

Odla vin i Sverige? Absolut!

Foto: Samuel Rosa

Att lyckas som vinodlare i norr är inte alls någon omöjlighet. Snarare har Sverige stora möjligheter att bli ett exklusivt vinland i framtiden.

– Vi har förutsättningar att producera mousserande viner av samma klass som i Champagne, säger Göran Amnegård på Blaxta Vingård utanför Flen.

Att vinodling ännu så länge är en liten bransch i Sverige beror till viss del på att många tror att vårt klimat är för kallt. Men det stämmer inte idag, menar Göran Amnegård.

– Det går alldeles utmärkt att odla druvor i Sverige. Vi kan aldrig konkurrera ekonomiskt med de billiga länderna när det gäller enkla bordsviner. Men trenden går mot det mer exklusiva och där finns det pengar att hämta.

Göran Amnegård producerar bland annat exklusivt isvin på Blaxta Vingård. Druvorna skördas i december och vinet jäser svalt och länge.



AMNEGÅRD ÄR EN AV fyra odlare som idag kommersiellt producerar vin i Sverige. Han startade Blaxta Vingård i Södermanland sommaren år 2000 och valde att satsa på ekologisk odling av ädla vinsorter som Merlot, Chardonnay och Vidal. Med en bakgrund som stjärnkock i Kanada föll det sig naturligt att titta

på hur man odlar vin där.

– Kan man göra viner av världskvalitet i Kanada så kan man göra det här också. Vårt klimat är i det närmaste identiskt med deras. Därför passar deras metoder våra förutsättningar mycket bättre än tillvägagångssätten i till exempel Tyskland och Frankrike, menar Amnegård.

GÖRAN AMNEGÅRD ANSER att de svenska förhållandena har många fördelar.

– Klimatet blir allt varmare. Nere i Europa är värmen ett problem och de kan få svårt att få vattenresurserna att räcka till vinodlingarna i framtiden. Vinodlingsbältet flyttas norrut. Jag vet till exempel redan nu två tyska vinhus som odlar på prov i Blekinge. Här i Södermanland är klimatet detsamma som i Champagne på 1950-talet. Dessutom har vi i södra Sverige 25 procent mer dagsljus än södra Frankrike under säsong.

BLAXTA VINGÅRD HAR specialiserat sig på exklusivt isvin och exporterar till Brasilien, Hong Kong och England. Druvorna skördas i december när temperaturen är minus 7 grader eller under. Då är druvorna frysta, med en mer koncentrerad smak och arom. Skörden ger betydligt mindre mängd vin, men marknaden är stor.

– Det är en stor hype kring detta nu. Idag produceras 100 000 liter isvin i hela världen, medan behovet uppskattas till cirka en miljon liter. Priset ligger på 3 000 kronor per liter, så det finns goda ekonomiska förutsättningar, säger Amnegård.

Blaxtas isvin, årgång 2007, tilldelades brons

i vin-VM 2009. På Elmia Närproducerat finns chans att smaka. Göran Amnegård kommer då att hålla vinprovningar och seminarier om möjligheterna för svensk vinodling.



Service avgörande för att nå kunder
SID 2



Fårosttillverkare ger framgångstips
SID 3



Växande marknad för begagnade maskiner
SID 4

En bra produkt är inte nog

Hög service ett måste för att lyckas



Hur viktigt är det egentligen att kunden gillar dig? Räcker det inte att produkten är bra?

Nej, service och bemötande betyder oerhört mycket och avgör om kunden kommer tillbaka, menar Kenth Åkerman, konsult i affärsutveckling, coach och föreläsare.

– Det är inte klirret i kassan, utan det värde kunden ser i din produkt som är det viktiga.

Som närproducent och småföretagare är det lätt att den ekonomiska delen blir den mest betydelsefulla. Men enligt Kenth Åkerman är det kundens upplevelse av produkten och köpet som sätter värdet på produkten, och det är viktigast i längden.

– Det är mötet mellan vad du gör och hur du gör det som räknas. Och att det möter kundens tankar om vad hon vill ha. Först då har du en kund som pratar gott om dig. När du går ett steg extra, är steget före och får kunden att tänka

”wow, de tänkte på det med”. Det är då du når mästar klassen, säger han.

Kenth Åkerman föreläser om service och kundbemötande över hela landet och har sett att många småproducenter tror att produkterna i princip säljer sig själva. Men han menar att servicen är avgörande för att kunna konkurrera med större och billigare aktörer.

– Du måste ta på dig kundglasögonen, tala för din vara och hitta ett sätt att sticka ut. Det finns alltid utrymme för att bli vassare, säger Åkerman.

När man någon gång har en kund som kommer tillbaka och är missnöjd tycker Kenth Åkerman att man ska se det positivt.

– Var tacksam att hon säger det till dig. För varje kund som kommer tillbaka finns det minst en till som är missnöjd och som förmodligen säger det till andra i stället.

Kenth Åkerman håller två föreläsningar på Elmia Närproducerat. En handlar om service och kundpassion, den andra om bemötande och klagomålshantering.

