är en pilotstudie, men tanken är att verksamheten ska fortsätta även efter testperiodens slut. Eventuella förbättringar kommer göras löpande.

Som avslutning på projektet kommer ICA och LRF ta fram en handbok riktad till producenter kring hur de själva kan bygga upp sådana här system i sina regioner. Något som, om allting går som det är tänkt, kommer vara möjligt redan under nästa år.

– Vi ser att det här systemet har stora förutsättningar att hjälpa företagarna att nå butiken på ett effektivt sätt. Men vi ska göra färdigt studien och utvärdera noga innan vi går vidare. Vi har i uppdrag att ta fram en logistiklösning som ger en låg klimat- och miljöpåverkan och det måste vi säkerställa, avslutar Martin.

LRF och ICA:s pilotprojekt

+ Minska transportbehovet

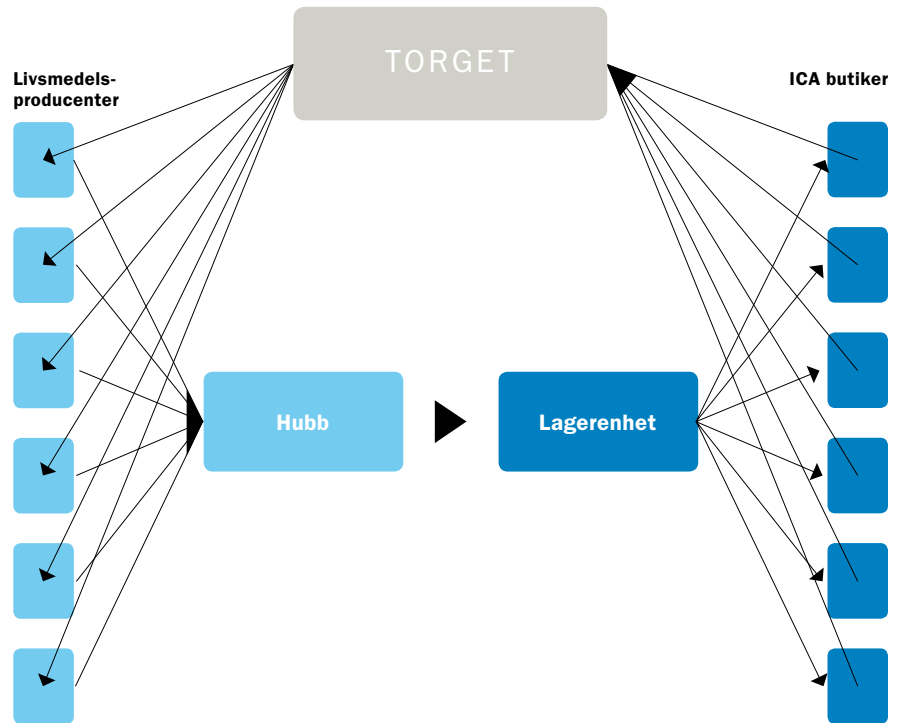
Istället för att varje producent själv ska köra till varje butik räcker det nu att köra till hubben.

+ Utnyttja befintliga transporter

Från hubben på Ugglarps Grönt går det redan idag turer till Helsingborg, där ICA:s lager ligger. Även därifrån finns det redan samordnade transporter ut till butikerna.

SÅ HÄR SKA SYSTEMET FUNGERA

- 1 Butiken går via sin dator in på Torget och kan se vilka producenter och varor som finns tillgängliga. Butiken lägger en beställning.
- 2 Producenten ser beställningen på sin dator, accepterar och skriver ut en etikett på sin vanliga skrivare. Systemet talar om vilken dag och tid som leveransen senast måste finnas på den lokala hubben.
- 3 Beställningen packas i en speciell låda och märks med den utskrivna etiketten. Därefter är det producentens ansvar att se till att lådan kommer in till hubben.
- 4 Väl på hubben lastas alla inkomna lådor från olika lokala producenter om på gemensamma pallar, för vidare transport till ICA:s närmaste lager.
- 5 Hos ICA:s lager slussas de märkta lådorna in i det existerande logistiksystemet, vilket gör att de kommer samlastas med alla andra produkter som ska till samma butik på den givna leveransdagen.
- 6 Butiken får leveransen.



Mikael Jidenholm på Ugglarps Grönt ser till att de lokala producenternas varor kommer till ICA:s lager. Därifrån sker transport till butik med ICA:s ordinarie varubilar. Foto: Peter Brundin



Foto: ICA

Ekoboxen sluter kretsloppen

– Birger kör på biogas från Växjö kommun

EKOBOXEN

Startades: 1998

Ägare: Fraxinus Produkter

Omsättning: 2 miljoner kr (2008)

Kunder: Privatpersoner och företag i Växjö och Alvesta

Transportlösning: Nyinköpt biogasdriven lastbil

Fordon: Mercedes Sprinter 08

Hemsida: www.ekoboxen.se

Kontakt: Birger Ask,
0470-683 48, 070-691 01 54

Det började redan på åttiotalet. Kerstin och Birger Ask odlade grönsaker på 3,5 hektar hemma på gården i Tävelsås, en mil söder om Växjö. Försäljningen gick huvudsakligen till grossister, handel och storkök.

