02
2016
HKSCAN
AGRI

SIDA 6

GÅRDARNA SANDA OCH SKATTMANSÖ SATSAR PÅ DIKOR

20 PRODUCENTTJÄNSTER
Verktyg och rådgivning utvecklas på alla djurslagen

28 SÄLJKÅREN SKAPAR BUTIKSHYLLAN UTE I BUTIKERNA

HKSCAN
AGRI

VI VILL TRÄFFA DIG PÅ SOMMARENS FÄLTMÄSSOR!

Vi berättar om senaste nytt från HKScan Agri

KOM TILL VÅR MONTER!

Inköparna på plats och bjuder på smakprover
Roliga tävlingar med fina priser

Borgeby FaltDagar
29 – 30 juni 2016

Hushållningssällskapet
Brunnby Lantbrukardagar
6-7 juli
Lantbrukarnas Riksförbund

Träffa din inköpare-Tipstävlingar
Kaffe-Ballonger-Giveaways-Infomaterial

KLIPP UT OCH TA MED TILL HKSCAN AGRIS MONTER

Ifylld kupong kan inbytas mot produktcheck på valfri paket av Korvish eller Järpish i din matbutik!
Begränsat antal produktbiljetter delas ut per dag. Först till kvarn!

Mitt namn: _____

Typ av produktion *(gris, smågris, nöt, mjölk, lamm)* _____

Ange vilken typ av rådgivning eller nya verktyg som du vill att HKScan Agri ska utveckla som hjälper dig att lyckas bättre i din produktion!? *Läs mer om våra nya Producenttjänster på sidan 22-23*

_____

_____

INNOVATION I ALLA LED

OM VI INTE FÖRNYAR OSS TAPPAR VI SNABBT VÅR PLATS I TÄTEN

NU ÄR VI MITT i en av våra viktigaste säsonger – grillsäsongen! Vårt varumärke Scan med det starka ursprungslöftet alltid svenskt kött, står sig bra i konkurrensen jämfört med framför allt handelns egna varumärken. Men för att bibehålla platsen som Sveriges ledande varumärke inom kött och chark måste vi hela tiden jobba med innovationer. Om vi inte förnyar oss, effektiviserar oss, underlättar för och attraherar konsumenten med nya lösningar så tappar vi snabbt vår plats i täten. I år kommer våra spännande nyheter att dofta gott från sommarens alla grillar och avnjutas på många sommarfina bord. Köp våra produkter i butikerna, och var stolt över att produkterna ursprungligen kommer från dig!

Effektivisering är också innovation. Det kan gälla i vår produktion såväl som hemma på din gård. Läs om vår stora satsning på tjänster för dig som producent i detta nummer. Vi ska tillhandahålla de tjänster som du efterfrågar och har nytta av och det är så vi blir starka tillsammans och står rustade för framtiden.

Jag har sagt det förut och jag säger det igen. Vi har ett mycket bra läge för våra svenska Scanprodukter just nu. Konsumenten har förstått mervärdet och är villig att betala för det. Nu är det allas uppgift att fortsätta behålla det försprånget. Förutsättningarna för att vi tillsammans lyckas är mycket bra!

Sist men inte minst; Kom och besök oss på Borgeby eller Brunnby. Vi kommer självklart att bjuda på smakprov på våra nya härliga produkter!

Vi ses och ha en skön sommar!
//Tobbe

Följ oss på Instagram

TEXT: ELISABETH SVENSSON

Nu kan du följa HKScan Agri på www.instagram.com och profilen hkscanagri_SE! Instagram är vår senaste kanal för att rapportera från olika aktiviteter och uppdrag som händer ute på fältet. Tipsa gärna dina vänner och bekanta eller ge oss tips om vad som är roligt att se på Instagram.

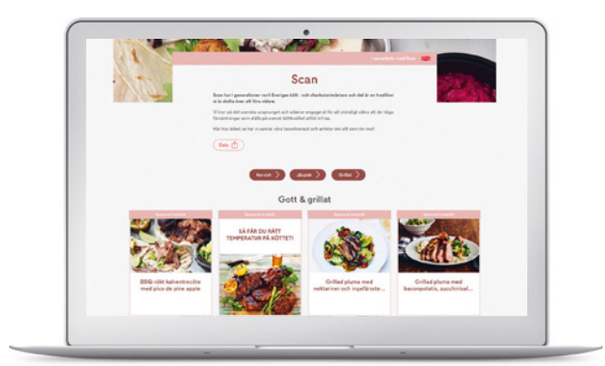
UPPDATERAD SMÅGRISANMÄLAN

Vi har uppdaterat möjligheten att beställa samt anmäla smågris via vår internetinloggning. Nu kan du beställa samt anmäla på samma ställe som man anmäler slaktgris.

Saknar du internetinloggning så kontakta din inköpare. Det går fortfarande så klart att ringa direkt till vår smågrisförmedlare Marie Carlsson på 044–19 40 56 eller kontakta henne via e-post på marie.carlsson@hkscan.com.

WWW.KOKET.SE/SCAN

Scan inleder nytt samarbete med köket.se och på så sätt når vi hela tv4/köket.se:s målgrupp. Hos köket.se har Scan samlat favoritrecept och artiklar om allt som rör mat! Samarbetet pågår under hela 2016, gå gärna in och ta del av recept, artiklar och tävlingar!



HKSCAN AGRI UTGIVARE:
HKScan, Torggatan 4, 291 81 Kristianstad, telefon: 0771–500 500, hkscanagri@hkscan.com
HEAD OF HKSCAN AGRI MAGAZINES: Sari Järvinen ANSVARIG UTGIVARE: Elisabeth Svensson
REDAKTIONSCHEF: Elisabeth Svensson, telefon: 044 19 40 63, elisabeth.svensson@hkscan.com
• REDAKTIONSRÅD: Sara Hoff, Nils Jirsell, Victoria Ohlsson, Elisabeth Svensson • LAYOUT: Miltton • PRODUKTION: Infab, Kristianstad TRYCK: Edita Prima Ab, Helsinki • UPPLAGA: 9 600 ex.
FOTO: Om inget annat anges ägs bilderna av HKScan Agri • Omslagsbild: Louisa Jirsell, Infab Kommunikation Skåne AB

PEFC/02-31-135

05

HKSCAN AGRI 2 / 2016

3 TOBBE HAR ORDET

4 NU FINNS VI PÅ INSTAGRAM

6 NÖTKÖTTSPRODUKTION PÅ SANDA OCH SKATTMANSÖ

9 INTRESSET FÖR DIKOR ÖKAR

10 TRÄFFA ÅRETS LAMMLEVERANTÖR

13 FRAMGÅNG MED HAMPSHIRE

14 GLASSBACKA UTFODRAR MED DRANK

16 HKSCAN FÅNGAR TRENDERNA

18 GODA GRILLNYHTER – SLOW COOKED

20 NYA PRODUCENTTJÄNSTER SKAPAR SAMARBETE OCH ÖKAD EFFEKTIVITET

22 ANVÄNDNING AV INHEMSKT PROTEIN ÖKAR

24 TIPS KRING VALLANALYSER

25 FODERKRÖNIKA MED ANNA-MARIA

26 GÅRD & DJURHÄLSAN ERBJUDER ÄNNU STARKARE RÅDGIVNING

28 70% AV KÖPBESLUTEN TAS I BUTIK

30 KORTA NYHETER

31 KALENDER

32 KONTAKTA OSS

10

Årets Lammproducent kommer från Skåne

14

Gården Glassbacka bidrar till minskat svinn

18

Nu grillar vi!

Foto: Infab Kommunikation

Foto: Infab Kommunikation

Foto: HKScan

SNABB EXPANSION MED HJÄLP AV SMARTA LÖSNINGAR

På gårdarna med de vackra namnen Sanda och Skattmansö driver Per och Kristina Johansson tillsammans med barnen Kristian och Hanna sin verksamhet. Det som är speciellt hos familjen Johansson är dels hur de har tagit tillvara äldre byggnader och med små medel gjort dem till välfungerande stall dels hur de under en 8-årsperiod lyckades öka sina arealer med hela 600 hektar.

TEXT: NILS JIRSELL, **FOTO:** NILS JIRSELL OCH HANS BJÖRLING

KRISTINAS FÖRÄLDRAR köpte gården Sanda 1967. Då producerades cirka 20 ungtjurar per år, mjölkraskalvar som kom från en närliggande gård. Per och Kristina kom 1995 in som delägare i verksamheten och nio år senare tog de över helt. Verksamheten på gården omfattade då 10 dikor, 55 hektar åker, 25 hektar skog och 5 hektar beten plus lite på arrende. Totalt cirka 95 hektar.

– Historien bakom namnet Skattmansö sägs gå ända tillbaka till vikingatiden när Mälarens vatten täckte mycket större ytor och gick ända upp till gårdens närhet, berättar Per. Då var gården en ö där fogden som drev in skatt och tull bodde – därav namnet.

ERBJÖDS NY MARK

– Vi hade egentligen ingen tydlig expansionsstrategi när vi tog över, säger Per, men vi hade turen att bli erbjudna att ta över olika gårdar runt omkring oss och på ganska kort tid hade den lilla gården blivit en stor gård på nästan 700 hektar. Det fina är att alla markerna ligger samlat och sitter ihop, som längst har vi fem km att åka. En förutsättning som gjorde detta möjligt var att vi blev erbjudna av grannar att ta över och vid nästan alla tillfällen var vi den enda köparen. Gårdarna kom inte ut på marknaden och säljarna, som vi redan kände, ville att vi skulle ta över så det blev rimliga priser.

PÅ GANSKA KORT TID HADE DEN LILLA GÅRDEN BLIVIT EN STOR GÅRD PÅ NÄSTAN 700 HEKTAR

Arealerna består nu av 295 hektar åker, 250 hektar skog, 150 hektar bete plus ytterligare 220 hektar arrenderad mark. Totalt brukas alltså 915 hektar mark och skog – nästan en tiodubbling från den dagen Per och Kristina tog över.

ENGAGERAD FAMILJ

Även om Per och Kristina är unga och inte ser ut att ha några som helst planer på att trappa ner så är redan två av de fyra barnen Johansson inne i företaget, **Kristian** som delägare och **Hanna** som anställd. De har båda en lantbruksutbildning med sig och trivs med att arbeta med djur och växtodling. De andra två barnen, en son och en dotter, har båda valt att bli snickare.

– Så dem har vi också nytta av, skrattar Kristina och Per.

Utöver de fyra familjemedlemmarna deltar också Rickard i driften, som är anställd i företaget.

EN VÄLSKÖTT DIKOBESÄTTNING

Familjen brinner för sin dikobesättning om 127 kor som kommer att utökas till cirka 150 stycken nästa år. 87 dikor har kalvat nu i vår och 40 går med tjur och skall kalva till hösten. Rekryteringen sköts av 15 rekryteringskvigor och fyra avelstjurar tjänstgör. Två Simmental och två Röd Angus utgör stommen i rekryteringsarbetet.

GÅRDSFAKTA

GÅRDSNAMN:
Sanda och Skattmansö

ÄGARE:
Per, Kristina och Kristian Johansson

AREAL:
915 hektar

ANTAL SOM ARBETAR PÅ GÅRDEN:
Fyra från familjen och en anställd

PRODUKTION:
150 dikor samt växtodling

– När vi köpte gården Skattmansö, berättar Per att säljaren sa "Det är en bra gård men det behövs ny dränering och nya stallar, och spannmål har aldrig gått så bra här". Men det visade sig att det inte var så illa utan vi byggde om de gamla husen under en 8-årsperiod för sammanlagt 2,5 miljoner och fick till rimliga kostnader flera väl fungerande stallar.

