

Jordbiten



Länsstyrelsen
Västra Götaland

Aktuell information från landsbygdsenheten Länsstyrelsen i Västra Götalands län

Nr 3 /2022



Tema

Eko från jord till bord

Det vi äter gör skillnad



FLER OCH FLER blir medvetna om matens betydelse och att det vi väljer att äta spelar roll både för en hållbar samhällsutveckling och vår egen hälsa. Att välja närodlat, svenskproducerat, ekologiskt och så naturliga produkter som möjligt innebär många fördelar. Nu går vi in i en säsong som erbjuder fantastiskt många, fina, svenska varor. Med svenskproducerad mat kommer flera mervärden så som bra djurhållning, restriktiv antibiotikaanvändning, kortare transporter, öppna svenska landskap och mycket mer. Ett bra sätt att få en garanti för flera mervärden är att också välja ekologiskt.

Det här numret har temat *Eko från jord till bord* och som vanligt är det fullt av matnyttiga artiklar. Du kan läsa om exempel på företagare som hittat bra lösningar på både produktion, marknadsföring och försäljning. Kanske hittar du tips på vad du själv skulle kunna göra för att ta nästa steg. Temat kopplar också an till det projekt med samma namn som Länsstyrelsen driver. Målet är att öka lönsamheten och produktionen av ekologiska produkter.

Många av våra landsbygdsföretag är också bra utflyktsmål att hålla i minnet. Kanske kan det här numret göra att du hittar fler platser att besöka. Vi svenskar fortsätter med hemester. Det roliga är att det hela tiden dyker upp nya kaféer, lantliga boenden, gårdsbutiker och andra spännande resmål, så även om jag varje år besöker flera, har jag alltid fler att se fram emot.

Vi har haft en sommar utan alltför mycket torka i vårt län. Vi är tacksamma för att de svårigheter svensk livsmedelsproduktion står inför på grund av de ökade kostnaderna för insatsvaror inte förstärktes av vattenbrist och dåliga skördar. I mitten av augusti öppnade vi upp för ansökningar av kompensationsstöd för de ökade driftkostnaderna, det som också kommit att kallas krisstöden till lantbruket och yrkesfiskarna. Vi är glada att äntligen vara igång med handläggningen och i skrivande stund räknar vi med att snart fatta de första besluten.

Vi blickar just nu också fram emot hösten där mycket kommer klarna kring vad som gäller 2023 och kommande år inom EU:s gemensamma jordbrukspolitik. Vi rustar för att så snart allt är färdigt nästa år kunna sätta igång och med hjälp av er fortsätta arbeta för livskraftiga landsbygder. Den 7 september har vi uppstart av vårt partnerskap för den nya programperioden. Partnerskapet är en viktig rådgivande grupp med representanter från näringen och andra intressenter kopplat till vår hantering av stöden. Vi går också ett val till mötes. Där har Länsstyrelsen en otroligt viktig roll i hanteringen av röster och rösträkning. Det kommer att bli en spännande höst. ●

Ingrid Gulbrand

avdelningschef

Jordbitens redaktion



Agneta Olsson
010-224 52 97



Nina Goos
010-224 52 48



Erika Kvarnlöf
010-224 53 17

Informationsskrift från Länsstyrelsen i Västra Götalands län

Utgivare

Länsstyrelsen i Västra Götalands län
Landsbygdsavdelningen

Postadress

403 40 Göteborg

Ansvarig utgivare

Ingrid Gulbrand

Tryck

Taberg Media Group, Taberg, 2022

Papper

Arctic Volume White 100g inlaga,
130 g omslag



Utgivningsplan 2022

Nr 1 – 17 februari

Nr 2 – 5 maj

Nr 3 – 15 september

Nr 4 – 1 december

Manusstopp fem veckor före utgivning

Du får den här tidningen eftersom du antingen sökt EU-stöd eller för att du har anmält intresse för att få aktuell information från landsbygdsavdelningen på Länsstyrelsen i Västra Götalands län. Vill du prenumerera på Jordbiten, avsluta din prenumeration, ändra till digital prenumeration eller meddela adressändring? Skicka e-post till jordbiten.vastragotland@lansstyrelsen.se eller ring någon i redaktionen, så ordnar vi det. Länsstyrelsen skyddar dina personuppgifter. Mer information på www.lansstyrelsen.se/dataskydd

Omslagsfoto: Erika Kvarnlöf

Foton till artiklarna är tagna av författarna om inget annat anges.



Europeiska jordbruksfonden för landsbygdsutveckling: Europa investerar i landsbygdsområden



3041 0271

Koncept från jord till bord

Är du stolt över din produktion? Vill du kunna arbeta mer på gården? Gillar du att prata med människor? Då kan konceptet primärproduktion, förädling, direktförsäljning till kund och eventuell servering på gården vara intressant för dig. Detta är något som särskilt yrkesmässiga trädgårdsodlare har tagit till sig.

Konsumenterna har blivit alltmer medvetna om vad de äter. Både miljö- och klimataspekter vägs in när de väljer, något som gäller både mat och upplevelser. Kriget i Ukraina har även ökat medvetenheten om att självförsörjning kräver en inhemsk produktion, och folk har blivit mer måna om att minska matens transportutsläpp.

Många trender samverkar

Ekologiskt är vad nästan alla kunder förutsätter när de köper direkt på gården. Dessutom tycker många att det är roligt att både få se produktionen och tala med odlaren – det ger kunden historien bakom maten, vilket också är en trend i tiden.

Mångfald är viktigt

Kunderna vill kunna välja. Det kan vara mellan olika grödor, men även en mångfald av produkter på en gröda, exempelvis olika sorter, eller av förädlade produkter. Smaksättningar, blandningar, mat och hantverk på en och samma råvara är spännande. Rent företagsmässigt är förädling ett bra sätt att utöka den säsong det går att leva på sin produktion. Förädlingen kan du oftast göra på vintern, när arbetsbördan, i åtminstone frilandsodling, är låg.

Vad krävs mer?

En godkänd förädlingslokal och en försäljningslokal. Det är enklast att sälja råvaror, det vill säga grödor som enbart är skördade, putsade och möjligen sköljda. Vid kyl- och frysvaror, eller delade råvaror ställs det högre krav på lokalen. Vid servering måste lokalen på sikt godkännas. Livsmedelsverket har tagit fram många bra skrifter om lagstiftningen på området.

Storytelling och faciliteter

Talang och intresse för att prata med kunderna, och för att berätta på ett underhållande sätt om verksamheten, är förstås viktigt. Faciliteter som parkeringsplats och tillgång till toalettmöjligheter är också ett måste. Vid självplock är anställda, som visar folk till rätta, en stor fördel. Det är också en lekplats till medföljande barn.

Syns du inte så finns du inte

Det är viktigt att synas på Internet. En hemsida eller åtminstone en sida på Facebook eller Instagram är ett måste, gärna även en blogg om vad som händer i företaget. Det kan vara ett bra sätt att involvera familjens ungdomar i verksamheten. Möjlighet och tillstånd för skyltning till gården är förstås också nödvändigt.

Är du intresserad? Hör gärna av dig till oss på Länsstyrelsen.

Kirsten Jensen
Enheten för
landsbygdsutveckling



▼ Självplock är en enkel och uppskattad form av direktförsäljning.





Honung och marmelad med morgontidningen

▲ Stefan Ask på Nya Wermlandstidningen packar varor som ska skickas ut. Foto: Samuel Andrén.

I Skaraborg och Värmland kan tidningsläsare få lokalt producerade produkter med morgontidningen. Kunden gör en beställning i webbshopen och tidningsbudet levererar det följande natt.

Nya Wermlandstidningens, NWT, webbshop började i april och utökar sakta utbudet.

– Vi vill öka trafiken på våra webbsidor och eftersom vi äger hela distributionsledet kan vi erbjuda ett enkelt sätt att leverera produkter, säger Stefan Ask, ansvarig för e-handeln på NWT. Vi är ändå ute och åker och vill hjälpa producenterna. Vi vill att det ska vara enkelt och tryggt, både för leverantören och kunden. E-handel ska inte behöva vara konstlat utan enkelt – lokala leverantörer och varor direkt hem, sammanfattar Stefan.

Fördelar för leverantörerna

Leverantören får tillgång till nya marknader och ett bekvämt sätt att sälja sina produkter över nätet. Efter att produkten lagts upp i webbshoppen sköter NWT resten.