Någon storskalig grönsaksodling blev det dock aldrig – för det var gården för liten och jordarna för tunga. Rätt form för företaget är istället något som fått växa fram under åren.

– Vi har hållit på i 25 år med att hitta en form för verksamheten som passar både oss och gården och som dessutom ger lönsamhet, säger Birger.

Det är de senaste årens kraftigt ökade efterfrågan på ekologiska produkter som gjort företagets nuvarande verksamhet möjligt – ett prenumerationssystem för grönsaks- och fruktlådor. Den egna odlingen kompletteras nu med inköpta grönsaker från en gård i Blekinge och en strax utanför Kalmar. Frukt köps

från en grossist inne i Växjö och några gånger per höst från en odling i Skåne.

De två grönsaksgårdarna levererar båda själva sina varor till lagret i Tävelsås. Från gården i Blekinge kommer huvudsakligen rotsaker, så där räcker det med ett mindre antal storlass per säsong. Från Kalmar köps färska produkter så där blir det leverans varje vecka. Frukten hämtar Birger själv med sin lastbil.

Från odlare till distributör

På måndagar kör Birger fruktlådor till företag i Växjö. Onsdagar och torsdagar grönsaks- och fruktlådor till privatpersoner i Växjö och Alvesta. Resterande dagar i veckan går åt till att packa lådor och hämta varor. På fredagar och lördagar håller de dessutom öppet i gårdsbutiken.

Gårdens egna odlingar blir det inte så mycket tid över för längre, men för Kerstin och Birger är det inte den egna odlingen som är det centrala.

Så gör Ekoboxen

+ Kom närmare konsument

Prenumerationssystem med hemleverans gör det möjligt att skapa effektiva rutter och maximera fyllnadsgraden. Dessutom spar det in många resor jämfört med om alla kunder var och en skulle åka in till en affär.

+ Resurseffektiva fordon

Biogas är ett förnybart bränsle till skillnad från naturgas som är av fossilt ursprung.

✓ Tips

Tag kontakt med din kommun eller närmaste större reningsverk och se om det finns möjlighet att köpa biogas. Det är inte alla som säljer, men om de gör det kan det krävas att man ställer sig i kö. Annars kan man söka av närområdet på biogasintresserade lantbrukare. Kanske går det att hitta en gemensam lösning?

– Vår ambition har hela tiden varit att folk ska ha tillgång till vettig mat, och det ska ske med en vettig distribution, säger Birger.

Sluter kretsloppet

Vettig mat och vettig distribution handlar för Birger om livsmedelssystem som lever upp till företagets ledord: kretslopp, miljöanpassning och ekologi. Och nu har han precis tagit ytterliggare ett steg mot den visionen genom att köpa in en biogasdriven lastbil.

– Jag har kört i tio år på RME men med biogas blir kretsloppstanken så mycket tydligare.

Birger tankar nämligen från kommunens biogasanläggning vid reningsverket i Växjö. Det betyder att resterna från hans levererade lådor i slutändan ger energi till utkörningen av lådorna.

Att få tag på en biogasbil av rätt storlek var inte det lättaste och efter kontakter med en lång rad försäljare fick Birger till slut specialbeställa en direkt från Mercedes fabrik i Tyskland. Men då fick han den också lackad på fabrik i Ekoboxens egna gröna nyans. Nästan en halv miljon gick bilen på, och för företaget är det förstås en stor investering.

– Ur företagets synpunkt är det egentligen inte rimligt, utan det är ett mer ideologiskt beslut, menar Birger.

För dagens distribution är bilen lite väl stor och kanske inte så smidig som Birger skulle önska. Samtidigt hämtar han mycket varor på hela



Birger Ask tankar biogas från Växjö kommunens reningsverk. Bilen är specialbeställt från Mercedes i Tyskland.



FRUKTLÅDOR. På måndagar levererar Ekoboxen fruktlådor till företag i Växjö. Trots många kunder hinner Birger med en pratstund.

pallar, och då behöver han volymen. Alternativet skulle vara att köpa två olika bilar, men ekonomiskt sett blir det förstås ännu mer orimligt.

Hemsida i julklapp

Hjärtat i företagets verksamhet är hemsidan med ett integrerat hemsidesystem för beställningar, ruttplanering, utskrift av leveranssedlar och fakturering. För mindre företag blir ofta kostnaden för att ta fram den typen av skraddarsydd system alltför hög, men för Ekoboxen löste det sig med en julklapp.

