

# Diskuterade samverkan av lokalproducerat

**Saluhallsplanerna står åter i fokus bland de närproducerande livsmedelsföretagarna i Hjo. 5 mars deltog ett 60-tal odlare, uppfödare och tillverkare i en inspirations- och diskussionskväll i ämnet.**

Det är nu några år sedan man senast höll frågan om saluhall aktuell. Planerna avbröts då eftersom den tilltänkta placeringen mötte stora protester.

– Det blev väldigt mycket fokus på byggnad, nu hoppas jag vi kan börja i andra änden och fokusera på innehåll i första hand, sa Catrin Hulmarker när hon öppnade mötet på Park i veckan.

En bredd av producenter av allt från nöt- gris- och kycklingkött till grönsaker, bär och glass deltog i mötet som syftade till att förutsättningslöst diskutera hur en framtida gemensam marknadsplats för lokalproducerade varor kunde se ut.

## Föregångare i Tidaholm

Som inspiration och bollplank till mötet fanns Svante Schultz från Tidaholm på plats och höll ett föredrag om hur han nyligen lyckades starta Sveriges minsta saluhall. Hans saluhall började som en mobil variant i somras då han lastade släktens honung, sylt och marmelad på en flakmoped och började sälja på torget i Tidaholm. Därefter byggde han en 15 kvadratmeter stor byggnad söder om Tidaholm och har sedan i oktober sålt över hundra olika närproducerade produkter från 16 olika leverantörer. Nyligen firade han sin tusende kund i butiken, som han driver vid sidan av sitt arbete inom reklambranschen.

– Jag har börjat försiktigt, har öppet tre dagar i veckan och gör än så länge allting själv. Jag kommer inte att bli miljonär på det här, men jag ser fram emot att få fortsätta med ett arbete som jag tycker är roligt, sa Svante till åhörarna som sedan fick ställa frågor och diskutera hur de såg på en variant av saluhall i Hjo.

## Hitta en föreståndare

Stämningen var positiv, men de flesta var överens om att ska det bli en saluhall eller delibutik, handlar det om att börja i en liten skala och att hitta rätt nyckelperson som förestår verksamheten.

– Bara för att vi är bra producenter innebär det inte att vi är bra säljare. Det gäller att hitta någon som brinner för kontakten, både mellan oss producenter och med kunder, sa Malin Indebetou och fick medhåll.

– Det finns en styrka i att en enskild person håller allt samman, men det måste vara rätt man på rätt plats, eftersom det blir sista länken ut mot kunden, sa Fredtack Åberg.

Trots fokus på innehåll kom frågan om tänkbara lokaler upp, och förslagen sträckte sig från att satsa stort och i gamla Konsumbyggnaden till en försiktig variant i kommunens små marknadsbodas.

## Hoppas på fortsättning

På plats fanns också Lena Gustafsson och Jyrki Junttilla som kommer ha en del av restaurang och café Känsla som delibutik. Detta diskuterades också som en ingång till gemensam säljplats. Kvällen avslutades med paneldebatt mellan producenter och företrädare för Hjo kommun, Love Hjo-föreningen, LRF och Vuxenskolan, som alla var samordnare av kvällen.

– Jag ser jättepottential i att samverka kring natur, kultur och matupplevelser inom närodlat. Kommunen står positiv till att stimulera och bidra med mötestillfällen för producenterna, däremot kan vi så klart inte vara med och starta och driva. Det måste finnas någon som vågar hoppa och prova, och jag hoppas att kvällen har givit många tankar och idéer att gå vidare med, avslutade kommunens näringslivschef Kristina Mustajärvi.

*Malin Ingsten från Hjo Tidning vid pennan*