Snabb leverans

Kunderna får varan dagen efter de har beställt om de bor i Värmland eller Skaraborg. De som bor i övriga Sverige kommer få produkten med en dags fördröjning. Du behöver inte prenumerera på papperstidningen för att handla i webbshopen.

– Vi stannar gärna vid brevlådan, vi kör ju ändå förbi, förtydligar Stefan.

Lagerhållning möjliggör stort utbud

– Vi håller lager åt leverantörerna, vilket gör att vi kan erbjuda ett stort utbud av produkter, säger Stefan. De flesta leverantörerna ställer upp en del av sina varor i NWT:s lager i Karlstad. När en kund gjort sin beställning på webben får leverantören ett mail om att deras varor har skickats ut. Producenten får också ett meddelande när varorna börjar ta slut i lagret och det är dags att fylla på.

Klimatsmart transport

Alla bilarna utgår från lagret i Karlstad.

– Vi åker förbi alla hushåll varje natt. Vi kör ändå på alla vägar så blir det ingen extra klimatpåverkan, säger Stefan. Allt eftersom räckvidden för elbilarna blir bättre byter vi ut fler av företagets dieslbilar till elbilar.

Lokala produkter

Utmärkande dragen för alla produkterna är att de är lokalproducerade eller säljs av lokala företag, och kan förvaras i rumstemperatur. Det tillkommer produkter hela tiden och det är roligt att kunna erbjuda kunderna nya produkter varje vecka.

Vad händer framöver?

– Vi bygger ett större lager i Karlstad som är klart i september. Det kommer att ge nya bättre möjligheter, så som att kunden kan göra beställningar fram till kl 21 och ändå få leverans ihop med morgontidningen, avslutar Stefan.

Karin Jarl
Enheten för
landsbygdsutveckling



Vad väljer konsumenterna?

Svenska konsumenter har ett stort engagemang för mat och hållbarhet. De mervärden som ekologiska produkter bidrar med värderas också högt. Enligt KRAV:s rapport *Den hållbara maten* från 2021 tycker en majoritet av alla svenska konsumenter att det är svårt att veta vilka aspekter som är viktigast att ta hänsyn till för att äta hållbart.

De mervärden som är viktigast för konsumenterna vid val av matvaror är enligt KRAV:s konsumentrapport:

- Kvalitet
- God djurvälstånd.
- Svenskt ursprung.
- Rimliga arbetsvillkor.
- Att maten är odlad utan naturfrämmande bekämpningsmedel.
- Närproducerat
- Klimatsmart
- Ekologiskt

Svaren i punktlistan är presenterade i fallande ordning.

Klimatsmarta val

En Sifo-undersökning, som är gjord på uppdrag av Mathem, visar att drygt två av tre medvetet väljer klimatsmarta varor när de handlar och lagar mat. Undersökningen visar också att det är fler kvinnor än män som väljer miljövänliga produkter. På frågan *Vad kan du tänka dig att göra eller fortsätta göra för att minska klimatpåverkan i framtiden* svarar befolkningen:

- Äta mer närodlad mat.
- Äta mer säsongsbetonad mat.
- Undvika varor jag vet belastar miljön.
- Äta mer ekologisk eller miljömärkt mat.
- Äta mindre kött.
- Äta mer växtbaserad mat.

Svaren i punktlistan är presenterade i fallande ordning.

Ändrade värderingar

Enligt Livsmedelsbarometern 2021 är de viktigaste faktorerna för konsumenterna vid val av mat: god smak, hög kvalitet och bra djurhållning. Av 24 faktorer kom närproducerat på åttonde plats och ekologiskt på plats sexton. Så varför väljer inte konsumenterna ekologiska produkter i första hand när de vill handla hållbart? Konsumenternas ändrade värderingar är förmodligen den viktigaste anledningen till att efterfrågan av ekologiska produkter minskar.

Marknadsföring är A och O

Konsumenterna förknippar inte per automatik begreppet ekologiskt med mervärdena god djurvälstånd, svenskt ursprung, utan kemikalier, närproducerat och klimatsmart. Detta visar att marknadsföringen och kommunikationen kring vad ekologisk mat står för kan bli mycket bättre. Idag värderar de flesta konsumenter svenskt och lokalproducerat högre än ekologiskt. Vi behöver kommunicera en kombination av mervärden för att lyfta ekologiska produkter.



Yvonne Norlén
Enheten för landsbygdsutveckling



Foto: Adobe Stock

Mervärden gör din produkt unik och mindre priskänslig

Mervärde kan sägas vara allt, utom själva produkten, som tillför det lilla extra. Mervärden kan bestå av många komponenter som kombineras i produkten, för att möta konsumenters behov och önskemål. Då kan du ta tillvara eller öka betalningsviljan.

Det är viktigt att komma ihåg att ett mervärde måste utgå ifrån konsumenternas värderingar. Mervärden är till exempel en intressant historia kring produkten, hälsa och miljöegenskaper eller tips på hur du använder produkten. Ett ökat mervärde ger också möjlighet till ökad intäkt.

Möt konsumentens önskemål

Mervärden kan bestå av många komponenter som kombineras i produkten för att möta konsumenters behov och önskemål för att härmed ta tillvara eller öka betalningsviljan.

Om du kommunicerar flera mervärden är chansen större att din produkt blir unik. Att kommunicera god djurvälstånd och svenskt ursprung är ett exempel på kombination av mervärden.

Kampanj i september

Under september varje år återkommer kampanjen EKO-september. Syftet med kampanjen är att bidra till mer information och ökad kunskap om hur den ekologiska maten produceras och vad den bidrar till. Kampanjen vänder sig till lantbrukare, förädlingsföretag, dagligvaruhandel, grossister, konsumenter och alla som är intresserade av ekologisk mat.

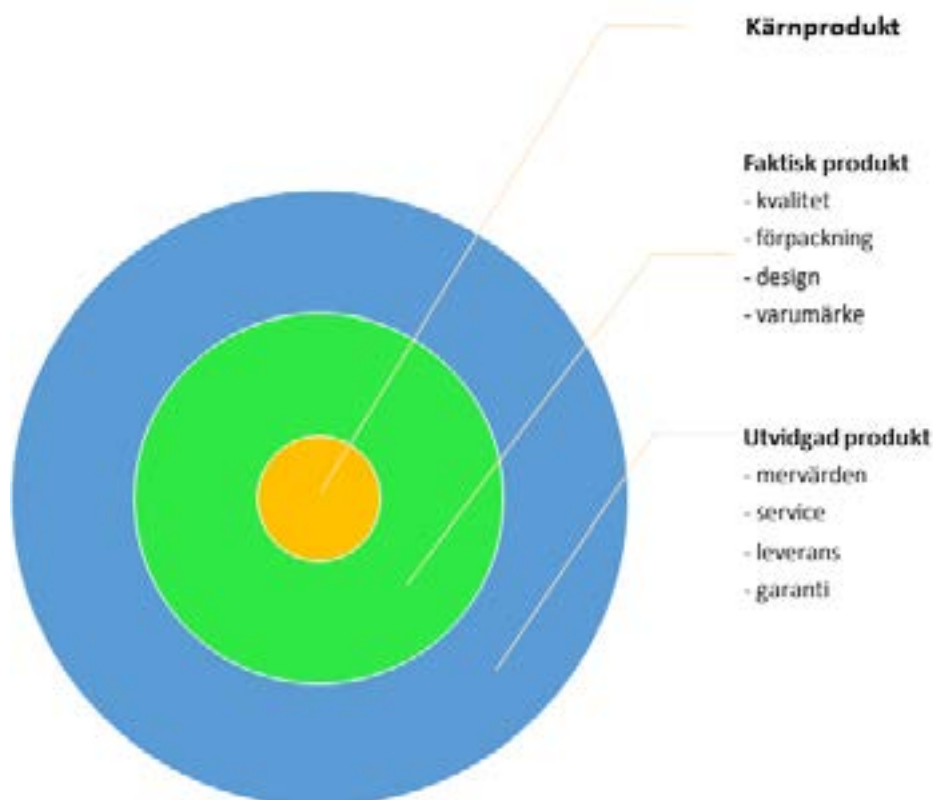
Öka försäljningen

Målet med kampanjen är bland annat att öka försäljningen av ekologiska och KRAV-märkt mat och dryck och främja samverkan i livsmedelsbranschen. Det är också att öka kunskapen kring ekologisk mat och sprida engagemang.