– Jag tycker de har varit mycket duktiga på att utnyttja sina möjligheter, säger **Josefin Back** som är familjens inköpare på HKScan. Man känner direkt att djuren trivs och har det bra i de fina nyrenoverade stallarna. Jag har haft glädjen att följa familjen under ett och ett halv år och jag är imponerad över deras engagemang och över deras ambitioner att alltid hitta förbättringar och att utveckla verksamheten. De har en väl fungerande dikobesättning, väl utvalda avelstjurar samt en noggrant utarbetad foderstrategi. Vilket sammantaget resulterar i enastående fina slaktresultat. Att de dessutom är mycket måna om att förse oss på HKScan med rätt djur vid rätt tillfälle är sådant som gläder mig som inköpare. De är roligt att deras fina arbete uppmärksammas genom att de blev nominerade till titeln Årets Leverantör Nöt 2015, avslutar Josefin.

Kristina berättar att en filosofi de har är att undvika dyr teknik som riskerar att krångla och kosta pengar. Istället har de strävat efter att hitta smarta och rationella lösningar baserade på befintliga resurser och enkel teknik. Det går ofta att göra mycket med små medel, säger Kristina.

– Vi tar en stor vallskörd så fodret består mycket av ensilage, berättar Hanna. Vi har också mycket areal som är naturliga betesmarker vilket naturligtvis är viktigt i en sådan här verksamhet.

DE ÄR MYCKET MÅNA OM ATT FÖRSE OSS PÅ HKSCAN MED RÄTT DJUR VID RÄTT TILLFÄLLE

STORA AREALER

– Även om vi har stora odlingar är det djuren som är den ekonomiska stommen i företaget, säger Kristian som är den som ansvarar för växtodlingen. Det är en stabil produktion som inte fluktuerar lika mycket som växtodlingen. Vi tycker vi har en bra mix med de båda grenarna som också kompletterar varandra arbetsmässigt.

På gårdens åkrar odlas: höstvete, vårvete, havre, korn, ärtor, vall, gräsfrö och höstraps. Till foder används mycket vall samt en mix av havre, korn och ärtor plus sådant som inte håller brödkvalitet av till exempel veteskörden. Gården är också självförsörjande på halm.

FRAMTIDEN PÅ SANDA OCH SKATTMANSÖ

Det känns att stämningen är god i familjen och att alla har respekt för varandras synpunkter när frågan om företagets framtid kommer upp.

– Framtiden ligger i Kristian och Hannas händer nu, säger Per och Kristina med en glimt i ögat. Så de får svara på sådana frågor.

– Att vi ska jobba vidare med nöt är det ingen tvekan om, säger Hanna. Just nu är det mycket fokus på att växa in i den kostym vi har idag och få bra rutiner i arbetet. Sen är vi inte främmande för att starta upp en avelsbesättning – det är något som lockar oss alla.

Kristian kommer att fortsätta sköta växtodlingen och alla de maskiner som krävs i den verksamheten.

– Vi har själva alla maskiner som behövs vilket innebär att vi också ibland hjälper grannar med vallskörd och annat, berättar Kristian. På vintern har vi också ett snöskottningsuppdrag på 14 mil väg. Jag instämmer med Hanna att det just nu är mycket fokus på att göra det vi redan gör bättre och att ta ett steg i taget. ●

Per och Kristina Johansson är engagerade nötköttsproducenter och gläds åt att barnen Kristian och Hanna är delaktiga i företaget

Intresset för dikor ökar

TEXT: ELISABETH SVENSSON, **FOTO:** VICTORIA OHLSSON

JUST NU ÄR EFTER-
FRÅGAN STOR PÅ BRA
KÖTTRASKVIGOR
– INTRESSET FÖR ATT HA
EGNA DIKOR HAR ÖKAT

Undersökningarna som pekar på att svenska konsumenter har ett starkt förtroende för svenskt kött och svensk djuruppfödning avlöser varandra. Kännedomen ökar om att svenska djuruppfödare använder mindre antibiotika än uppfödare i andra EU-länder. Samtidigt pågår en tuff tid för mjölkproducenter både i Sverige och ute på världsmarknaden. Hur bra det går för mjölkbönderna har både en direkt och indirekt påverkan på slakten av nöt. Visste du att 65 % av nötslakten i Sverige är mjölkrasdjur, alltså djur sprungna på ett eller annat sätt från mjölkproduktionen?

– Vi ser att mjölkproduktionen har det tufft och mindre gårdar lägger ner verksamheten medan de stora enheterna blir allt större säger, **Jakob Danielsson** som är Affärsområdeschef Nöt på HKScan Agri. Andra trender är att fler mjölkgårdar bygger för integrering och slutgöder sina kalvar själva. Antalet kalvar som finns tillgängliga för slutgödare minskas och då faller det sig naturligt att intresset för dikor ökar menar Jakob.

– Just nu är efterfrågan stor på bra köttraskvigor som betäcks, eller är betäckta, med lämpliga tjurar som ger lätta kalvningar. En möjlig modell, för att öka nötkötts-produktionen, kan vara att efter kalvning låta ko och kalv gå på bete och gör nytta som naturvårdare innan kon skickas till slakt och klassas som en ungko. I denna modell betäcks fler kvigor än vad som normalt behövs för att täcka rekryteringsbehovet. Dikalven slutgöds antingen på gården eller förmedlas till specialiserad slutgödare, förklarar Jakob. På detta sätt tar vi vara på köttraskvigan och öka antalet kalvar som kan bli färdiga vuxna slaktnöt, något som är nödvändigt för att bibehålla produktionen och möta den ökade efterfrågan på svenskt nötkött, avslutar Jakob.

HÅLL KOLL PÅ AVELSTJUREN

Inköparna på HKScan Agri har lång erfarenhet av dikoproduktion och de vill passa på att skicka med några tänkvärda tips!

- Småkvigor av korsningsras blir snabbt könsmogna och kan bli dräktiga från 4–5 månaders ålder. Avelstjuren måste tas bort från flocken i tid för att förhindra att den betäcker de små kvigorna.
- Håll även koll på syskonen till kvigorna, det vill säga de yngre tjurarna. Tidigt födda tjurkalvar kan bli funktionsdugliga under betessäsongen.
- Planera i god tid vilken hage avelstjuren kan slussas över till när han inte kan gå kvar i flocken längre. Låt ett par gamla kodamer följa med så att tjuren inte känner sig ensam utan har sällskap och håller sig lugn.

RÄTT FRÅN BÖRJAN

– Det går inte att upprepa för många gånger – det är inte förenligt med god djuromsorg att slarva med att ta bort avelstjuren i tid säger Jakob. Det är helt och hållet säljarens ansvar, och risken för komplikationer vid kalvningen är stor och orsakar lidande för kvigan.

Vi vill gärna uppmärksamma att regelbundet och i god tid innan förmedling eller slakt se över djuren så att de är korrekt märkta. Samma sak gäller med uppgifter i CDB.

DIN INKÖPARE HAR ALLTID AKTUELL INFORMATION

Hör gärna av dig till din inköpare om du har djur att köpa eller sälja eller om du har frågor om nötproduktion, säger Jakob. Vi bevakar aktuella frågor inom HKScan och inköparna får stöd och utbildning så att de kan hjälpa till och diskutera på gårdsnivå på ett bra sätt.

– Ett exempel på hur vi sprider kunskap och information är till exempel att just nu hjälper inköparna till att påminna berörda nötproducenter om att dispensen för uppbundna tjurar löper mot sitt slut. Från 1 augusti år 2017 måste tjurarna hållas i lösdrift enligt lagstiftningen och det är ju bra om vi kan tipsa om detta så att omställning kanske sker på ett planerat sätt, avslutar Jakob. ●

Lamningen är intensiv och pågår under sex veckor på Eksholmens gård i Skåne

GÅRDSFAKTA

ÄGARE:
Piamaria och Jörgen Rasmusson

BRUKAD AREAL:
200 hektar

STALL:
1 800 m² med plats för 635 tackor

LEVERERADE ANTAL LAMM:
Cirka 1 100/år

ANTAL ANSTÄLLDA:
Inga

Piamaria och Jörgen Rasmusson driver lammproduktion, Bed and Breakfast och skinnförsäljning på gården i Sturup

ÅRETS LEVERANTÖR LAMM SATSAR HELHJÄRTAT PÅ SIN PRODUKTION

Några få kilometer från Malmö flygplats ligger Eksholmens Gård som drivs av Piamaria och Jörgen Rasmusson. På gården bedrivs ekologisk lammproduktion, Bed and Breakfast och skinnförsäljning. Det nybyggda stallet med plats för över 600 tackor är genomtänkt i varje detalj för att ge en rationell produktion. Paret fick i början av året HKScan Agri:s utmärkelse Årets Leverantör Lamm 2015.

TEXT: NILS JIRSELL, **FOTO:** STEFFAN SILFVERBERG

MITT I LAMNINGSPERIODEN besöker vi de engagerade entreprenörerna **Piamaria** och **Jörgen Rasmusson** som trötta men entusiastiska visar runt i stallet och berättar hur de tänkt i varje detalj. Just nu är de mitt inne i lamningsperioden. I stallet finns 550 tackor varav drygt hälften har lammat och resterande ska lamma de närmsta veckorna. Lamningsperioden är totalt cirka sex veckor.

Under vårt besök föds en handfull lamm av duktiga tackor som snabbt tar hand om de nyfödda. Redan efter några minuter reser sig de små lammen på vingliga ben och söker sig till tackan för att dia.

– Det är lika fascinerande varje gång, säger Jörgen som hela tiden har ett vakande öga på de lammande tackorna i boxarna. Det är trots allt den här upplevelsen som är en stor del av förklaringen till att man väljer att bli lammproducent.

– Jag kan bara instämma i att det är fascinerande säger **Elisabeth Svensson** som är ansvarig för lamm på HKScan Agri. Vi på HKScan är glada för att allt fler upptäcker hur trevligt det är att arbeta med lamm. Det finns en stor efterfrågan på svenskt lammkött och vi har resurser att ta emot ökande volymer.

LAMMPRODUKTIONEN STARTADE FÖR 14 ÅR SEDAN

För familjen Rasmusson började livet som lammproducenter för 14 år sedan. Då med en mindre grupp om 30 tackor som togs om hand parallellt med Jörgens arbete som ekonomirådgivare och Piamarias arbete med marknadsföring och försäljning. Båda två är utbildade lantmästare på SLU i Alnarp och Jörgen växte upp på en gård, så längtan efter att leva som lantbrukare och att utveckla en egen verksamhet fanns hela tiden i tankarna.

Gården köptes 1998 och omfattar 200 hektar åker och betesmark varav 100 hektar är arrenderade.

– Vi började med den lilla gruppen med tackor som sedan successivt utökades till 300. Under flera år hade vi fåren utspridda i tre olika stallar så det var långt ifrån en effektiv produktion. Mycket tid gick åt bara till att förflytta sig mellan stallarna, förklarar Piamaria.

MÅNGA VERKSAMHETER

Piamaria har arbetat heltid på gården med lammproduktion, Bed and Breakfast och skinnförsäljning, i ungefär fem år. Jörgen började arbeta heltid på gården 2013 i samband med att paret beslutade att satsa på ett nytt stall och att bygga upp en tillräckligt stor verksamhet för att både Piamaria och Jörgen skulle kunna försörja sig på den. Något år senare, efter många studiebesök och mycket funderande, gjordes den stora satsningen på ett nytt och rationellt stall på 1 800 kvadratmeter med plats för 635 tackor med lamm.

INGA STANDARDLÖSNINGAR

– Att vi har det klimat som vi har gör det svårt att hitta färdiga stallösningar från andra länder, säger Jörgen. Det finns helt enkelt inte några färdiga standardlösningar för hur stallen ska se ut inom lammproduktionen så som det gör för till exempel gris och kyckling. Du får helt enkelt tänka ut själv vad som är bäst.