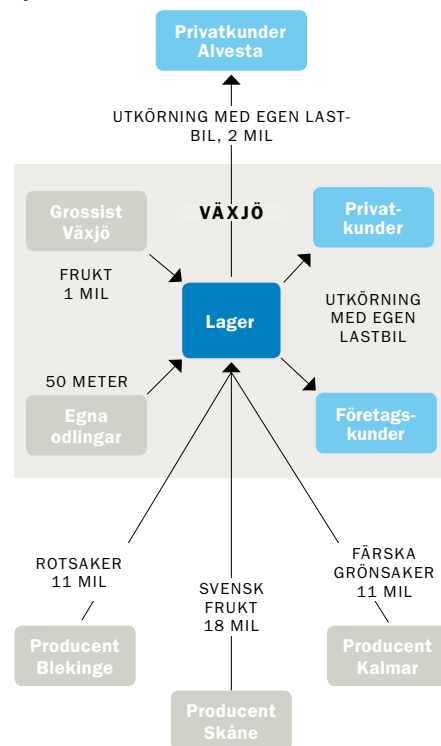
– Min fru fick systemet i present av våra två programmeringskunniga söner, skrattar Birger.

Just nu befinner sig Ekoboxen i en intensiv utvecklingsfas och Birger och hans fru är fullt upptagna med att hantera tillströmningen av nya kunder. Att fortsätta skala upp verksamheten skulle inte vara något problem.

– Nästa steg skulle vara att skaffa en lokal inne i Växjö, anställa en säljare och folk som packar och kör ut, säger Birger.

Men det är inte alls säkert att de kommer välja den utvecklingsvägen. För när allt kommer omkring är det ändå den gårdsbaserade verksamheten de trivs bäst med. Och även om den egna odlingen inte är central i verksamheten är den trots allt ingenting de skulle kunna tänka sig att vara utan.

LOGISTIK. Ekoboxen hämtar frukt från en grossist i Växjö och några gånger per säsong från en odlare i Skåne. Grönsaker från Blekinge och Kalmar levereras av odlarna själva.





SAMTRANSPORTERING. Genom att upphandla maten och transportererna separat kan Borlänge kommun ställa krav på samtransportering. Hittills är det Maserfrakt som vunnit transportupphandlingarna.

”Ni ska odla och vi ska sköta transporten”

Det finns en etablerad sanning om att det inom offentlig upphandling skulle vara omöjligt att gynna närproducerad mat. Borlänge kommun är exemplet som bevisar motsatsen.

BORLÄNGE KOMMUN

Samtransportering från: 1999

Upphandlar: livsmedel för 40 miljoner kr och transporter för drygt 1 miljon kr om året

Kunder: Dagis, skolor och äldreboenden i Borlänge, Gagnef, Säter och Smedjebacken

Transportlösning: Genom att upphandla distributionen av varor separat kan kommunen ställa kräva på samtransportering

Kontakt: Åke Persson, 0225-50582, 0703-253002



”Producenterna ska inte behöva lägga tid på att ordna transporter”. Åke Karlsson är hållbarhetsstrateg på Borlänge Kommun, och en av drivkrafterna bakom det transportsystem som gjort kommunen till nationellt känd.

– Vi måste fortfarande välja det billigaste anbudet, men det är mycket vi kan göra för att hjälpa lokala producenter att faktiskt bli billigast.

Det säger Åke Persson, strateg för hållbar samhällsbyggnad på Borlänge Kommun. En av de faktorer som enligt Åke gör det dyrare för mindre lokala producenter är transporter. Lösningen är att kommunen sköter distributionen av upphandlade varor ut till cirka 150 olika kommunala enheter, det vill säga skolor, dagis och äldreboenden. Producenterna behöver bara leverera sina varor till en gemensam omlastningscentral inne i Borlänge.

– Producenterna ska inte behöva lägga tid på att organisera sig i producentföreningar bara för att få till gemensamma transportlösningar, säger Åke. Det är bättre att de fokuserar på att utveckla sin produktion och låter oss sköta distributionen.

Separat upphandling

Kommunens varor upphandlas utan att transporten ingår i anbudet. Istället gör man en separat upphandling där lokala transportfirmor får lämna anbud på att sköta leveransen ut till enheterna. Det gör att man

också kan ställa krav på samordning, miljöklass på bilarna, bränsleförbrukningen, utbildning av förarna med mera.

Utgångspunkten när kommunen i slutet av nittiotalet började skissa på systemet var att underlätta för personalen ute på enheterna. Det fanns skolor som fick upp till femton olika leveranser på en dag, och på dagisen fick personalen ideligen springa ifrån barnen för att ta emot varor. Snart började man dock se de stora fördelar systemet också hade för lokala producenter och inte minst för miljön.

Lägre priser

I praktiken handlar det alltså om att göra det möjligt för de lokala producenterna att lägga anbud som ligger under de stora grossisternas. Något som faktiskt underlättats av att grossisterna i upphandlingarna valt att inte sänka sina priser, trots att de inte längre behövde köra ut dem till varje enhet. De mindre aktörerna däremot har helt enkelt tagit bort transporter ur priset.

Idag har man avtal med tretton olika leverantörer varav sex kan räknas som lokala. Under systemets första år hade man dock så många som tretton lokala leverantörer, och kommunen har nu inlett ett arbete för att ta reda på varför så många fallit ifrån.

– Vi hade slagit oss till ro i tron att allt rullade på, men all form av upphandling kräver aktivt underhåll, menar Åke.