Bred förankring

Det är organisationerna Organic Sweden, Ekologiska Lantbrukarna, KRAV och Sveriges Konsumenter som står bakom kampanjen. Kampanjen är finansierad av Jordbruksverket och är en av åtgärderna som finns med i Jordbruksverkets åtgärdsplan för att öka

▼ Produktens olika nivåer. Ju mer du adderar till din produkt desto större chans att den blir unik på marknaden.



produktion, konsumtion och export av ekologiska livsmedel. Åtgärdsplanen har tagits fram på uppdrag av regeringen i samarbete med myndigheter, företag och organisationer i hela livsmedelskedjan.

Vinster med ekologiskt

Kampanjen lyfter fram de sju ekovinster som du får på köpet när du väljer ekologisk och KRAV-märkt mat och dryck.

De sju ekovinsterna är:

- Biologisk mångfald.
- Friskt vatten.
- Bördiga jordar.
- Inga naturfrämmande kemiska bekämpningsmedel.
- Extra god djuromsorg.
- Mat utan konstgjorda tillsatser.

Använd kampanjmaterialet

På webbplatsen för kampanjen, www.heltenkelteko.se, kan du läsa mer om vad de olika ekovinsterna innebär och se vilka källor kampanjen hänvisar till.

På nedladdningssidan hittar du kampanjmateriale för butik, trycksaker och för sociala medier. Det finns massor av budskap och grafik som berättar om ekovinsterna och nio olika produktkategorier. Materialet är gratis och tillgängligt för dig som arbetar med att främja ekologisk produktion och konsumtion. Kontakta info@organicsweden.se för att få lösenord, så du kan ladda ner materialet.



▲ Exempel på material till kampanjen EKO-september.



Kommunicera dina mervärden

Vill du få hjälp med att identifiera och kommunicera dina mervärden? Inom projektet *Eko från jord till bord* kommer vi att ha en digital föreläsning i slutet på oktober. Efter föreläsningen kommer du att känna dig tryggare med att marknadsföra dina produkter. Du kommer att få kunskap om

- Vad mervärden är.
- Vikten av att använda sig av mervärden för att kunna ta ut ett högre pris.
- Hur du blir unik på marknaden.
- Hur du kommunicerar mervärden till kunder och konsumenter i hela kedjan.
- Hur marknadsföring skapar försäljning och lojalitet.

Du kommer även att få stödmaterial som du kan använda för ditt företag.

Mer information om föreläsningen finns i På Gång på sidan 22.



Yvonne Norlén
Enheten för landsbygdsutveckling

Försäljning av egna produkter



Hur lyckas du med att starta ett företag och sedan bibehålla en konkurrenskraftig verksamhet? Projektet *Eko från Jord till bord* syftar till att förbättra lönsamheten i hela kedjan från produktion via förädling till försäljning.

Under sommaren har vi varit på studiebesök hos Lammet & Bonden och Lugnäsbergets EkoGrönt för att ta del av deras erfarenheter. Båda företagen förädlar en del produkter själva, säljer i egen gårdsbutik och till restaurang. Dessutom säljer Lammet & Bonden till en närliggande Ica-butik och Lugnäsberget EkoGrönt säljer i REKO-ringar och via Närekokassen, som är en prenumeration på grönsakskasse.

Lammet & Bonden

För Lammet & Bonden startade det med att Gustav Ahlqvist fick möjlighet att arrendera en gård 2011. Han började då med lammproduktion och tog reda på vad handlare ville ha för att köpa hans lamm. Gustav tog sedan fram det som efterfrågades och fick dem sålda. 2014 gick även brodern Karl Nilsson in i företaget. De föder upp nötkreatur, lamm och grisar, som de sedan säljer. Rörelsen har vuxit med 1 miljon per år i omsättning och arealen har ökat med 40 hektar per år.

2015 startade de gårdsbutiken och i dagsläget säljs 50 procent av köttet i den.

– Genom att driva butiken i ett eget bolag är det lättare att ha koll på hur lönsam butiken respektive lantbruksföretaget är, säger Gustav. Det kan vara okej att någon del är mindre lönsam, men man ska vara medveten om det.

◀ Magnus Larsson rensar ogräs med sin ombyggda gräsklippare.

Foto: Elin Mattsson

Gustavs tips

– Det som du tycker är roligt kommer du att bli bra på. Dela upp uppgifterna efter intresse, menar Gustav. Själv tycker jag att det är roligt med försäljning av egna produkter.

– Du ska även prata om dina drömmar och visioner. De flesta människor vill hjälpa till. Genom att kommunicera kan du få kontakter och det kan skapa möjligheter. Ta kontakt med butiker och fråga vilka krav de ställer för att vilja köpa dina produkter. Det är inte alltid så svårt som du tror, avslutar Gustav.

Lugnäsberget EkoGrönt

Magnus och Lena Larsson driver företaget Lugnäsbergets EkoGrönt. De köpte gården 1992 och började odla egna grönsaker. 1994 gick de med i KRAV. Från att ha odlat för självförsörjning har odlingen utökats till 1,5 hektar frilandsodling samt två växthus med odling av gurka och tomat.

2009 startade de sin gårdsbutik och redan 2010 byggde de ut lokalen. De investerade bland annat i ett kylrum. Kylrummet har påverkat arbetsmiljön positivt. Det har gett möjlighet till en bättre framförhållning.

Magnus tips

– Det är viktigt att våga ta betalt för sina produkter. Jag plöjer hellre ner grönsaker som jag inte kan sälja till ett vettigt pris än lägger ner en massa arbete som jag inte får betalt för, säger Magnus.

– Det är viktigt att småskaliga ekoproducenter pratar om prissättning. Jag ser inte andra grönsakodlare som konkurrenter. Vi ska hjälpa varandra.

– Tänk på din arbetsmiljö, undvik tunga lyft. Det går många gånger att lösa med innovativa lösningar. Vi använder till exempel en sjukhus-säng som ett höj- och sänkbart bord, tipsar Magnus.

Öka din lönsamhet

Projektet *Eko från jord till bord* har som mål att öka lönsamheten och



▲ Gustav Ahlqvist från Lammet & Bonden brinner för att sälja sina egna produkter. Foto: Yvonne Norlén.

produktionen av ekologiska produkter. Studiebesöken på Lammet & Bonden samt Lugnäsbergets EkoGrönt var två aktiviteter i detta projekt. Med studiebesök vill vi visa på goda exempel för att inspirera, sprida kunskap och erfarenheter.

Kommande aktiviteter

Under hösten planerar vi studiebesök hos Tjörnodlat och på Skeby Gårdar.

Vi planerar även en inspirations-träff med temat samarbete. Samarbete kan vara kring en yta men även kring en produkt. Exempel på samarbete kring en yta är maskinsamverkan, byte av odlingsmark för att få till en bättre växtföljd eller nyttjande av betesmark. Samarbete kring en produkt kan handla om marknadsföring, försäljning, förädling eller produktionsvolym.

Inom projektet erbjuder vi även teamrådgivning – från jord till bord. Vi hjälper till från primärproduktionsledet fram till att förädling och försäljning. Hör av dig så berättar vi mer.

Läs mer om aktiviteterna i På Gång på sidan 22.

Åsa Käck
Enheten för
landsbygdsutveckling



Elin Mattsson
Enheten för
landsbygdsutveckling

Försäljningskanaler på Östängs Gård

Vi har många duktiga livsmedelsföretagare som varje år producerar delikatesser av kanonkvalitet. Men att vara en skicklig producent är bara en del i ett lyckat företagande. En annan del är att ha rätt försäljningskanaler för att få ut sina produkter till kunderna.

Ylva Lundin driver Östängs Gård, två mil från Alingsås, tillsammans med sin man. Sedan 2014 har de utvecklat verksamheten. Idag består den i första hand av grönsaksförsäljning, kompletterad med bland annat stuguthyrning, musteri, ägg, lammkött och honung. Genom åren har Ylva utvärderat vilka försäljningskanaler som passar verksamheten bäst och det här är hennes synpunkter och tips.

På lokal matmarknad

På en marknad får du väldigt mycket bra kundkontakt som kan ge spinn off-effekter i andra kanaler. Flera av kunderna som har handlat av Ylva under en marknadsdag kommer sedan också och handlar av henne på gården under vintern. Nackdelen är att det tar en hel dag att stå på en matmarknad och du vet inte hur mycket du kommer att sälja.