Elisabeth Svensson är lammansvarig på HKScan Agri och ser mycket positivt på Piamaria och Jörgens satsning på lammproduktionen

Piamaria och Jörgen valde att satsa på tidseffektivitet och hög mekaniseringsgrad med djuren och djurskötarna i fokus. Piamaria hade erfarenheter med sig från arbete utomlands och tillsammans besökte de många gårdar både i landet och utanför innan det bestämdes hur det nya stallet skulle planeras. Piamaria och Jörgen har till exempel valt att ha en bred mittgång där de kommer in med traktorn för att strö och för att ha gott om utrymme för vägning, klippning, scanning och förflyttning. Det kan upplevas som lyxigt att ha så mycket arbetsutrymme men de tycker det är ekonomiskt försvarbart då det också ger dem bra översikt över boxarna och underlättar skötsel och tillsyn av de dräktiga tackorna och de nyfödda lammen. På utsidan finns ett foderbord under tak på betongplatta.

– En extra finess och bra tips för andra lammproducenter är att vi har kalksand på betongplattan så på väg ut till maten får tackorna lite extra fotvård, förklarar Piamaria.

Piamaria berättar att de är nöjda i det stora med hur det har blivit men menar att det alltid finns förbättringspotential. Kan de spara 10 minuter per dag på något moment så blir det dagar av det på ett år som kan användas till annat.

RATIONELLT MED BLICK FÖR DETALJER

Hälften av tackorna är Gotländska pälsfår och den andra halvan är köttrasfår med olika Texelkorsningar. Lamning sker under perioden mars till april och de cirka 1 100 lamm som föds levereras från midsommar och framåt vilket infaller lagom till grillsäsongen.

–Så fort tackorna har lammat färdigt ska de ut på bete, berättar Jörgen. Hela produktionen bygger på bra beten och en bra ekologisk vallskörd från våra 200 hektar vallodling. Vi har ett tre-skördesystem med vallblandningar som anpassas efter skiftena för att ge optimalt resultat. För att kunna skörda vid exakt rätt tillfälle har vi skaffat en egen maskinpark och när vi hinner bedriver vi också lite maskinstationsverksamhet.

Jörgen och Piamaria ser positivt på framtiden för lamm i Sverige. Jörgen förklarar att fåren är mycket bra naturvårdare och foderomvandlare. Sverige har dessutom en per capita konsumtion som ökar för varje år. Planerna de närmsta åren är att förfina befintlig verksamhet men att det finns tankar och idéer för vidare expansion är tydlig.

– Vi får inte glömma HKScans transportörer, säger Piamaria, de är verkligen värda allt beröm de kan få. Likaså känns det tryggt att veta att HKScan, som vi samarbetat med länge, verkligen satsar på lamm med bland annat den nya slaktinjen i Linköping, bra IT-system och engagerade inköpare.

HELA PRODUKTIONEN BYGGER PÅ BRA BETEN OCH EN BRA EKOLOGISK VALLSKÖRD

Elisabeth Svensson som är paret Rasmussons inköpare på HKScan Agri är imponerad av det stora arbete som lagts ner och gläds över den positiva utvecklingen av verksamheten.

– Piamaria och Jörgen satsar verkligen på gården och dess lammproduktion, säger Elisabeth Svensson. De har ett fint nybyggt stall samt hög kunskap om avel, utfodring och betesplanering. Besättningen består av både pälstackor och köttraskorsningar och att pälslammen levereras så tidigt på säsongen är ett gott betyg på deras kunskap och management. De balanserar skickligt kombinationen av skinn och köttproduktion. Piamaria och Jörgen är alltid noga med att leverera rätt antal och i rätt tid. Vi uppskattar att de alltid levererar ett större antal djur per leveranstillfälle. De har en positiv attityd, tar gärna emot besök och är ett bra föredöme för våra svenska lammleverantörer. Jag kan verkligen gratulera till utmärkelsen Årets Leverantör Lamm och önska lycka till i den fortsatta utvecklingen. ●

Senaste sex årens mottagare av utmärkelsen – Årets Leverantör Lamm

2015 Piamaria och Jörgen Rasmusson, Sturup
2014 Ingela Mauritsson och Leif Nilsson, Kåseberga
2013 Martin Petersson, Prästängen
2012 Helene och Fredrik Nordén, Blentarp
2011 Maj-Britt och Kjell Larsson, Ljungbyhed
2010 Anette och Martin Skoog, Ervalla

13

HAMPSHIRE ÄR RÄTT I TIDEN

Nordic Genetics är en del av HKScan Agri där Monica Hansson och hennes kollegor arbetar framgångsrikt med avelsprogrammet för den unika rasen Hampshire. Hampshire är en ras som skördar internationella framgångar tack vare sin utmärkta köttkvalitet och höga produktionsförmåga.

TEXT: NILS JIRSELL, **FOTO:** STEFFAN SILFVERBERG

MONICA EXAMINERADES som husdjursagronom 2008 på SLU i Uppsala, och efter examen arbetade hon som forskningsassistent på Institutionen för husdjursgenetik på SLU. Där genomförde hon bland annat en forskningsstudie om smärtlindring och lokalbedövning i samband med kastrering av hangrisar, på uppdrag av Jordbruksverket.

– Jag började på Nordic Genetics 2011 berättar Monica. Första tiden arbetade jag med avel på svensk Yorkshire men när den lades ner blev det Hampshire istället.

2013 tog HKScan Sweden AB beslutet att satsa på Hampshire och Nordic Genetics blev helägt av HKScan. Sedan förra året ingår Nordic Genetics i HKScan Agri och kommer nu att ingå i kategorin HKScan Agri producenttjänster med **Ulla Ketola** som chef.

Nordic Genetics har världens största Hampshirepopulation med den unika RN-genen som ger upphov till en överlägsen köttkvalitet. Köttet är saftigare och mörare. Avelsprogrammet baseras på systematiskt test av alla djur i populationen och alla avelsuppfödarna följer samma rutiner. En stor mängd data samlas dagligen in för att ge en tillförlitlig grund för avelsarbetet. All information används i avelsvärderingen för att göra det möjligt att välja ut de allra bästa djuren för vidare avel. I avelsmålet inkluderas flera egenskaper som är viktiga för djurens tillväxt, foderförbrukning, köttkvalité, hälsa, exteriör, miljöpåverkan och den totala ekonomiska lönsamheten. Genom hög säkerhet i avelsvärderingen, hög selektionsintensitet och kort generationsintervall genereras snabba avelsframsteg som stärker hela produktionskedjan.

– Det är trevligt att arbeta med Hampshire, säger Monica. Trots att vi är små i ett internationellt sammanhang kan vi visa att vi klarar av konkurrensen med de stora avelsbolagen.

DET BÖRJADE REDAN PÅ 70-TALET

Syftet var att hitta en lämplig faderras i en treraskorsning med bra köttkvalitet och därför importerades Hampshiregrisar från Storbritannien och Kanada under 70-talet. Treraskorsningen som i början av 80-talet blev Scan Piggham gav en kostnadseffektiv slaktgris med utmärkt köttkvalité. Alla HKScans leverantörer använder Hampshire som faderras, och HKScan har ensamrätt till Hampshiregrisar med den unika RN-genen. Dock bör tilläggas att det är fritt fram för leverantörer till andra slakterier att också använda sig av Hampshire, men då utan garanti att slaktgrisarna kommer att vara bärare av RN-genen.

Avelsarbetet bedrivs i tre avelsbesättningar i Sverige, en i England och en i Norge. Det gäller att ständigt hitta utvecklingsmöjligheter och förbättringar för att klara av att konkurrera med de stora internationella avelsbolagen. Hampshire kan ses som en exklusiv nischprodukt med sin överlägsna köttkvalité i kombination med sin höga produktionsförmåga.

– Trenden är att allt fler ställer högre krav på vad de äter, och då tror jag att Hampshire ligger rätt i tiden, säger Monica.

FRAMGÅNGSRIK EXPORT

Sedan 2004 har det brittiska avelsbolaget JSR Genetics köpt Hampshiregaltar med RN-genen från Nordic Genetics. Ett ytterligare steg i samarbetet togs i maj 2013 då HKScan och JSR Genetics ingick ett samarbetsavtal. Det beslutades då att en avelsbesättning skulle byggas upp i England. Under hösten 2013 exporterades därför 184 gyltor till England och som nu utgör grunden till deras avelsbesättning.

JSR Genetics arbetar tätt ihop med flera stora engelska livsmedelskedjor. Till exempel har de tillsammans med Sainsbury's utvecklat varumärket "Taste the difference" som saluförs som premiumkött från utegrisar med Hampshire som faderras.

–Allt handlar om ständig förbättring, säger Monica. Avelsmålet ses över med jämna mellanrum för att stämma överens med vad som efterfrågas. Vi vill ha en gris som är bra för producenterna, bra för slakterierna och inte minst som ger ett gott kött för konsumenten. Det kan innebära nya målegenskaper, till exempel tittar vi på hur man framöver skulle kunna inkludera intramuskulärt fett i avelsprogrammet. Samarbetet med JSR Genetics öppnar också upp för nya exportmarknader som de är aktiva på. Vi har redan haft en export tack vare JSR Genetics, och tror att det kan generera ytterligare exporter. Vi hoppas att fler får upp ögonen för vår fina Hampshire, avslutar Monica. ●

MONICA HANSSON
Ålder: 33
Familj: Sambo
Tid i företaget: 5 år
Intressen: Biodling, trädgård, resor och matlagning

GLASSBACKA BIDRAR TILL MINSKAT SVINN

På Glassbacka Lantbruk har bröderna Tolversson utvecklat en liten familjegård till ett lönsamt företag för framtiden. De betonar vikten av att tänka på helheten och vara öppna för att prova nytt. Till exempel har de framgångsrikt testat alternativa foderprodukter som på ett miljömässigt bra sätt bidragit till ökad lönsamhet.

TEXT OCH FOTO: NILS JIRSELL

GLASSBACKA LANTBRUK består av fyra gårdar som drivs av bröderna Tolversson. Bröderna tog över den lilla föräldragården 1975 och tiden efter har präglats av utveckling och entreprenörsanda. Gården bestod då av 40 hektar mark, 17 kor och 20 suggor. Med hjälp av nyfikenhet, kunskap och erfarenheter från arbete utomlands har de förvandlat föräldragården till ett stort stabilt företag med god lönsamhet. Den lilla gården har blivit ett företag som består av fyra gårdar med varierande verksamheter. På Glassbacka finns det 1 800 slaktgrisplatser, på gården Dahl finns det 120 mjölkkor, på Hede finns det ytterligare 3 200 slaktgrisplatser och slutligen består den sista gården Gunnarstorp av skog, växtodling och en påbörjad satsning på köttdjur. Den samlade arealen har mer än tiodubblats till 420 hektar plus skötselavtal på ytterligare 100 hektar.

ST1:S DRANK TILL GRISARNA

För ett år sedan tecknade HKScan ett avtal med ST1 som innebär att HKScan har ensamrätt att sälja den drank som blir biprodukt i deras etanolproduktion. En av de första gårdarna i Sverige som använder drank från ST1:s anläggning i Göteborg är Glassbacka Lantbruk. De använder sedan årsskiftet 40 ton drank i veckan till grisproduktionen.

– Vi har alltid varit öppna för att testa olika alternativa fodermedel, säger **Nils Tolversson** som är den av bröderna som ansvarar för grisproduktionen på gården. Vi har använt olika blötfoder sedan 1983. Fram till nu har vi använt drank från Absolutfabriken i Nöbbelöv både på Glassbacka och Hede, men det är avståndsmässigt lite väl långt för att vara riktigt bra. Nu testar vi ST1 dranken endast på Hede. Sedan länge använder vi vassle som bas i fodermixen och det fungerar utmärkt. Tidigare har vi också använt öljäst från Pripps. En av fördelarna med dranken från ST1 är att det kommer från Göteborg vilket innebär det blir kortare transportväg till oss jämfört med att ta drank från Absolut i Nöbbelöv.

