

2010 – ny spelplan för KRAV-grisarna

KRAV-grisuppfödarna lämnade Scan när kontrakten gick ut vid nyår. Vi har kollat in det nya läget.

DE 15 KRAV-GRISPRODUCENTERNA som lämnade Scan för danska Friland och KLS Ugglarp är hittills mycket nöjda med sitt beslut. Högre avräkningspris, en ny smågrisnotering och ett större inflytande över marknaden är vad de hittills anser sig ha uppnått.

Innan jul bestämde sig majoriteten av KRAV-grisproducenterna med tillsammans 15 000 grisar att lämna Scan och i stället teckna avtal med danska Friland och KLS Ugglarp. Beslutet fattades efter en längre tids missnöje med avräkningspriset och Scans sätt att hantera marknaden. En viktig roll spelade Scans beslut att ta emot EU-ekologiska grisar och lägga allt ekologiskt griskött under samma varumärke, Scan Ekologiskt. Det såg KRAV-grisproducenterna som en direkt urholkning av de mervärden som de anser att KRAV står för.

Än så länge är producenterna nöja med sitt beslut.

– Vi har precis kommit igång men vi är helnöjda med vårt avtal och kopplingen till Friland och det internationella grispriset. De senaste åren har vi legat flera kronor under det danska priset. Vi har också flyttat ett steg närmare kunden. Vi har nu nära kontakt med KLS, Friland, Stockholms Butikskött som styckar köttet och butikskedjorna, säger Mats Schörling på Brene Gård utanför Vingåker.

Hur mycket mer betalt har ni fått?

– Det kan jag inte säga eftersom det regleras i avtal, men så mycket kan jag säga att priset bygger på den danska noteringen. LRF Konsult har i sin utredning visat att vi har legat 3–4 kronor back och dit har vi inte nått ännu, men vi är en bra bit på väg.

Smågrisproducenterna Anders

och Maria Engvall på Forsa Gård är också nöjda med att för första gången ha fått en smågrisnotering.

– Den här uppgörelsen gör mig inte rik, men jag kommer att kunna sova bättre om nätterna. Detta kommer också att lyfta KRAV-grisproduktionen, säger Anders Engvall.

Han är också nöjd med att han i och med uppgörelsen får tillgång till två avelsföretag. Just nu seminerar han med Duroc i stället för Hampshire, något som han hoppas ska minska problemen med ledsador.

Producentförening

Producenterna ska nu bilda en producentförening och tillsammans med slakteriet, Friland och Stockholms Butikskött börja arbeta med marknadsföring gentemot handel och konsument.

– Det var också en av tankarna bakom vårt beslut, att ta makten över grisen och inte bara vara leverantör utan att även vara med i försäljningsprocessen. Vi ska också ta fram en volymplan, säger Mats Schörling.

I Scan hade ni ändå ett visst inflytande, som medlemmar i Swedish Meats. Hur ser ert inflytande ut hos KLS Ugglarps/Friland?

– Vi har skrivit in i avtalet att vi ska träffas två gånger per halvår och att vi vid alla större förändringar ska ha samråd, säger Mats Schörling.

Är priset så pass intressant att det i dag stimulerar grisproducenter att ställa om?

– Jag tror i alla fall att det börjar närma sig det. Det finns några bland oss som funderar på att öka ut och nya producenter har även hört av sig.

Dirk van der Krogt, marknadsansvarig hos Ekologiska Lantbrukarna, har länge arbetat för att utveckla marknaden för KRAV-grisarna. Han känner sig också hoppfull inför framtiden.

– Första steget för att utveckla marknaden är att få upp priset så att folk har råd att producera KRAV-grisar. Det andra steget är att ta fram en utvecklingsplan, säger han.

ANN-HELEN MEYER von BREMEN

– Den här uppgörelsen gör mig inte rik, men jag kommer att kunna sova bättre om nätterna. Detta kommer också att lyfta KRAV-grisproduktionen, säger Anders Engvall.



