



Nr 4 vinter 2020

SMÅBRUKAREN

Tidskrift för småbrukare, mathantverkare och konsumenter

Gården som ger nästan allt

Regler
och kontroller

Lönsamt ogräs

ATT INSPIRERAS AV ANDRA

PRODUKTIONSINFORMATION

Småbrukaren är en tidskrift för småbrukare, mathantverkare och konsumenter. Tidningen utkommer med fyra nr/år.

Redaktör:

Jonas Wangsten
Åshammar Prästgården, 664 91 Grums
Tel: 070-588 38 16
redaktionen@sverigessmabrukare.se

Ansvarig utgivare: Jonas Wangsten

Grafisk form och layout: Jonas Wangsten

Insänt material kan komma att kortas och redigeras. För icke beställt material ansvaras ej.

Eftertryck tillåtet efter redaktionens medgivande.

Prenumeration

Tidningen ingår i medlemsavgiften, 400 kr/år, för Småbrukarna. Vill du bli medlem kontakta förbundet. Endast prenumeration, 390 kr/år. Betalas till bankgiro 5334-9494.

Annonsansvarig: Rolf Anderson
rolf@sverigessmabrukare.se

Tryck: Trydells, Laholm

Ordförande

Jonas Wangsten
Åshammar Prästgården, 664 91 Grums
Tel: 070-588 38 16
info@sverigessmabrukare.se

Kassör, Medlemsregister & Kansli

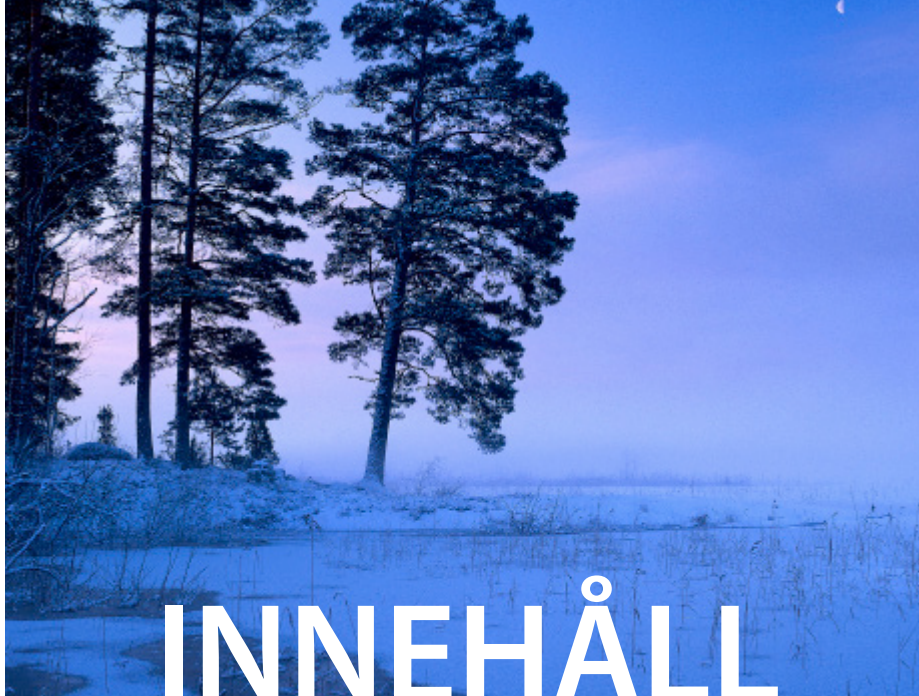
Lena Larson
Torget 3 C, 571 68 Malmbäck
073-8101223 och 070-55 92 769
kansliet@sverigessmabrukare.se

Besök vår hemsida

www.sverigessmabrukare.se

Omslagsbild:

John-Erik Linde tar upp potatis med sina norska fjordhästar. Foto: Nils Andersson



Ledare.....	3
Gästskribent: Hur du bygger ett vinnande lag med 100% passion för kundupplevelsen.....	4-6
Förbundsnytt	7
Notiser	8
Förbundsnytt och Torget.....	9
Reportage: Rusning efter lamm men kontrollerna ställer till det.....	10-14
Jordbrukspolitik.....	15
Reportage: Grönsaksodlaren som älskar ogräs.....	16-19
Reportage: Självhushåll i samklang med djur och natur.....	20-23
Reportage: Hantverksmässig rökning över bädd av glödande alspån.....	24-25
Reportage: När kvalitet från jord till bord alltid är det centrala.....	26-29
Aktiviteter.....	30
Kontaktuppgifter till lokalavdelningar	31


SMÅBRUKARNA
Förbundet Sveriges Småbrukare

ATT LÄRA AV ANDRA OCH VARANDRA

Ensam är stark säger ordspråket liksom Envar sin egen lyckas smed eller Självs är bäste dräng.

Visst finns bilden av den tjurige bonden som kämpar på i ur och skur. Som fnyser åt nymodigheter och hjälp från andra. Kanske var det här något som utvecklades efter Laga skifte. När bygemenskapen slogs sönder och gårdarna kom längre ifrån varandra. Jag vill dock tro att det varken då eller i nutid är så. Att man faktiskt bevarade gemenskapen och kanske till och med stärkte den. Att det ömsesidiga självvalda beroendet av varandra ökade.

SYMPATISKA SAMARBETEN

Att hjälpas åt är inte bara några extra händer i höskörden eller att man delar på maskiner. Det kan lika gärna vara att man som grannar och "konkurrenter" hjälps åt med distribution och försäljning. När konkurrenten blir kollega öppnar sig nya möjligheter. 1+1 kan bli 3. På engelska kallas detta Coopetition och är en blandning av de två engelska orden cooperation och competition. Det innebär att två företag både samarbetar och konkurrerar med varandra på samma gång. Men det här bygger på att ingen åker snåskjuts på den andre. Alla måste känna att om jag hjälper dig så hjälper du mig.

För vissa kanske det fungerar bättre att göra en traditionell konkurrentanalys. Vad är andra bra på och vad är jag bra på? Vilka förutsättningar har jag som kan stärka min verksamhet? Har jag någon USP (Unic Selling Point)?

UNIK KONKURRENSFÖRDEL

Genom att tänka på det här sättet blir det lättare att stärka mina svaga sidor till en helt ok nivå, men framför allt utveckla det som jag har potential att bli riktigt bra på. Att utnyttja det som är unikt för min verksamhet. Det som andra har svårt att kopiera. Har platsen speciella egenskaper? Extra bra jord eller strategisk placering för gårdsbutik som många lätt tar sig till? Har jag kunskaper och erfarenheter som är svåra för andra att skaffa sig? Har jag en stor och trogen kundgrupp som det därmed är lätt att öka försäljningen till?

BENCHMARKING

Inom "näringslivet" har man tagit detta ytterligare ett steg. Här arbetar man med det som kallas Benchmarking. Det finns egentligen inget bra svenskt ord men framgångsanalys eller "att jämföra" kommer ganska nära.

Benchmarking är en metod för att systematiskt lära av goda förebilder och att jämföra den egna verksamheten med



andra lämpliga branscher. Syftet är att få insikt och kunskap som kan omsättas till effektiva förbättringar i den egna verksamheten genom att lära sig av de bästa – oavsett bransch. Det är precis det här som denna tidnings gästskribent gör när han besöker kocken Tareq Taylor. Tareqs sätt att bedriva sin verksamhet kan många andra branscher inspireras av.

MAT OCH PASSION

I den här tidningen kommer vi att möta ett antal personer som har två saker gemensamt – mat och passion.

De berättar och visar att de som småskaliga matproducenter lever för det de gör. Att utvecklas. Att göra så bra det går i alla lägen. Att alltid ha med sin passion för riktigt bra mat.

JONAS WANGSTEN

DET ÄR NÅGOT SPÄNNANDE MED
RIKTIGT DUKTIGA KOCKAR.
DERAS PASSION, KÄNSLA FÖR
DETALJER OCH DRIVKRAFTEN ATT
LEVERERA EN VERKLIG UPPLEVELSE
FÖR GÄSTEN. VI HAR DEFINITIVT
MYCKET ATT LÄRA AV DEN
GASTRONOMISKA BRANSCHEN.

Häng med några minuter och lär dig av hur en mästare tänker. Jag träffade Tareq Taylor på hans krog Kockeriet i Malmö. Det blev ett samtal om hur du bygger ett vinnande lag, hur du involverar kunden i upplevelsen, hur du förblir kreativ och hur du säkrar kvalitet i stressade situationer.

Tareq - har pandemin tvingat dig och dina branschkollegor att bli mer kreativa?

Jag skulle nog säga att branschen alltid har varit snabb på att ställa om och att vi gestaltar de svängningar som finns i samhället. Vi har alltid behövt vara påhittiga, kreativa och följsamma för att möta goda och sämre tider. Däremot har pandemin skapat ett nytt yttre element. Restriktioner gör att vi behöver tunna ut våra platser med 50%, resandet minskar och kundunderlaget försvinner. Kunderna söker säker mat och ett säkert sätt att umgås. Där har du våra stora nya utmaningar. Speciellt eftersom vi jobbar med väldigt små marginaler ofta utan reserver. Många av oss klarar inte att hålla ut, det är jobbigt att inte kunna ta ett hack som pandemin har fört med sig.

Vad är det som driver dig trots risker och låga marginaler?

Jag vill locka fram känslor och skapa oförglömliga minnen. Att kunna översätta



HUR DU BYGGER ETT 100% PASSION FÖR

min vision av en totalupplevelse och se gästernas ansikte lysa upp är makalöst belönande.

Jag ser det som en föreställning där restaurangen är lika viktig som maten och drycken. Jag vill förmedla hur det gamla och nya möts - jag älskar kontrasterna. Det rustika och det förfinade. Det är ett hantverk hela vägen från att vi odlar på egen mark, vårt nätverk av lokala bönder och hur vi samlar lokalt kött, fisk, fågel och vilt. Även om lokalen andas historia lever menyn med årstiderna och det som kommer på tallriken är alltid en ny upplevelse. Det är min vision.