– För att nå mästar klassen måste man ligga steget före kunden och ge henne något hon inte visste att hon ville ha, säger Kenth Åkerman, som föreläser om service i mästar klass på Elmia Närproducerat.

I höst koras Årets Närproducerade Produkt

Vem gör godast korv och vem tillverkar den bästa osten?

I höst vet vi svaret. Under Elmia Närproducerat koras ”Årets Närproducerade Produkt”.

– Syftet med utmärkelsen är att uppmärksamma de många duktiga närproducenter som finns, förklarar Maria Lindsäth, programansvarig för Elmia Närproducerat.

Tävlingen riktar sig till småskaliga livsmedelsföretag



runt om i Sverige.

– Vi vill lyfta fram närproducenterna och uppmuntra dem att fortsätta satsa på sin affärsverksamhet, säger Maria Lindsäth.

Deltagarna tävlar i fem klasser: Chark, mejeri, dryck, bröd/bakverk och frukt/bär. Fram

till den 1 september kan leverantörer, som uppfyller tävlingens kriterier, skicka in bidrag.

En jury kommer att bedöma och utse en vinnare i varje klass som sedan presenteras på Elmia den 26 oktober.

– Det finns ett starkt sug efter närödlade produkter både hos konsumenter och kockar idag. Detta pris bidrar till ökad kunskap

om denna mat, samtidigt som det stärker producenternas självförtroende, säger Carina Brydning, medlem i kocklandslaget och en av jurydeltagarna.

Jury består dessutom av Magnus Svensson från Restaurangakademien, Louise Alenbrand från Regional Matkultur, matdebattören Bert Karlsson, Göran Amnegård från Blaxsta Vingård och Maria Lindsäth, Elmia.



Anmälan pågår fram till 1 sept!

Mejeristen Agneta Larsson är en av de medverkande vid Eldrimmers inspirationsseminarier i höst. Hon kommer bland annat att prata om vikten av envishet som småskalig matproducent.

Inspireras

– och våga starta egen verksamhet



En stor portion envishet är en viktig egenskap för den som vill bli närproducent. Det tycker Agneta Larsson från Strömmens Gårdsmejeri som kommer att medverka i Eldrimmers inspirationsseminarier på mässan i höst.

Hur kommer man egentligen igång med en verksamhet? Hur ska kunderna hitta produkterna? Vilka utmaningar kan jag räkna med i början? Det är några frågor som tas upp när Eldrimmer bjuder in till inspirationsseminarier på Elmia Närproducerat.

– Vi tror att det är viktigt att låta folk få konkret information om hur det är att vara mat-

hantverkare i olika branscher, säger Bodil Cornell, verksamhetsledare för Eldrimmer.

PÅ SEMINARIERNA KOMMER mathantverkare med olika inriktning att berätta om sina erfarenheter och dela med sig av sin kunskap. Seminarierna är indelade i fyra olika block: förädla kött från gården, starta ditt eget gårdsmejeri, förädla traktens bär och grönsaker samt baka hantverksmässigt bröd.

En av de medverkande på inspirationsseminarierna är Agneta Larsson. För 11 år sedan bestämde Agneta och hennes man Martin Andersson att satsa på ett eget gårdsmejeri med tillverkning av färöst. Idag har de 100 Ostfriesiska mjölkfår på

gården utanför Ånge i Medelpad. De har även en gårdsbutik, men försäljningen sker framför allt genom tre grossister som säljer dessertostarna vidare.

SMÅSKALIG LIVSMEDELSFÖRÄDLING ligger helt rätt i tiden menar Agneta. Utvecklingen har gått snabbt de senaste 10 åren märker hon.

– Många vill ha den lokala maten, man vill veta var den kommer ifrån. Jag hoppas kunna inspirera andra som känner att de vill starta egen verksamhet, visa att det är möjligt. Men att man är tjurig och envis är viktigt, för det är många som ska övertygas längs vägen, säger hon med ett leende.

Skolmaten debatteras på Elmia i höst

Färdigstekt köttfärs från Brasilien eller förkokt kyckling från Thailand. Det bjuds många barn på i förskolor och skolor runt om i Sverige, men det finns också kommuner som satsar på närproducerat. Skolmaten blir ett hett debattämne på Elmia Närproducerat.



Stjärnkocken Paul Svensson, känd från TV-programmet Matakuten, medverkar på Elmia Närproducerat för att prata om skolmaten. Här är han på besök med skolbarn hos en mjölkbonde.

Politiker, kostchefer, upphandlare i kommuner, folkhälsoplanerare och skolpersonal, men också närproducenter som gärna vill leverera till kommunen har all anledning att bänka sig i Rydbergssalen på Elma tisdagen 27 oktober.

– Vilken mat som serveras i skolorna är en jätteviktig fråga som engagerar alla. Det finns många skräckexempel, men också skolor som valt att köpa svenska och närproducerade råvaror. Vi vill presentera de goda exemplen, säger Maria Lindsäth, programvarig för mässan.