För mycket byråkrati

Nyligen genomfördes ett möte där lokala producenter fick frågan varför de slutat lämna anbud. För mycket byråkrati i anbudsprocessen var ett skäl, andra hade svårt att synka sina tider med distributörens krav. För en lokal pannkakstillverkare handlade

Så gör Borlänge kommun

+ Minska transportbehovet

Istället för att varje leverantör var och en för sig ska behöva åka runt till alla kommunala enheter kör nu samordnade slingbilar ut produkter från samtliga leverantörer.

+ Kom närmare konsument

I nästa steg av projektet hoppas kommunen kunna utnyttja samordningssystemet även för att köra ut direkt till konsument.

✓ Tips

Även om kommunen behöver 100 ton potatis så kan man i upphandlingen lämna öppet för producenter att lämna anbud på delar av det totala behovet, något som väsentligt underlättar för mindre producenter.



PRISBELÖNT. År 2008 belönades Åke med Änglamarkspriset för sitt arbete med transporter och lokala producenter. Nu planerar han för att även låta restauranger, butiker och privatkunder dra nytta av samtransporteringen.

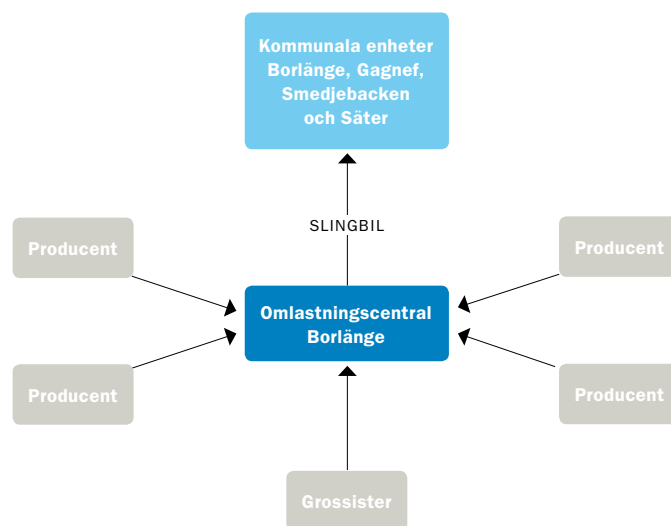
det om att kommunen gjorde för små beställningar i taget:

– Det är lätt att tro att alla enheter ska beställa pannkakor på torsdagar, men det var visst inte så enkelt i praktiken, skrattar Åke. Även det kräver samordning.

Ny hemsida

Kommunen jobbar nu med att underlätta byråkratin, men den kanske viktigaste åtgärden som planeras är en egen elektronisk handelsplattform. Tanken är att alla upphandlade leverantörer och produkter ska läggas ut på en hemsida som även ska hantera beställningar, signering och samfakturerering.

– Nästa steg är att öppna upp hemsidan även för restauranger, butiker och privatpersoner. På så sätt kan vi låta fler dra nytta både av kommunens upphandlade priser och vår samordnade transportlösning, säger Åke.



LOGISTIK. Lokala producenter och grossister levererar sina varor till Maserfrakts central inne i Borlänge. Därifrån går samordnade transporter ut till de kommunala enheterna.

Med passion för nära kunder

SENNEBY TRÄDGÅRD

Startades: 1987

Omsättning: Runt 1 miljon kr om året

Försäljning: Gårdsbutik, Roslagslådan, den lokala ICA-butiken, lokala restauranger

Hemsida: www.sennebytradgard.nu

Kontakt: Dan Johansson, 0176-52159, 070-3927889

För Britt-Inger Nilsson och Dan Johansson på Senneby Trädgård har det alltid varit självklart att sälja så direkt till konsument som möjligt.

– Folk tycker att det är så roligt när de kan komma ut till gården och handla, och det ger oss så mycket energi till att fortsätta utveckla vår verksamhet, säger Dan. För oss är det också viktigt att våra kunder tycker det är intressant med mat och hur den har kommit till.

Tillsammans driver de ett ekologiskt jordbruk med grönsaksodling och lammproduktion. Gården, ligger ute på Väddö i Roslagens skärgård. Idag är de båda heltids-sysselsatta i företaget, men så har det inte alltid varit.

– Från början jobbade vi båda inom skolan. Men 1987 började vi på allvar, då sa vi upp oss från våra jobb och planterade de första jordgubbarna, berättar Dan.