Nils poängterar att det ska vara lönsamt att använda drank och andra alternativa fodermedel. Även om det som på Glassbacka redan fanns tankar och pumpar som fungerade för ändamålet är det viktigt att inte glömma bort avskrivningar och driftskostnader i den totala kalkylen.

LÅNGT SAMARBETE

När Nils och **Jörgen** tog över gården 1975 levererade de till Scan Väst och har sedan dess fortsatt på den linjen och levererar idag till HKScan Agri.

– Det har inte funnits anledning att ändra på det, säger Nils. Så länge allt fungerar och rullar på är jag nöjd. De personer jag har kontakt med är professionella och trevliga. Den för mig viktigaste kontakten är vår transportör Harald Pommer. Han gör ett fantastiskt jobb. De kan nästan vår produktion bättre än jag kan själv och det avlastar mig mycket i arbete.

Moa Tolversson är nästa generation att arbeta på gården Glassbacka Lantbruk, här tillsammans med Anna-Maria Larsson från HKScan

FRAMTIDSUTSIKTER

Efter att Nils gått lantbruksutbildningen reste han bland annat till Kalifornien i USA och arbetade på fyra olika gårdar. Nils tycker det är nyttigt och lärorikt att resa ut i världen för att få livserfarenhet och kunskaper om hur det fungerar, även om all kunskap inte är direkt överförbar till den svenska produktionen. USA präglades av stordrift på ett helt annat sätt än vad som är vanligt i Sverige. Den största gården som Nils arbetade på omfattade hela 15 000 hektar med i huvudsak växtodling.

Dottern **Moa**, som förra våren tog studenten på Plönninge Lantbruksskola, trivs att jobba med djur och arbetar nu på familjeföretaget där hon framförallt tar hand om grisarna. Storebror **Erik**, som är 26 år, brinner för skogsförvaltning och skogsarbete och arbetar därför mycket med skogen som ingår i företaget.

– Jag vet inte exakt vad jag ska arbeta med framöver, säger Moa, men det är väl inte osannolikt att jag kommer att gå in i företaget. Men först ska jag, precis som far, ut i världen och se hur saker fungerar i andra länder. Det är nog klokt att ta tillvara tiden mellan skola och arbete för att vidga sina vyer lite.

Nils berättar att han närmar sig pensionsåldern och glädes över samarbetet med sin bror Jörgen. Han menar att de har hittat en form av samarbete som fungerat, både i det dagliga arbetet och i det ekonomiska upplägget. Däremot menar han att om man som syskon ska äga ett företag och arbeta tillsammans gäller det att tänka efter innan resan påbörjas.

– Jag hoppas vi hittar en lösning för framtiden där jag kan resa mer och ägna mig åt att bygga upp en köttdjursbesättning som hobbyverksamhet. Jag hoppas också att Moa och Erik får visa sina entreprenörstalanger och fortsätta utveckla företaget, säger Nils.

HKSCAN AGRI UTVECKLAR FODERVERKSAMHETEN

Just nu pågår en utveckling av HKScan Agris producenttjänster. I projektet ingår flera olika delar som alla syftar till att ge HKScan Agris leverantörer ökad lönsamhet. En stor del av detta är foderverksamheten. I Finland har HKScan sedan länge och med framgång utvecklat och sålt foder samt arbetat med foderrådgivning. Lärdomarna från detta håller nu på att implementeras i Sverige.

Ansvarig för foderverksamheten i Sverige är **Anna-Maria Larsson** som nu arbetat drygt ett år på HKScan Agri. Anna-Maria arbetade tidigare på KLF, där hon var verksam i 15 år och byggde upp en lång och bred kunskap om foder. I hennes uppdrag ligger utveckling, försäljning och rådgivning kring foder, utveckling av drankkonceptet tillsammans med ST1 och alla foderfrågor som berör Rapsgris.

EN RESTPRODUKT BLIR ETT MILJÖVÄNLIGT BRÄNSLE OCH BIPRODUKTEN BLIR ETT PROTEINRIKT FODER

– Det är ett spännande område med stor potential, säger Anna-Maria. I grisproduktionen är 60 % av kostnaderna foderkostnad så kan vi utveckla bättre foder eller hitta alternativa foder finns det mycket att vinna. En viktig del i vårt foderkoncept är utbildning och rådgivning. Det gäller att utnyttja fodrets möjligheter optimalt om resultatet ska bli bra.

När ST1 kommit upp i full produktion av etanol kommer det att bli tillgång till 120 ton drank per dag. Produktionen rullar 7 dagar i veckan, året runt. Råvaran till etanolen och dranken är i huvudsak bröd. Gårdagens bröd samlas in från butiker runt om i landet och kommer på så sätt till nytta. En restprodukt blir ett miljövänligt bränsle och biprodukten blir ett proteinrikt foder. Leveranser kan på ett ekonomiskt bra sätt ske till gårdar inom 10–15 mil från Göteborg.

– Vi söker ständigt efter lösningar som kan förbättra våra leverantörers ekonomi. Drank är ett väl beprövat alternativt foder som är ett bra komplement till andra foder. I vår finska verksamhet är vi längre fram i användandet av alternativa fodermedel och de erfarenheter som finns där kan vi nu ta till vara på i Sverige vilket är intressant ur lönsamhetsperspektiv men även ur ett perspektiv om att utnyttja resurser med miljöhänsyn, avslutar Anna-Maria. ●

Nils Tolversson har drivit gården med sin bror Jörgen sedan 1975

GÅRDSFAKTA

GÅRDSNAMN:
Glassbacka, Dahl, Hede och Gunnarstorp

AREAL:
420 hektar plus skötselavtal på 100 hektar

ANTAL ANSTÄLLDA:
Fyra utöver familjen som också är fyra

PRODUKTION:
2 600 slaktgrisplatser, 120 mjölkkor och en påbörjad satsning på köttdjur

HKSCAN SPANAR TRENDER

För att ligga i framkant och analysera konsumenter, kunder, leverantörer och omvärld studerar HKScan bland annat olika megatrender. Carina Jirwe har en rad verktyg som hon använder för att HKScan ska ligga rätt med i tiden och producera varor idag och för framtiden.

TEXT: NILS JIRSELL, **FOTO:** JOHNER OCH HKSCAN

MÅNGA UNDRAR nog ävad en Head of Consumer Market Insight gör? Om vi liknar HKScan Sweden vid ett skepp på ett oändligt och ständigt föränderligt hav hade **Carina Jirwe** på HKScan Sweden varit dess navigatör med ansvar för att ge olika beslutsfattare på företaget god information om attityder och beteende hos konsumenter, kunder, konkurrenter och hur omvärlden förväntas förändras på kort och lång sikt.

Carina Jirwe
Head of Consumer Market Insight

FYRA BEN

Carina som tidigare arbetat med motsvarande uppgifter på bland annat Coca-Cola, Nielsen och TNS-Sifo delar grovt in sitt ansvarsområde i fyra ben.

Det första benet är Market Data.

– Market Data handlar om analys av egna försäljningssiffror och om marknadsandelar och data vi får från våra kunder. Det är alltså mer tillbakablickande data. De går inte att påverka men de visar var vi är och de visar om våra genomförda planer gett önskat utfall, säger Carina.

Det andra benet handlar om HKScans kunder; ICA, Coop, Axfood med flera. HKScan mäter och följer noga hur kedjorna agerar och hur de uppfattar företaget. Dessutom görs projekt tillsammans med kedjorna för att testa nya koncept och lösningar i butik och om de faller väl ut, så kan HKScan sedan driva tillsammans med kunderna i full skala.

Det tredje benet kallas Shopper Insight. Här mäts på olika sätt hur personen som gör inköpen till hushållet beter sig i butiken. Undersökningar visar att cirka 70 % av köpbesluten tas i butik. Det är alltså viktigt att följa vad som påverkar besluten och att mäta vad som styr den som gör inköpen. Mätningar görs till exempel ur ett statistiskt säkert urval hur konsumenter handlar. Hur deras inköpsbeteende förändras över tid, hur de som köper en viss vara också köper en annan vara, hur prissättning och kampanjer påverkar val av produkt och ett flertal andra uppgifter som ger oss insikt i hur köpbesluten tas.

Det fjärde benet avser Consumer Insight och handlar om hur vi människor agerar och vilka drivkrafter, attityder och värderingar som är av central betydelse för att vi ska vilja fortsätta konsumera olika produkter och varumärken. En viktig del inom Consumer Insight är Consumer Trends. Det handlar om alla beteenden och förändringar i samhället som påverkar vårt sätt att konsumera livsmedel. På ett strukturerat sätt analyseras komplexa och "mjuka värden" för att ge en så god radarbild som möjligt av vad som ligger framför oss.

FRAMTIDENS TRENDER

Megatrenderna är de stora övergripande förändringarna som är lätta att se när man ser tillbaka på vad som hänt de senaste 10–20 åren men som är lite svårare att fånga när vi ser på nuet och framtiden. Carina beskriver för oss de underliggande trenderna, inom de sex megatrender HKScan jobbar efter och som är av största vikt de närmaste åren. Trender som alla kommer att påverka oss som individer och HKScan som företag.

HÄLSA OCH VÄLBEFINNANDE – Maten vi äter blir allt mer personlig. Varje individ ställer större och större krav på sin mat. Den ska vara "fri från" vissa ämnen eller ha vissa önskvärda egenskaper. Vi kommer alltmer att mäta vår hälsa och våra nutritionsvärden med tekniska hjälpmedel vilket påverkar vår konsumtion. Alla vill leva ett långt och aktivt liv och man blir mer intresserad av att själv, med olika råd och hjälpmedel, ta ansvar för sitt välmående.

NJUTNING OCH UPPLEVELSER – Vi vill ha mer upplevelser. Även en enkel vardagsmiddag ska ge njutning och glädje. Vi vill precis som de kockar vi ser på TV bli våra egna mästerkockar vid spisen. Vi vill glänsa vid grillen och nu räcker det inte att grilla en flintastek. Karriären görs inte längre på jobbet utan det är på fritiden karriären skapas genom att resa, laga mat, sporta och visa upp det för världen via sociala medier.

BEKVÄMLIGHET OCH SERVICE – Kraven på maten ökar då den ska vara både nyttigare, godare och snyggare. Vi blir allt mer beredda att betala för tjänster och produkter som hjälper oss. Tidigare pratade man om att förädlingsgraden ökade från färsk till kokt skinka till exempel. Nu ökar också tjänstedelen. Vi betalar för att få maten levererad eller förberedd eller till och med skräddarsydd efter våra personliga nutritionsönskemål.

DEN UPPKOPPLADE KONSUMENTEN – Vi har bara sett början på den digitala och mobila revolutionen. Den förändrar vårt beteende i grunden. Vi kommer att mäta våra medicinska värden själva. Vi kommer att handla annorlunda, vi kommer att dela produkter och tjänster på nya sätt och vi blir allt mer beroende av att framstå som perfekta i sociala medier. Som företag måste HKScan finnas med och synas i samma värld.

FÖRÄNDRAD DEMOGRAFI – Vi blir allt äldre och aktivare vilket påverkar våra matvanor och vår vilja att betala för tjänster. Vi får många olika kulturella influenser genom stort intresse för resor och varierande matupplevelser. 20 % av de svenska konsumenterna har mer än en kulturell bakgrund. En bredd i efterfrågan som ger oss som livsmedelsföretag positiva möjligheter. 72 % av alla hushåll består av en till två personer och de bor allt mer i tätort. Vi anpassar fortlöpande våra måltidslösningar efter framtidens demografi.

DET GODA FÖRETAGET – Dagens och framtidens konsumenter förväntar sig att företag har hög etik och tar socialt ansvar. Hållbarhetsfrågor, leverantörskontroller och förpackningsteknik är några frågor som vi måste vara bra på. Speciellt för ett branschledande företag som HKScan är det viktigt med ärlighet och transparens i hela kedjan från gård till bord.