Inspirerande, vi kan alla lära oss av att verkligen skapa minnesvärda möten och känslor, eller hur?

Det är riktigt, samtidigt som alla branscher och bolag har sin passion och vision. Att bygga kullager, bilmotorer eller att sälja skor har också sin passion. Vi måste alla sträva efter att vara passionerade i det vi gör, då gör vi ett ännu bättre jobb.

Det som skiljer vår bransch från andra är att vi börjar med upplevelsen innan vi blandar in lönsamheten. När jag jobbar med mitt kitchenwareföretag eller med min bokverksamhet utgår jag också från min passion men kalkylen

situationer. Upplevelsen blir dålig om vår personal är stressad och det syns direkt.

För det tredje kan vi involvera kunden i upplevelsen. Det går att förbereda oss och gästerna genom att få rätt information. Hur många är de? Vad vill de ha? Allergier? Firar det något? Det gör både oss och kunden förberedda, vi bygger en bättre möjlighet att leverera. Får vi fel information eller om det uppstår oförutsedda händelser riskerar systemet att knäckas. Det är därför vi vänligt tackar nej till drop-in gäster. Vi välkomnar dem förstås en annan kväll, men tar vi in fler gäster riskerar vi upplevelsen för de som redan valt att spendera kvällen med oss.

Idag nämns ofta samarbete och "co-creation" som den framgångsrika modellen. Hur ser du på det i din bransch?

Min ambition är att vara en lagspelarare omgärdad av ett starkt team. Här finns så mycket kreativ kapacitet och den är avgörande för vårt resultat. Vad hade Tik Tok varit med en röst? Vi skapar en rätt och den förfinas och blir fulländad genom allas inspel och medskapande. Det är ett fantastiskt sätt att jobba.

Vi har jobbat hårt för att skapa det klimatet och lägga stora resurser på inspirationsresor, raka samtal och workshops. För ett tag sedan åkte vi till San Sebastian där vi åt på många bra restauranger. Att få umgås professionellt och privat har bidragit till vilka vi är som team, det krävs tillit till varandra.

"MIN FILOSOFI ÄR ATT
I VARJE MÄNNISKA DU MÖTER FINNS
STÖRRE KOMPETENS I NÅGON FORM
ÄN VAD DU SJÄLV HAR."

VINNANDE LAG MED KUNDUPPLEVELSEN

är mer närvarande, mer central. När du jobbar med en mer statisk produkt kan du räkna på effektivitet, inköpspris osv. I restaurangen tänker vi inte på det i första rummet.

På tal om upplevelse, ni möter kunderna väldigt direkt varje dag vilket är otroligt spännande - hur jobbar ni för att säkra kvaliteten i mötet med dem?

För det första är självvransakan a och o. Vi äter ofta ute och förstås också på vår egen restaurang där vi alltid tar gästens perspektiv. Vi måste prestera hela tiden och kan aldrig kringgå kvalitet. Det är

en sak att stå i köket men en helt annan att sitta vid bordet. Det är lätt att tänka att det JAG gör är väldigt bra men det är inte alltid en värdefull approach. Oviljan att säga att "jag kanske hade fel" står i vägen för egen utveckling. Att se och lära är helt avgörande. Är ljudet för högt? Är ljussättningen rätt? Att hela tiden utmana upplevelsen är nyckeln till hög kvalitet.

För det andra måste du hitta ett lugn och en stabilitet för att skapa utrymme för leveransen. Vi måste systematisera allt och kan inte stressa. För att kunna producera en viss måltid har vi en process från a till ö vilket vi aldrig ruckar på. Det ger oss möjlighet att slappna av även i stressade

Branschen är rörlig på människor samtidigt som det är viktigt att bygga en långsiktig kultur, hur gör du för att behålla ditt team? Har du några ekonomiska incitament för att behålla din personal?

Nej, vi har inget delägarskap men alla mina anställda vet att allt överskott går tillbaka till verksamheten för att utveckla medarbetarna och restaurangen. Det här gänget är en förlängning av min familj, krogen är mitt hjärta. Alla ställer upp för varandra. Jag tror att det är nyckeln till bra trivsel. Jag kan vara sömnig när jag går hem - men aldrig trött. Det här ger mig energi.

Du verkar ha en ovanlig förmåga att ha många saker igång, hur hinner du med?

Jag har fantastiska medarbetare och kan med varm hand lämna över det dagliga arbetet. I Kockeriet jobbar jag så fort jag har möjlighet och finns alltid närvarande. De andra bolagen driver jag med andra och jag omger mig med folk som är bättre än jag själv. Min filosofi är att i varje människa du möter finns större kompetens i någon form än vad du själv har. Det går inte att tro att du kan allt.

Vi möts på lika villkor och lär oss av varandra. För mig gäller det att vara bra på att leda, att skapa en positiv atmosfär och att skapa en transparent kultur. Att bidra med helikopterperspektivet men att vara uppmärksam på detaljer. Både positiva och negativa saker.

Du har någon gång nämnt "glädjen att skapa nytt är det som driver mig". Kan du utveckla vad du menar med det?

Som en lite mer publik person än tidigare, har jag nu möjlighet att få göra saker som jag förut inte hade chans till. Jag har möjlighet att skapa nya produkter för en

marknad som jag arbetat med länge och behärskar. Däremot måste nya initiativ lita på mina tre grundvärderingar.

- 1 Det skall vara något jag brinner för och känns bra.
- 2 Det skall komma många människor till glädje, det skall vara en tydlig nytta med det.
- 3 Det skall vara bra för framtiden.

Kan jag förankra produkten i dessa värden då tycker jag att jag har en vettig grund att stå på.

Kan du exemplifiera med något initiativ vad det kan vara för något?

Absolut, ett bra exempel på de här värderingarna är "Maten är klar i Lund" med fokus på att leverera riktig mat till äldre. Det startade som en onlinebutik men nu går vi live i hela Sverige och är den enda färdigmaten som är lagad från grunden till 100%. Riktigt bra käk utan genvägar. Vi har tagit bort alla onödiga tillsatser, portionsförpackar i butik och har ett rörligt sortiment varje dag.

Förhoppningen är att lyckas skapa en helt ny era i Sverige. Eftersom rätterna inte är maskinkomponerade skapas massor av nya arbetstillfällen och är ett himla bra alternativ för att börja sin kock-karriär. Under pandemin har vi skänkt fler än 15.000 portioner mat till äldreboenden och sjukhus. En sjuksköterska berättade om en man som aldrig ätit ordentligt men nu jäklar fick han riktigt rotmos och fläsklägg. Han åt hur mycket som helst! Det gör mig alldeles rörd och övertygad om att satsningen är riktigt.

REFLEKTIONER

Det är precis så där härligt att träffa Tareq Taylor som man tror när man ser honom på TV. Medryckande, professionell, varm och nära till skratt. När jag lämnat Kockeriet och vandrar genom Malmö, slås jag av några saker;

- Att hitta sin passion och låta den stå i första rummet. Är du passionerad klarar du vad som helst.
- Vikten av att lägga tid på att bygga ett vinnande lag. Tillit kommer inte av sig självt.
- Detaljer, detaljer och detaljer. Det går alltid att kalibrera upplevelsen och utmana sin egen leverans. Vad kan vi göra bättre? Att sätta sig in i kundens situation. Doft, smak, ljus och ljud. Det går att översätta till alla branscher och alla typer av möten.
- Systematisera och hitta din process för att skapa förutsättningar för en hög kvalitet även under stress. Vad ruckar vi inte på? Går vi så långt att vi säger nej till kunder för att säkerställa kvaliteten för våra befintliga leveranser? Var går gränsen?



PER SJÖGREN

Konsult varumärke
och förändring

goodexample.se



RAPPORT FRÅN ÅRSSTÄMMAN

Istället för att som vanligt ha årsstämman i aprils spirande grönska, så fick vi vänta med osäkerhet hur det skulle bli detta coronans år. Läget lättade under sensommaren och vi lyckades med kort varsel dra ihop till en stämma där vi kunde träffas. Om än med färre deltagare än vanligt. Stämman hölls den 10 oktober i Borghamn och totalt 26 personer var närvarande inklusive riksdagsman Magnus Oscarsson från närliggande Ödeshög som agerade stämмоordförande. Magnus genomförde stämman med den professionelles effektivitet och klubbade igenom den i god fart. Överlag var stämman en ganska lugn tillställning men det blev dock en livlig diskussion om vildsvinsfrågan där stämman var enig om problematiken.

Efter stämman höll Magnus Oscarsson ett litet föredrag om sina tankar angående jordbrukspolitiken. Han sitter i Miljö och jordbruksutskottet för KD's räkning. Sen avslutades dagen med att Ingvar Svensson från Lövshult visade en egenproducerad film om Hästmannen.

I skrivande stund har smittan åter tagit fart och hur det ska sluta denna gång återstår att se. Vi får be till högre makter att den försvinner så livet kan återgå till det normala och vi åter kan mötas som vanligt. Med förhoppning om att vi ses på nästa årsstämma i april.

BERNT-INGE JOHANSSON

Förbundets sekreterare

NY LOKALAVDELNING I VÄSTERNORRLAND

Det är med glädje som vi nu kan berätta att Småbrukarna har fått en lokalavdelning i Västernorrland. Alltså Medelpad och Ångermanland. Som kontaktperson finner vi Mattias Handley.

Mattias är affärskonsulten som tröttnade på managementfrågor, lönsamhetsanalyser och annat i storstaden.

“Jag vill veta vad jag äter och att djuren haft det bra. Ett annat perspektiv är att förbruka mindre av jordens resurser och lämna efter oss något som är bra. Våra djur skapar en levande betesmark och det känns fint.”

Numera bor han mitt emellan Ramsele och Junsele i Lilltersjö där han och hans fru Tess driver ett småbruk med fokus på hantverksmässiga metoder.

Målet är att vara så självförsörjande som möjligt och att nära istället för att tära.