I din gårdsbutik

Om du har en egen gårdsbutik så kan den kanalen ge väldigt bra kundkontakt, men beroende på upplägget kan den ta mycket tid i anspråk. Att sälja sina produkter i någon annans butik är däremot inget som Ylva rekommenderar.

Råvaror till restaurang

Vissa grönsaksodlare säljer nästan hela sin skörd till restauranger och är mycket nöjda med det. Då är det ofta antingen odlare som själva är kockar, eller att de har lyckats hitta en restaurang som är villig att justera sin meny efter de grönsaker som odlaren har att sälja. Ylva har upplevt att samarbetet kan vara besvärligt, bland annat på grund av stora beställningar eller ändringar med kort varsel.

Via en REKO-ring

Ylva upplevde att REKO-ringar i början var en mycket bra försäljningskanal. Tyvärr är informationen om produkterna inte alltid bra eftersom varje producent själv får skriva vad de vill när de presenterar sin verksamhet. Ett annat bekymmer för Ylva med ringarna har varit att försäljningen är ojämn – vissa veckor

säljer hon bättre än andra veckor. En stor fördel är däremot att du sparar tid jämfört med att stå en dag på en marknad.

Prenumerationer med kundrelation

För Ylva har prenumerationer med åren blivit den mest stabila försäljningskanalen, eftersom den ger en säkerhet över tid och en relation med kunderna. Nackdelen kan vara att du är låst till att leverera en viss mängd regelbundet över säsongen. Ylva tipsar om att det är möjligt att få till en bra merförsäljning genom att på upphämtningsplatsen även ställa fram grönsaker som inte finns med i prenumerationskassen.

Lina Morin

Enheten för
landsbygdsutveckling



Céline Fauvelle

Enheten för
landsbygdsutveckling



▼ För Ylva Lundin på Östängs Gård ger försäljning i den egna gårdsbutiken bra kundkontakt. Foto: Östängs Gård



Möjligheter med eko-rådgivning

I många år har Länsstyrelsen erbjudit rådgivning till den som vill börja med eller håller på med ekologisk produktion. Rådgivningen är en del av kompetensutvecklingen inom Landsbygdsprogrammet. Den är kostnadsfri och omfattar flera olika inriktningar.

Länsstyrelsen har både egna rådgivare och avtal med flera olika rådgivningsföretag, för att du ska kunna få så bra stöd som möjligt. Om du är nyfiken på eller vill börja med eko så kan du få hjälp med vad som gäller. Vi räknar på foderbehov, ändrad avkastning och hur miljöersättningen påverkar ditt företag. Just nu är marknaden svag, men tänk på att det tar två år att lägga om. Vi vet inte heller hur de ökade kostnaderna för konventionella insatsmedel kommer att påverka lönsamheten för den konventionella produktionen till nästa år.

Svårt att förutse resultat

Robert Carlsson odlar spannmål och lite potatis i Bohuslän och la om 2018 när priser och efterfrågan var på topp. Efter en informationsträff och en grupprådgivning bestämde han sig för att lägga om. Vi räknade på flera olika priser och växtföljder för att få ett underlag. Efter karenstiden har marknaden varit betydligt tuffare, dessutom har Robert gjort en hel del förändringar i företaget.

Växtodling kräver framförhållning

Robert tycker ändå att han har haft nytta av rådgivningen. Han har fått jobba mycket med att hitta en bra växtföljd. Rödklöverfrö har blivit basen för att få både en gröda med bra ekonomi och en bra förfrukt. Ännu bättre var att reglerna då godkände att han odlade certifierat frö på karensmark. Det har tagit längre



▲ För Robert Carlsson är klöverfrövalen ett lyft i växtföljden.

tid att få fart på växtodlingen än vad Robert förväntade sig, men i år ser det bra ut. Marken har fått mer liv, det har blivit mycket mer dagmask. Klöverfrövalen har också ökat antalet pollinerare tydligt.

– Det bästa är trots allt att slippa spruta ogräs, säger Robert. Det är det tråkigaste jag vet.

Alltid välkomna

Har du frågor så är du välkommen att kontakta oss rådgivare. Vi arbetar med det här för att det är en del av Sveriges livsmedelsstrategi att öka

den ekologiska produktionen, men vi gör det med utgångspunkten att det enskilda företaget ska tjäna pengar och bidra till ökad hållbarhet. Från och med i år kan vi också hjälpa till med företagsutveckling kring samarbeten, marknadsföring och försäljning.

Lina Morin
Enheten för
landsbygdsutveckling



| Rådgivningsföretag i Västra Götaland län | | |
|--|---------------------------------|------------------------------|
| Hushållningssällskapet Västra | Viktora Bawelin Marie Hanson | 0511-248 82 0521-72 55 25 |
| Rådgivarna Sjuhärad | Daniel Muregård | 0325-61 86 15 |
| Länsstyrelsen | Jan Hill | 010-224 52 40 |

Ekologisk mat i offentliga kök



Foto: Erika Kvarnlöf

Regeringen har satt målet att till år 2030 ska de offentliga köken servera 60 procent ekologisk mat. Offentliga kök finns exempelvis i skolor, på sjukhus och inom äldreomsorg. 2021 var det åtta kommuner i landet som klarade det målet. Örebro kommun låg högst med 71 procent. Det är politikerna i varje kommun som bestämmer budgeten och andelen ekologiskt som kommunen ska köpa in.

Maten som de offentliga köken köper in för våra skattebetalare måste de upphandla och det finns gemensamma regler för detta inom hela EU. De som upphandlar får exempelvis inte ställa krav på ett visst ursprung och måste acceptera alla certifieringar. Detta betyder att det inte går att ställa krav på att maten ska vara KRAV-certifierad. Däremot går det att ställa krav på EU-ekologiskt och sedan specificera att grisarna ska ha möjlighet att böka i jorden.

Dialogen är viktig

Kommunernas måltidsansvariga och upphandlare behöver ha god kunskap om livsmedelsproduktion i Sverige och även alla andra länder som vi importerar ifrån. Detta för att de ska kunna ställa rimliga krav för att få den kvalitet som de önskar. För att lyckas är det därför väldigt viktigt med en bra dialog med de företag som man hoppas ska svara på anbudet.

Imponerande siffror

En gång om året skickar vi ut en fråga om andelen svenskt och ekologiskt till samtliga 49 kommuner i Västra Götalands län. Svarefrekvensen kan variera, men inrapporteringen visar på väldigt höga och imponerande siffror. Om vi inte har fått in några siffror betyder inte det att resultatet är noll utan att kommunen

kan ha svårt att läsa ut korrekt information ur sina system och väljer därför att inte ange någon siffra. För 2021 var medelvärdet 30 procent ekologiskt, varav 20 procent svenskt och ekologiskt. De kommuner i vårt län som ligger högst är Orust med 60 procent, Bollebygd med 50 procent och Ulricehamn med 49 procent. Det har inte skett så stora förändringar de senaste åren.

Mjölken i topp

Vanliga ekologiska matvaror som kommunerna köper in är mjölk, kaffe, bananer, skivad ost, fryst fisk (MSC-märkt), nötfärs och potatis.

Är du intresserad av att veta mer eller sälja till dina närliggande kommuner så får du gärna höra av dig till mig för kostnadsfri rådgivning. Du kan också ta kontakt med den som är måltidsansvarig i de kommuner som du vill leverera till och berätta vad du har att sälja, när på året och hur mycket.



Du hittar statistiken för samtliga kommuner på Länsstyrelsens webbplats.

Pernilla Fischerström
Enheten för
landsbygdsutveckling



En växande verksamhet

Skeby Gårdar är ett företag som förädlar främst raps, både konventionell och ekologisk, samt lin. Företaget drivs och ägs av sju företagare, varav sex är lantbrukare från Skeby, utanför Götene.

Företaget startade redan 2005 i Skeby, men då under namnet Skeby Energi AB. Verksamheten var utspridd på de olika delägarnas gårdar. De köpte in raps lokalt, pressade oljan och processade den till biodiesel för den lokala marknaden. De fick dock lägga ner produktionen, eftersom priset på rapsfrö ökade medan priset på diesel var oförändrat.

Ny inriktning

I samma veva fick de en förfrågan från Götene kommun om att ta fram 1 000 flaskor kallpressad rapsolja, som kommunen skulle ge sina anställda. Företaget var även med i projektet Mat från Skaraborg. Via projektet fick de fin hjälp samt en ökad försäljning och distribution av flaskor med rapsolja. Det var så inriktningen på produktion av matolja startade.

