

Lokal mat på väg

Svårt att bli effektiv med både energi och ekonomi

OSCAR FRANZÉN | text & foto

Transporter är en nyckelfråga för småskaliga livsmedelsproducenter. Oftast är det inte tillgången på transporttjänster utan själva kostnaden som blir ett problem. Med små volymer och lägen lite avsidis från de stora vägarna kan transportkostnaden utslaget på varuvärdet bli orimligt hög.

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

En annan lösning är att på olika sätt själv sköta sina leveranser. Ofta kör man i

de egna fordon man ändå har tillgängliga och den synliga kostnaden blir då bara bränsle och den egna tiden. Räkningar på energiåtgång per kilo transporterad vara kan det dock jämföras med de storskaliga logistiksystemen ofta bli ineffektivt.

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

Men det finns faktiskt gott om småskaliga aktörer runt om i landet som trots problemen med små volymer och avsidis lägen lyckats hitta både energi- och kostnadseffektiva lösningar på hur de hanterar sina transporter. Här berättar vi om tre av dem.

Distribuera energieffektivt

Minska transportbehovet

Transportbehovet kan minskas genom närmare kunder, smartare internlogistik eller genom producentföreningar som satsar på samtransporter.

Utnyttja befintliga transporter

Undersök vilka transporter som redan finns i området. bussgodis? Mejerier? Slakterier? Fraktkollegor som ändå kör förbi? Tag kontakt och förhandla!

Kom närmare konsumenten

Hemleverans eller utlämning vid platser där konsumenterna ändå är, till exempel arbetsplatser och mataffärer, minskar de privata bilresorna

Fyll de egna fordonen

Försök använda fordon anpassade för lastvolymer. Finns det utrymme över? Hitta någon som kan fylla det!

Resurseffektiva fordon

Tag med bränsleförbrukningen i bedömningen när ni skaffar nya fordon. Undersök möjligheterna att köra på förnybara drivmedel som RME eller biogas. Eller varför inte satsa på en cykelkärra!

Med biogasbilen är Ekoboxen ett steg närmare sin vision



Birger Ask på Ekoboxen kan nu köra ut sina frukt- och grönsakslådor i Växjö och Alvesta med biogas i tanken..

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

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

Birger tankar nämligen från kommunens biogasanläggning vid reningverket i Växjö. Det betyder att fruktskal och grönsaksrester från hans levererade lådor i slutändan ger energi till utkörningen av lådorna.

Att få tag på en biogasbil av rätt storlek var inte det lättaste och efter kontakter med en lång rad försäljare

fick Birger till slut specialbeställa en direkt från Mercedes fabrik i Tyskland, en Mercedes Sprinter 08. Men då fick han den också lackad på fabrik i Ekoboxens egen gröna nyans. Nästan en halv miljon gick bilen på, och för företaget är det förstås en stor investering:

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

För dagens distribution är bilen lite väl stor och kanske inte så smidig som Birger skulle önska. Samtidigt hämtar han mycket varor på hela pallar, och då behöver han volymer. Alternativet skulle vara att köpa två olika bilar, men ekonomiskt sett blir det förstås ännu mer orimligt.



På lördagar står Bondens egen butik på Stora Torget i Örebro. Alla produkter, förutom kalkon och mjöl, hämtas inom en radie av 8 mil.

Bondens egen butik – nu på hjul!

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

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

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

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

Lokala konstnärer

Lägligt nog dök en annons på en beagnad butiksbus up på blocket. De tretton medlemmarna gick in med 10 000 kr var och efter renovering och styling av några lokala grafitikonstnärer kunde bussen börja rulla i augusti 2008.

– Målningen blev en fullständig överraskning för oss, vi gav målarna

helt fria händer, skrattar Lena, och tillägger att det nog inte är så många butiker som har en entrédörr i form av ett utedass.

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

Närproducerat

I bussen finns allt från torrvaror och grönsaker till chark, mejeriprodukter, både färskt och fryst kött samt glass. Utöver varor från de tretton medlemmarna i föreningen köper man in från ungefär lika många producenter till. Alla produkter, förutom kalkon och mjöl, hämtas inom en radie av 8 mil från Örebro. Det gäller också att sprida sig inom gruppen.

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

Projektledare, säljare och snart också chaufför för butiksbusen är Åsa Lennström som anställdes i samma veva som bussförsäljningen började. Hennes lön under de första

tre åren betalas till 60 procent av projektmedel från Länsstyrelsen, pengar som även täcker delar av marknadsföringen.