FLERA OLIKA FÖRELÄSARE kommer att ta plats, däribland stjärnkocken Paul Svensson, känd från Matakuten i TV4. Dietist och matdebattören Annika Unt Widell medverkar också. På uppdrag av "Skolmatens vänner" genomför hon just nu en kartläggning i södra Sverige av skolmaten ur ett råvaruperspektiv.

– På mässan kommer vi att presentera vår

färska undersökning om hur det egentligen står till med skolmaten, säger Annika Unt Widell och fortsätter:

– Matkvaliteten i skolan behöver bli bättre, men det satsas för lite pengar. Många kommuner ser också Lagen om offentlig upphandling, LOU, som ett hinder för att kunna köpa närproducerat, men det finns skolor som lyckas med detta inom lagens ramar.

PÅ MÄSSAN KOMMER några kommuner att berätta om hur de jobbar med lokala råvaror i maten. Syftet är att inspirera och öka kunskapen om vilka möjligheter LOU faktiskt ger. Dagen avslutas med en spännande debatt om skolmatens kvalitet.

– Barnen är morgondagens konsument, de behöver tränas i smaker för att kunna ha möjlighet att uppskatta svenska råvaror och mat med kvalitet, menar Annika Unt Widell.



Fakta

Datum: 26–27 oktober 2009

Plats: Elmia, Jönköping

Öppettider: 09.00–17.00

Inriktning: Ny mässa med fokus på livsmedelsförädling, direktförsäljning och landsbygdsturism. På mässan finns dels en produktutställning, dels ett omfattande seminarieprogram.

Utställare: Slakteri- och charkuterier, mejerier, kyl- och värmeutrustning, livsmedelshandling, kvarn- och bageriverksamhet, grönsaks- och fruktförädling, fiskhantering, inredning, förpackningar, vågar, ingredienser för livsmedelsförädling, marknadsföring, kassasystem, butikssystem, IT-system, hygien- tvätt- och städprodukter mm.

Besökare: Lantbrukare, små och medelstora företag verksamma inom livsmedel eller landsbygdsturism.

Web: www.elmia.se/narproducerat

Kontakt

Maria Lindsäth

Programansvarig
Tel +46 36 15 22 28
maria.lindsath@elmia.se

Annika Lindskog

Projektassistent
Tel +46 36 15 22 56
annika.lindskog@elmia.se

Mats Johansson

Projektsäljare
Tel +46 36 15 22 01
mats.johansson@elmia.se

Från Anders Brolins gård utanför Enköping levereras begagnade maskiner till både Sverige och utlandet.



Globalt intresse för begagnade charkmaskiner

Anders Brolin AB har sålt charkuteri- och slakterimaskiner till bland annat Nordkorea och Israel. Samtidigt ökar efterfrågan på hemmamarknaden när småskaliga verksamheter får vind i seglen.

– Närproducerat ligger i tiden, säger ägaren Anders Brolin.

När Elmia Närproducerat slår upp portarna i oktober kommer Anders Brolin AB finnas bland utställarna. Företaget som har sitt säte strax utanför Enköping har etablerat sig som en av de ledande distributörerna inom begagnatmarknaden. Affärsidén är att köpa, renovera och sedan sälja maskiner, komponenter och annan utrustning till slakteri- och charkuteriindustrin.

– När verksamheten startades sålde vi mest till småskaliga slakterier. Sedan har charkuterier kommit till och företaget har växt undan för undan, säger Anders Brolin.

FÖR ATT NÅ FRAMGÅNG på marknaden har Anders arbetat hårt för att se till att kunderna är nöjda. Det innebär bland annat generositet med reklamationer.

– Skulle någon inte vara nöjd så får de lämna tillbaka produkterna. Det är oerhört viktigt att ha nöjda kunder eftersom branschen inte är större än att folk träffas väldigt ofta och ger varandra

rekommendationer. Som marknadsföring är det en viktig detalj, säger Anders Brolin.

I år kommer Anders Brolin AB marknadsföra sig i ett nytt forum genom att ställa ut på Elmia Närproducerat. Där kommer man bland mycket annat visa upp förpackningsmaskiner genom samarbetspartnern PL Vacuum Förpacknings AB.

– Det är en liten lucka som fylls och jag tror absolut att det behövs en sådan här mässa. Närproducerat ligger i tiden och många småskaliga verksamheter har vaknat till liv. Men det är inte alltid så lätt att hitta bra begagnade produkter som är relativt nya och mässan har stora möjligheter att öka kunskapen om det, säger Anders Brolin.

MÄSSDELTAGANDET ÄR EN av många intressanta händelser kring Anders Brolin AB. En annan är den växande exportandelen. För även om Sverige och Norge är de två stora marknaderna så märks en stadigt ökande försäljning till andra länder. Konjunkturläget är med andra ord inget som har påverkat efterfrågan.

– Januari var en ganska lugn månad, men sen har det skjutit fart och rullat på som tidigare. Vi har sålt ett komplett charkuteri till Nordkorea och även fått kunder i Iran och Israel. Problemet är snarare att hitta tillräckligt många maskiner, avslutar Anders Brolin.