Fördelaktigt läge

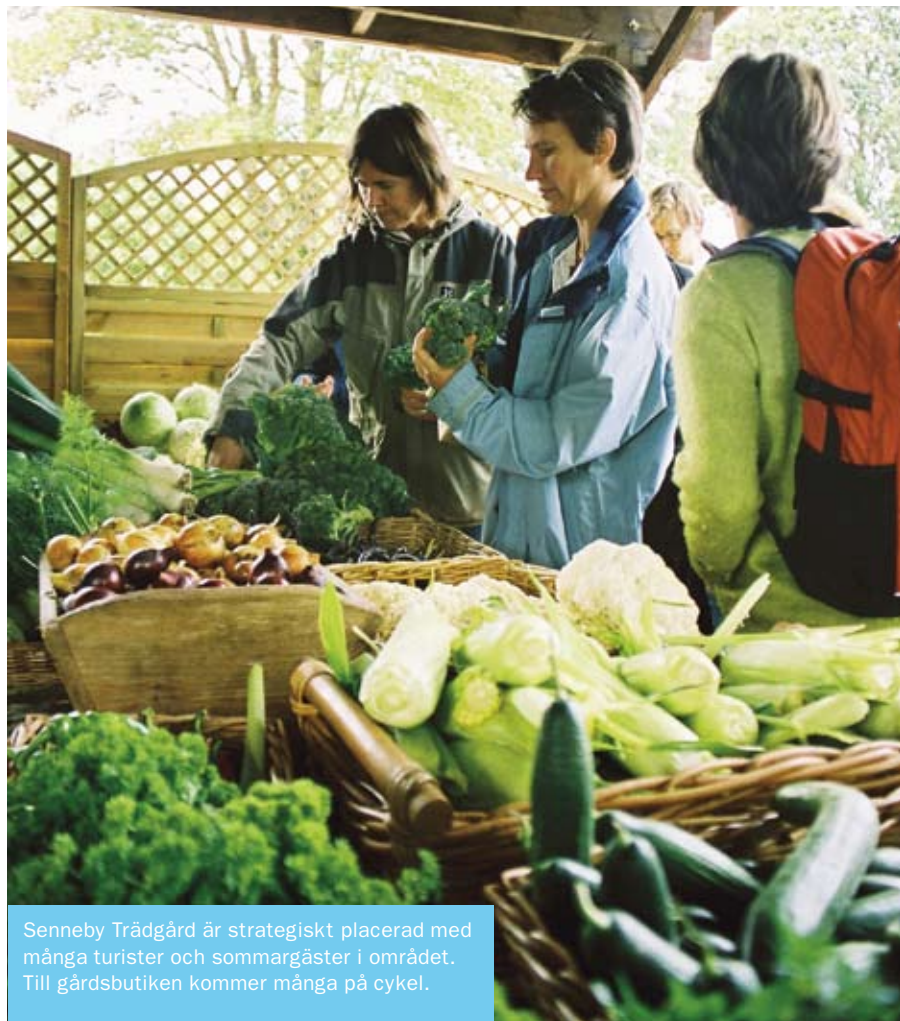
Jordgubbarna såldes redan då i egen gårdsbutik. Försäljning genom gårdsbutik ger ofta upphov till en massa bilåkande, men Senneby Trädgård har ett fördelaktigt läge med många sommargäster i området.

– Våldigt många av våra kunder kommer faktiskt på cykel, säger Dan, både av de fastboende och sommargäster.

I gårdsbutiken håller de öppet från midsommar till och med september. Men redan i slutet av maj börjar de leverera till den lokala ICA-butiken två kilometer bort. De har en egen hylla som de själva fyller på med varor två gånger om dagen.

– Vi säljer i butiken fram till jul, men handlaren skulle gärna vilja att vi kunde fortsätta sälja hela året. Tyvärr har vi inte de lagringsmöjligheter som skulle krävas för det just nu.

I takt med att sommargästerna åker hem minskar försäljningen i gårdsbutiken. Då tar den tredje stora försäljningskanalen vid, prenumerationer på grönsakslådor genom varumärket Roslagslådan.



Senneby Trädgård är strategiskt placerad med många turister och sommargäster i området. Till gårdsbutiken kommer många på cykel.

Roslagslådan

Roslagslådan är något så speciellt som ett centraliserat varumärke med decentraliserad produktion och distribution. Det hela började som ett utvecklingsprojekt inom producentföreningen Roslagsmat men är nu inne på sin femte säsong.

Idag är tre gårdar med i konceptet. Senneby Trädgård som odlar, packar och levererar lådor inom Norrtäljeområdet, Forsbergs Gris & Grönt som odlar, packar och levererar runt Östhammar samt Saxens Örter som packar och kör ut lådor runt Rimbo med produkter från Forsbergs.

Även om odling och packning sker separat så samarbetar de kring marknadsföring, nyhetsbrev, emballage och olika tillägsprodukter.

– Vi diskuterade alla möjliga lösningar, även att ha en gemensam packningscentral, men vi har kommit fram till att det fungerar bäst för oss att packa hemma på gårdarna, säger Dan.

Från Senneby skickas 70-80 lådor i veckan som körs ut med två egna bilar. I princip levererar de bara till platser längs med en slinga ner till Norrtälje och tillbaka. Det är både leveranser hem till dörren och till utlämningsställen.

– Det händer att vi får kunder som ligger för avsides, men då kan vi

nästan alltid hitta en annan lösning där vi lämnar hos någon bekant eller på deras arbetsplats.

Fler produkter

Dan trivs bra med den skala och den diversifierade verksamhet de driver idag. Att bli större är inte intressant. Framtidsplanerna handlar snarare om en fortsatt diversifiering av verksamheten. Idag kan prenumeranterna beställa bröd och marmelad genom Roslagslådan, men förhoppning är att kunna utöka med ännu fler produkter.