Företaget växer

Företaget växte, köpte mark och byggde den befintliga anläggningen, som stod klar 2012. Företaget bytte namn till Skeby Gårdar AB 2017. Delägarna har olika ansvarsområde utifrån sina intressen och kompetens. De har inga anställda utan tar in personer godkända för F-skatt. Då är det lättare att anpassa produktionen efter efterfrågan.

Parti och produkter

Skeby Gårdar kan pressa cirka 20 ton raps per dygn. Det ger ungefär 6–7 ton rapsolja. Totalt pressar de ungefär 5 000 ton raps och linfrö om året. På anläggningen kan de lagra 1 000 ton rapsfrö samtidigt. De håller isär olika partier genom att lagra och pressa dem var för sig. Oljan smakas av efter varje parti och det är smaken som avgör vad de använder oljan till. Ska det gå till handeln eller till industrin? Det finns även möjlighet för företagare att lämna in sitt rapsfrö för pressning och sedan göra återtag på olja och rapsfrökaka.

Restprodukter och annat

På företaget tar de vara på alla restprodukter, bland annat rapsfrökaka, men även den restprodukt som blir kvar när de silar oljan. Diskvattnet, som innehåller en hel del fett, går till bioenergi. De producerar även andra produkter som exempelvis träolja, rostade frön och äppelcidervinäger och har ständigt nya produkter och produktidéer på gång.



▲ Här är några av de olika produkter som Skeby Gårdar AB har tagit fram under sin utveckling av företaget. Foto: Camilla Krokeus

Tips för att växa

Här är företagarnas tips för att samarbeta kring en affärsidé och låta den växa:

- Driv företaget som ett eget företag, skilt från delägarnas lantbruksföretag.
- Låt intresse och kompetens styra ansvarsfördelningen mellan ägarna.
- Se möjligheterna och våga testa i mindre skala.
- Att anlita personer godkända för F-skatt gör det lättare att anpassa produktion efter efterfrågan.
- Använd ditt nätverk.

Vill du veta mer om verksamheten på Skeby Gårdar kan du följa med på studiebesök i oktober. Mer information hittar du i På Gång på sidan 22.



Åsa Käck
Enheten för landsbygdsutveckling



Camilla Krokeus
Enheten för landsbygdsutveckling

Lantbruksnära podd pratar klimatomställning

Rekordhög pris på insatsvaror slår hårt mot det svenska lantbruket. Samtidigt kan situationen skapa incitament för en omställning som gynnar både ekonomi och miljö. Podcasten *På Lantbrukets Hållbarhetsfront* lyfter frågan om lantbrukets energieffektivisering i det senaste avsnittet.

Podcasten *På lantbrukets hållbarhetsfront* drivs inom ramen för kraftsamlingen Klimat 2030 i samarbete med LRF. Främja hållbart lantbruk är ett av områdena inom kraftsamlingen, och satsningens mål är att öka omställningstakten mot ett fossiloberoende lantbruk. Podcasten utvecklades som ett alternativ till fysiska träffar under pandemin, men kommer fortsätta sprida inspiration om klimatförbättrande åtgärder inom jordbruket. Fördelarna är många med

ett inspelat och lättillgängligt material som går att lyssna på när du tar en paus eller parallellt med gårdens sysslor.

Kris kan ge positiv förändring

Kostnads- och energikrisen kan leda till positiv förändring om den leder till energieffektivisering och energiomställning. Det bidrar till att lantbruket bättre kan klara stigande energipriser på sikt och ge minskade utsläpp av växthusgaser på gårdsnivå. Ur ett nationellt perspektiv kan det i sin tur bidra till minskat beroende av importerad energi. Svenska bönder ligger förhållandevis långt fram när det gäller energieffektivisering, men det finns fortfarande förbättringspotential. I snitt är potentialen att spara energi 3–15 procent på en svensk gård.

▼ Studiebesök gårdsbaserad biogasanläggning. Foto: Linnea Johansson



Verkningsgrad i verkligheten

Sett i ett större perspektiv är det under en relativt kort period som vi människor har haft tillgång till billig fossil energi, vilket också har styrt utvecklingen av den teknik vi använder idag och hur vi förhåller oss till energi. En elmotor har exempelvis en verkningsgrad på cirka 90 procent, medan verkningsgraden för en dieselmotor ligger på omkring 30 procent.

Ändra förbrukning och energikällor

Med tanke på omvärldsläget kändes det därför relevant att i säsongens första avsnitt lyfta fram energieffektivisering på gårdsnivå. Idag talas det mycket om att ersätta fossila energikällor, men det är lika viktigt att faktiskt minska ditt behov av energi. Inte heller fossilfri, eller förnybar, energi finns i obegränsad mängd eller utan miljöpåverkan.

Forskare om framtiden

Som lantbrukare finns det mycket bra material och hjälp att ta del av, vilket också lyfts fram i podcasten. I första avsnittet får du som lyssnare möta två lantbruksrådgivare som delar med sig av sina bästa tips för att spara energi på gården genom sparsam körning och energieffektivisering. En forskare från RISE delar också med sig av sina resonemang kring framtidens drivmedel och energikällor.

Omställning på gårdsnivå

Ambitionen med podcasten är att göra gårdsnära avsnitt som lyfter fram goda exempel och belyser olika aspekter av omställningsarbetet på gårdsnivå. Det är till exempel fullt möjligt att minska drivmedelsförbrukningen med fem procent på gården. I snitt går det åt 100 liter diesel per hektar åkermark. En reduktion med fem procent innebär en besparing på fem liter diesel per hektar. Med ett dieselpris på över 20 kronor per liter ger det en kostnadsbesparing om 100 kronor per hektar. På hundra hektar blir det en ansevärd summa.

Ett lyft för biogas

En annan energikälla som fått ett uppsving den senaste tiden är biogas. Här samverkar flera faktorer, bland annat ökad efterfrågan från industri- och transportsektorn, att Klimatklivet utvidgats till att stödja biogasanläggningar för elproduktion samt bättre lönsamhet i och med höga elpriser.

Potential i substrat

Ett tema som kommer lyftas i ett av podcastens framtida avsnitt är därför just gårdsbaserad biogasproduktion. Det finns en stor outnyttjad potential i jordbrukets substrat, vilket flera studier pekar på. Bara i Västra Götaland finns en potential att



▲ Omslagsfoto till senaste avsnittet av podden.

Foto: Danira Behaderovic

öka befintlig biogasproduktion med omkring 60 procent genom att utnyttja gödsel och jordbrukets restströmmar.

Under våren har Klimat 2030 i samarbete med LRF Västra Götaland och Biogas Väst anordnat studiebesök på gårdar med biogasanläggningar runt om i länet. Är du intresserad av att ta del av fortsatta aktiviteter på biogasområdet, får du gärna ta kontakt med någon av oss samordnare.

Andra teman som kommer lyftas i podcasten framöver är kolinlagring, elektrifiering och gårdsbaserad elproduktion.



Du hittar podcasten *På lantbrukets hållbarhetsfront* där poddar finns.

Danira Behaderovic
RISE



Annie Svensson
RISE

Hur kan du locka svenskarna till Svemester?

I Västra Götaland har vi många duktiga företagare som arbetar inom småskalig landsbygdsturism. Det kan vara boende, mat, gårdsbutik och olika aktiviteter. Vad är det som gör din plats unik och kan det bidra till att locka fler besökare och ge ökad lönsamhet?

Vad erbjuder du, vad kan du förändra eller utveckla. Titta gärna på andra företags hemsidor för att få inspiration. Att samverka lokalt är en framgångsfaktor. Besökarna vill uppleva något udda. Gärna något som stannar i minnet som gör att semestern känns mer värdefull. Tänk också på användarvänlighet och att mobilanpassa din hemsida. Använd Visit Swedens Målgruppsanalys Sverige för att bredda din verksamhet, nå nya målgrupper och förlänga säsongen. Hur kan du tänka mer hållbart? Om du är intresserad kan du delta i Turistrådet Västsveriges utbildning Hållbarhetsklivet.

Målgruppsanalys Sverige

Nya analyser visar att 4,6 miljoner svenskar vill tillbringa sin semester hemma. Våren 2021 deltog 1 179 svenskar i en fördjupad målgruppsundersökning om resande i Sverige. Syftet var att ge dem som är verksamma i besöksnäringen aktuell information om vad som inspirerar den svenska målgruppen. Delta-garna fick svara på frågor kring vart de vill resa och vad de vill uppleva på sin svemester. Var vill de bo och vilka tankar har de kring mat, kultur och natur. Göteborgsregionen med Bohuslän och västkusten var populärast.