Paret Handleys lärande i hållbar livsstil är bara i sin linda. Och helt off grid är de inte, de har fortfarande elen kvar. De driver Småbrukarpodden för att inspirera andra men också visa en realistisk bild av småbrukarlivet i både glädje och sorg.

Kontakuppgifter till Mattias finner du längst bak i tidningen.



VÄLKOMMEN TILL HJO



Om du har djuren så har vi vad de behöver

Lasses Foder är din personliga leverantör i Värnäs, Lammhult.

Hos oss finner du foder, stängsel, gödning, fröer mm.

Besök oss torsdag eller lördag 8-12. Bor du i närområdet så kör vi hem varorna åt dig.

Affären Modahl

En levande, gammeldags lanthandel från 1898 en mil norr om Lammhult. Besök oss för att handla eller bara för nostalgi och atmosfär.

På grund av Coronan Ring innan du vill komma.



Lasses Foder – 0472-260 524
Affären Modahl – 0382-240 25

Två små företag
för den lilla kunden

AGROFERESTRY

Agroforestry innefattar olika odlings- och betessystem som går att applicera på både ekologisk och konventionell odling och bete. Grunden är perenn samodling/-bete med träd och/eller buskar som ger en mängd olika positiva utfall på ekonomi, biodiversitet, klimat m.m. Ett av odlingsystemen, alléodling, har i forskning i tempererat klimat visat sig ge upp till 40% större skördar på samma yta som när man odlar grödorna var för sig på en lika stor yta.

Vi i styrelsen för föreningen Agroforestry Sverige jobbar bl.a. för att agroforestry ska bli lättare att starta och utveckla i Sverige.

Därför har vi skapat en enkät som kan hjälpa oss att förstå hur vi skulle kunna hjälpa dig som odlare/betesbrukare att initiera och utveckla det/de agroforestrysystem som du önskar och behöver för att göra din verksamhet mer resilient och lönsam. Vi vill ha så mycket underlag som möjligt inför vårt fortsatta arbete så gå gärna in och svara på frågorna, det tar ca 5-10 min.

Enkäten finner du direkt på www.agroforestry.se

SOFIA MARTINELL-FUNCH

Fjällsäter kulturgård,
styrelseledamot i Agroforestry Sverige

STÄRKT ÄGANDERÄTT AV SKOG?

Skogsutredningen 2019 skulle undersöka möjligheterna och lämna förslag på åtgärder för stärkt äganderätt till skog, nya flexibla skydds- och ersättningsformer vid skydd av skogsmark samt hur internationella åtaganden om biologisk mångfald ska kunna förenas med en växande cirkulär bioekonomi. Det låter på det stora hela bra. Nu har dock en första rapport kommit och vi kan bland annat läsa följande:

“Det enda realistiska sättet att genomföra en reform av denna storleksordning, med så många markägare (cirka 7 300 enskilt ägda fastigheter) är på ett samlat och planerat sätt. Att skydda områden utifrån enskilda markägares önskemål, och utifrån den ordning som markägare anmäler intresse,

skulle göra arbetet mycket långdraget och administrativt kostnadskrävande. Svårigheterna att planera och budgetera för formellt skydd skulle även medföra en påtaglig risk för att anslag saknas för den markägare som efter en tid ändrar uppfattning och vill ha ersättning för den inskränkning som de facto finns på fastigheten. Detta kan skapa problem efter till exempel ett generationsskifte, då fokus för statens naturvårdssatsningar kan ha flyttats. “

Här framgår tydligt att utredningens uppdrag, att stärka äganderätten istället byttes till det motsatta. Statens möjlighet att beslagta privata skogsfastigheter är det som kommer att stärkas. Småbrukaren lär återkomma i frågan med en mer uttömmande analys.

SKÅNE BERÄTTAR OM SITT 2020

Alla har vi i år upplevt neddragningar i de flesta verksamheter. Även för Småbrukarna har så skett. Innan alla restriktioner trädde i kraft hade vi en filmkväll i Pärupsbydegård med 10 deltagare. Filmen gav oss en inblick i lantbruket från 1920-30-talet och framåt. Vilken skillnad! Vi fick också en lära oss hur och när traktorhytter och bågar kontrollerades.

Den 26 februari höll vi vårt årsmöte som samlade 13 deltagare. Efter sedvanliga förhandlingar utsågs PerOla Ohlson och Lennart Svensson att vara ombud för Skåne på förbundsstämman. Till ersättare utsågs Anders Söberg. Efter mötesförhandlingarna hade vi en trevlig stund med ärtsoppa, PerOlas hembakta bröd och Bengt Jönssons goda mjölk. Kaffe och hembakt sockerkaka av undertecknad avslutade kvällen. Alla tycker att det är roligt att ses.

EN TRÄDRIK HÖSTUTFLYKT

Den 17 oktober gör vi en höstutflykt till Arboretet i Kiviks Esperöd. 13 personer sluter upp. Arbor är det latiniska ordet för träd och arboretum betyder således en samling av träd. Vi hade en fantastisk dag på många sätt med en trevlig och lärorik guidad tura av ägaren Bo Hulthen. Jag visste inte att det fanns så många olika sorters träd – bland annat från Nordamerika, Kina och Marocko. Till exempel en väldig Kaskadgran. 22-27 meter hög och en stam med tre meters omfång. Ingen tanke på att sätta julfelysning här.

Ursprungligen var det ryttmästare

Albert Wallis från Dyrbecks gård som grundlade arboretet. Han köpte gården 1922 och hade planterat 3000 träd innan sin bortgång 1925. Den nuvarande ägaren tog över 1985 och har lagt ner mycket arbete på att underhålla och utveckla arboretet. Ett stort tack till Bo Hulthen för att du tog emot oss.

Vi avslutade dagen med korvgrillning, kaffe och Eskils välsmakande äpplekaka. Vi höll avtånd!

Skånes Småbrukare tackar för alla frivilliga insatser som har gjorts under året och önskar ett **Gott Nytt År**.

SAGA OLSSON

Mjöl av närproducerad spannmål,
stenmalet råg- och grahamsmjöl

Foder till nöt, svin, häst, får, fågel,
hund, katt och smådjur

Djurtillbehör och bränslepellets

Personlig service i lantlig miljö



Orgavägen 6, 617 31 Skärblacka
Tel: 011-571 51 • www.orgakvarn.se

TORGET

Här kan alla medlemmar annonsera gratis. Senast den 15 februari. Vill vi ha din radannons inför nästa nummer.

Skicka annonsen till
info@sverigessmabrukare.se eller
Småbrukaren, c/o Jonas Wangsten,
Åshammar Prästgården 1, 664 91 Grums.

SÄLJES

Lokselar

Passar till COB, nordsvensk och ardenner.
Körklara. 1000-2000:-/st
Ring Stefan på 073-84 30 807
Åtvidaberg, Östergötland.

KRAV-certifierad matpotatis

Connect mjölig och Princess fast.
10kg 140kr, 25kg 250kr.
För beställning ring.
Torbjörn Ohlsson Önnestad/Ullstorp
Skåne, 076-814 90 47, 044-701 07.

Stora smågrisar

Flerraskorsningar hårdiga och lämpliga
till uteliv, styckvis eller i grupp för vidare
uppfödning 700kr/st.
Hel eller halv gris, styckad och klar
för frysen. Slaktade på kontrollslakteri
40kr/kg.
För beställning ring.
Anders Söberg Vollsjö/Bjälkhult, Skåne
0706-706 752

Rundgående utgödsling

Bieder Robust. 60 m kedja. 6 m bana.
Aldrig använd. Förvarad inomhus.
För mer information kontakta
Ove Lindén, Lekeryd utanför Jönköping.
036-84 005, 070-725 60 71.



RUSNING EFTER LAMM

MEN KONTROLLERNA STÄLLER TILL DET

ELSA LUND MAGNUSSEN HAR GÅTT FRÅN ATT VARA MÅNSKENSBONDE
TILL ATT FULLT UT SATSA PÅ SIN LAMMUPPFÖDNING.
NU ÄR EFTERFRÅGAN SÅ STOR ATT LINDÅS LAMM DUBBLERAR ANTALET DJUR.
HÅRDA REGLER OCH MÄNGDER MED KONTROLLER STÄLLER DOCK TILL DET
FÖR DE SMÅSKALIGA LANTBRUKARNA.

Lindås lamm är ett familjeföretag. Elsa Lund Magnussen har huvudansvaret för lamm-uppfödningen och maken Espen Magnussen driver EM Timber som handlar med virke.

På gården finns det fler ben att stå på. Slakteriet omsätter årligen omkring 350 000 kronor, köttet omkring 350 000 kronor och fårskinnen 200 000 kronor.

Utöver det tillkommer konferensanläggningen, skogen och en bergtäkt. "Och vi har jordbruket där vi säljer ekologisk grynhavre till Lantmännen", berättar Elsa.



Elsa Lund Magnussen visar runt i slaktlokalen som i dag ekar tom. Från plattan utanför, där djuren samlas och bedövas innan slutet, är det vacker utsikt över sjön Gapern.

– Jag får ofta frågan om hur det känns att vara med under slakten. De är ju jättegulliga och keliga när de är nyfödda. Men redan efter ett par veckor är de ganska stora och börjar stängas och bråka. De är oerhört flockiga och är inte som hundar som kommer fram och vill prata.

Men ibland händer det att hon får gå undan.

– Det känns jättejobbigt när det är gamla tackor jag haft i åtta år. Då blir det

för känslosamt. Men alternativet att skicka iväg henne finns inte. Nu tar jag vara på hela djuret. Det är ett sätt att hedra henne.

MÅNSKENSBÖNDER

Elsa Lund Magnussen köpte gården i Lindås norr om Skattkärr ihop med sin man redan 1991. I drygt 15 år pendlade hon till jobbet i Karlstad innan hon valde att jobba hemifrån på heltid.