Medlemmarna sätter själva försäljningspris på sina varor, och pengarna betalas ut i efterskott minus ett avdrag på 20 procent som går till föreningen. Övriga leverantörer fakturerar som vanligt och det är upp till föreningen att sätta lämpliga prispåslag.

Tvingas ta C-körkort

Åsa har erfarenhet från försäljning både i blomsterhandel och matbutik, vilket kommer väl till pass i hennes nya jobb. Lastbil hade hon dock aldrig kört förut, så en av de första uppgifterna blev att börja ta lektio-

Bondens egen butik

Startades: 2007.

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

Leveratörer: ca 25 producenter.

Omsättning: Runt 40 000 kr i veckan.

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

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

Hemsida: www.bondens.se

► Lokal mat på väg

ner för C-körkort. I väntan på uppkörning turas några av producenterna om att köra bussen.

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

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

Så här har Bondens egen butik lyckats

Minskat transportbehovet

Samordningen av varuleveranser med bussens försäljningsturer spar in många transporter.

Kommit närmare konsumenten

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



I slutet av april fick Åsa Lennström äntligen sitt C-körkort.

I Norrbotten tar lokalmaten bussen – eller cykeln



I Norra Sverige går det utmärkt att skicka kylvaror med bussgods.

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

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

Hjärnan bakom både recepten och veckokassarna är Per Holmqvist, grundare av NordanSmak, verksamhetsutvecklare och dessutom den som med cykel och en egen-

konstruerad kyllåda levererar de kassar som beställts av Luleåbor.

Först med hemsida

Det hela började redan på 90-talet med en ekonomisk inköpsförening för folk som ville få tag på bättre mat. Ur det uppstod idén att bygga en hemsida där medlemmarna kunde lägga in sina beställningar.

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

Från början låg fokus på produkter från ekologiska grossister som Biofood, men för två års sedan ville



Per Holmqvist skapar nya mötesplatser för lokal mat i Norrbotten.



För den som bor i centrala Luleå går det att få matkassen hemkörd med cykelkärra.

man flytta fokus till den närproducerade maten. Länsstyrelsen gick in med projektmedel och så var NordanSmak fött.

Bussgods

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

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

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

Nu på egna ben

Det hela drogs igång i september 2008, då fortfarande med projektstöd. Idag är utvecklingsfasen över och NordanSmak ska stå på egna ben. Efter några månader i kommersiell drift säljer man för runt 12 000

kr i veckan, och omsättningen ökar stadigt.

Vill man jobba med närproducerat i Norrbotten går det inte att bara jobba med ekologiska produkter:

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

Och grönsakerna är viktiga har det visat sig. När det i oktober inte längre fanns bladgrönt att leverera försvann genast två tredjedelar av kunderna. Att jobba med att få fram fler lokala grönsaksproducenter ligger därför nära till hands för Per som hoppas på att kunna få till ett samarbete med bland annat kommunen och arbetsförmedlingen.

Skapar möten

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

Den här typen av mötesplatser ger helt nya möjligheter till möten både mellan producent och konsu-

ment liksom producenter emellan. Här har NordanSmak skapat en arena som kan få stor betydelse för utvecklingen av lokalmat i Norrbotten.

Så här har NordanSmak lyckats

Utnyttjar befintliga transporter

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

Kommit närmare konsumenten

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

Använder förnybar energi

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

NordanSmak

Startades: 2008

Omsättning: 12 000 kr i veckan

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

Leverantörer: Lokala producenter i Norrbotten, Biofood, Biodynamiska Produkter.

Transportlösning: Bussgods, cykelkärra, elbil.

Hemsida: www.nordansmak.se

► Lokal mat på väg



Roland Norrman Svensson och Tor Norrman representerar en av de tre familjer som gjort Skärvången by till kommunens största turistmål och områdets största arbetsplats.

Smart logistik en del av Skärvångens framgång

Skärvångens bymejeri är en framgångssaga som tål att berättas om. I en Jämtländsk by, 800 meter från kalvfället och 9 mil från Östersund, har man vänt utvecklingstrenden med nedläggning och inflyttning till städerna:

Vi får träffa Tor Norrman, verksamhetsledare och tillsammans med Roland Norrman Svensson en av de tre familjer som startade mejeriet. På tio år har de lyckats göra Skärvångens bymejeri till kommunens största turistmål och områdets störs-

ta arbetsplats med 25 anställda i mejeri, lantbruk och lager. Här tillverkas över 20 olika sorters mögelostrar på mjölk från 400 getter och 70 kor.