Vad drömmer de om

Högst upp på tio-i-topp-listan är att besöka familj och vänner, gärna i kombination med att uppleva städer

och aktiviteter i naturen. På fjärde plats kom kulinariska upplevelser, till exempel att besöka gårdsbutiker, producenter av lokala råvaror och kaféer. Många vill smaka och laga lokal mat, gärna utomhus. Högst upp kom att uppleva landsbygden, vandring och kulturupplevelser.

Planera och välja

Den främsta informationskällan när svenskarna söker inspiration är att googla. Stora reseportaler, researrangörer och enskilda leverantörers hemsidor och appar är andra sökvägar. De flesta vill boka själva, gärna online. Uppdatera därför informationen i dina sociala medier.

Ett hållbart värdskap

Idag ökar efterfrågan på hållbara och miljövänliga alternativ. I regeringens strategi för hållbar turism och växande besöksnäring lyfts miljömässig, social och ekonomisk hållbarhet fram. Det är särskilt viktigt, eftersom landskapet både är en resurs och en arbetsgivare för dig som arbetar med småskalig landsbygdsturism. Ditt förhållningssätt och dina mål visar sig i mötet med gästen. Det är ett hållbart värdskap som gör att gästen känner sig välkommen.

*Ann-Charlott Hajdu-Rafis
Enheten för
landsbygdsutveckling*



▼ Utomhusmatlagning på Swedish Country Living, Köpmannebro.
Foto: Badass Food Stories



Lyckade klimatåtgärder på Kullingsjö lantbruk

Tre gånger har bröderna Kullingsjö blivit beviljade stöd från investeringsstödet Klimatklivet. Förbättrad gödselhantering och klimatsmartare uppvärmning är nu i hamn, och snart köper de in en ny eldriven lastmaskin. Detta är viktiga steg på vägen i att förverkliga de egna framtidsdrömmarna.

En solig augustidag möter jag Tobias Kullingsjö på gården utanför Kvänum, som han sedan 2017 äger tillsammans med sin bror Kristoffer. Här driver de smågrisuppfödning och odlar spannmål. Utanför Vårgårda har bröderna ytterligare en gård, där de bedriver mjölkproduktion samt spannmålsodling för foder och försäljning. Till hjälp har de 13 anställda på de två gårdarna.

Stöd i flera steg

Kullingsjö lantbruk har fått ekonomiskt stöd från Klimatklivet för tre olika åtgärder sedan 2019. Först byggde de satellitbrunnar, för att kunna förvara rötresten från gödsel som rötats till biogas på gården i Vårgårda. Detta bidrog till minskade metanutsläpp, eftersom lagringen av rötresten täcktes. Dessutom sprider de numera gödseln via slang i stället för med tank, vilket lett till färre och lättare transporter. De har även uppnått positiva effekter med att mark och grödor utsätts för mindre markpackning.

Välkommet stöd

Vid årsskiftet ersatte de oljepannan vid gården i Kvänum med en flispanna. De använder pannan för spannmålstorkning och uppvärmning av grisstallar. Stödet på 65 procent av investeringskostnaden var välkommet, liksom att slippa använda olja för uppvärmning.



▲ Bröderna Kullingsjö har genomfört flera lyckade klimatåtgärder på sina gårdar med hjälp av Klimatklivet. Här ser vi Tobias på gården utanför Kvänum.

Minska fossilberoendet

Det senaste stödet från Klimatklivet är ännu ett steg mot det fossila beroendet. Bröderna kommer investera i en elektrisk lastmaskin, som ersätter den befintliga traktorn. Lastmaskinen kommer främst att användas till smågrisproduktionen, men även till utgödsling och transport av halm.

– På sikt vore det optimalt att få upp solpaneler på taken för att driva maskinen med 100 procent förnybar el, säger Tobias.

På god väg mot framtidsdrömmarna

Stöden från Klimatklivet har möjliggjort brödernas resa mot självförsörjning och ett fossilfritt lantbruk, som Tobias ser som en framtidsdröm.

Han tillägger att Klimatklivets bredd har gjort det möjligt att genomföra investeringar som är anpassade till deras egna behov, och uppmanar andra att vara kreativa när de söker stödet. För att realisera ansökningarna har Kullingsjö Lantbruk fått hjälp av Hushållningssällskapet i Skara.

– Om vi ska kunna fortsätta säga att svenskt lantbruk är bland de bästa i världen måste vi leva upp till och visa det också, avslutar Tobias.

David Ekelund
Miljöskyddsavdelningen



Tips och trix från kontrollanten

Under våren och sommaren har jag och mina kollegor besökt ett antal gårdar för registerkontroll. Mestadels har vi tittat på nötkreatur, får och getter. Vi upplever att ni lantbrukare verkligen försöker göra rätt, men ibland har det ändå blivit lite tokigt. Här kommer därför några saker att tänka på.

Djur tappas öronbrickor ibland, så se över djurens märkning rutinmässigt. Kontrollera att märktången har en nål som är avsedd för dina nya brickor, så att de inte lossnar. Reservbrickor som du skriver på får endast användas till djur som fötts på din egen anläggning. De får användas i ett öra tillsammans med en original- eller ersättningsbricka.

Nötkreatur

I nuläget är det många som använder undantaget om elektronisk journalföring. Gå igenom individlistan i CDB kontinuerligt så att det inte finns utgångna djur kvar. Det är lätt att missa utrapportering vid hemslakt och avlidna djur. Du som rapporterar via en annan e-tjänst, kontrollera kontinuerligt att

överföringen har gått över till CDB-registret. Vid ett flertal tillfällen har vi besökt gårdar där överföringen inte har gått igenom.

Får och getter

Får och getter över sex månader ska vara märkta med minst en öronbricka. Djur över 12 månader ska alltid ha två öronbrickor. Om du märkt med en bricka inför slakt och djuren inte är slaktmogna när de blir 12 månader måste du märka dem med ytterligare en bricka.

Alla som har får och getter ska föra stalljournal. Många använder journalen från Jordbruksverket, men det är också godkänt att göra en egen med motsvarande information. Alla in- och utgående djur ska rapporteras till förflytningsregistret senast sju dagar efter att händelsen inträffat. Vänta inte på SMS-påminnelsen efter slakteriets motrapport eftersom det kan göra att tiden överskrids.

Förflyttning av djur

Förflyttningar mellan egna anläggningsnummer behöver endast journalföras och inte rapporteras till för-

flyttningsregistret om anläggningarna ligger i samma eller angränsande kommun. Om du rapporterar djur mellan dina egna anläggningsnummer, tänk på att motrapportera händelsen. Flyttas djuren till dina egna betesmarker behöver du inte ha någon separat stalljournal för betet.

När du köper djur ska du alltid säkerställa att du får med ett förflyttningsdokument, tidigare kallat transportdokument. Dokumentet ska du spara och kunna visa vid kontroll. Säljer du djur, ska du skicka med ett förflyttningsdokument.

Kom ihåg att räkna dina djur och skicka in resultatet i december varje år.

Är du osäker på vad som gäller? Du är alltid välkommen att hör av dig till Länsstyrelsen eller Jordbruksverket så hjälper vi dig.

Catrin Hulebäck,
Enheten för jordbrukarstöd



Ändringar i regler om gödsel

▲ Med nollrutor kan du bedöma skillnaden i grödans färg, täthet och beståndshöjd, jämfört med hur det ser ut i fältet runt omkring.
Foto: Åsa Käck

Den 1 mars i år började nya regler om gödsel att gälla. Den största ändringen handlar om hur mycket lättillgängligt kväve du får sprida inför höstsådden i nitratkänsliga områden. Du kan också behöva se över hur du räknat ut lagringen av stallgödsel.

Om du brukar mark inom nitratkänsligt område, finns det begränsningar för hur mycket lättillgängligt kväve du får tillföra inför höstsådden. Från och med i år minskas mängden från 40 kg till 30 kg lättillgängligt kväve inför höstsådd av andra grödor än oljeväxter. För oljeväxter är det fortfarande max 60 kg kväve per hektar som gäller.

Behöver du dela givan?

Inom nitratkänsligt område ska du sedan tidigare skriva ner hur du beräknat gödselbehovet, i till exempel en växtodlingsplan. Det som är nytt med detta från i år är att du även bör dela kvävegivan när det är möjligt, för att anpassa efter markens kväveleverans. Då är det bra att ha ogödslade nollrutor att jämföra kväveupptaget med.