FOTO: CHRISTINA FORLIN

Danska Friland och Svenskt Butikskött placerar KRAV-grisen på olika marknader

Efter tre år på den svenska marknaden blev Danish Crown-ägda Friland i ett slag störst på KRAV-gris.

DANSKA FRILAND ser stor möjlighet att utveckla den svenska KRAV-grisproduktionen, både för den svenska marknaden men också för export. Även Scan vill ha in fler KRAV-grisproducenter.

För tre år sedan, i samband med Danish Crowns köp av KLS Ugg-larp, började dotterbolaget Friland att arbeta på den svenska KRAV-grismarknaden. Förra året slaktade man 2 000 KRAV-grisar, i år kommer det att handla om 14 000 grisar, samt försäljning av 3 000 grisar för den brittiska exporten, vars slakt fortfarande ligger kvar hos Scan. En stor förändring på kort tid.

– De signaler vi får från våra kunder är att det finns ett gott intresse för att sälja mer KRAV-kött. Vi kommer under våren att göra upp en planering för hur många fler grisproducenter som vi vill ta in, säger Randi Kok, kontorschef hos Friland.

Hur många kan det handla om?

– Det vågar jag inte säga än, men om vi jämför den danska marknaden, som producerar cirka 80 000 ekogrisar, med den svenska, så ser vi att det finns utrymme för expansion.

Ett sätt att snabbt få fram fler KRAV-producenter är att höja priset.

Hur ser du på det?

– I dag ligger det svenska priset i nivå med de danska grispriserna och våra danska grisproducenter klagar inte.

Är prishöjningen tillräcklig för att locka fler producenter att ställa om?

– Det vet jag inte. I Danmark har vi en tradition att jobba både med att öka intäkterna och minska produktionskostnaderna och vi vill därför även vara med och utveckla och effektivisera produktionen, bland annat genom kunskapsöverföring från våra danska grisproducenter till våra svenska. En sak vi jobbar mycket med i Danmark är att minska dödligheten bland smågrisar.

Samtidigt som man vill utveckla den svenska marknaden, vill man också öka exportmarknaden för svenska KRAV-grisar. Stora mark-

nader för Friland är Storbritannien, Tyskland och Frankrike, men Randi Kok pekar också på nya marknader som Hong Kong och Australien.

– På exportmarknaden kan du få ett högre pris och 60 procent av den danska ekologiska grisproduktionen exporteras.

Jobba med anatomin

Svenskt Butikskött (tidigare Stockholms Butikskött), som nu tagit över

merparten av styckningen av KRAV-grisarna, är också optimistiska. De märker en ökande efterfrågan, framför allt från kommun och landsting.

– Jag tycker att det går bra. När man köper en så pass dyr råvara som skiljer så mycket mot konventionell gris, får man jobba mer med anatomin. Vi har tagit fram flera nya detaljer för att öka lönsamheten i butik, och tänker fortsätta så. Vi har



– I Danmark har vi en tradition att jobba både med att öka intäkterna och minska produktionskostnaderna, och vi vill därför utveckla en kunskapsöverföring från våra danska grisproducenter till våra svenska, säger Randi Kok på Friland.

FOTO: MICHAEL BÖRGEN

► ny spelplan för KRAV-grisarna

även tagit fram nya charkprodukter som falukorv och rimmad sida. För närvarande har vi en nyttjandegrad på 90 procent, säger Thomas Östlund, VD på Svenskt Butikskött.

Från Scans sida säger man också att man vill öka den ekologiska grisproduktionen, både av KRAV- och EU-ekologiska grisar. För närvarande planerar man dock inte att ta några nya leverantörer, enligt tillförselchefen Billy Stridh, eftersom man inte ser någon ökande efterfrågan.

I år beräknar Scan att slakta 12 000 ekologiska grisar, varav 9 000 EU-ekologiska och cirka 3 000 KRAV-grisar. Dessutom har man även kvar exportaffären av de 3 000 KRAV-grisarna till Storbritannien, även om leverantörerna numera finns hos Ugglarp.

