

Slutrapport Ungfår Vinst eller förlust Bilaga 2

Inledning.

Projektet har som mål att ta reda på möjligheter och hot kring en extra slaktkategori mellan Får och Lamm. Projektets ambition var att se på frågan utifrån alla aktörers position i värdekedjan kring svenskt lamm och får.

Genomförande

Projektet genomfördes i 4 olika steg. I steg 1 har jag tagit reda på hur Klassen ungfår hanteras i Norge, England (Scotland, Irland) och Holland. Det var enkelt att få denna kunskap från Norge men betydligt svårare från de övriga länderna, man pratar ogärna om affärsupplägg och priser. Klassen finns i Norge likväl som på brittiska öarna, dock finns inte klassen i Nederländerna. I Norge heter Klassen Ungsau och på brittiska öarna kallas klassen för Hogget. I Nederländerna har man lamm och får som klasser men man gör en uppdelning i 1a', 2a' och 3e' klass. Kategorin Lamm äldre än 1 år hamnar i Får 1a' klass om de uppfyller kriterierna för detta. Prismässigt så är ofta Hogget och Får 1a' klass väldigt nära lamm. Medan kategorin Ungsau i Norge ligger väldigt nära priset på får. I England är Hogget en säsonsprodukt som i första hand finns på marknaden från tidig vår till mitten av sommaren. För mer detaljerad information hänvisar jag till min presentation.

I steg 2 har jag haft en diskussion med slakteriföreträdare i Sverige, Jag valde att ha kontakt med Gotlands slagteri AB, KLS och HK-Scan, då dessa är de största aktörerna på marknaden. Från slakteriernas horisont väcktes i första hand frågan kring volymer på produkten och problematik kring sortering. Att spekulera i ett värde på produkten var också mycket svårt då man inte direkt kan definiera en köpare, men sannolikt skulle priset hamna mellan får och lamm. Primärt för slakterierna är förutsägbarhet på volymer och kvalitet. Det är den största utmaningen från deras sida. Man vill inte tappa volymer på lamm till en ny kategori "Ungfår". Att upprätthålla och öka volymen på lamm är den viktigaste åtgärden för svensk lammmarknad.

I steg 3 har jag haft kontakt med Lammproducenter, från producenternas sida är det positivt och negativt, man har flera funderingar. Ekonomin är den största möjligheten men också hindret då man inte tror att slakten kan ge tillräckligt mycket betalt. Som producent ser man att Ungfåret borde vara dyrare än lammet då det kostar mer att ta fram. Å andra sidan om jag som producent kan få en extra Djurvälståndspeng samt använda djuret på sitt andra levnadsår som naturvårdare så kanske jag kan få ihop ekonomin. En producent ser framför sig att tacklammet kanske kan få lamma en gång innan man skickar det och lammen till slakt. Man har också etiska funderingar då genomsnittliga tillväxten per dag blir ca 100 g, för ett djur som skall väga ca 55 kg vid 18 månaders ålder. Frågor kring kastrering av bagglamm väcks också då det ses som en nödvändighet om inte produktionen skall bli för riskfylld och resurskrävande. Producenterna lyfter även frågan om inte tackorna egentligen borde betinga ett högre värde, dom har oftast en tung rejäl kropp som är värdefull att stycka. Själva upplever dom att en tacka kan ha en bra ätkvalitet. Två av producenterna väljer att sälja tackorna direkt till slutkonsument, förädlade eller i helfall, då priset på tackan är för lågt hos slakteriet. Producenterna har även resonemang och tankar kring vilka mängder med resurser som kommer att förbrukas om lammen skall bli ca 18 månader, hur kommer det att se ut i en klimatommärkning?

I steg 4 har jag samtalat med köttgrossister, Det var svårt att få kontakt med dem och ännu svårare att boka tid för ett samtal. Fällmans kött och Qibbla Halal tog sig tid för att diskutera detta med mig. Deras första spontana kommentar var att det absolut inte får heta något med "Får" om det skall gå att ta betalt för produkten. I denna diskussion kommer namnet "Årslamm" fram som ett alternativt

namn på Ungfåret. Grossisten tyckte det var en bra idé, med ytterligare kvaliteter på lamm och fårkött. Man ser det som en utveckling av får och lamm på den svenska marknaden. Framför allt såg dom en möjlighet att differentiera marknaden mer. När dom importerar lamm och fårkött idag finns det ca 15 olika kvaliteter att välja mellan, i Sverige har man två olika kvaliteter. Om man ökar kvaliteten på lammet ytterligare och inför en klass för ett äldre lamm med mer karaktär i smaken, kan den nya klassen "Årslamm" i princip betalas som det nuvarande lammet. Denna kategori "Årslamm" kan passa in som vardagsmat för våra konsumenter i landet. Även passar produkten till styck och charföretagaren. Restaurang borde också vara en slutkund av "Årslammet". Det är absolut en premiumprodukt. Grossisten upplever svenskt lamm som billigt och prisvärt. Både Qibbla och Fällman understryker vikten av rätt kvalitet och leveranssäkerhet.