– Vi var såna där underbara månskensbönder som höll på under kvällar och helger. Men vi hade ju hittat en så fin plats och så åkte vi hela tiden härifrån. När vi var hemma såg vi bara allt vi inte hunnit med. Jag ville vara fri och själv bestämma

över min dag. Jag tänkte att "det ska kunna gå", säger Elsa Lund Magnussen.

Hon har tidigare jobbat som bland annat projektledare samt produktions- och företagsrådgivare på Lantmännen, Hushållningssällskapet, Scan Väst och Milko, så lantbruket var ingen främmande näring.

– Jag har alltid varit oerhört fascinerad av idisslare överlag. De kan äta gräs och sly och av det får vi mjölk och kött. Hela djuret är helt fantastiskt. Ett får är som en liten ko. Om man inte kan ha mjölkkor är det näst bäst att ha får och lamm, säger hon.



Lindås lamm expanderar och bygger ett nytt fårhus. Än så länge är en limträstomme på plats.

“Den här satsningen kan man aldrig räkna hem, men jag kan hålla på med fåren i tio år till för min kropp kommer orka. Så sett är det en investering i ens hälsa.

Och det här kan göra att vi kan ha fler djur och en större egenproduktion. För nu har vi inte ens kött nog för att fylla vår lilla efterfrågan”, säger Elsa Lund Magnussen.

EGET SLAKTERI

Efter att ha kört iväg djuren till stora slakterier inom industrin under ett tiotal år bestämde hon sig för att satsa på ett eget slakteri 2007 när hon sade upp sig från sitt heltidsjobb i Karlstad. Två år senare blev anläggningen godkänd av Livsmedelsverket och i dag slaktas omkring tusen djur om året på gården.

– Vi slipper sälja våra djur som råvara och kan istället göra hela förädlingen själva. Vi hjälper även runt 50 andra små lantbrukare med att slakta och stycka så kan de sedan kan sälja det som sitt egna godkända kött. Det mesta är lamm men även lite älg under älgjakten.

Nästa steg blev att klippa bandet till industrin och butikerna. I dag säljs allt kött direkt till kund.

– Det är ju någon som ska köra djuren och slakteriet, grossisten och butiken ska ha pengar. Minst fem ska vara med och ha betalt för djuret. Kapar man mellanhänderna kan man få lönsamhet, säger Elsa Lund Magnussen.

Framöver är tanken att trappa ner på tjänsten där Lindås lamm slaktar åt andra. Just nu byggs ett nytt fårhus och planen är att snart dubblera antalet djur från 200 till 400.

– Priserna har gått upp och industrin betalar väldigt mycket för lammen.

Så de som har bra produktion går till industrin i dag. Kvar blir de här riktigt små besättningarna, som jag har. Och de minskar lite. Om jag plockar ner slakten åt andra får jag lite mer utrymme för mitt eget. Då kan jag jobba mer med förädling och försäljning. Målbilden är att det också står en rök här snart.

“HÖG BELASTNING”

Det stora krånglet för verksamheten är mängden kontroller. Varje gång det ska slaktas måste en veterinär vara närvarande, Med 25 årliga slakttillfällen blir det en stor utgift.

– Och Livsmedelsverket är här varje vecka under hösten när vi slaktar. De gör även en rad andra kontroller under andra tider på året där de tittar på våra byggnader, hur vi sköter våra papper och hur vår provtagning ser ut. Det byggs på och blir en ganska hög belastning. Det kanske ska vara så, men jag hade sparat oerhört mycket tid och det hade blivit bättre lönsamhet om antalet provtagningar hade minskat, säger Elsa och fortsätter:

– Istället för att se att “här har vi en företagare, vi försöker knyta ihop den och skicka en person som kan ta allt” så blir det väldigt många som ska ut och kolla vad vi håller på med. Det känns onödigt.

VILDSVINSKÖTT

En sak som irriterar är att det just nu pågår en statlig utredning kring att underlätta för jägare att sälja små mängder vildsvinskött direkt till konsument utan att det passerar en slaktanläggning. I den biten ingår även subventioner för provtagning av köttet. Undantag finns redan för småskalig hantering av kött från fjäderfån och hardjur som slaktats på gården och för små mängder frilevande vilt.

– Att vildsvinsköttet ska gå via jägarnas slaktbod tror jag är rätt. För vi har en vildsvinsstam som växer enormt. Ska vi få ut det köttet måste vi börja äta det. Men vi kontrolleras ut i fingerspetsarna samtidigt som det säljs massor av kött vid sidan av. Om man har superkontroll på några småskallar och kör ett eget spår vid sidan av där man ger mer och mer lättnader, då måste man ju göra en annan riskbedömning på oss också så det blir en form av rim och reson, annars kommer vi att försvinna, menar Elsa.

Vilka lättnader hade du velat se?

– De hade kanske kunnat kontrollera

Vargbeståndet i länet är en av utmaningarna för lammuppfödarna.

Lindås lamm har byggt vargstaket runt 23 av sina 30 hektar betesmark.

På bilden syns ett provisoriskt vargstaket.

“Än så länge har vi klarat oss undan vargangrepp. De har tagit älgkalv och vi har haft loangrepp på lammen. Lodjuren kan hoppa två meter så de går inte att stänga ute”, säger Elsa.



mig som företag och göra stickprov. Det hade varit underbart. Eller kanske ha ett större egenkontrollprogram? Och kanske hade det inte behövt vara en veterinär på plats varje gång det slaktas? Det utbildas för få och de är dyra och svåra att få tag på. Man hade kanske kunnat plocka ner det till en annan personalgrupp, som utbildade hygienassistenter eller livsmedelstekniker.

GLAPP

Hon menar att det finns en rad EU-regler som sätter käppar i hjulet för småskaliga producenter. För lammuppfödare krävs det nämligen från EU-nivå att köttet hanteras på godkända livsmedelslokaler.

– Reglerna är gjorda för den stora industrin. Och det är där glappet finns. Det finns egentligen inget regelverk för oss som är väldigt små och där riskerna är väldigt få. De storskaliga slakterierna har ju anställda veterinärer som står där hela dagarna.

Slakteribiten bekostas till hälften av statligt stöd. Vill man förädla köttet och exempelvis göra korv finns det inga lättnader för det.

– Då taggar det igång som om vi vore en storskalig industri. Och slakterimässigt har vi högre kostnader i Sverige än övriga Europa. Det gynnar inte vår förmåga att konkurrera, säger Elsa Lund Magnussen.

Efter sitt förra besök hos Lindås lamm ställde riksdagsmannen Lars Mejern Larsson en fråga till landsbygdsministern för att se om hon var beredd att se över systemet för lammuppfödning för att underlätta för småbönder.



FÖRENKLING

De här frågorna har engagerat riksdagsledamoten Lars Mejern Larsson (S). Efter ett besök på Lindås lamm i våras skickade han in en fråga till landsbygdsministern Jennie Nilsson (S). Där trycker han på vikten av att underlätta för småskaliga lammuppfödare och slakterier.

– Min intention är att det skulle kunna gå att göra en förenkling utan att tumma på kvalitet och kontroll. Det finns en jättestor efterfrågan på lammkött och svensk landsbygd har en jättepotential att växa om lantbrukarna får de rätta förutsättningarna, säger Lars.

Det håller Jennie Nilsson med om i sitt svar. Och landsbygdsministern lovar att fortsätta följa frågan kring regelsystemet.

– Vi får fortsätta diskutera och gemensamt försöka hitta lösningar. Jag ser att vi har en potential. Med EU-kontrollen kommer vi nog ingenstans. Men kanske kan vi hitta en nivå där man i mindre skala kan säga att “slaktar du så många lamm så gäller det här”, så det kanske blir hanterbart, säger Mejern.

Elsa Lund Magnussen förstår att det här inte är en lätt nöt att knäcka.

– Det finns ju en anledning till att just kött och mejeri har ett så starkt regelverk. Vi vill inte tillbaka till galna

kosjukan eller se mer fusk. Men i dag kan vi inte ens producera 30 procent av det lammkött vi äter i Sverige. Efterfrågan ökar, men det gör inte produktionen. Vi får säga nej till folk som vill köpa. Det är synd, när vi har så bra förutsättningar för att lyckas, avslutar Elsa.

TEXT: FRIDA FLODKVIST
FOTO: LISA OLAISSON

MILJARDER FRÅN EUs JORDBRUKSSTÖD HAMNAR FEL

EUs gemensamma jordbruks- och landsbygds politik, även kallad CAP, Common Agricultural Policy, är EUs största utgiftspost med en årlig budget på 54 miljarder Euro. Det övergripande syftet idag är att utveckla politiken i linje med FN:s hållbarhetsmål, förverkligat genom exempelvis stöd till jordbrukarnas inkomster, en hållbar matproduktion, en levande landsbygd, biologisk mångfald och klimatanpassning.

ANALYSERAT VARJE ENSKILD UTBETALNING

Det är redan känt att endast 20 procent av EUs jordbrukare får 80 procent av stödet, men i vilken utsträckning fördelningen överensstämmer med målen för jordbrukspolitiken har länge varit höljt i dunkel till följd av bristande transparens och snårigt rapporteringssystem.

För att ta reda på om, och i vilken utsträckning, utbetalningarna faktiskt stödjer de politiska målen skapade några lundaforskare en databas som mappar geografisk tillhörighet med utbetalningarnas syfte och mål.

Utbetalningarna analyserades utifrån CAPs nio mål samt FN:s hållbarhetsmål. Vidare analyserades fördelningen av stödet utifrån tre dimensioner på regional nivå: jordbrukarnas samlade inkomster, utsläpp av växthusgaser och bevarande av biodiversitet. Varenda enskild utbetalning under 2015 har analyserats.

EN NY STUDIE HAR I DETALJ
ANALYSERAT HUR EU-STÖDET
TILL LANTBRUKARE FÖRDELAS.

RESULTATEN VISAR ATT
UTBETALNINGARNA OFTAST
GÅR TILL REDAN RIKA
LANTBRUKARE SOM DESSUTOM
GENERERAR BÅDE STÖRST
VÄXTHUSGASUTSLÄPP OCH
STÖRST SKADA FÖR DEN
BIOLOGISKA MÅNGFALDEN.

