

REN MAT



Nyhetsblad - mars 2008



Ren Mat deltog, i augusti 2007, på den stora matmässan "Smaklust" i Stockholm. Under tre dagar var det full fart i Arena Sápmi.

Mer information om REN MAT finns på projektets hemsida: www.renlycka.se

FINANSIÄR

REN MAT finansieras med medel från anslaget för rennäringens främjande. Anslaget förvaltas av Sametinget.

PROJEKTÄGARE

Samerna Riksförbund
Magasinsgatan 7
903 27 Umeå
Tel: 090-14 11 80

www.sapmi.se

Resultaten av projektet Ren Mat visar:

- Att en etablering av ett försäljningsbolag inte var möjlig på grund av bristande engagemang och intresse från både de enskilda renägarna, samebyarna och de samiska renförädlingsföretagen.
- Att behovet av utökad företagarkompetens återspeglar sig både inom primärnäringen och förädlingsledet när satsningar av större strategisk art ska sjösättas.
- Att projektets försök med etableringen av ett försäljningsbolag gav stora erfarenheter vad gäller renköttbranschens förmåga och vilja till förändring och strategiska planeringsnivå.
- Att organiseringen är bristande inom renköttbranschen. Endast samebyarna är organiserade via medlemskap i Svenska Samernas Riksförbund.
- Att högre grad av produktions- och marknads-samarbete skulle med stor sannolikhet gynna företagen både på kostnads- och intäktsidan.
- Att RENLYCKA inte kunde etableras som varumärke när försäljningsbolagskonceptet misslyckades, eftersom dessa var direkt samman-kopplade.
- Att projektet sedermera har arbetat med etableringen av RENLYCKA som ett kvalitetssigill som skall styras av hög kvalitet, ursprung och spårbarhet.
- Att RENLYCKA har förstärkts layoutmässigt vad gäller färger, figur och presentationslayout.
- Att försöket med Renpremiär i november 2007 gav stora erfarenheter ur marknadsförings-, logistik-, samt produktionssynpunkt.
- Att efterfrågan på renkött stigit under projekttiden från 2006 till 2008. Allt tyder på att medelavräkningspriset har ökat ytterligare under 2007/2008.
- Att Ren Mat har lyft upp kvalitetsfrågorna bland annat med bildandet av en särskilt kvalitetskommitté med en bred kompetens av kvalitetsarbete ur olika aspekter.
- Att genom Slow Foods hjälp har framförallt Suovas som spetsprodukt marknadsförts både nationellt och internationellt, vilket har fungerat som draghjälp för renkött som helhet.

Projektet Ren Mat



Ren Mat har satsat resurser på mässor och aktiviteter som skapat intresse för renkött som exklusiv och naturära produkt.

Samernas Riksförbund har drivit olika marknadsprojekt med inriktning på renkött ända sedan Sverige blev medlem i EU och det gavs möjlighet att delfinansiera projekt genom EU:s regionalpolitiska program. Projektet Ren Mat är en efterföljare till det som innan hette "Markadsrådet för renkött" och "Kvalitetsinstaser för renkött". Medan de två tidigare projekten var delvis EU-finansierade har Ren Mat helt finansierats med nationella medel, genom anslag från Jordbruksdepartementet.

Även om SSR i mer än tio drivit marknadsprojekt så visar resultatet av Ren Mat att det behövs en vidareutveckling inom en rad områden. Det är bland annat:

- Att etablera RENLYCKA som ett kvalitetssigill tillsammans med förädlingsföretagen.
- Att skapa en branschorganisation där förädlingsföretagen har stor delaktighet.
- Att branschorganisationens uppgifter bl.a. kan bestå av marknadsföring, utveckling inom produkt-, produktions- och affärsverksamhet, bevakning av lagar och regelverk inom livsmedelsområdet samt teknisk

utveckling inom produktregistrering vid slakt samt ursprungsmärkning.

- Att särskilda kompetens- och utvecklingsinsatser behövs inom primärnäringen vad gäller affärsutveckling och effektivisering ur företags-synpunkt samt inom slakt- och förädlingsledet

vad gäller produktutveckling, produktionsutveckling, affärsutveckling och marknadsföring,

- Att vidareutveckla både kvalitetsarbete, ursprungsmärkning, leveranssäkerhet och produktutveckling.
- Att en fortsatt satsning på kvalitetsfrågorna är viktig genom hela kedjan

från primärnäringen, slakt och förädling till marknaden.