– De företag som lyckas leverera enligt trenderna och sälja det konsumenterna efterfrågar, går en ljus framtid till mötes. Vi på HKScan jobbar hårt för att vara ett av dessa företag, nu likväl som i framtiden, avslutar Carina.

SVENSK SOMMAR-SALLAD TILL DITT GODA KÖTT

Bjud på en fräsch och vacker sommarsallad till det grillade köttet. En potatissallad har fördelen att den kan förberedas i god tid och vänta tills grillglöden och köttet blivit perfekt.

Ingredienser
900 g delikatesspotatis
1 msk olivolja
1 tsk flingsalt
4 salladslökar
1 knippe rädisor (à 200 g)
1 påse bladspenat (à 65 g)
1/2 dl grovhackad persilja

Dressing
3 msk olivolja
1 msk vitvinsvinäger
1/2 tsk torkad timjan
1/2 tsk salt
1 krm svartpeppar

Skala och koka potatisen i saltat vatten. Skär salladslöken i strimlor. Skiva rädisorna. Skiva den varma potatisen och lägg den i en skål Tillsätt salladslök, rädisor, spenat och persilja.

Dressing: Blanda ihop ingredienserna till dressingen. Häll över dressingen och lyft potatisen så att alla skivor blir fuktade. Låt salladen stå ca 15–30 tim och ta smak.

Nu är årets stora grillkampanj igång

Grillsäsongen och julen är HKScans två största säljperioder. Julen präglas av tradition och grillsäsongen är dess raka motsats. Nu när grillarna tänds, både helg och vardag, vill konsumenterna testa nya produkter och nya recept. Man vill vara kungar vid grillen och bjuda familj och vänner på spännande smaker och nya upplevelser.

TEXT: NILS JIRSELL, **FOTO:** HKSCAN

– I ÅR HAR VI ett riktigt starkt paket att erbjuda, säger **Emma Ahnström** som bland annat är koncept-ansvarig för Scan Grilla. Förra året lanserade vi ett sortiment med Slow cooked produkter. Möra, saftiga och med spännande smaker för den som vill vara trygg i sin matlagning, men ändå bjuda på mat som är modern och spännande. I år lanseras ytterligare slow cookedprodukter som dessutom är rökta. Rökning inom grillen är en jättestark trend, berättar Emma.

Sortimentet som kallas djupkryddat utökas med fem nya smaker och årets smak på Flintastek får ett inslag av brasilianska kryddor, med tanke på kommande OS 2016 i Brasilien.

– Vi vet att Scan är det varumärke konsumenten mest förknippar med grillning, berättar Emma. För att det ska fortsätta vara så blir det mycket aktiviteter i olika media. Vi samarbetar med många matbloggare och vi kommer att synas mycket i de stora mattidningarna. Men det största är att alla våra grillprodukter får ny design vars syfte är att få en stark igenkänning genom hela vårt sortiment. Den nya förpackningsdesignen följs upp i butiksmateriel, TV-reklam, receptfoldrar och mycket annat material.

– En speciell och helt annorlunda aktivitet är att Scan lanserar konceptet Farmers Dinner i Sverige. Idén ger Scan ett unikt koncept där grillen har en självklar plats och samtidigt kan vi berätta historien om att Scan är svenskt kött, från svenska gårdar med världens bästa djurhållning på ett intressant och framförallt visuellt sätt. Konsumenter kan köpa biljetter till en grillfest ute på en gård. Det är ett spännande test som kan ge både PR för oss och upplevelser för gästerna, avslutar Emma.

FÖRRA ÅRETS STORA NYHET – SLOWCOOKED, UTÖKAS MED FYRA NYA PRODUKTER

Produkterna tillagas i låg temperatur i tio timmar vilket ger en fantastisk mör och smakrik slutprodukt. Tekniken gör det möjligt att bjuda på styckningsdetaljer som normalt tar lång tid och som är svåra att grilla. Nytt i sortimentet är: Slow Cooked – Lårklubba, Revben, Bringa och Grillbacon. Förra året lanserades: Lammlägg, Kalvribs och Kamben.

Tre av de nya produkterna är dessutom rökta med alspån vilket ger en genuin god smak som passar bra till grillning. Alla har inte möjlighet att göra rökta produkter i hemmet, men det kan vi på HKScan.

– Vi ser att konsumenten vill sätta sin egen prägel på grillat kött, säger **Stina Wennerbo** som är produktansvarig för de nya grill-produkterna. Därför har vi använt en mild alspånsrök som går fint att kombinera med glazer och rub. Produkterna är först rökta och sedan långsamt ugnsbakade. De är helt klara att äta och behöver bara värmas, och om man vill, smaksättas. ●

Revben – tjockskuret revben från Pigghamgris. Vi har rökt och ugnsbakat revbenen för att ge ett enkelt och gott resultat på grillen.

Bringa – detalj från nöt som kräver lång tillagning. Det har vi redan gjort – behöver bara värmas och få yta på grillen. Smakrik, mör och saftig.

Lårklubba – smakrik detalj från låret på en Pigghamgris med ett litet ben kvar att hålla i. Mör, smakrik och lätt att lyckas med.

Saftigt Grillbacon – med smak av äpple och rökighet. Säljs i bit för att konsumenten själv ska kunna välja skivtjocklek.

Internationell verksamhet ger försprång

Nu utvecklar vi primärproduktionen i internationella team inom HKScan. Målet är att erbjuda gårdarna de senaste testade lösningarna och de bästa samarbetspartnerna som stöd i vardagen och för ökad lönsamhet.

TEXT: KATJA TOIVANEN, **FOTO:** JOEL FORSMAN

CHEF FÖR DEN NYA ORGANISATIONEN för producenttjänster är **Ulf Jahnsson**. Han menar att i vår primärproduktionskedja vill vi garantera hållbar konkurrenskraft i förhållande till konkurrenterna och till importerat kött.

– Vi lägger vår energi på de områden som är avgörande för gårdarnas produktivitet, det vill säga djurens utfodring och miljö, djurhälsovård, genetik och verksamhetsmodeller för gårdarna säger Ulf.

HKScan uppvisar ett lyckat resultat från utveckling av primärproduktionen i Finland. De nötkötts-gårdar som deltar i utvecklingsprogrammet Laatusonni har den bästa dagliga tillväxten i Finland. Optipossu-gårdarna med grisproducenter, konkurrerar näst efter ettan, Danmark, om andraplatsen när det gäller antalet avvanda smågrisar. Även på kycklingsidan ligger HKScan i topp när det gäller fothälsa och fåglarnas välbefinnande.

Genom att fånga upp olikheterna på marknaderna har länderna utvecklat olika kompetenser och nätverk. Vi kan också lära av varandra inom HKScan. I Sverige finns det lång erfarenhet av frigående grisning och lösgående suggor vid inseminering, något som efterfrågas av de finska producenterna. Veckovisa samtal mellan länderna öppnar för nya möjligheter.

– Genom att utöka samarbetet inom HKScan kan vi erbjuda våra producenter nya synsätt och på allvar konkurrera med vår produktionskedja om förstaplatsen i Europa, säger Ulf.

SAMARBETE ÄR NYCKELN

I början av mars inledde de nya grupperna sitt arbete. Kategoricheferna gris, nöt, kyckling och lamm ansvarar för att utforska internationella idéer, bygga ut nätverk, kartlägga bästa möjliga verksamhetsmodeller samt naturligtvis utveckla och tillhandahålla nya producenttjänster.

Arbetet utgår från den dagliga återkopplingen och dialogen med gårdarna. Djuruppfödare har involverats i stor omfattning i planeringen.

– Våra producenter är de bästa experterna på hur deras vardag ser ut. Våra egna experter ser det ur ett vidare perspektiv. Vår utmaning ligger i att skapa en förståelse för hur vi kan hjälpa producenterna med de utmaningar de står inför och samtidigt föra hela kedjan framåt så mycket som möjligt, beskriver Ulf.

Teamen börjar förnyelsearbetet i höst. Tanken är inte att vi ska göra allt själva, utan att vi ska utnyttja den bästa expertisen på marknaden. Ulf menar att vi kommer att erbjuda de tjänster där vi själva besitter rätt kunskap och sen ska vi även komplettera vår kompetens genom att stärka våra olika samarbeten och nätverk.

KONKURRENTEN FINNS UTANFÖR GRÄNSERNA

HKScan har som kundlöfte att använda inhemskt kött i HK- och Kariniemen-produkterna i Finland och i Sverige har man gett samma löfte för varumärket Scan fast med svensk råvara. Att bevara den inhemska produktionen och att våra egna leverantörer är framgångsrika är kedjans fundament, ur HKScans perspektiv.

Att produkterna är inhemska inverkar på köpbeslutet hos 80 procent av konsumenterna när det gäller kategorin kött och 75 procent på fågelkött. 60 % av konsumenterna svarar i en svensk undersökning att de väljer alltid produkter av bra kvalitet även om de kostar lite mer. 31 % anser att ekologiskt är viktigt vid val av köp av livsmedel och 35 % tycker att det är avgörande att det går snabbt och lätt att tillaga maten.

För att vi ska kunna möta vår värsta konkurrent, importen, utökas samarbetet inom produktutveckling och marknadsföring på konsumentmarknaden. Det behövs fler innovationer och exportprodukter av samma typ som Rapsgris som går genom hela kedjan. ●

Vikten av checklistor och förklaring av rapporter till producent var aktuellt och diskuterades i denna arbetsgrupp

Diskussion om helhetssyn och optimering av gårdens grödor kom upp i en annan arbetsgrupp

Behov av byggnadsrådgivning och fler veterinära tjänster var också önskemål bland annat från intervjuade producenter

IDEER FRÅN ANVÄNDARNA

I mars arrangerade vi en workshop inom organisationen för producenttjänster för att spåna fram idéer för att ta fram nya producenttjänster. Inför vår workshop hade vi intervjuat producenter i Finland och i Sverige för att höra vilka önskemål de har i nuläget. I själva workshoppen deltog tre producenter utöver teamen för producenttjänster.

De nuvarande rådgivningstjänsterna som finns i främst Finland upplevdes vara till nytta, men vi fick in bra förslag på hur vi kan utveckla dem. Producenterna efterlyste också mer kontakt och möjlighet till vidareutbildning.

En av de finska producenterna som var på plats ansåg att det vore bra att få diskutera utmaningarna i gårdens verksamhet och olika lösningar med andra grisproducenter. På kurser är det enklare att gå igenom på en mer detaljerad nivå om vad som går att göra för att förbättra verksamheten. Ett alternativ är att göra detta över nätet. Ett annat önskemål som kom från en svensk smågrisproducent var att de hade önskemål om ett aktivt producentnätverk där man tillsammans kunde fundera på sätt att förbättra smågrisresultatet.

Enligt en finländsk kycklingproducent, som ingick i workshopen, fokuseras rådgivningen ofta till gårdar med problem, trots att alla gårdar har behov av att utveckla verksamheten. En annan kommentar från producenten var att han gärna också skulle se att utländska branschexperter besökte Finland för att ge ett fräscht perspektiv på det hela.

När produktionen expanderar behövs det goda råd. Många producenter i både Finland och Sverige efterlyste rådgivning om personal- och lönefrågor, bankförhandlingar och fastighets- och maskininvesteringar. En svensk lammproducent önskade sig också mer omfattande marknadsanalyser och prognoser som stöd för beslut.

En preliminär grundläggande plan för nya producenttjänster börjar bli klar. Har du också tips och idéer? Kontakta då våra kategorichefer **Ulla Ketola** (gris), **Sami-Jussi Talpila** (nöt), **Leena Pohjola** (kyckling) och **Elisabeth Svensson** (lamm).

Det finns alternativ till soja

Inhemskt foderprotein är kostnadseffektivt i utfordring och proteinväxter lämpar sig väl till växtföljd.