MILJARDER TILL REDAN RIKA BÖNDER

– Vår analys visar att minst 24 miljarder euro betalas ut som inkomststöd till redan rika bönder i redan rika regioner, medan fattigare områden där de flesta av EUs lantbrukare bor får allra minst, säger Kimberly Nicholas, forskare vid Lunds universitets centrum för studier av uthållig samhällsutveckling, Lucsus, och den som lett studien.

Forskarna menar alltså att dagens politik snarare förstärker inkomstskillnaderna mellan rika och fattiga jordbrukare, snarare än att minska dem, samt att stöd ämnat för landsbygden tenderar att hamna i urbana områden som London och Madrid.

Lösningen är dock inte att slussa över alla pengar till fattigare områden,

enligt forskarna. En betydligt större andel av medlen bör öronmärkas till hållbarhetsarbete, anser de.

SAMMA SAK I SVERIGE SOM I ÖVRIGA EU

– Pengarna behöver omfördelas så att en betydligt större andel går till att stödja olika typer av mål, i synnerhet klimat- och miljöåtgärder. Annars kan vi inte nå de uppsatta målen, säger medförfattare Mark Brady, ekonom och utredare vid Sveriges lantbruksuniversitet, SLU, och Lunds universitet.

Just nu håller CAP på att omförhandlas för nästkommande programperiod på sju år, så rapporten kommer lägligt enligt forskarna som hoppas på att stödet framöver kommer att styras upp för att i större utsträckning bidra till CAPs moderna mål och FN:s globala mål för hållbar utveckling.

HUR SER FORSKARNA PÅ SVERIGES LANTBRUK?

– De generella slutsatserna gäller för Sverige också, men vi går inte in på enskilda länder i artikeln. Exempelvis hör slättbygden till de rikare och mer miljöbelastande områden, medan jordbruk i skogsbygd i hög grad bidrar till biologisk mångfald i form av naturbetesmark och har relativa låga inkomster, säger Mark Brady.

LUNDS UNIVERSITET

GRÖNSAKSODLAREN SOM ÄLSKAR OGRÄS

"ATT HITTA SIN PASSION OCH LÅTA DEN STÅ I FÖRSTA RUMMET.
ÄR DU PASSIONERAD KLARAR DU VAD SOM HELST."
SA TAREQ TAYLOR TIDIGARE I TIDNINGEN.
JUST DETTA BLIR VÄLDIGT TYDLIGT NÄR JAG TRÄFFAR MIKAEL JIDENHOLM
SOM GRUNDADE OCH DRIVER UGGLARPS GRÖNT.

Ett par mil söder om Falkenberg ligger den lilla byn Ugglarp. En typisk Halländsk sommarort nära Kattegatts fina sandstränder. Där vägen tar slut hittar jag fram till en ganska oansenlig byggnad. Jag parkerar på framsidan vid gårdsbutiken som så här en tisdag i oktober är stängd. Går runt huset och på lastbryggan möts jag av Mikael Jidenholm. Han sveper med handen utöver odlingsfälten bredvid och med havet bakom. Just det salta vattnet, sanddynerna och de saltstänkta stormarna präglar mycket av verksamheten på Ugglarps Grönt.

På sommaren håller Mikael uppskattade kurser där deltagarna får lär sig allt kring det ätbara som man kan finna på de Halländska stränderna



2000 ARTIKLAR

Ugglarps Grönt är idag Sveriges största grönsaksodlare. Ja, inte i volym, anställda eller omsättning men väl i antalet artiklar i sortimentet. Mikael gissar att det är runt 2000 olika sorters produkter som de säljer. Självklart blir jag förvånad och undrar hur det kan vara möjligt.

– Vår odling är inte bara odling utan även samling, Vi börjar redan i och vid havet. En bit ut i vattnet plockar vi tång och annat ätbart. På stranden finner vi uppåt 20 olika sorter. Bland annat strandglim, saltarv, strandkål, trift och strandmålla. Lite högre upp växer vresros havtorn och kråkbär, berättar Mikael.



Flower Sprout är en korsning mellan brysselkål och grönkål. Man äter de små buketterna som växer ut från stammen likt brysselkål

Basen i verksamheten är dock odlingen. Handeln med fröer är internationell och för att finna de riktigt ovanliga sorterna så söker Mikael över hela världen. En viktig del i jakten på udda sorter är de stora mässorna nere i Europa. Ibland går det dock inte att köpa de fröer som man vill i Sverige då frömarknaden är indelad i kvoter för olika länder. Då får man finna andra vägar. Mikael berättar om när han hade fått nys om en spännande nyhet.

– Den brittiske grönsaksodlaren Tozer Seeds hade fått fram en naturlig hybrid mellan brysselkål och grönkål. Detta lät intressant tyckte jag och försökte få köpa frön vilket visade sig vara omöjligt bland annat på grund av EU-regler. Sen fick jag reda på att frön såldes till USA och därifrån lyckades jag komma över en så kallad provodlingspåse om några tusen frön. På så sätt var vi de första i Sverige att odla Flower Sprout, eller Kalettes som den nu mycket populära växten också kallas, berättar Mikael.



Morötter
i olika färger,
former och
storlekar

ÖKAD JORDHÄLSA GER GODARE GRÖNSAKER

Vi odlar i samarbete med naturen säger Mikael och berättar att de försöker anamma ett regenerativt tänk i sin odling. Betydelsen av regenerera kan sägas vara återbilda eller förnya. Viktigt men inte helt lätt för en grönsaksodlare där perenna grödor är sällsynta och jordbearbetning ofta en nödvändighet. Så här förklarar Mikael att de arbetar för att lyckas.

Inga kemiska bekämpningsmetoder

- Växtföljd (sexårig)
- Levande jord ger plantorna starkare motståndskraft mot angrepp
- Biologisk bekämpning vid behov

Levande jord

- Tillför mullämnen som berikar jordens mikroliv till exempel genom grönskompost, naturgödsel, grön gödsel

Sparsam bevattning och minimal konstgödsling

- Låter plantorna växa i sin egen takt, vilket ger bättre smak och näringsinnehåll

Sparsamt traktorkörande

- Sparar på diesel
- Packar inte jorden
- Mer ogräs som bidrar till grön gödsling

Stor mångfald av sorter

- Gynnar hela ekologin

Även om Mikael alltid jagar de udda och nya sorterna så odlar man givetvis också helt vanliga grönsaker på Ugglarp. Eller kanske inte bara helt vanliga. I sortimentet finns många olika sorter av morot, betor, kål, rättikor, rovor mm. Allt från gamla kultursorter till det allra senaste.

DET FINA MED OGRÄS

Nu är det inte ogräs på artikelns stora bild utan Hallands favoritgröda grönkål. Långkål är ett måste på julbordet och Ugglarps Grönt säljer stora mängder grönkål varje normal höst. Men denna höst är, som alla vet, inte normal. Restaurangerna har i stort sett slutat att köpa så man kanske till och med kan säga att den fina grönkålen är ett slags "ogräs".

Hur kan det då komma sig att en grönsaksodlare älskar ogräs? För Ugglarps handlar det om att se allt ätbart som en potentiell produkt i sortimentet. Därför ondgör man sig inte över våtarv, älgört, eller kirskaal utan skördar och packeterar snyggt för att sälja till restaurangerna.



Fint blommande våtarv färdig för skörd. Sveriges vanligaste ogräs som för de flesta andra odlare är ett jobbigt gissel.

Knölsyskan är ett besvärligt ogräs på fuktiga sand- och mulljordar. De underjordiska stamknölna lär ha använts som mjölersättning i nödröd. Idag skördar Ugglarps dessa till restaurangerna.

FÖRSTA STEGET MOT LÖNSAMHET

För många mindre odlare så är det väldigt mycket handkraft som gäller. Man kryper på knä och sätter plantor eller rensar ogräs. Det är svårt att komma upp i en omsättning som det går att leva på. Mikael menar att det gäller att våga ta klivet till nästa nivå. Om man väl gör det så blir det mycket lättare att fortsätta att skala upp verksamheten. Med nästa nivå menar Mikael att skaffa specialredskap och maskiner. Det finns idag ganska gott om prisvärda begagnade traktorburna fräsar och bäddläggare liksom plantsättare, radhackor och upptagare. Arbetet går lättare, blir roligare och mer tid kan avsättas till försäljning och kundvård.

RIK PÅ ERFARENHETER

Så länge Mikael kan minnas så har han odlat. Han fick sitt första växthus när han var sex år, öppnade gårdsbutik som han var sex år, öppnade gårdsbutik som han var 12-åring och har levt på sitt odlande sedan har var 20 år. Verksamheten växte, försäljningen började ske via grossister, det blev större volymer och lägre priser. När han fick 50 öre kilot för tvättade morötter och kommunerna krävde skalad och förkokt potatis började han tröttna. Den passion som Mikael tidigare hade känt för grönsaksodling var försvunnen.

Det här var i slutet av 90-talet och det "nya Skandinaviska köket" började växa fram på det bästa restaurangerna. Här kanske det finns en möjlighet till

ny inriktning. Att sälja på kvalitet och inte volym. Mikael hade tidigare sålt till Mattias Dahlgren på Grand Hotel i Stockholm men nu behövs det många fler restauranger. På andra sidan sundet, i Köpenhamn, händer det mycket. Noma etablerar sig som världens bästa restaurang. Mikael bokar ett besök och möts av en helt annan värld än då han sålde vitkål på pall. Här efterfrågar man annorlunda grönsaker. Ju kontsigare växter desto bättre.

Mikael återvänder hem, full av energi. En ny affärsidé växer fram och passionen för odlandet återvänder.

TRE GODA RÅD

Mikael har lärt sig mycket under alla år han har hållit på. Då tänker jag kanske inte främst på själva odlandet utan på vad som krävs för att lyckas nå ut till restauranger och konsumenter. Alltså där du kan finna lönsamhet som liten grönsaksodlare.