- Att vidareutveckla ett anpassat marknadsföringsmaterial för matdemonstrationer, mässor och andra aktiviteter.
- Att skydda traditionella produkter från exploatering. Produkter såsom Suovas med flera kan via EU-kommissionen erhålla en så kallad skyddad ursprungsbeteckning (SUB). Det innebär att produktens namn, ursprung och produktionsmetod kan säkras till den region där den hör hemma.

*...Projektet visar
att det
behövs en
fortsättning...*



Antal slaktade renar

Avräkningspriset till renägarna låg på över 40 kr/kg säsongen 2001/02. Samtidigt exporterades en stor andel till Norge. När Norge införde importstopp 2003 drabbades den svenska marknaden hårt. Även Finland drabbades av exportbortfall samtidigt som efterfrågan på renköttet minskade.

Antalet slaktade renar sjönk till 48 275 år 2003/04 från 60 148 året innan. Antalet slaktade renar har därefter ökat stadigt fram till år 2006/07 vilket kan sättas i samband med det ökande medelavräkningspriset. Men det är fortfarande en bra bit kvar till rekordåren i början på 1990-talet, då slakten närmade sig 100 000 renar.

Om man jämför de båda tabellerna till höger så finns det inget tydligt samband mellan låga priser och låg slaktvolym. Det är nästan så att det omvända sambandet är mera tydligt. De lägsta slaktvolymerna har varit de år då medelavräkningspriset är högst. Det verkar vara en myt att renägare väljer att inte slakta så mycket om priset är lågt. Av de här tabellerna att döma kan man snarare dra slutsatsen att renägarna håller inkomsterna på en överlevnadsnivå där slakten ger det tillskott som behövs till försörjningen.

Prisutveckling

I Sverige uppstod ett överskott på renkött inför slaktåret 2004. Som en konsekvens sjönk medelpriset till drygt 23 kr/kg år 2004/05. Under projekttiden från 2006 till 2008 har efterfrågan på renkött stigit vilket har medfört priset mot renägaren återigen fått en ökande trend.

Statistiken för 2007/08 är i skrivande stund inte färdigställd men allt tyder på att medelavräkningspriset har ökat ytterligare. Vi har haft höst- och vinterpriser på uppemot 36-38 kronor kilot. Vid en del slakter har det till och med betalats över 40 kronor (exklusive moms). Detta kombinerat med en stor efterfrågan på renkött innebär att vi ser framför oss en slaktsäsong som inte ligger så långt ifrån de allra bästa.

Ren Mats aktiviteter både med marknadsföring, informationsinsatser och utvecklingsinsatser tillsammans med renförädlingsbranschen har helt klart bidragit till den ökande efterfrågan och prisstegringen på renkött. Den yttre faktor som också är viktig är att trenden i samhället går mot en allt större medvetenhet om matens betydelse, att den är naturvänligt producerad, fri från industritillsatser och andra manipulationer. Renkött som ekologisk produkt, fri från tillsatser, ligger rätt i tiden.

Slaktsäsong	Slaktade renar
1993/1994	98 290
1994/1995	80 094
1995/1996	65 445
1996/1997	61 600
1997/1998	47 326
1998/1999	49 092
1999/2000	46 910
2000/2001	46 988
2001/2002	58 598
2002/2003	60 168
2003/2004	48 275
2004/2005	52 409
2005/2006	71 633
2006/2007	74 755

Tabell 1: Källa Sametinget

Slaktsäsong	Genomsnittligt avräkningspris	Index (jämförelse över tiden)
1993/1994	21,28	100
1994/1995	24,33	114
1995/1996	30,45	143
1996/1997	35,33	166
1997/1998	41,18	194
1998/1999	41,50	195
1999/2000	39,72	187
2000/2001	37,70	177
2001/2002	41,70	196
2002/2003	37,10	174
2003/2004	28,38	133
2004/2005	23,46	110
2005/2006	30,22	142
2006/2007	34,02	160

Källa: Sametinget (samtliga priser ex. moms)