Krav ersätts av allmänt råd

Tidigare fanns det ett krav på att fördela stallgödsel och organiska gödselmedel över hela spridningsarealen. Detta krav har ersatts med ett allmänt råd. Det är fortsatt viktigt att fördela stallgödsel och organiska gödselmedel så att fosformängden sprids och inte blir för hög i enskilda fält.

Nya schablonvärden för stallgödsel

Det finns schablonvärden för hur mycket gödsel som djuren producerar samt hur mycket kväve och fosfor som olika djurslag utsöndrar med gödseln. Dessa schablonvärden är uppdaterade, för att stämma bättre överens med verkligheten. Du behöver därför se över dina beräkningar. Kravet på lagringskapacitet och spridningsareal är inte ändrade. Men med de nya värdena kan du behöva se över både spridningsareal och lagringsvolym.

Du måste inte använda schablonvärdena. Du kan göra egna beräkningar eller ta hjälp av en rådgivare, så beräkningarna är anpassade till din gård.

Vill du veta mer?

Om du är osäker på om du har mark inom nitratkänsligt område kan du titta på karttjänsten på Länsstyrelsens webbplats, på sidorna som handlar om växtnäring och växtskydd.

På Jordbruksverkets webbplats finns verktyg för att beräkna både gödselmängder och spridningsareal. I Jordbruksverkets webbutik finns en skrift som heter *Gödsel och Miljö 2022*. Den är gratis och ger en samlad bild över reglerna om gödsel.

Om du är intresserad av att få kostnadsfri rådgivning för att optimera gödsling och kalkning på din gård, är du välkommen att bli medlem i Greppa Näringen.

Jannicke Hellberg
Enheten för
landsbygdsutveckling



Solceller för hållbar matproduktion

På sensommaren 2017 kopplade Sune Larsson på Anebyn in sina solceller. I år har den investeringen fallit ut ännu bättre än väntat.

Sune har länge drivit en gård med ekologisk växtodling och diko-produktion. Målet med solceller på ladugårdstaket var att bli helt självförsörjande för lantbruket och hushållet och att byta vissa maskiner och personbilar till eldrift. Investeringen omfattade då ungefär 130 000 kronor och en del finansierades med stöd.

Solceller fungerar bra

Under november, december och januari är produktionen så liten att Sune får köpa el, men resten av året är gården en nettoproducent, alltså levererar mer el än vad de förbrukar varje månad. Anläggningen ska producera cirka 15 000 kWh per år eller cirka 2 000 kWh per månad när solen står tillräckligt högt. Än så länge har anläggningen producerat mer varje år.

Sparar mycket pengar

Med elpriserna tidigare är uppskattar Sune att han sparar ungefär 15 000 kronor per år. Läger vi till det skatteavdrag han kan göra för såld el på 4-5 000 kronor så är den egna elproduktionen värd nästan 20 000 kronor per år. Det ger en avräkningstid på sex eller sju år utan investeringsstöd eller andra bidrag. Med högre elpriser så blir avräkningstiden förstås kortare.

Utmaningar och tips

En viktig faktor är att välja ett abonnemang som fungerar bra. Nu har Sune ett där han får betala för den el gården och hushållet använder timme för timme samtidigt som han får betalt för den el som de producerar timme för timme. Det gör att han säljer el på dagen när solen skiner och elpriserna som regel är höga men kan välja att ladda elbil eller tvätta på natten när elen är billigare. Med lite smart planering har det i sommar blivit en nettointäkt varje månad. I abonnemanget ingår också

service. Solcellerna är normalt sett underhållsfria, men om det krånglar är det bra att ha någon att fråga.

Strategiska val

I dagsläget har priserna gått upp ganska mycket på själva solcellerna eftersom efterfrågan är stor. Sunes investering hade inte blivit riktigt lika bra idag, kalkylen hade sett annorlunda ut. I det här sammanhanget var det extra bra att tänka långsiktigt och strategiskt.

Om vi utgår från priserna den här sommaren så är elpriset högt när det inte blåser även om solen skiner. Det borde betyda att vindkraften fortfarande står för den största delen av den ej reglerbara el vi får in på elnäten i södra Sverige. Än så länge är solceller en bra investering, både för den enskilde och för samhället.

Lina Morin
Enheten för
landsbygdsutveckling





Länsstyrelsen
Västra Götaland



Europeiska jordbruksfondens för
landsbygdsutveckling: Europa
investerar i landsbygdsområden

Kurser och rådgivning inom landsbygdsprogrammet

Du anmäler dig till kurserna via **Kalendern** på Länsstyrelsens webbplats, om inget annat anges.

Om du avbokar deltagande efter sista anmälningsdatum eller om du uteblir från aktiviteten får du betala hela avgiften. Länsstyrelsen fakturerar avgiften i efterhand.

Dikor och nötkött – miljö och matproduktion

Temadag

Vi tittar på hur olika delar av gårdarnas verksamhet bidrar till en hållbar utveckling av lantbruket. Vi tar upp många olika delar, till exempel ekonomi, byggnader, betesmarker och marknad.

Plats & tid

Bänatorp, Vårgårda
den 21 september kl 14.30-19.
[Anmälan senast 18 september.](#)

Brattefors, Kinnekulle
den 23 september kl 9-13.
[Anmälan senast 18 september.](#)

Myggenäs, Tjörn
den 24 september kl 10-14.30.
[Anmälan senast 19 september.](#)

Avgift

Ingen avgift.

Frågor

Bänatorp: Åsa Flodin 010-224 52 39
asa.flodin@lansstyrelsen.se

Brattefors: Jan Hill 010-224 52 40
jan.hill@lansstyrelsen.se

Myggenäs: Elin Mattsson
010-224 56 78
elin.mattsson@lansstyrelsen.se



Laga mat under bar himmel

Kurs

Har ditt landsbygdsföretag tankar på att laga mat under bar himmel och ta betalt för den? Länsstyrelsen erbjuder nu en aktivitet i utomhusmatlagning för dig inom besöksnäringen.

Plats & tid

Vättlefjälls Naturreservat, Olofstorp
den 22 september, kl 10-15.
[Anmälan senast den 18 september.](#)

Avgift

400 kr exkl moms.

Frågor

Ann-Charlott Hajdu-Rafis 010-224 56 06
ann-charlott.hajdu-rafis@lansstyrelsen.se

Johanna Eriksson 010-224 52 23
johanna.s.eriksson@lansstyrelsen.se

Produktion av ekologiskt utsäde

Kurs

Utsädesodlingar för ekologiskt utsäde omfattas av speciella regler och kvalitetskrav. Med nya regler ökar efterfrågan. Vi tar upp frågor från kontrakt och odling till rensning och torkning. Vi avslutar med studiebesök på Säby Gärd.

Plats & tid

Gröna Klustret, Nuntorp
den 23 september kl 9-14.
[Anmälan senast 15 september.](#)

Avgift

Ingen avgift. Du betalar fika och lunch på plats.

Frågor

Lina Morin 010-224 53 03
lina.morin@lansstyrelsen.se



Företagsutveckling och personligt ledarskap

Workshop

Att vara egenföretagare är ofta att leva i en stressig vardag med många olika arbetsuppgifter. Här får du verktyg att hantera din vardag, sätta personliga och affärsrättsliga mål som för dig framåt.

Plats & tid

Ronnums Herrgård, Vargön
den 4 oktober kl 10-16.
[Anmälan senast den 28 september.](#)

Avgift:

500 kr exkl moms.

Frågor

Yvonne Norlén 010-224 56 16
yvonne.norlen@lansstyrelsen.se



Vi byggde om vår ladu- gård till matstudio

Studiebesök

Idag är intresset stort för att bevara gamla ekonomibyggnader på gården och skapa nya användningsområde för dem. Följ med till Kestad där Maria och Per-Åke har hittat ny användning för gårdens gamla ladugård.

Plats & tid

Olofmånggården, Götene
den 4 oktober kl 16-18.

[Anmälan senast den 29 september.](#)

Avgift

95 kr inkl moms för fika och smakprovning av gårdens produkter.

Frågor

Ann-Charlott Hajdu-Rafis
010-224 56 06 ann-charlott.hajdu-
rafis@lansstyrelsen.se



Ta bättre bilder med din mobil

Kurs

Är du landsbygdsföretagare och vill lära dig hur du tar bättre bilder med din mobiltelefon? Här får du förutsättningar för att ta fina bilder, som du sedan kan använda i din verksamhet.