1 Du bör vara en odlingsnörd

Att brinna för att odla fram de bästa grönsakerna. Finna nya sorter och användningsområden.

2 Du bör kunna laga mat

När du står på en marknad eller i din gårdsbutik och får frågan hur något tillagas bör du kunna berätta ett antal recept. Om du säljer till de fina restaurangerna bör du ha ätit på desamma och upplevt hur de behandlar dina produkter.

3 Optimera din logistik

Som liten vinner du mycket på att inte köra ut allt själv. Gå samman med kollegor eller anlita någon form av inköpscentral.



För alla som odlar grönsaker till försäljning så är ett kylrum en bra investering. Det bör vara så stort att man kan hantera pallar. Både för färdigpackade leveranser men också för lagring.

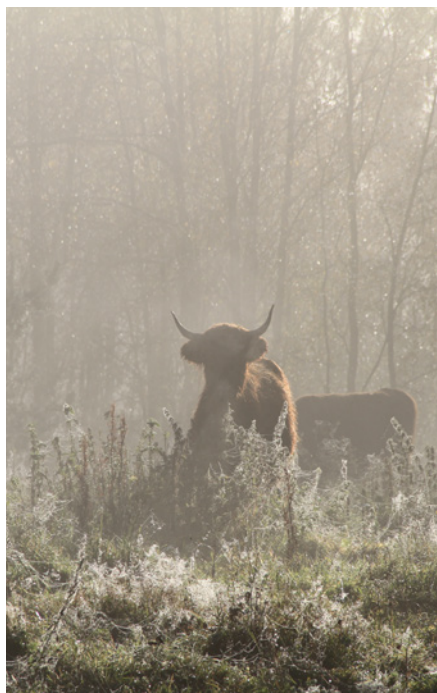
JONAS WANGSTEN

SJÄLVHUSHÅLL I SAMKLANG MED DJUR OCH NATUR

FÖR JOHN-ERIK OCH CARINA LINDE ÄR ALLT SJÄLVKLART.
DE LEVER SITT LIV PRECIS SÅ SOM DE ÖNSKAR. HARMONISKT MEN OFTA SLITSAMT.
MED STOR VÖRDNAD FÖR TIDIGARE GENERATIONERS KUNSKAP OM HUR MAN BRUKAR
JORDEN PÅ ETT HÅLLBART SÄTT ÖNSKAR DE SJÄLVA VARA EN DEL AV FRAMTIDEN.
ATT FÖRA SIN KUNSKAP VIDARE TILL DE YNGRE.



Foto: Nils Andersson



En tidig oktobermorgon lämnar jag ett stilla Båstad. Solen är på väg upp. Det ser ut att bli en fin dag. Jag skall hälsa på John-Erik och Carina Linde på gården Bränneslätt. På små slingrande vägar tar jag mig hela vägen upp på Hallandsåsen. Utsikten över Laholmsbukten kunde ha varit enastående om inte morgondimman hade omslutit mig. Att vädret skiftar mellan slättlandskapet i norr och Bränneslätt är inte så konstigt. Nästan 200 höjdmeter skiljer. Så när det är barmark i Båstad kan snön ligga djup uppe på åsen. Jag har också lämnat odlingszon 1 eller kanske egentligen 0 för att komma till zon 3.

När det inte är långt kvar lättar dimman något. I en hage går en flock fina Highland. Det är dock inte den sortens kor som, tillsammans med John-Erik, möter mig vid det stora trädet som markerar

infarten till gården Bränneslätt. När vi går den lilla vägen fram till gårdsplanen följer en flock nyfikna rödkullor oss. Hagen tar slut och vi möts istället av olika myskankor som vankar runt på gårdsplanen.

– Just gamla djurraser ligger mig mycket varmt om hjärtat, berättar John-Erik. Att bevara det gamla. Inte bara djur utan också växter är viktigt. Men minst lika viktigt är att hålla liv i gamla tekniker och redskap. Det är mycket som går förlorat när den kunskapen försvinner.

BESÖK I MATAFFÄREN EN GÅNG I MÅNADEN

Strax kommer John-Eriks fru Carina ut och hälsar mig välkommen. Förmiddagskaffet är klart så vi går in i köket där vedspisen värmer gott.

För Carina, som är textillärare i grunden, faller det sig naturligt med hantverk. Inte bara det textila utan också mathantverk. Carina berättar att de i stort sett är självförsörjande på allt de behöver. Det är hon som sköter trädgårdsland och växthus och mjölkar hushållskon. Det är också främst hon som står för förädlingen av gårdens produkter. Till kaffet får jag ett smakprov. Lagrad hårdost i olika varianter, krämig, och kryddad fetast, två sorters smakrikt rågbröd, smör, mjölk, plommonmarmelad, morotskaka mm. Allt mycket välsmakande. Det är endast kaffet och sockret som är köpt i affären nere i byn.

– Det blir inte så ofta vi behöver åka och handla. Nu är det mer än fem veckor sedan senast, säger Carina.



Rödkullan är en av våra få kvarvarande gamla svenska lantraser. Den var förr vanligt förekommande i främst Svealand. Under 1900-talet minskade rasen betänkligt. Idag finns det ca 700 handjur och 2000 hondjur.

Rödkullan är en kombinerad mjölk- och kötttras. De är goda grovfoderomvandlare och trivs ute större delen av året.

Potatisen är sedan en tid upptagen men i trädgårdslandet prunkar det fortfarande.

Synd bara att det finns andra än människor som gillar att äta på morötterna.



På Bränneslätt har man givetvis många olika djur. En hönsflock, två hushållsgrisar, 20-25 rödkullor och tre bisamhällen.

Djuren hålls mest för att bidra till det egna hushållet. Mjölk, ägg, honung och kött gör att man klarar sig året runt. Jag undrar om de inte har lite väl många rödkullor för kött till eget bruk.

– Visst är det så. Rödkullorna har vi för att hålla markerna öppna och de ger en betydande inkomst till gården. När de är slaktmogna säljer vi dem till Lindegrens slakteri. Ett lagom stort slakteri när man verkligen värnar om djuren in i det sista, där man uppskattar de värden som köttet får när djuren har fötts upp på ett bra sätt. Det känns bra att veta att våra djur till slut når de konsumenter som värdesätter verklig kvalitet, menar John-Erik.

KAMP MOT SKADEDJUR

Tyvärr finns det också icke önskvärda djur på gården. Man har ganska stora problem med både vildsvin och hjortar. Ankorna som jag träffade för en stund sedan håller sniglarna i schack men det finns annat i grönsakslandet som äventyrar skörden. Nytt för i år är både sorken, som går hårt åt morötterna, och en 3-4 cm lång jordfärgad larv. Carina berättar att hon märkte att något var fel när ett flertal nysatta kålplantor visnade. Stjälken var söndergnagd i markytan och det fanns gångar i jorden. Hon grävde lite och hittade larverna.

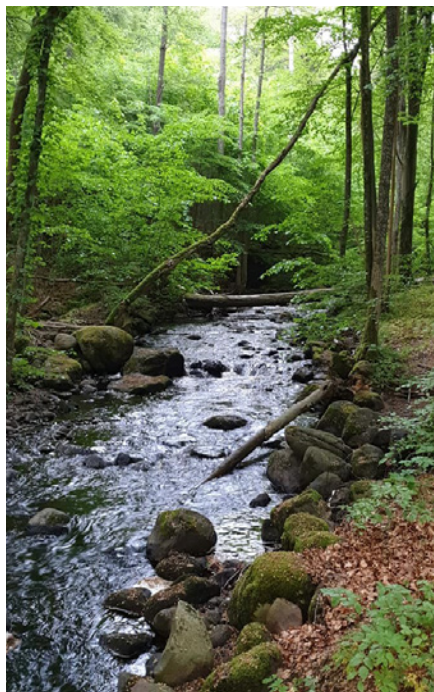
– Jag fick söka ordentligt innan jag kom fram till vad det är för larver. Nu vet jag att de kommer att bli harkrankar i sitt nästa stadie, säger Carina.

LIVSLÅNG PASSION FÖR HÄSTAR

När man växer upp på bondgård kan man välja att gå i föräldrarnas fotspår eller gå sin egen väg. För John-Erik Linde, vars föräldrar drev den största mjölkgården i Östra Karup, blev det det senare. När John-Erik var 10 år fick han och hans lillebror en fjordhäst av pappan. Då föddes det hästintresse som bara har växt med åren. Tidigt samlade han på sig en mängd gamla hästredskap. Långt från så som föräldrarnas konventionella jordbruk sköttes. Han jobbade hemma på föräldragården men egentligen ville han något annat.

Uppe på åsen fick han kontakt med en gammal kvinna, Edit, på gården Bränneslätt. Hennes önskan var att gården skulle brukas med hästar på samma sätt som förr. Tonåringen John-Erik var här





En mycket intressant förmiddag närmar sig sitt slut och jag tar adjö av Carina och John-Erik. Carina skall fortsätta att rensa årets skörd av olika bönor och John-Erik behöver flytta rödkullorna till nytt bete.

Jag försätter den lilla vägen öster ut för ta mig nedför åsen. Snart kommer jag fram till en korsning. På avstånd hörs den hårt trafikerade E6:an men jag svänger söderut på den gamla riksvägen. Genom en vindlande och prunkande dalgång med en forsande å som vägens närmast granne kommer jag ned till det anrika världshuset Margretetorp. Här möts jag av dimman igen så slättlandskapet på Hallandsåsens södra sida ser jag inte mycket av.

Man kan säga att Bjärehalvön kännetecknas av två saker. Årets första potatis och golfbanor. Potatisen är alltid tidig

på Bjäre tack vare den milda klimatet. Detta är också något som de sju (!) golfbanorna marknadsför. Här kan man spela året om.

På andra håll i landet så byggs det bostäder eller logistikområden på bästa åkermarken. Bjärehalvöns golfbanor går dock att plöja upp om vi skulle behöva odla mer.