Lyckad renpremiär

Renpremiären i november 2007 genomfördes som ett försök i mindre skala tillsammans med fyra ICA Kvantum-butiker i Stockholm för att få framtida erfarenheter. Samtidigt gjordes en försöks lansering av det nya Kvalitetssigillet Renlycka. Renpremiären kan sammanfattas enligt följande:

- Renpremiären gav stora erfarenheter ur marknadsförings-, logistik-, samt produktionssynpunkt.
- ICA-butikernas marknadsföring med helsidesannonser i ICA-bladet var mycket bra.
- Provmakningsdemonstration av renkött vid butik är en mycket effektiv marknadsföringsmetod.
- Förpackningsutseende och storlek är viktigt vid butiksförsäljning. Om kunden inte har smakat på produkten tidigare är en

inbudande förpackning helt avgörande.

- Exponeringsmaterialet vid butiksdemonstrationsplatserna kan göras mer iögonfallande för att locka kunder.
- En större mängd enklare informationsmaterial behövs både vid demonstrationsplatsen och för att delas ut till kunder för exponering av renköttet och RENLYCKA.
- Tydligare instruktioner till butikerna om demoplatserna utformning samt tillagningsanvisningar för demonstrationsmaten.
- Försäljningsdiskar med produkterna måste finnas i anslutning till demonstrationen.
- Mer utbildning för demonstrationspersonalen för att kunna föra ut budskapet både om renkött och RENLYCKA på ett bra sätt.
- Höga kvalitetskrav skall ställas både på egen produktion samt på legoproducenter.
- Tiden för Renpremiären bör senareläggas till slutet av november för att säkra leveranser och volymer.
- Om flera producenter är inkopplade och en större leveransvolym kan förväntas kan det finnas behov av ett centralt lager för färskt och fryst, t.ex. i Stockholm. Lagret bör vara sammankopplat med en lokal distributör.

REN MAT

Ren Mat-projektet har pågått under tiden april 2006 till mars 2008.

En styrgrupp har haft det övergripande ansvaret för projektets genomförande. Styrgruppen har bestått av: Anders Blom, Förbundsdirektör SSR, ordförande, Marita Stinnerbom, Vilhelmina Norra, Dikanäs, Hans Göran Partapuoli, Leavas, Kiruna, Mikael Juuso, Luokta-Mavas, Arjeplog, Anneli Jonsson Idre, Foskros samt Anders Ruuth, Östra Kikkejaur, Arvidsjaur.

Projektet har fram till maj 2007 letts av Lars-Ove Jonsson. Olov J Sikku övertog projektledarskapet efter det.

För kvalitetsarbetet har projektet haft hjälp av en särskilt Kvalitetskommitté med en bred kompetens från olika kunskapsområden.

Kvalitetskommittén har bestått av Lennart Blindh, renägare i Handölsdalen sameby och renförädlingsföretagare, Öje Danell, renkötselprofessor, Lantbruksuniversitetet i Uppsala, Cristina Gaitan, ordf. Slow Food svenska ARK-kommissionen, Gert Klötzke, kock, adjungerad professor vid restauranghögskolan i Umeå samt f.d. lagledare för svenska kocklandslaget, Christer Fridberg, f.d. försäljningsdirektör vid Scan samt Åsa Baer, renägare Vilhelmina Södra sameby.



Vad händer nu då ?

Projektet Ren Mat har pågått sedan april 2006 och avslutas formellt i början på april 2008.

Det sannolika är att där Ren Mat avslutas tar ett nytt projekt vid. Det krävs fortsatta marknadsinsatser för att stabilisera priset och öka intresset för renkött som produkt. Från Sametingets sida har man visat ett positivt intresse för fortsatt finansiering.

Det som har skiljt REN MAT från tidigare marknadsprojekt, som SSR drivit, är dess tydliga marknadsinriktning och fokus på renägarnas intressen. Projektet har jobbat operativt för att skapa en effektivare försäljning och parallellt med det har projektet satsat på att positionera renkött som en kvalitativ och exklusiv produkt med samisk tradition där samebyarna står som avsändare.

Det nya varumärket Renlycka är en del i positioneringen.



Olov J Sikku är projektledare.

Kontaktinformation

Projektledare: Olov J Sikku
tel: 070 - 171 80 34
e-post: olov.sikku@same.net

Styrgruppens ordf. Anders Blom, SSR
tel: 090 - 14 11 26
e-post: anders.blom@sapmi.se