– Vi skulle gärna få med frukt också, men varumärket bygger på att vi bara levererar produkter från regionen. Ett alternativ skulle vara att köpa från Åland som ju ligger väldigt nära, och som vi också delar mycket av odlingsförutsättningar med, säger Dan.

Tankar finns också på ett Bondens Hus inne i Norrtälje med butik, kursverksamheter och servering. Men det som ligger Dan närmast om hjärtat är att knyta kunderna ännu närmare till sig.

– Vi skulle vilja bilda en förening tillsammans med kunderna där vi kunde få dem att närma sig odlingen ännu mer. Förutsättningarna finns nog inte riktigt där ännu, men det är en idé som har framtiden för sig.

Så gör Senneby Trädgård

+ Minska transportbehovet

På Väddö finns tätt med sommar-gäster under sommarmånaderna, vilket faktiskt gör gårdsförsäljning till ett smart alternativ. Gårdens produkter säljs också i den lokala ICA-butiken, drygt 2 km bort, dit de flesta i området ändå tar sig.

+ Kom närmare konsument

Senneby Trädgård levererar Roslagslådan direkt till konsumenter inne i Norrtälje och längs med vägen dit.

✓ Tips

Dans bästa tips är att alltid börja med att se dig om efter andra företag och livsmedelsproducenter att samarbeta med. Tillsammans kan ni hjälpas åt att hitta nya lösningar.



Britt-Inger Nilsson och Dan Johansson driver ett ekologiskt skärgårdsjordbruk på Väddö i Roslagen.



Stadsnära matproduktion ger nya möjligheter för lantbruket

STADSJORD

Startades: 2008

Initiativtagare: Niklas Wennberg, Göteborgs interreligiösa råd och Föreningen Etik & Energi

Första odlingen: Högsbo församling

Transportlösning: Behövs inte

Hemsida: www.stadsjord.blogspot.com

Kontakt: Niklas Wennberg,
0703-70 80 04

Den senaste tidens klimatdebatt har givit nytt bränsle till diskussionen om matens miljöpåverkan. Många har också blivit mer medvetna om vad vi äter. TV-kockar och tidningar propagerar för den rena och enkla maten baserad på säsongens råvaror av högsta kvalitet.

Ett resultat av allt detta har blivit ett förnyat intresse bland stadsbor för att själva odla en del av sin mat. En föraning om hur detta skulle kunna utvecklas får man om man blickar mot vårt "grannland" England. Här har försäljningen av grönsaksfröer redan gått om blomsterfröerna, efterfrågan på kolonilotter har stigit lavinartat och oanvända bakgårdar i storstäderna har börjat grönska.

Mat i staden

Att odla mat i städerna är förstas inget nytt. Det finns uppskattningar om att 15 procent av världens livsmedels-

försörjning kommer från urbana odlingar. I Asien är det en tradition som sträcker sig långt tillbaka i tiden, men även i Europa har det tidigare producerats mycket mat i städerna.

Ur miljösynpunkt finns mycket att vinna på urban matproduktion. Energianvändning för transporter, paketering och återföring av näring kan minimeras. Behovet av transporter är ofta ringa, men när det behövs finns goda möjligheter till samtransportering genom lokaltrafiken.

För stadsnära lantbrukare finns det många affärsmöjligheter kopplade till den här utvecklingen. Det kan handla om samarbetslösningar kring uthyrning av mark, jordbearbetning, gödsel-försäljning eller kretslopps-entreprenad.



Att odla mat i staden är en prioriterad fråga för Göteborgs interreligiösa råd. Här med Niklas Wennberg (andra från vänster) och biskop Carl-Axel Aurelius (mitten).

Stadsjord

Niklas Wennberg är projektledare för det Göteborgsbaserade Stadsjord som jobbar brett för att utveckla odling och förädling av mat i staden.

– Vi ser ett kraftigt ökat intresse för odling i staden, inte minst bland invandrargrupperna. Även stadens krögare efterfrågar produkter odlade på koloniområden, men idag tillåts inte kommersiell odling i kommunens upplåtelseavtal, säger Niklas.

Niklas har under flera år förespråkat en utveckling av stadsodlingen, men det var först när det nybildade interreligiösa rådet i Göteborg hörde av sig som saker började hända på allvar. Under ledning av biskopen Carl-Axel Aurelius hade rådet, med företrädare från alla de större församfunden, identifierat matproduktion i staden som en av två gemensamma frågor de ville driva.

De kanske bästa förutsättningarna fanns hos Högsbo församling, som redan hade ett aktivt miljöarbete. Vid Högsbo kyrka, 20 minuter med spårvagn från centralen, driver därför Stadsjord nu sitt första odlingsprojekt på mark gemensamt upplåten av församlingen, Familjebostäder och kommunen.

Grisar gör jobbet

För att få bort den ursprungliga gräsmattan valde man att markbereda med hjälp av tre Linderösvin, inköpta från Fredriksdals Trädgårdar i Helsingborg.