Jag är på väg till den lilla orten Förslöv. Trots att det endast bor ca 2000 människor här så finns det i stort sett allt man behöver. Till och med en helt modern järnvägsstation då det är här som tunneln genom Hallandsåsen mynnar ut.

I Förslöv finns också huvudkontoren för två av Sveriges mest framgångsrika företag i byggbranschen. 1959 grundades både PEAB och Lindab. De är dock unga jämfört med det företag som jag nu är på väg till.

så ofta han kunde för att hjälpa till och framför allt lära. Han kände ganska omgående att han hade hittat hem.

Edit blev äldre och orkade inte sköta gården så 1987 tog John-Erik över. I samma veva var han på dans i Skummeslövsstrand längst in i Laholmsbukten. Där träffade han Carina och det dröjde inte länge förrän hon flyttade in på Bränneslätt.

Tillsammans har de byggt vidare på Edits gård och hennes tankar. Centralt för verksamheten är John-Eriks älskade norska fjordhästar. Idag finns här fem fjordingar. Gamla trotjänare och någon på tillväxt. Att fjordingar är kända för att vara lugna med ett trevligt sätt märker jag när vi hälsar på dem i hagen. Det är inte så konstigt att de lämpar sig bra för det småskaliga jord- och skogsbruket på Bränneslätt.

På Bjärehalvön är det alltid nära till havet.
Det gör att det ofta dröjer långt in på dagen
innan dimman lättar



HANTVERKSMÄSSIG RÖKNING ÖVER BÄDD AV GLÖDANDE ALSPÅN

NÄSTAN VARJE MINDRE ORT HAR DEN DÄR BUTIKEN ELLER KAFÉET
SOM ALLTID HAR FUNNITS. SOM GENERATIONERNA FÖRE DIG BESÖKTE
OCH SOM ALLA FORTFARANDE PRATAR OM.
PRECIS ETT SÅDANT STÄLLE ÄR HEBERLEINS I FÖRSLÖV.





Jonas Heberlien ser till bädden av glödande al- och bokspån och lite eneflis i det stora rökrummet.

FJÄRDE GENERATIONEN REDO ATT TA ÖVER

Jonas och hans syster Marie tog över verksamheten efter sina föräldrar 1989. Då hade charkuteriet utökats med en dagligvaruhandel och försäljning av charkvaror till andra butiker i södra Sverige. I och med EU-inträdet så krävdes ett EU-godkänt charkuteri för att få fortsätta med den försäljningen så 1999 byggdes ett nytt charkuteri, vilket Marie och hennes man driver idag. Heberleins är ett familjeföretag som med varje ny generation har utvecklats framåt. Jonas och Maries barn är nu på god väg, att som fjärde generation, sätta sin prägel på verksamheten. Utvecklande generationsskiftet är inte så lätt, men alltid nyckeln till framgång.

Allt kött i butiken och till charktillverkningen kommer från lokala uppfödare i nordvästra Skåne. På hösten har man även viltkött. Och vildsvin undrar jag.

– Ja, vi försöker men det blir för dyrt så kunderna vågar inte prova vildsvinskarré till grillen, säger Jonas

LÅNGVÄGA KUNDER

Som många andra små förädlare av livsmedel är det viktigt för Heberleins att ha en bred verksamhet. Därför har man också en stor cateringverksamhet till tex bröllop, födelsedagar, student eller företagseven. Då måste PEAB och Lindab vara bra kunder undrar jag.

– Nja, säger Jonas. Lindab har ett eget fint kök men PEAB köper ibland. Vår viktigaste målgrupp är privatpersoner från en stor del av sydvästra Sverige.

Jonas Heberlien är lite orolig. Julen är årets absolut viktigaste tid för den anrika delikatessbutiken. Ett julbord utan korvar, pastejer och syltor från Heberleins är otänkbart för många runt om på Bjäre. Fullt med folk och långa köer varje dag. Omsättningen tiodubblas. Men i år är det inget vanligt år. Alla julmarknader är inställda och antalet kunder i butiken måste begränsas kraftigt. Vi får se hur det går säger Jonas.

Trots osäkerheten kring försäljningen så är butikens stora disk välfylld. Det är de egna charkprodukterna som alltid har varit basen för verksamheten. Allt började när farfar Hilmer kom till Sverige på 20-talet. Han tog inte bara med sig sitt tyska efternamn utan också en mängd traditionella recept på korv och annan chark. 1932 startade Hilmer i Förslöv.



NÄR KVALITET FRÅN JORD TILL BORD ALLTID ÄR DET CENTRALA

LINA OCH DAVID LINDEGREN VÅGADE TA STEGET.
ATT LÄMNA STADEN OCH SATSA HELHJÄRTAT PÅ ETT MINDRE EKOLOGISKT JORDBRUK.
DEN VACKERT BÖLJANDE SINARPSDALEN BLEV PLATSEN DE SÖKTE.





och jobbade på kontor. Men en liten kollonilott väckte intresset för odling och planerna att flytta ut på landet och bli självförsörjande växte. 2004 tog de steget och köpte 1800-talsgården i Sinarpsdalen. Med mycket att lära och pendling till jobben i stan så blev det inte så mycket tid över för att utveckla verksamheten. Därför sa David upp sig från sitt jobb på Länsstyrelsen efter några år.

Närmaste grannens naturliga sätt att hålla sina rödkullekor inspirerade och snart skaffade David och Lina egna. Man började rusta upp gårderna med en flock linderödsgrisar som markberedare och planerade för framtiden med hjälp av kunniga grannar. Samtidigt började de en ganska blygsam försäljning av köttlådor direkt till konsument.

Jag lämnar Förslöv och beger mig tillbaka mot Båstad. Vägen dit går genom en av Sveriges vackraste dalgångar. Sinarpsdalen består av ett varierat odlingslandskap med betesmark och åkermark, men också stora partier skogsmark. Innan skiftena bestod Sinarpsdalen till större delen av fäladsmark till flera byar i området. Då dominerades området av öppen hedmark med enbuskar och ljung. I dalbotten gick tidigare järnvägslinjen mellan Båstad och Helsingborg där tåget mödosamt jobbade sig uppför åsen. En fantastisk utsikt på den tiden jämfört med dagens svarta tunnel.

ATT BÖRJA FRÅN NÄSTAN NOLL

Jag skall hälsa på familjen Lindegren som driver sitt jordbruk på dalens sluttningar. Att börja med jordbruk var inte självklart för David och Lina. De bodde i Lund

DEN EGNA DJURHÅLLNINGEN

– Våra rödkullor lever i flock där korna betäcks naturligt av avelstjuren. De högdräktiga korna har möjlighet att gå upp i skogen eller i en annan del av hagen där de får kalva i avskildhet. Kalvarna tillåts dia sina mödrar långt in på hösten. Flera generationer av kor går sida vid sida. Vi känner dem väl, alla korna har namn. På sommaren strövar de fritt över våra naturbetesmarker, berättar David.

De som besöker Lindegrens möts ofta av deras linderödsgrisar som har sina vinterhagar precis bredvid parkeringen. På sommaren låter man dem böka runt i den närbelägna lövskogen.

Sedan ett par år har man också skaffat får. Perfekta djur för att hålla marker öppna där korna inte går.



Längs den gamla fågatan får rödkullorna sällskap av ett par fjällkor



VERKSAMHETEN VÄXER

2010 blev Lindegrens delägare i Bassholma slakteri utanför Munka-Ljungby. Ett småskaligt slakteri som man idag är ensam ägare till och som nu heter Lindegrens slakteri.

2012 hölls de första matvandringarna och matlagningskurserna och 2013 invigdes den egna gårdsbutiken. En mycket tilltalande och inbjudande lokal. Det märks att Lina arbetar som arkitekt. Nu hade man kontroll på hela verksamheten – från jord till bord. Djuren och slakten samt hängmörning, styckning och charkuteri i anslutning till butiken.

– Och så träffar man kunderna och kan berätta om produkterna. Just dialogen med den som skall tillaga och äta är värdefull. Därför är det extra viktigt att den som står bakom disken har

mycket god kännedom om bland annat styckningsdetaljer och tillagning. Det känns bra att våra tre barn, som har vuxit upp med verksamheten, bemannar både butik och marknader så mycket de hinner, säger David.

VARFÖR INTE LUFTTORKAT?

I källaren under gårdsbutiken ligger charktillverkningen. Lina och David har länge varit förjusta i den italienska matkulturen. Varför skulle vi inte kunna specialisera oss på lufttorkade produkter, tänkte David. Lufttorkad skinka, salami, bresaola, lammchorizo mm.

I kylrummet trängs slaktkropparna i väntan på rätt dag för styckning. Nu på hösten är det mycket lamm och får

I den fina gårdsbutiken är allt transparent. Genom en stor glasruta bakom köttdisken kan kunderna följa styckarnas arbete. Nere i bildens vänstra hörn anas ett golvfönster. Tittar man ner så kan man ta del av charktillverkningen i källaren.

Att finna svensktillverkade sådana produkter i vanliga butiker går i stort sett inte. Det fanns bara ett litet problem. David hade inte tillverkat lufttorkat tidigare. Därför åkte han till Ås i Jämtland. Här finns Eldrimner – ett nationellt centrum för mathantverk med en omfattande kursverksamhet.

När vi tittar in i det välfyllda torkningsrummet berättar David om torkningsprocessen och vad som är viktigt att tänka på. Lufttorkning är charkuteri av den lite högre skolan. För att lyckas krävs





Det finns bra kött och så finns kött från en åtta år gammal Jerseyko som endast har ätit gräs hela sitt liv. Det är inte ofta Lindegrens kan erbjuda så här fint marmorerad entrecôte. Riktigt bra kött måste få ta tid.

- Använd salt utan jod. Jodsalt dödar de mjölksyrabakterier som behövs för att utveckla god smak under mognaden.
- Undvik färska kryddor. Detta för att eliminera bakterierisken.
- Var noga med hygien. Tvätta händerna noga eller använd plasthandskar.
- Det gäller att få bort 20 procent av fukten så snabbt som möjligt. Då har du en bakteriemässigt säker produkt, där bakterierna inte kan växa. Vägen är ett viktigt redskap när du lufttorkar.