Komjolk och hälften av getmjöl-

ken hämtas inom en kilometers avstånd, resten på en gård 2 mil bort. Osten säljs däremot över hela landet, även om de största volymerna idag säljs inom Jämtland:

– Vi producerar lokalt och säljer lokalt, säger Tor, och menar att för honom är Stockholm lika mycket en lokal marknad som Östersund.

Flyttade lagret

Efter pastörisering sker allt förädlingsarbete i mejeriet för hand. Här sker också den första mögelfasen på tre veckor, under noga övervakad temperatur och luftfuktighet. De flesta ostar kräver längre efterlagring i kyllager innan försäljning. Till en början skedde även det i anslutning till mejeriet. Men med 9 mil in till Östersund var det ur logistiksynpunkt inte en så lyckad lösning:

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

För fem år sedan flyttades istället lager, försäljning och paketering till lokaler inne i Östersund. Tack vare omlokaliseringen räcker det nu med en välfylld lastbil i veckan från mejeriet in till lagret. Transporten körs

Skärvångens bymejeri

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

Startades: 1999

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

Anställda: 25.

Kunder: Butiker över hela Sverige, grossister.

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

Hemsida: www.bymejeriet.se



Tack vare att lagret ligger inne i Östersund räcker det med en välfylld lastbil i veckan från Skärvången. Leif Persson sköter försäljningen.



Med en tank på lastbilen kan samma fordon användas både för att hämta mjölk och köra ost.

med en egen lastbil som dessutom har en mindre mjölk tank monterad. Samma bil kan därför användas även för att köra mjölken från gårdarna in till mejeriet under veckorna.

Liftar med Milko

Leveranser till butiker i Jämtland och Västernorrland går med Milko som kör ut deras ostar tillsammans med sina mejeriprodukter. En genial samtransportlösning som gör det både enkelt och billigt för Skärvången att få ut produkter till ett stort antal butiker. För Milko är det ett mervärde att visa att man stödjer lokala producenter.

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

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

en och överser lagret inne i Östersund.

Idag har man även leveranser till ett 50-tal ICA-butiker i södra Sverige, vilket kräver 50 separata småfrakter. Förhandlingar pågår dock om att istället kunna leverera direkt till en av ICAs logistikcentraler vilket skulle bli en betydligt enklare och billigare lösning.

Så här har Skärvångens bymejeri lyckats

Minskat transportbehovet

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

Utnyttjar befintliga transporter

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

Skärvångens bästa tips

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

Det talas om ...

Under den här rubriken finns ett axplock av inläggen på INTERNPOSTEN, vårt forum på nätet för utbyte av information och åsikter mellan medlemmar.

...att ekologisk produktion kan förbättra livsmedelförsörjningen. Det visar många tips på vetenskapliga referenser och konkreta exempel från utvecklingsländer som har kommit upp på Internposten. Marit Paulsens bok "Lurad av laxen" som påstår att ekologisk matproduktion inte kan försörja världen har väckt en livlig debatt.

...snö som kylmedium på sommaren. Stora lager för livsmedel i Japan kyls med snö som lagrats från vintern. Se film på <http://edition.cnn.com/video/#/video/international/2009/04/12/lah.japan.snow.as.energy.cnn?iref=videosearch>

...att mycket grovfoder till idisslare inte behöver innebära ökade utsläpp av metangaser, vilket många tidigare hävdade. Nya undersökningar från SLU ger indikationer på att grovfoderandelen inte nödvändigtvis påverkar metanavgången.

...KRAVs regler. Gödselmedel som innehåller slaktbiprodukter bör myllas ned vid spridning. KRAV reglerna bör här gå ett steg längre än svensk lagstiftning som bara kräver en viss karenstid för arealen. Könsorterad sperma bör tillåtas så att rekryteringen i mjölkbesättningar blir resurssnål.

Vill du också få internposten?

Anmäl dig genom att skicka en e-post till kansliet@ekolantbruk.se. Andras inlägg kommer till dig som ett epost-meddelande. Att skriva ett eget inlägg är lika lätt som att skicka ett mail.



www.ekolantbruk.se