– Vi har fått det första tillståndet



BRYTER NY MARK. Tre Linderösvin från Helsingborg bereder marken där den nybildade odlarföreningen skall odla. I bakgrunden syns Högsbo församlings byggnader.
Foto: Niklas Wennberg

för grisar på detaljplanerat område i Göteborg sedan andra världskriget, skrattar Niklas.

Ett brett samarbete är utgångspunkten för arbetet. Grisarna har adopterats av kändisar och lokala dagisbarn har fått hitta på namn. En arkitektfirma har designat grishuset, vars material också är sponsrat. När hägnet skulle invigas var det Göteborgs biskop som under högtidliga former signerade hörnstolpen, tillsammans med lokalpolitiker, stadsdelschefen, kommunalråd och över trehundra ordsbor.

Lokal marknad

De första odlingarna drar igång redan under 2009. En odlarförening är bildad och i stadgarna uppmuntras odlarna till att sälja sitt överskott.

Till en början kommer produkterna gå till kyrkans caféverksamhet samt den lokala marknaden.

Parallellt med Högsbo samarbetar Stadsjord också med ett utvecklingsprojekt i Bergsjön, ett förortsområde med flera odlingsområden och odlare från hela världen. Ambitionen här är att underlätta för småskalig kommersiell odling och förädling.

– Det här är definitivt något som har kommit för att stanna, och min förhoppning är att den här utvecklingen kan ske i samarbete med det traditionella jordbruket. Det är något som vi redan inlett genom samarbete med bland annat Hushållningssällskapet, säger Niklas.

Så gör Stadsjord

+ Minska transportbehovet

Odling i staden minimerar avståndet mellan produktion och konsument. Från odlingarna i Högsbo kommer det räcka med en skottkärra för att transportera skörden till marknaden. För lite längre avstånd finns ofta goda möjligheter till samtransportering via lokaltrafiken.

✓ Tips

För stadsnära lantbrukare kan erbjudande av tjänster som till exempel jordbearbetning, försäljning av gödsel och uthyrning av mark och maskiner till lokala entreprenörer från staden bli en framtida affärsmöjlighet. Ta kontakt med odlarföreningar och undersök intresset.

I Norrbotten tar den lokala maten bussen

NORDANSMAK

Startades: 2008

Omsättning: 12 000 kr i veckan

Leverantörer: Lokala producenter i Norrbotten, Biofood, Biodynamiska produkter

Kunder: Privatkunder i Luleå, Piteå, Råneå, Kalix och Överkalix

Transportlösning: Bussgods, cykelkärria, elbil

Hemsida: www.nordansmak.se

Kontakt: Per Holmqvist, 070-362 30 18

Rostbiff från Bjumisträsk, pumpa, sötpotatis och så veckans frukt och grönt. Så ser NordanSmaks vecko-kasse i mitten av mars ut. Med kassen följer dessutom ett recept med vars hjälp innehållet förvandlas till en lyxig torsdagsmiddag.

Vill man gå det via hemsidan att komplettera veckokassen med vad som för tillfället finns inne av säsongens närproducerade råvaror, lokala förädlade produkter eller olika ekologiska basvaror.

Hjärnan bakom både recepten och veckokassarna är Per Holmqvist, grundare av NordanSmak, verksamhetsutvecklare och dessutom den som med cykel och en egenkonstruerad kyllåda levererar de kassar som beställts av Luleåbor.

Först med hemsida

Det hela började redan på nittiotalet med en ekonomisk inköpsförening för folk som ville få tag på bättre mat. Ur det uppstod idén att bygga en hemsida där folk kunde lägga in sina beställningar.

– Hemsidan var klar år 2000. Då var vi ensamma i Sverige om att ha ett beställningssystem för mat på internet. Vi fick till och med kunder från Göteborg, berättar Per.

Från början låg fokus på produkter från ekologiska grossister som Biofood, men för två års sedan ville man flytta fokus till den närproducerade maten. Länsstyrelsen gick in med projektmedel och så var NordanSmak fött.

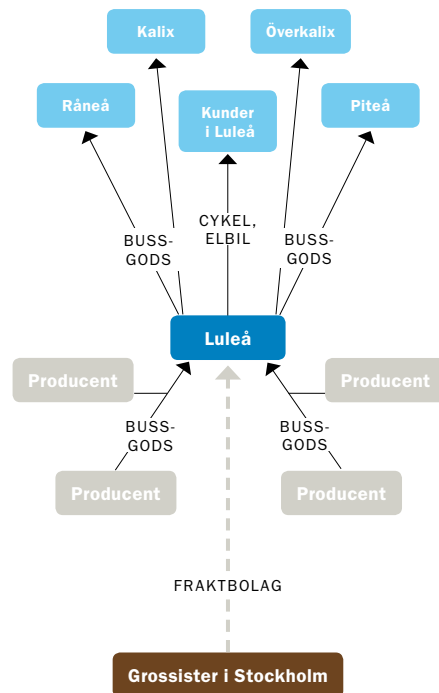
Bussgods

Idén var enkel – att hjälpa konsumenterna att köpa mat från våra lokala producenter och leveranserna ska dessutom lösas utan att en enda extra bil ska behöva rulla. Är det möjligt? Ja, med Bussgods.