TEXT: JOHANNA DAKA OCH ANNA-MARIA LARSSON, **FOTO:** PASI LEINO

SOJA I OLIKA FORMER krossad, pressad, rostad och som sojaprotein har varit den grundläggande proteinkällan för gris och fjäderfä i årtionden. Vid grisutfodring är soja ett utmärkt komplement till spannmålsprotein och det finns inga begränsningar för utfodring med soja. På grund av skadliga miljöeffekter av sojaodling och sociala problem som hänför sig till odlingen har HKScan förbundit sig att övergå till RTRS-soja (Round Table on Responsible Soy) i hela sin primärproduktion före utgången av 2018. I Sverige har löftet redan kunnat infrias.

ANVÄNDNINGEN AV INHEMSKT PROTEIN ÖKAR

Inhemskt proteinfoder är kostnadseffektivt vid utfodring och lämpar sig utmärkt i växtföljden.

I både Sverige och Finland är målet att öka självförsörjningsgraden för protein. Till de inhemska alternativen hör baljväxterna åkerbönor och ärtor samt oljeväxterna rybs och raps. Dessa proteinkällor har redan en längre tid varit viktiga vid utfodring av idisslare, men nu har inhemska proteinfoder blivit vanligare även vid utfodring av enkelmagade djur. Särskilt vid utfodring av grisar har användningen av baljväxter ökat. De inhemska proteinkällorna skiljer sig från soja till sin aminosyrasammansättning, vilket ska beaktas vid planering av utfodringen.

ÄRTOR OCH ÅKERBÖNOR TILL GRISAR

Ärtor och åkerbönor har en typ av kvävefixerande rhizobiumbakterie i sitt rotsystem, vilket gör att de har ett bra förfruktsvärde och inte behöver kvävegödsling.

Åkerbönor innehåller mer protein och mindre stärkelse än ärtor. Ärtor är ett proteinrikt energifodermedel och konkurrerar främst med spannmål i foderrecepten.

Både ärtor och åkerbönor är baljväxter och har därför en hög andel lysin. Däremot är innehållet av svavelhaltiga aminosyror som metionin och cystein litet. Aminosyrasammansättningen i fodret anpassas efter grisarnas behov med koncentrat eller premix med syntetiska aminosyror i de mängder som behövs för att komplettera gårdens egna råvaror. För att kunna göra en exakt foderoptimering krävs det att man känner till innehållet av torrsubstans och råprotein i råvarorna.

Både ärtor och åkerbönor innehåller substanser (antinutritionella substanser) som kan vara negativa för enkelmagade djur. Detta begränsar användningen av ärtor och åkerbönor något till framför allt suggor. Till gris rekommenderas att man använder vitblommiga sorter som innehåller mindre av dessa substanser. Åkerbönor och ärtor upplevs generellt som smakliga av både suggor och växande grisar.

Biprodukter från etanol- och stärkelseindustrin (drank) är en viktig inhemsk proteinkälla särskilt för slaktgrisar och sett till aminosyrasammansättningen passar de speciellt bra ihop med ärtor och åkerbönor.

RAPS SOM PROTEINFODER

Rapsfrön innehåller rikligt med fett (41–46 % av torrsubstansen) och måttligt med protein (24 %). Skalet innehåller i sin tur rikligt med fibrer. Vid vanlig produktion begränsar dessa egenskaper användningen av raps för gris, men vid produktion av rapsgris kan rapsolja ersättas med malet rapsfrö.

Vid tillverkning av olja av raps får man proteinrikt kross eller mjöl som biprodukt. Proteinet innehåller rikligt med svavelhaltiga aminosyror och därför är det ett utmärkt komplement till protein från åkerbönor och ärtor.

Rapskross lämpar sig bra för slaktgrisar, men för smågrisar och digivande suggor begränsas användningen av smaken, aminosyrasammansättningen och det höga fiberinnehållet. I Finland och Sverige odlas 00-sorter som innehåller endast små mängder glukosinolater och erukasyra som är skadliga för gris. ●

AMINOSYRASAMMANSÄTTNING I OLIKA PROTEINFODER, % av råprotein

	Råprotein, %kg ts	Lysin, %/kg ts	Treonin, %/kg ts	Met+Cyst, %/kg ts	Tryptofan, %/kg ts
Sojamjöl	46–50	6,1	3,9	2,9	1,3
Rapsmjöl	38	5,3	4,3	4,5	1,2
Ärtor	24	7,2	3,8	2,3	0,9
Åkerböna	31–34	6,4	3,6	2,0	0,8
Vetedrank	37	2,2	3,0	3,2	1,1

källa: EvaPig

MAXIMALA ANVÄNDNINGSMÄNGDER AV OLIKA PROTEINFODER, % av energin

	Suggor		Växande grisar	
	Dräktiga	Digivande	Smågris	Slaktgris
Sojamjöl	30	30	30	30
Rapsmjöl	10	10	10	10
Ärtor	10	10	20	20
Åkerböna	10	10	20	20
Vetedrank	20	20	10	20

källa: MTT och SLU

Åkerböna

FODER ÄR EN VIKTIG DEL AV HKSCANS UTÖKADE PRODUCENTTJÄNSTER

För ett år sedan startade HKScan sin foderverksamhet i Sverige. Satsningen på foder är en viktig del i den utveckling av olika producenttjänster som nu görs inom HKScan-koncernen.

– En bakgrund till satsningen är att foderkostnaden till framför allt enkelmagade djur utgör en stor del av totala uppfödningskostnaden. Om vi på HKScan kan ge rådgivning och förse våra leverantörer med bra foder och öka lönsamheten på gårdarna, så ska vi göra det, säger **Anna-Maria Larsson** som är ansvarig för foderverksamheten i Sverige.

Under hösten 2015 skrev HKScan ett avtal med Fodermix och Svenska Foder om ett samarbete i foderproduktion. Fodermix är specialiserade på att tillverka foder till gris och kan tillverka premixer, koncentrat och färdigfoder till suggor, smågrisar och slaktsvin. Samarbetet innebär att HKScan kan få sina egna grisfoder tillverkade av Fodermix som också är det företag HKScan redan samarbetar med när det gäller foder till Rapsgris.

Under våren har HKScan även startat upp en projektgrupp för lammproduktion som tittar på vilka insatser vi kan göra där. För nötproducenter har vi tagit fram rådgivningsblad och vi finns tillgängliga för rådgivande samtal kring till exempel tolkning av grovfoderanalyser eller andra foderrelaterade frågor. Du når Anna-Maria på telefon 044–19 40 32 eller på anna-maria.larsson@hkscan.com.

KERSTIN ANDERSSON
HIR Skåne

Q&A

DRA LÄRDOM AV ANALYSEN!

Många har nu fått in sin första skörd och gödslat för återväxten. Hur blev då första skörden och vad kan vi dra för lärdom av den inför kommande skördar och år? Och kan vi ha någon nytta av analysen när vi utvärderar året? Kerstin Andersson på HIR Skåne reder ut begreppen.

TEXT: KERSTIN ANDERSSON, **FOTO:** HIR SKÅNE

LÅG ELLER HÖG KVÄVEGIVA FÖR ATT ÖKA PROTEINHALTEN

Baljväxter som klöver och lusern ger som bekant högre proteinhalt än gräs, men även en hög kvävegiva kan öka proteinhalten. I försök har man sett att det är antingen eller som gäller för att få bäst netto. Antingen ger man en låg kvävegiva för att gynna baljväxterna och på så sätt öka proteinhalten, eller ger man en rejäl kvävegiva (100–120 kg N/ha till första skörd) för att gynna gräsen och ändå öka proteinet i vallen.

ANPASSA SKÖRDEN EFTER DOMINERANDE GRÄSART

Timotej är vårt största vallgräs och det brukar vara tiden för när den går i ax som sätter nivån för när första skörden ska tas. Det stämmer väldigt bra i många fall, men man bör vara uppmärksam på om man har andra gräs som dominerar i vallen.

Rörsvingel och rörsvingelhybrid (samt hundäxing förstås) är ofta först ut och dominerar dessa i vallen bör man inte skörda för sent, om man vill hålla uppe energin. Lite senare skörd av dessa gräs resulterar ofta i höga NDF-värden och låg energi. Även ängssvingel är relativt tidig och bör skördas i tid, men den tappar inte lika snabbt i värde som rörsvinglarna.

Mycket engelskt rajgräs i vallen gör den lite senare. Fibern (NDF) är lägre än övriga gräs, och även råproteinet ligger ofta lite lägre, medan däremot energin brukar vara hög.

MINERALERNA TIPSAR OM ÅTGÄRDER

Både för låg och för hög kaliumhalt i fodret kan ge problem. Som växtodlingsrådgivare på lite lättare jordar tycker jag problemet är om kaliumtalet i analysen är för låg, det tyder på att vallen har lidit brist på kalium och hade kunnat avkasta mer vid en högre kaliumgiva. Vallen lyxkonsumerar kalium och sparar inte på det till nästa skörd och därför är det viktigt att tillföra kalium inför varje skörd. Ett värde på <20 g K/kg ts tyder på att vallen har saknat kalium. Ligger man däremot över 30 g K/kg ts bör man dra ner på kaliumgivorna (läs flytgödselgivorna). Vallen behöver mer kalium till andra och tredje skörd, varför det kan vara lämpligt att flytta flytgödseln hit om det är möjligt.

De senaste åren har svavelnedfallet minskat och då och då ser vi vallar med svavelbrist. Och även om bristen inte syns kan även svavel vara skördebegränsande. Problemet är också att vid låga svavelhalter kan vallen i vissa områden lyxkonsumera molybden istället. Hög andel molybden i vallfodret konkurrerar med koppar vid djurens näringsupptag. Med andra ord kan svavelbrist i vallen leda till kopparbrist hos djuren. Titta på förhållandet mellan kväve och svavel i analysen (kvävemängden får man genom att dela råproteinhalten med 6,25). En ren gräsvall bör ligga på N/S-kvot på ca 10, en blandvall på lägre kvot (mer svavel) för att kompensera för det kväve som baljväxterna fixerar. N/S-kvoter > 13–14 är ett tecken på att vallen har lidit brist på svavel. ●

25

FODERKRÖNIKA
ANNA-MARIA LARSSON

DET GÅR NÄSTAN ALLTID ATT FÖRBÄTTRA FODERANVÄNDNINGEN

MED JÄMNA MELLANRUM kommer det USDA rapporter. Vi som jobbar med foder på något sätt, antingen som säljare eller köpare följer de här rapporterna med stort intresse och funderar på vad det kan innebära för vår eget intresseområde. Just nu är världens lager av vete välfyllda och priset på vete sjunker därför. Som animalieproducent kan det i sin tur innebära lägre pris på fodret. En annan gång är det låga lager av de råvaror som påverkar våra foderpriser mest och då är det ju en risk för högre foderpriser.

Jag upplever att många animalieproducenter är bra på utnyttja den information som finns om råvaror och många säkrar också upp ett pris. Ibland är det en lyckad affär, andra gånger en mindre lyckad. Det som är viktigt är att det finns en strategi bakom och att den ligger till grund för det beslut som fattas. Många gör bra förhandlingar när det gäller inköp till sitt företag. Det gör oss alla medvetna om att det finns konkurrenter och det utvecklar branschen.

Jag har jobbat med foder i snart 20 år och gjort många gårdsbesök, både hos mjölkproducenter, nötköttsproducenter och grisproducenter. Många gånger har fokus i diskussionerna varit just foderpris, och många diskussioner landar i att foderkostnaden är en så stor del av uppfödningskostnaden och just därför är det viktigt att få ”rätt” pris. Jag håller med om att foderkostnaden är en stor del av kostnaden i uppfödningen.

FOTO: JOEL FORSMAN

Därför blir jag så förvånad och bekymrad över att på många gårdar finns det stora förluster eller fel användning av foder på olika sätt. Det kan handla om foder som utfodras på ett sådant sätt att det blir ett stort spill. Vissa grupper av djur kan bli överutfodrade. Foder kan vara osmakligt på grund av hygieniska problem som gör att djuren ratar det. Det kan handla om ensilage som får slängas på grund av hygieniska problem som grundar sig i en bristfällig hantering vid inläggningen.