Beräkningar

Hur mycket råvara kan finnas till denna produkt? Om vi inte skall påverka mängden lamm på marknaden negativt är det viktigt att de lamm som finns idag fortsätter att komma in som lamm. Jag har utifrån Jordbruksverkets statistik estimerat antalet djur som kan vara tänkbara Ungfår eller Årslamm. Totalt finns det ca 26 000 Får och Lamm som faller utanför begreppet ordinärt Lamm samt får med fettgrupp ≤ 3 -. Dessa djur bedömer jag har en potential att passa in i kategorin Ungfår/Årslamm, utan att påverka lammvolymen negativt. Värdet på dessa djur idag är ca 8,4 milj kr i affären mellan bonde och slakteri. För att kunna göra en beräkning har jag valt att sätta ett värde på årslammet till 1200 kr. Detta baseras på att den nya kategorin bör ha samma värde som lammet men vara tyngre. Med 1200 kr som värde på Ungfåret blir värdet av den nya kategorin ca 31,8 milj kr i affären mellan bonde och slakteri.

Ekonomi

Att beräkna ekonomin i produktionen av ett årslamm/Ungfår är svårare. Är utgångspunkten en strategiskproduktion är det omöjligt att få kalkylen att gå ihop. Tidsåtgången och foderförbrukningen blir för hög och de 1200 kr som är det tänkta värdet på slutprodukten är för lågt. Men om man omvandlar ett misslyckat lamm med ett alternativt värde på ca 300 kr och omvandlar detta till ett Ungfår/Årslamm så kan produkten bli lönsam för producenten. Men det bygger på att tackan får ta kostnaden kring det misslyckade lammet och då blir hon följaktligen olönsam.

Diskussion

Projektet redovisades via Teams. Närvarande representanter i värdekedjan för Svenskt Lamm, så som producenter, slakteri, tidningen Fårskötsel, och Köttföretagen. tyvärr hade de båda grossisterna fått förhinder och kunde inte närvara. Jag har sammanställt slutdiskussionen i åtta punkter nedan.

- Att införa en extra klass typ "Årslamm" innan vi nått 50% självförsörjningsgrad är mycket tveksamt. Risk finns att Lamm går till "Årslammsproduktion". Branschen har inte råd att minska mängden Lamm. Att införa en ny klassning för "Misslyckade" lamm eller ungtackor är inte intressant. Det måste finnas en förutsägbarhet i volymerna. Finns inte förutsägbarhet i volymerna, är det ingen produktion.
- Årslammsproduktion är inte lönsamt utan externa stöd, ex extra betesstöd, djuromsorg, mm. Det blir inte fler lamm på marknaden om vi låter ungtackor först lamma och sedan slaktas. Antalet blir detsamma. Har ett tacklamm blivit tacka så har hon ett högt värde som produktionstacka och är ointressant att slakta såvida det inte är något fel på henne.
- Det är etiskt tveksamt att låta lammen växa långsamt. Det är sannolikt även mycket negativt ur miljöpåverkansperspektiv. Mängden växthusgaser som produceras från det långsamtväxande lammet blir högre än från det snabbväxande.

- Bagglamm och kastrering. Traditionellt kastrerar vi inte bagglamm i landet. Detta är ett av argumenten för att köpa Svenskt Lamm. Kanske krävs det kastrering för att motivera en god djurvälstånd i en årslammsproduktion. Bagglammsgrupper blir väldigt distraherade/oroliga under höstarna trots frånvaro av tackor.
- Att differentiera svenska lammmarknaden i ytterligare segment är "omöjligt" på grund av de små volymerna. Ex, vis. Dilamm, Primörlamm, Vårlamm, Sommarlamm, Höstlamm mfl. Det går absolut att driva kampanjer i handeln mot konsument men i producentled är volymerna för små för ytterligare differentiering.
- Konsumenterna efterfrågar mer alternativ från Lamm och Får. Man bör ta vara på denna möjlighet. Det finns en potential att höja priset ytterligare på Lamm, Svensklamm är billigt. Smala in specifikationen för Lamm och öka priset. Då finns incitament för producenten att styra produktionen mer, och på så vis öka värdet i lammproduktionen. Prislistan idag är för platt.
- Ta vara på potentialen hos Får. Jmf Nederländerna, där man delat kategorin Får i tre olika kvaliteter. En högt betald kvalitet i Fårgruppen ger incitament för att slutgöda och leverera en kvalitetsprodukt. Den kan möta flera segment på marknaden där importerad Hogget och Mutton idag dominerar. Ta vara på vår nya generation av konsumenter. Detta kan dessutom ge krögare och charkindustri en bra råvara.
- Ett högre värde på slaktfåret ger kortare generationsintervall i besättningarna med snabbare avelsframsteg som resultat. En boost för hela värdekedjan "Svenskt Lamm". I denna grupp kan senfärdiga lamm, tomma ungtackor samt utslagstackor, platsa efter en medveten slutgödning.

Slutsats

Att skapa en ny kategori i producentled för lamm som blivit äldre och vuxit dåligt ser jag personligen som en dålig idé med flera risker för vår svenska lammmarknad. Bättre, tror jag, är att göra något med kategorin Får. I kategorin Får finns ett stort antal djur som idag har ett lågt värde i producentled. Utröna vad grossisten vill ha för vikt, klass och konfirmation på det äldre djurets slaktkropp. Skapa därefter en rejäl merbetalning i prislistan för detta får, Jmf "Märkeskvalitet" på Lamm. Man skall förmodligen kontraktera dessa Får med producenten så att en förutsägbarhet på volymer och leveranstid skapas. Mest trolig kan man ha en period under året som denna "Märkeskvalitet Får" går att leverera till slakteriet. Hur sedan märkeskvalitet Får skall marknadsföras på konsumentmarknaden och finna sin plats där överlåter jag till nästa instans i värdekedjan för svenskt lamm att utröna. Jag tror att det är här potentialen ligger för att öka värdet i branschen utan att negativt påverka mängden Lamm.