Via närmaste busshållplats skickar producenterna sina varor in till Luleå, där Per hämtar på bussterminalen med cykelkärria. På torsdag förmiddag packas kassarna baserat på beställningslistor som skrivs ut från hemsidan. På eftermiddagen körs sen kassarna tillbaka till Bussgods som vidareförmedlar till utlämningsställen i bland annat Piteå, Råneå, Kalix och Överkalix.



Varje torsdag packar NordanSmak kassar efter de beställningar kunderna lagt på hemsidan.





NordanSmaks lager och butik inne i Luleå har utvecklats till en viktig mötesplats för både producenter och konsumenter.



För den som bor i centrala Luleå går det dessutom att få kassen hemkörd med cykelkärra. De som bor lite längre ut får själva komma in, men Per är på väg att skaffa en liten ellastbil för att kunna sköta hemleveranserna även till dem.

Nu på egna ben

Det hela drogs igång i september 2008, då fortfarande med projektstöd. Idag är utvecklingsfasen över och NordanSmak ska stå på egna ben. Efter några månader i kommersiell drift säljer man för runt 12000 kr i veckan, och omsättningen ökar stadigt.

Parollen för NordanSmak är närproducerat – ekologiskt – rättvisemärkt. Men ska man jobba med närproducerat i Norrbotten går det inte att bara jobba med ekologiska produkter.

– Skulle vi bara ta in ekologiska produkter skulle vi knappt ha några producenter kvar. Det är ändå stor brist på lokalproducerat mat, framförallt grönsaksproducenter, säger Per.

Och grönsakerna är viktiga har det visat sig. När det i oktober inte

längre fanns bladgrönt att leverera försvann genast två tredjedelar av kunderna. Att jobba med att få fram fler lokala grönsaksproducenter ligger därför nära till hands för Per som hoppas på att kunna få till ett samarbete med bland annat kommunen och arbetsförmedlingen.

Skapar möten

Även om volymerna än så länge är blygsamma så kan den sociala funktion som NordanSmak fyller nog inte överskattas. Omlastningscentralen inne i Luleå har redan förvandlats till butik, med på fredagar återkommande marknadstorg där inbjudna producenter själva säljer sina varor. Under veckorna är det dessutom vanligt att både producenter och kunder som har vägarna förbi tittar in på en fika.

Den här typen av mötesplatser ger helt nya möjligheter för att skapa möten både mellan producent och konsument liksom producenter emellan. Här har NordanSmak skapat en arena som kan få stor betydelse för utvecklingen av lokal mat i Norrbotten.

Så gör NordanSmak

+ Utnyttja befintliga transporter

NordanSmak använder sig genomgående av Bussgods, ett system där gods skickas med länstrafikbussar i kollektivtrafiken.

+ Kom närmare konsument

I Luleå levereras kassar direkt hem till konsument – korta avstånd med cykelkärra, längre avstånd snart med en liten eldriven lastbil.

+ Resurseffektiva fordon

NordanSmak är förmodligen ensamma i Sverige om hemleverans av kylvaror med cykelkärra.

✓ Tips

Från Gävle och norrut har bussar och Bussgodsterminaler kylutrymmen, vilket ofta saknas i södra delarna av landet.



Havtornsmarmelad
Havtorn, socker
melatin
Luleå Konfektyr 0920-255716
Sandgatan 25 Svartösten

Det här är en skrift med exempel på smarta transportlösningar för lokal mat.

Transporter är en nyckelfråga för småskaliga livsmedelsföretagare. Med små volymer och lägen lite avses från de stora vägarna kan transportkostnaden utslaget på varuvärdet bli orimligt hög. Samtidigt utgår många från att närproducerade varor per definition ska vara resurssnåla, men så är inte alltid fallet. Vi har valt ut tio exempel på aktörer som faktiskt lyckats skapa både energi- och kostnads-effektiva transportlösningar för lokal mat.

LRF och Ekologiska Lantbrukarna ser lokal mat som strategiskt viktigt för en lönsam svensk matproduktion. Vi hoppas därför att det här materialet ska ge inspiration till en fortsatt utveckling av den lokala maten!

PRODUCERAD AV LRF OCH EKOLOGISKA LANTBRUKARNA APRIL 2009.

BESTÄLL PÅ 08-550 949 80 ELLER WWW.LRF.SE. ARTIKELNUMMER 42757.

PROJEKTLEDARE, TEXT OCH FOTO: OSCAR FRANZÉN, EKOLOGISKA LANTBRUKARNA.

STYRGRUPP LRF: MARTIN ANDERSSON, EVA HAGSTRÖM OCH LINDA SEGERBLOM.

OMSLAGSBILD: STADSBOR PÅ BESÖK HOS SENNEBY TRÄDGÅRD, FOTO OSCAR FRANZÉN.



LANTBRUKARNAS
RIKSFÖRBUND

Telefon 0771-573 573. www.lrf.se



Telefon 018-10 10 06. www.ekolantbruk.se