Att köpa in ett foder som sedan inte till 100 % kan konsumeras av djuren på gården påverkar din lönsamhet negativt. Det finns ju även en miljöaspekt i detta, det går åt resurser för att odla grödor, transportera råvaror, producera fodret, som har en påverkan på miljön, och sen utnyttjas inte slutprodukten, utan går till spillo.

Fundera gärna över din egen gård och vad du kan göra för att förhindra onödiga förluster av foder. Nästa gång du får besök av en produktionsrådgivare eller fodersäljare, gå ut i stallarna och ha fokus på hur foder hanteras och utfodras. Gör en plan över hur förbättringar kan göras och börja jobba utifrån det. Vissa saker är lätta att åtgärda andra kanske är lite svårare. Det som jag vet med säkerhet är att det finns pengar att hämta genom att få ner förbrukningen av foder i din besättning.

Välkommen att kontakta Gård & Djurhälsan

Gård & Djurhälsan bildades i november 2014 och är en sammanslagning av bolagen Svenska Djurhälsovården, Taurus Köttrådgivning och Svenska Pig. Sammanslagningen syftar till att skapa ett starkt företag med bred kompetens som på ett bra sätt kan ge rådgivning till Sveriges djurbönder.

TEXT: NILS JIRSELL, **FOTO:** STEFFAN SILFVERBERG

– VÅRT NAMN, Gård & Djurhälsan, beskriver mycket bra vad vi sysslar med, berättar **Kees de Jong** som är VD. Friska djur och välmående gårdar är varandras förutsättningar. Vi erbjuder både veterinär rådgivning och produktionsrådgivning och vårt övergripande mål är att vara en långsiktig och nära partner till våra kunder. I teamet finns både veterinärer och agronomer som med sina specialistkunskaper kan hjälpa till att skapa bättre djurhälsa, effektivare produktion och god ekonomi på gården.

NYA ÄGARE

Samtidigt som Gård & Djurhälsan bildades fick bolaget också nya ägare. De nya ägarna är Svenska Köttföretagen AB, Sveriges Grisföretagare, Sveriges Nötköttsproducenter och Svenska Fåravelsförbundet.

Störst ägarandel med 79 % har Svenska Köttföretagen som är ett bransch- och utvecklingsbolag som ägs av de största slakterierna i Sverige. Företagets roll är att öka lönsamheten för sina leverantörer och ägare genom att leverera semin, livdjur, rådgivning och branschutveckling i världsklass på ett effektivt sätt.

Gård & Djurhälsan har cirka 50 medarbetare som utgår från regionala kontor i landet. Huvudkontoret ligger i Uppsala.

– Vi vill finnas nära våra uppdragsgivare, det är därför vi finns på många orter över hela landet, berättar Kees. Framför allt strävar vi efter att finnas i landets djurtätaste områden.

VÅRT TYDLIGA MÅL ÄR ATT DET ALLTID SKA VARA LÖNSAMT ATT ANLITA OSS

Kees de Jong började som VD på företaget den första oktober. Kees har breda erfarenheter från företagsledning och företagsutveckling som sträcker sig från arbete på mjölkgård i Danmark vidare till uppdrag som VD på Flyinge samt som ansvarig för verksamhetsutveckling på Strömsholm och Wången. Han är agronomekonom och bor i Sollentuna med sambo och barn.

– Jag trivs väldigt bra med mitt jobb och jag är stolt över de många duktiga medarbetarna vi har i organisationen, säger Kees. Det är ett härligt gäng med stor kunskap och mycket vilja. Alla har en positiv attityd och ett stort intresse av att utveckla både vårt företag och våra uppdragsgivares företag.

UTÖKAD RÅDGIVNINGSVERKSAMHET

Gård & Djurhälsan har flera arbetsområden som omfattar att vara centralt kontrollorgan åt olika myndigheter, att följa hälsoläget i Sverige och internationellt och att fungera som experter för olika myndigheter och organisationer. Samt inte minst att vara kvalificerade rådgivare åt Sveriges djurproducenter. Ett viktigt område är också att vara örat och ögat ut i världen. Att ta vara på kunskaper, innovationer och utvecklingsområden från olika länder för att ta dem med hem och anpassa till svenska förhållanden.

– Just nu har jag störst fokus på att utveckla vår rådgivningsverksamhet, säger Kees. Vi håller på att stärka oss internt inom veterinär- och agronomsidan för att

Vårt övergripande mål är att vara en långsiktig och nära partner till våra kunder

Vi vill finnas nära våra uppdragsgivare, det är därför vi finns på många orter över hela landet

kunna erbjuda ännu starkare rådgivning. Våra ledord i vårt framåtriktade arbete är: Helhet, Nyskapande, Tillväxt och Engagemang. Ord som sammanfattar vår vilja att erbjuda långsiktiga och kunniga team som lär sig uppdragsgivarnas verksamhet, deras framtidsplaner och deras förutsättningar för att i företagandets olika skiften ge god och lönsam rådgivning. Det kan gälla hälsofrågor, foderfrågor, utbyggnadsplaner, byggplanering, ekonomiska frågor, myndighetskontakter och mycket annat. Vi har egna experter inom de flesta områden och saknar vi någon specifik kunskap själva vet var den finns att hämta.

Kees upplever att allt fler efterfrågar rådgivning och att många lantbrukare just nu är på gång med utvecklings- och utbyggnadsplaner. Han ser också en trend mot allt större driftsenheter vilket ökar behovet av kvalificerad rådgivning och ställer större krav på Gård & Djurhälsans experter.

– Jag vill absolut råda dig som har byggplaner att kontakta oss på i ett tidigt skede för att ta del av de kunskaper och erfarenheter som finns inom Gård & Djurhälsan. Vårt tydliga mål är att det alltid ska vara lönsamt att anlita oss, det ska ses som en investering med god avkastning, avslutar Kees.

GRATIS KUNSKAP

Gård & Djurhälsan har en levande och informativ hemsida med mycket information. Bland annat finns en webbshop som innehåller hundratals böcker och trycksaker varav många är helt gratis, bara att beställa så kommer de i brevlådan. ●

SVENSKA KÖTTFÖRETAGEN är ett bransch- och utvecklingsbolag som ägs av de största slakterierna i Sverige. Företaget startades för ett drygt år sedan. Dess roll är att öka lönsamheten för kunder och ägare genom att leverera semin, livdjur, rådgivning och branschutveckling i världsklass på ett effektivt sätt.

– Det första året har det varit mycket fokus på att bygga den nya strukturen för verksamheten, berättar **Hans Agné** som är VD för bolaget. Nu har vi tagit oss igenom den processen och kan fullt ut fokusera på framåtriktad verksamhet.

Under våren 2014 tog dåvarande Landsbygdsdepartementet initiativ till att samla hela värdekedjans aktörer inom svensk grisproduktion där den gemensamma ambitionen var att ta fram en handlingsplan vars mål är att långsiktigt stärka den svenska grisproduktionen. I januari 2015 axlade Svenska Köttföretagen ansvaret för att vara samanhållande i arbetet. Motsvarande arbete med framtagning av handlingsplaner för nöt och lamm har gjorts under 2015 och 2016.

Arbetet med handlingsplanerna har övervakats av styrgrupper där representanter från slakterierna, Sveriges Grisföretagare, Sveriges Nötköttsproducenter, Svenska Fåravelsförbundet, LRF Kött, Svensk Dagligvaruhandel, Jordbruksverket och Näringsdepartementet ingår. Handlingsplanen är indelad i målområden som är specifika för varje handlingsplan. Målområdena är utvalda utifrån vilka områden som påverkar lönsamheten inom respektive djurslag mest.

– Vårt mål är att skapa förutsättningar och framtidstro inom svensk köttproduktion, säger Hans. Just nu har vi en bristsituation där det saknas cirka 200 000 grisar och cirka 50 000 storboskap på den svenska marknaden. Det är många som funderar på att öka sin produktion men det krävs också att banker och politiker får rätt syn på svensk djurproduktion så att de tar de rätta besluten. Det är första gången någonsin som alla aktörer i värdekedjan varit med i utformandet av konkreta handlingsplaner. Jag är övertygad om att dessa kommer att betyda mycket för vårt fortsatta arbete med att stärka och utveckla svensk köttproduktion. ●

SVENSKA **KÖTTFÖRETAGEN**

Säljkårens jobb är att hjälpa butikerna att påverka konsumentens köpbeslut när de befinner sig vid butikshyllan

BUTIKSHYLLAN ÄR AVGÖRANDE

Inom HKScan bedrivs ett stort arbete med att sälja in koncernens olika produkter. Genom att skapa ett intressant informationsmaterial och säljande butiksmaterial kan vi synliggöra koncernens produkter och varumärken i butikshyllorna. I artikeln får ni möta Carina Jalsing som tillsammans med HKScans två säljteam arbetar med marknadsföring i butik.

TEXT: NILS JIRSELL, **FOTO:** LOUISA JIRSELL

CARINA JALSING är Trade Marketing Manager på HKScan Sweden. Rollen innebär att hon jobbar med den taktiska marknadsföringen i butik. Carinas uppdrag är bland annat att se till att säljarna har bra presentations- och kampanjmaterial med sig när de gör sina säljbesök. Hon jobbar i nära samarbete med produktcheferna och konceptansvariga, när de planerar kampanjerna.

– Vi vet att cirka 70 % av köpbesluten tas i butik. Även de personer som har en inköpslista med sig har ofta bara noterat till exempel: grönsaker, kött, mjölk, korv, pasta eller pålägg, berättar Carina.

Säljkårens jobb är att hjälpa butikerna att påverka konsumentens köpbeslut när de befinner sig vid butikshyllan. Det viktigaste är att HKScan finns med rätt sortiment i hyllorna. Synlighet och bra placering är en förutsättning för att sälja. Det innebär att företaget måste jobba mycket med de fasta platserna och rama in i hyllorna i kyl och frysdiskar. HKScan arbetar också med hyllkantslister och så kallade hyllsvampar som kan ha korta budskap som: Nyhet!, Prova på!, Smakrabatt!, Visste du att…? med mera. Dessutom finns även ”pushers” som matar fram produkterna för att det ska se snyggt och påfyllt ut i hyllan. Dessa används framför allt i smörgåsmatshyllan men även i korvhyllan. Vid lanseringar av nyheter använder sig HKScan bland annat av demonstrationer, där konsumenten får möjlighet att provsmaka de nya produkterna.

GOD INSIKT VIKTIGT

Carina började på HKScan för snart ett år sedan och i bagaget har hon med sig goda kunskaper från motsvarande tjänster på Barilla. Carina har också arbetat inom ICA som marknadsansvarig på ICA Kvantum och Försäljningsansvarig på ICA Media.

– I mitt jobb är det viktigt att ha förståelse för hur processerna ute i butik fungerar, säger Carina. Vi lägger mycket resurser på våra två säljkårer och då ska de också ha de bästa verktygen att arbeta med. Min ambition är att samåka mer med säljkåren för att se hur vårt material och vår försäljning fungerar i praktiken och för att fånga upp nya idéer.

Förr var det mycket fokus på att bryta ut exponeringar i speciella expokylar, nu går trenden mot att skapa en bra fast plats för produkterna. Till exempel Rapsgris börjar konsumenterna köpa allt mer och då är det viktigt att den alltid ligger på samma plats i kylen och att den är tydligt exponerad så konsumenterna lätt hittar produkterna. Risken när man bryter ut produkter ur ordinarie hylla, är att när kampanjen är slut och exponeringen tas bort, försvinner de även ur hyllan.