Plats & tid

Via Skype den 11 oktober kl 9-12.
[Anmälan senast den 4 oktober.](#)

Avgift

500 kronor exkl moms.

Frågor

Erika Kvarnlöf 010-224 53 17
erika.kvarnlof@lansstyrelsen.se

Vill du arbeta med små- skalig landsbygdsturism?

Kurs

Vill du starta eller utveckla verksamhet kring landsbygdsturism på din gård? Kursen ger dig övergripande information om besöksnäring, kultur- och naturturism, storytelling, värdskap och lagar.

Plats & tid

Mäjens Glass & Maräng, Håle
den 13 oktober kl 13-16.30.

[Anmälan senast den 9 oktober.](#)

KynnefjällsNatur, Hedekas

den 9 november kl 13-16.30.

[Anmälan senast den 3 november.](#)

Avgift

300 kr exkl moms. Fika och dokumentation ingår.

Frågor

Ann-Charlott Hajdu-Rafis
010-224 56 06 ann-charlott.hajdu-
rafis@lansstyrelsen.se



Ökad lönsamhet i ekologisk produktion

Studiebesök

Om du vill komma igång eller utöka din verksamhet är detta bra tillfällen att få ta del av andras erfarenheter inom produktion, förädling och försäljning.

Plats & tid

Tjörnodlat, Tjörn
den 14 oktober kl 9-14.30.

[Anmälan senast den 9 oktober.](#)

Skeby Gårdar AB, Götene
den 25 oktober kl 9-13.

[Anmälan senast den 18 oktober.](#)

Avgift

Ingen avgift. Du betalar för lunch på plats.

Frågor

Tjörnodlat: Elin Mattsson
010-224 56 78
elin.mattsson@lansstyrelsen.se

Skeby Gårdar: Åsa Käck 010-224 56 18
asa.kack@lansstyrelsen.se

Hitta källorna till ditt landsbygdsföretag

Föreläsning

Vilka källor till mer kunskap om den egna gården, företaget och bygden finns det på internet? Det här är en föreläsning för dig som möter gäster inom besöksnäringen.

Plats & tid

Via Skype den 20 oktober kl 16-19.

[Anmälan senast den 13 oktober.](#)

Avgift

Föreläsningen är kostnadsfri.

Frågor

Erika Kvarnlöf 010-224 53 17
erika.kvarnlof@lansstyrelsen.se

Kommunicera dina mervärden

Föreläsning

Här får du kunskap kring vad mervärden är och hur du kan använda dem i din marknadskommunikation. Du får även stödmaterial som du kan använda i ditt företag.

Plats & tid

Via Skype den 27 oktober kl 13-15.

[Anmälan senast den 23 oktober.](#)

Avgift

Föreläsningen är kostnadsfri.

Frågor

Yvonne Norlén 010-224 56 16
yvonne.norlen@lansstyrelsen.se



Grön bioraffinering

Studiebesök

Vill du få lönsam vallodling och samtidigt producera ett högkvalitativt proteinfoder som kan ersätta soja? Du får se hur processen går till, vilken utrustning som behövs och vilket foder det ger.

Plats & tid

Naturbruksskolan Sötåsen, Töreboda
den 9 november kl 10-15.

[Anmälan senast 1 november.](#)

Avgift

Ingen avgift. Du betalar bara för lunch och fika.

Frågor

Åsa Käck 010-224 56 18
asa.kack@lansstyrelsen.se

Åsa Flodin 010-224 52 39
asa.flodin@lansstyrelsen.se



Omläggingskurs till ekologisk bärodling

Kurs

Skulle du vilja använda mer icke-kemiska metoder i din bärodling? På kursen går vi igenom möjligheter för växtskydd, gödsling och ogräsbekämpning samt lämpliga redskap och maskiner.

Plats & tid

Stadshotellet, Alingsås
den 9-10 november kl 9-16.30.
[Anmälan senast 8 oktober.](#)

Avgift

750 kr exkl moms för fika och lunch båda dagarna.

Frågor

Kirsten Jensen 070-571 53 51
Kirsten.jensen@lansstyrelsen.se



Instagram för landsbygdsföretagare

Föreläsning

Här får du lära dig hur du kan använda dig av Instagram på bästa sätt. Hur du skapar bra innehåll, hur du använder dig av stories och vilka hashtags som fungerar bäst.

Plats & tid

Via Skype den 29 november kl 10-12.
[Anmälan senast den 22 november.](#)

Avgift

300 kronor exkl moms.

Frågor

Erika Kvarnlöf 010-224 53 17
erika.kvarnlof@lansstyrelsen.se

Ekologiskt växtskydd i äppelodling

Kurs

Hur kommer vi till rätta med angrepp av äppelvecklare och skorv i ekologisk äppelodling? Hur kan vi förebygga och direktbekämpa problem? Vilka medel får användas?

Plats & tid

Stadshotellet, Alingsås
den 14 december kl 9-16.30.
[Anmälan senast 13 november.](#)

Avgift

325 kr exkl moms för fika och lunch.

Frågor

Kirsten Jensen 070-571 53 51
Kirsten.jensen@lansstyrelsen.se

Fler kurser och aktiviteter hittar du i Kalendern på Länsstyrelsens webbplats.

Krisstöd till lantbruks- och fiskeföretag – sök nu!

Vi vill uppmana alla er som drabbats hårt av ökade kostnader till följd av kriget i Ukraina att lägga lite tid på att ansöka om det tillfälliga krisstödet till lantbruks- och fiskeföretag.

Om du inte redan skickat in din ansökan kan du göra det fram till 20 september om du bedriver verksamhet inom animaliesektorn och växthusproduktion. Eller fram till 28 oktober om du bedriver verksamhet inom yrkesfiske.

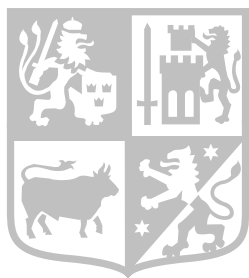
Bra vägledning finns att hitta på vår webbplats där du hittar rätt genom att ange krisstöd i sökfältet. Har du frågor kring ansökan är du välkommen att kontakta våra handläggare direkt via krisstod.vastragotaland@lansstyrelsen.se eller ringa på telefonnummer 010-224 42 00.

Joanna Gren
Enheten för jordbrukarstöd



Posttidning B

Länsstyrelsen Västra Götalands län
403 40 Göteborg



Dikor – viktigare än någonsin

Samhällskriserna de senaste åren har lyft fram bland annat matproduktion och självförsörjningsgrad. Det är läge att fundera på vad och hur vi kan producera för att klara kommande utmaningar.

Dikor kan klara sig bra på det gräs vi har i överflöd i vårt svenska kulturlandskap. De håller landskapet öppet, bidrar till biologisk mångfald och kan omvandla gräs till förstklassiga livsmedel. De producerar gödsel till våra grödor och äter vall. Det gör att dikor bidrar till ett bra kretslopp och ett lägre behov av insatsmedel än andra produktionsformer. Det blir viktigt när priserna på insatsmedel ser ut att stiga ännu mer.

Årets dikodagar

Även i år kommer Länsstyrelsen att bjuda in till temadagar om dikor. Vi tar upp frågor om ekonomi, byggnader, foderproduktion, skötsel av naturbetesmark och förutsättningar för ekologisk produktion.

Först ut är gården Bänatorp utanför Vårgårda den 21 september. Den 23 september besöker vi Brattefors vid Kinnekulle. Den 24 september ses vi på Myggenäs Gård på Tjörn. För anmälan och mer info, se notis under På Gång på sidan 21.

Lina Morin

Enheten för landsbygdsutveckling



Elin Mattsson

Enheten för landsbygdsutveckling



Kontakta oss:

Länsstyrelsen i Västra Götalands län
403 40 Göteborg

Tel: 010-224 40 00

E-post: vastragotaland@lansstyrelsen.se

www.lansstyrelsen.se/vastra-gotaland



Landsbygd Västra Götaland
Rikt odlingslandskap VG
Bredband i Västra Götaland



Eko i Västra Götaland
Matlänet
Växtodling Västra Götaland

Besök våra kontor:

Borås
Västerlånggatan 17

Skara
Klostergatan 13

Göteborg
Södra Hamngatan 3

Uddevalla
Skansgatan 3