- Torktiden beror på tjockleken på köttbiten. En salami blir färdig på ungefär 3 månader. En ölkorv blir färdig på 8–14 dagar.
- Om du upptäcker mögel på köttet under torkningen, kan du tvätta ytan med ättika eller vinäger.
- Vira inte in den färdiga köttbiten i plastfolie. Då surnar den och möglar lätt. Förvara lufttorkade produkter luftigt i kylan eller i ett svalt rum.

Dimman har lättat och dagen lider mot sitt slut. Jag lämnar Lindegrens och rullar sakta nedför Sinarpsdalens slingrande väg.

JONAS WANGSTEN

tid, känsla, erfarenhet och framför allt kunskap. Därmed inte sagt att du inte kan prova själv för hemmabruk, menar David.

Kocken och jägaren Lasse Dahlé har ställt samman några viktiga regler för att man ska lyckas lättare med lufttorkning.

- Börja med ett litet torkprojekt, som ölkorv. När du klarar det, gå vidare till större köttbitar. Ju mindre köttstycke, desto mindre som kan gå fel.
- Kött ska torka inifrån och ut, inte utifrån och in. Om köttet du ska torka snabbt får en torr hård skorpa på ytan, finns det risk för att köttbiten ruttnar inuti i stället för att torka. Det får alltså inte vara för torrt när du torkar!
- Kött som ska lufttorkas ska torrsaltas.



David visar det välfyllda torkrummet där man har perfekt kontroll på temperatur och luftfuktighet.

Här hänger stora skinkor innerst och längst fram bland annat salami och breasola.

JÖNKÖPING

ÅRSMÖTE

Småbrukare i Jönköpings län inbjuder till årsmöte lördagen den 13 mars på Norra Sandsjö Bygdegård. Program:

- 10.00 Kaffe
- 11.00 Årsmötesförhandlingar
- 12.30 Lunch
- 13.30 Föredrag eller underhållning.

Kaffe och mat till självkostnadspris.

Anmälan senast 4 mars till:
Rolf Andersson, 073-0510614
rotte.smabruk@gmail.com
Lena Larsson, 0705592769
estenstorp-5@telia.com

SKÅNE

ÅRSMÖTE

Småbrukare i Skåne inbjuder till årsmöte tisdagen den 16 februari i Pärups bygdegård. Fri parkering.

Kl 19,00 startar vi mötet med en enklare förtäring. När vi blivit lagom slöa efter måltiden fixar vi årsmötet enligt dagordning.

Obligatorisk anmälan till:
Per Ola Ohlsson 0703-67 24 02
För mer info kontakta Per Ola.

På grund av covid19 måste vi ställa in vinterns filmkväll.

SJUHÄRAD

ÅRSMÖTE

Välkomna till årsmöte för Småbrukare i Sjuhärad onsdagen den 17 mars, klockan 19 i växthuset på Strömma Naturbrukscentrum.

Välkomna! Styrelsen

ÖSTRA SMÅLAND & ÖLAND

ÅRSMÖTE

Välkomna till vårt årsmöte lördagen den 27 mars.

- 11-12 Årsmötesförhandlingar
- 12-13 Lunch
- 13-15 Föredrag om skogsträdgård och besök i den nystartade nyttoparken i Vissefjärda
- 15-16 Fika och avslut

Lunch och fika med skogen som tema 100 kr.

Anmälan senast 21 mars till
Lauren: lchaleff@gmail.com, 0760486609

SÖDERMANLAND

ÅRSMÖTE

Sörmlands Småbrukares årsmöte 2021 kommer att bli ett telefonmöte den 21/1 klockan 19.00.

Vid intresse att deltaga kontakta Håkan Nyström på 070-482 72 82 så får ni aktuellt telefonnummer och kod för deltagande.

Anmälan senast 14/1.

God Jul och Gott Nytt År
Håkan Nyström/Ordf

GÅVOR

GÅVOR TILL FÖRBUNDET

Lundahl Birgitta	Lund	200
Thorslund Stefan	Linköping	300

NÄRKE

ÅRSMÖTE

Örebro Läns Småbrukares bjuder in till årsmöte tisdagen den 2 mars, kl. 18.30 på Café Skogen i Adolfsberg, Örebro.

Det kommer att bjudas på förtäring och ev. underhållning efter sedvanliga årsmötesförhandlingar.

Anmälan till Bernt-Inge Johansson
tel. 070-576 19 26, johanssonsfarm@telia.com
Senast den 23/2-21

SÖDERTÖRN UPPLAND

ÅRSMÖTE

Välkommen till årsmöte för Småbrukarna Södertörn – Uppland. Den 7 februari klockan 15.00 håller vi **telefonmöte**.

Du anmäler att du vill delta, senast samma dag. Du får då telefonnummer och åtkomstkod som du ringer upp strax före klockan 15.00.

Anmäl dig på till Ulla Alm, med SMS till 070 730 0965 eller e- post till ullaalm.biogeo@telia.com

SKARABORG

ÅRSMÖTE

Välkomna till årsmöte med Skaraborgs Småbrukare torsdagen den 11:e mars kl.19,00 i Uvereds Bygdegård.

Eftersom det är svårt att blicka in i framtiden i dessa Coronatider så blir kvällens övriga program beroende på smittoläget!

Välkomna! Styrelsen

LOKALAVDELNINGAR

I lokalavdelningarna hittar du dina närmaste småbrukarvänner. Välkommen att kontakta förbundet om du vill starta en lokalavdelning där en sådan saknas.

Småbrukare i Jämtland-Härjedalen
Eva Holmgren
Havsnäs 645, 833 95 Strömsund
070-23 78 678, eva-larsholmgren@hotmail.com

Småbrukare i Dalarna
Yngve Thorné
Skattlösberg 14, 770 12 Sunnansjö
0706-25 96 06, yngvethorne@gmail.com

Småbrukare i Västernorrland
Mattias Handley
Lilltersjö 104, 880 40 Ramsäle
0763-96 77 17, mattias.handley@gmail.com

Örebro läns Småbrukare
Bernt Inge Johansson
Långgällagatan 34 Åbytorp, 692 73 Kumla
0705-76 19 26, johanssonsfarm@telia.com

Småbrukare i Hälsingland-Gästrikland
Anders Persson
Tjärnvik Gärd 410, 826 91 Söderhamn
072-715 57 82, info@ecografica.se

Småbrukarna Södertörn-Uppland
Ulla Alm
Överjärva gård, 170 68 Solna
070- 730 09 65, ullalm.biogeo@telia.com

Småbrukare i Värmland
Jonas Wangsten
Åshammar Prästgården 1, 664 91 Grums
0705-88 38 16, info@sverigessmabrukare.se

Småbrukare i Väst
Inger Jochnick
Heden 6, 464 95 Dalskog
0722 -13 09 32, ingerpm@hotmail.com

Småbrukare i Sörmland
Håkan Nyström
Närlanda Solhem 1, 640 33 Bettna
070-452 72 82, solhem2012@hotmail.se

Småbrukare i Östergötland
Helen Åberg
Kärnhult 2, 615 92 Valdemarsvik
073 7603455, aberg.helen@gmail.com

Småbrukare i Skaraborgs småbrukare
Jerker Andersson
Flakeberg 118 Olunda, 467 94 Grästorp
0514-310 17, ekojerker@telia.com

Småbrukare på Gotland
Håkan Tornell
Stenkyrka Stenstugu 154, 624 42 Tingstäde
070-598 80 31, rodmosse2@hotmail.com

Småbrukare i Sjuhärad
Magnus Elsius
Ryda Häljsgården 2, 511 99 Sätilla
070-89 21 154, magnus.elsius@gmail.com

Småbrukare i Jönköpings län
Rolf Andersson
Erik Dahlbergsgatan 3, 563 31 Gränna
0730-51 06 14, rottle.smabruk@gmail.com

Småbrukare i Halland
Vilande

Småbrukare i Blekinge
Vilande

Småbrukare i Östra Smålands och Ölands småbrukare
Emma Svensson
Bungemåla 204, 361 96 Vissefjärda
073-358 74 25, emmasvensson346@gmail.com, smabrukareoso.se

Småbrukare i Kronoberg
Kenneth Fransson
Källeberg, V. Stamphult 102, 36194 Eriksmåla
0471-420 73, 0705-10 66 28, kenneth.f@telia.com

Småbrukare i Skåne
PerOla Ohlsson
PI 2585, 281 95 Vankiva.
0703-67 24 02, perolaohlsson@outlook.com

Småbrukaren
c/o Lena Larson
Torget 3 C
571 68 Malmbäck



*God Jul
och ett
Gott Nytt
2021*

WILSSONS AB

BOKFÖRINGSBYRÅ I SKARA

Vi hjälper till med:

Bokföring
Bolagsbildningar
Deklarationer
Bouppteckningar
Bodelningar
Testamenten
Bokslut
Likvidationer
Skattefrågor
Arvskiften
Årsredovisningar
Äktenskapsförord



Gunnar Wilsson
0511-161 65
Wilssons Bokföringsbyrå AB
Erik Järnäkers gata 8, 532 37 Skara
info@wbbab.se.

INOMGÅRDSMEKANISERING

Tillverkning och försäljning

- Stallinredning för nöt, får och gris
- Hästboxar i standardutförande och specialtillverkning
- Utgödslingssystem
- Ventilationsutrustningar
- Vattensystem, koppar och ventiler
- Rör, rördelar, slang och pumpar
- Stort järn- och plåtsortiment
- Försäljning av betongbyggsvaror, spalt och gummimattor
- Stort tillbehörsortiment i lager

**Vi önskar våra kunder
GOD JUL OCH GOTT NYTT ÅR**

SIKO® AB

273 98 SMEDSTORP • 0414-51300
info@smisthorp.com www.smisthorp.com