Oväntat bakslag

Merparten av KRAV-grisarna säljs som färskt kött och där finns i prin-

cip inget överskott. De EU-ekologiska grisarna går främst in i charkproduktionen och där finns ett visst överskott när det gäller det färska köttet. Under året som gick har Scan tagit fram en ny korv och en skinka och fler charkprodukter är på väg under detta år.

– Innan vi fick in de EU-ekologiska grisarna kunde vi inte utveckla förädlingen eftersom vi inte hade tillräckligt med råvara. Dessutom går det inte att använda KRAVs märkning på charkprodukter, eftersom KRAV inte tillåter nitrit.

Att majoriteten av KRAV-producenterna lämnade Scan var givetvis ett bakslag.

– Ja, det var det. Vi måste vara tydliga i kommunikationen med producenterna och där har vi kanske inte varit så bra, säger Margareta Thorgren, kommunikationsdirektör på Scan.

Var det en strategisk miss att blanda ihop KRAV-köttet med det EU-ekologiska under varumärket Scan Ekologiskt?

– Ja, vi skulle ha kollat upp detta bättre med kunderna, men det beror på vilka man talar med i kedjorna, om det är inköparna eller kvalitetscheferna. Med facit i hand kan vi säga att vi skulle ha kontrollerat detta ännu mer noga.

Däremot anser Margareta Thorgren att det var rätt att börja ta emot EU-ekologiska grisar, eftersom det finns producenter som vill ställa om men som saknar mark och därför inte har något annat alternativ.

– Vi tror fortfarande på det ekologiska och på en gemensam europeisk ekologisk märkning. Men nu har vi varit efterklokka och kan erbjuda båda sortimenten, vilket innebär en dyrare sortering som i slutändan inte gynnar konsumenterna.

ANN-HELEN MEYER VON BREMEN

Handeln tror på ökning

Handelns agerande har haft stor betydelse för den nya spelplanen.



FOTO: OSCAR FRANZÉN

Svenskt Butikskött styckar och konsumentförpackar KRAV-märkt kött åt både Coop och Axfood.

Den senaste tidens uppmärksamhet kring grisproduktionen bidrar till att handeln tror på en fortsatt ökad efterfrågan av KRAV-grisar.

Handelns beslut att enbart jobba med KRAV-grisar när det gäller färskt gris kött har spelat en stor roll i

de olika turerna kring KRAV-grisen. Det var bland annat detta som fick Scan att backa och återigen börja sårhålla och märka KRAV-kött. Alla tre kedjorna tror på en fortsatt ökande försäljning av KRAV-grisen.

För närvarande säljer Stockholms Butikskött till Coop, Axfood och även direkt till vissa Ica-butiker. Däremot levererar man inte centralt till Ica.

Större stöd än någonsin

– Scan har valt att gå tillbaka till KRAV-märkningen, vilket vi ser positivt på och vi hoppas kunna utveckla det ännu mera och få en bred täckning i våra butiker. Det finns väldigt många konsumenter som vill ha köttet och all publicitet som varit kring grisar har gjort att KRAV-köttet nu har större stöd än någonsin, säger Rickard Gustafsson, Icas affärsområdeschef för färskvaror.

Hos Axfood ökade försäljningen av KRAV-gris förra året med 35–40 procent och Torbjörn Lithell, kategorichef för kött hos Axfood, tror på

en fortsatt ökning även under detta år, dock kanske inte lika hög. Precis som övriga kedjor accepterar man EU-ekologiska grisar i charkvaror, dock inte under sitt eget ekologiska varumärke Garant.

– Vi har ännu inga charkvaror inom Garant eftersom det tidigare varit brist på råvaror, men nu håller vi på att titta på charkutvecklingen, säger han.

Från Coops sida är man hittills nöjd med samarbetet med Stockholms Butikskött och KLS Ugglarp.

– Vi har nu en större tillgång på köttet, vi får den kvot vi ska ha och det syns också i våra butiker. Vi kommer att fortsätta att ta fram fler charkprodukter inom Änglamark. Det kommer också att bli mer aktivitet på marknaden eftersom det nu är fler som arbetar med KRAV-grisar och det är positivt, säger Mikael Robertsson.

ANN-HELEN MEYER VON BREMEN