HKSCAN HAR TVÅ SÄLJKÅRER som ser till att företagets produkter kommer in i butikerna och exponeras på rätt sätt. Köttsäljkåren består av 16 säljare och två regionchefer som ansvarar för kött/kyckling och frysta produkter. Charksäljkåren är ett team med 23 säljare och tre regionchefer som ansvarar för smörgåsmat och charkprodukter.

INSPIRATION GER FÖRSÄLJNING

En del i säljarens arbete är att förmedla kunskap till de ansvariga i butikerna. Butikernas fokus på lönsamhet är stor och de tar gärna till sig information om nyheter, trender, ekonomi och olika exponeringslösningar. HKScan med varumärken som Scan, Pärsons, Flodins, Bullens, Rose, Chosen by Farmers och Hot Dogs är experten inom kött och chark. Därför förväntar sig butiksinköparna både bra information och spännande inspiration från oss.

– En viktig del i mitt arbete är att dels ta fram införsäljningsmaterial till säljkåren, som de i första hand har i sina Ipads, men även foldrar som används vid till exempel större lanseringar. Säljarnas jobb är att sälja in och argumentera för våra produkter, så att butiksinköparen tar in vårt sortiment. Blir inköparna i butiken inspirerade och tycker att vi har spännande produkter är det lättare att få in produkterna på bra platser i hyllan, så att konsumenterna i sin tur lätt hittar våra produkter, sammanfattar Carina.

TEXT: ELISABETH SVENSSON, **FOTO:** NILS JIRSELL/VICTORIA OHLSSON

3 av 10 svenskar har aldrig varit på ett lantbruk

EN NY SIFO-UNDERSÖKNING visar att tre av tio svenskar aldrig varit på en bondgård. Samtidigt visar undersökningen att 47 procent vill lära sig mer om hur maten produceras. I en Sifo-undersökning, som utförts på uppdrag av Arla, har 2 192 personer mellan 18 år till 75 år svarat på frågor kring deras koppling till lantbruket. Panelen är riksrepresentativ. Undersökningen slår fast att ungefär tre av tio av de tillfrågade, 31 procent, aldrig har besökt en bondgård samt att 40 procent, är på en bondgård mindre än en gång per år. Samtidigt svarar närmare hälften att de vill lära sig mer om hur maten produceras på en bondgård. Intresset är störst hos 18–29 åringarna, där 54 procent vill lära sig mer, medan 40 procent av 50–64-åringarna vill lära sig mer. ●

HKScan topplacerad i undersökning

I EN STOR OPINIONSUNDERSÖKNING har 10 600 svenskar mellan 18–65 år fått säga vilka företag de tycker är Sveriges bästa företag. När resultatet presenterades den 17 mars stod det klart att svenska folket hade utsett Arla till Sveriges bästa i kategorin livsmedelsproducenter med HKScan, eller Scan som varit namnet i undersökningen, som god tvåa.

Det är mediekoncernen Schibstedt som ligger bakom undersökningen, vilken gick ut på att det svenska folket initialt fick ange vilka tre företag de föredrar framför andra. I steg två betygsattes företagen utifrån ett antal mjuka värden som kvalitet, service, prisvärdhet och förtroende – faktorer bortom de produkter och tjänster man säljer.

– Det är särskilt glädjande att svenska folket upplever att vårt varumärke står för kvalitet och prisvärdhet och att de fortsatt har förtroende för våra produkter och de grundvärden som varumärket Scan står för, säger **Magnus Lindholm**, general manager HKScan.

Det oberoende undersökningsföretaget Reflect genomförde undersökningen och 250 namngivna företag i Sverige deltog. Prisutdelningen hölls på Nalen i Stockholm. ●

Fortsatt stort förtroende för Scan

TOPP FEM av Sveriges bästa Livsmedelsproducenter enligt undersökningen:

1. Arla
2. Scan
3. Kronfågel
4. Polarbröd
5. Pågen

Källa: Land Lantbruk

Nöt

Vi köper dina dikalvar! Vi jobbar med alla raser och har bra transportmöjligheter oavsett var du bor i landet. Kontakta din inköpare via växeln 0771–500 500. ●

Livkalv

Vi har god efterfrågan på livkalvar och vi har även köpare på två-veckors kalvar. Prisexempel på livkalvar maj 2016: Plus kalv SRB 90 kg betalas 3 060 kr/kalv och SLB 2 880 kr/kalv. Du hittar aktuell notering på **www.hkscanagri.se**. Ring kalvförmedlare **Carina Ljungkvist** på telefon 0771–500 500. ●

Lamm

Vi behöver många lamm till grillsäsongen. Kampanj vecka 27–31 som innebär utökat viktintervall för bästa betalning (pris enligt märkeskvalitet i hela viktintervallet 14–25,9 kg). Vi erbjuder även kontraktstillägg för lite fetare lamm i fettgrupp 3+. Noteringens fettavdrag kvarstår. ●

Sänkt utlåningsränta

HKScan sänker från och med den 16 maj basräntan med 0,40% till 5,3%. ●

Slaktanmälan tipsar

Vet du att du kan beställa signalmärken för till exempel återtag av skinn eller hudar via Internettjänsten? Detta är möjligt sedan i höstas.

Se gärna över din planeringsanmälan regelbundet (gäller alla djurslag) och ändra så fort du ser att planen inte kommer att stämma. Tisdag veckan innan slaktvecka är deadline för sista justering, sedan måste anmälan stämma.

Telefon slaktanmälan 0771–500 500 – vi hjälper gärna till! ●

Kalender

GRILLKVÄLLAR I SMÅLAND!

Välkommen till de årliga grillkvällarna i Småland med studiebesök på gård, tipspromenad och grillad hamburgare. HKScan Agri informerar om senaste nytt från företaget – välkomna!

Datum	Plats	Gård	Produktion	Medverkande
9 augusti kl 18:00	Tolg	Bråna Storegård, Kristian och Martina Smålander	Sommarlamm, nybyggt fårhus med bandfoderbord	Kronobergs Fåravelsförening, Slättökvarn
10 augusti kl 18:30	Nässjö	Johan Carlsson, Ekefall	Stut och kviguppfödning, naturbeteskött, nybyggt liggbåsstall	Helena Johnsson, Ordf LRF samt Torbjörn Lithell, Inköpsdirektör HKScan
11 augusti kl 18:30	Gislaved	Mikael Gunnarsson, Henja	Dikor, ungnötsuppfödning, nybyggt liggbåsstall	Mikael Bäckström, LRF

BRANSCHTRÄFFAR

Datum	Mässa	Plats	Information
10 september	Baggauktion för vita kött raser	Linköping	HKScan Agri sponsrar tre kvalitetsbaggar

Jari Latvanen utnämnd till verkställande direktör för HKScan-koncernen

Latvanen kommer till HKScan från Stora Enso. Han har tidigare arbetat på Findus Nordic, Nestlé och HK Ruokatalo (nuv. HKScan Finland Ab).

– Det känns bra att komma tillbaka till HKScan och att få arbeta med mat igen. HKScans högkvalitativa produkter, kända varumärken, hållbara verksamhet och kompetenta medarbetare är exakt sådana resurser som behövs för att vi ska klara oss i den föränderliga konkurrensmiljön och utvecklas vidare i den riktning som styrelsen har fastställt, säger Jari Latvanen.

Aki Laiho, CCO, fortsätter som ställföreträdande VD tills Latvanen tillträder sin nya position. ●

Nya på jobbet

Nu har **Anna Månsson** börjat hos oss på HKScan Agri! Anna kommer att jobba som inköpare av gris, nöt och lamm i Östra Skåne, Blekinge och delar av Kronoberg. Anna är utbildad husdjursagronom och har tidigare jobbat mycket med foder till framför allt grisar och fjäderfä.

ANNA MÅNSSON
Ålder: 40 år
Familj: Man och tre barn
Intressen: Familjen, hus & trädgård, träna med jakthunden Sally

Du når Anna på telefon 044–19 40 22 samt e-post: anna.mansson@hkscan.com

Ida Hansson är nu på plats efter Josefin som går på mammaledighet och kommer att ta över inköp av gris, nöt och lamm i Uppland, Västmanland och Stockholm. Ida är utbildad husdjursagronom och har tidigare arbetat som djurskötare inom mjölkproduktion.

IDA HANSSON
Ålder: 29 år
Familj: Pappa, bror och syster
Intressen: Friluftsliv, skidåkning, ridning

Du når Ida på 08–725 80 06 samt e-post: ida.hansson@hkscan.com

Vi hälsar Anna och Ida varmt välkomna till HKScan Agri!

ECONOMY B
If undeliverable return to:
PO Box 8000
SE-202 26 Malmö
Sweden

Posten AB
International
Mail
PP
Sweden

DIN BÄSTA AFFÄRSPARTNER – HKSCANS INKÖPSORGANISATION

GÖRAN NILÉHN
044-19 40 39
Inköpschef syd
samt affärsområdeschef GRIS
goran.nilehn@hkscan.com

ELISABETH SVENSSON
044-19 40 63
Kommunikationsansvarig
samt affärsområdeschef LAMM
elisabeth.svensson@hkscan.com

JAKOB DANIELSSON
018-16 75 77
Inköpschef norr
samt affärsområdeschef NÖT
jakob.danielsson@hkscan.com

PÄR THYRÉN
018-16 75 19
par.thyren@hkscan.com

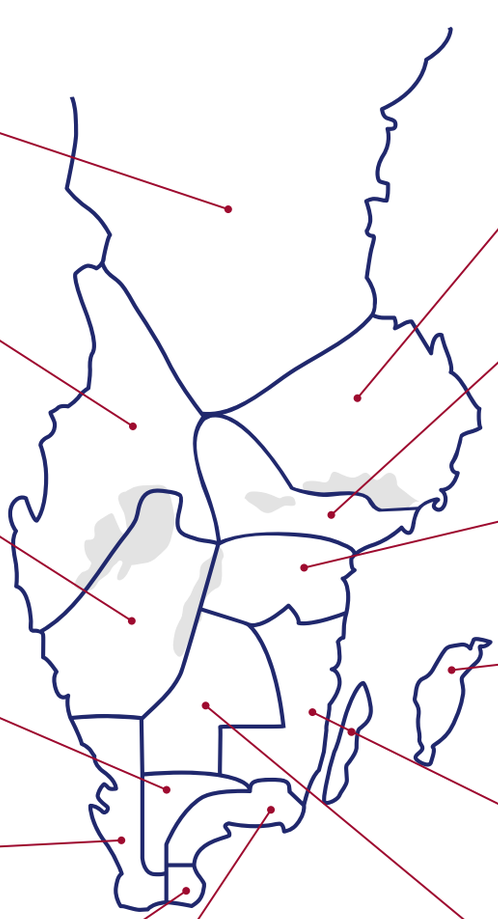
FANNY HJALMARSSON
0522-66 55 27
fanny.hjalmarsson@hkscan.com

MAGNUS COLLIANDER
0511-251 81
magnus.colliander@hkscan.com

LARS SVENSSON
044-19 41 11
lars.r.svensson@hkscan.com

WILHEM ASCHAN
044-19 40 57
wilhem.aschan@hkscan.com

ROBERT LINDROTH
044-19 41 09
robert.lindroth@hkscan.com



ANNA MÅNSSON
044-19 40 22
anna.mansson@hkscan.com

IDA HANSSON
08-725 80 06
ida.hansson@hkscan.com

HANS LARSSON
013-23 46 23
hans.larsson@hkscan.com

RUNE ELEBRING
013-23 46 25
rune.elebring@hkscan.com

MATS HALLVEDE
0498-28 25 65
mats.hallvede@gotlandsslagteri.se

SOPHIA ISBERG
013-23 45 26
sophia.isberg@hkscan.com

CLAES LJUNGQVIST
0511-253 81
claes.ljungqvist@hkscan.com

HKSCAN
AGRI

HKSCAN SWEDEN, Torggatan 4, 291 81 Kristianstad, Telefon: 0771-500 500, www.hkscanagri.se, twitter.com/HKScanAgri_SE