

REN MAT



Nyhetsblad 1 - september 2005



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


**JORDBRUKS
VERKET**

Finansierad med
medel från Jord-
bruksverket.
Ettapp 1 är från
april 2005 till och
med mars 2006.

PROJEKTÄGARE



Samerna Riksförbundet
Strogatan 28 c
903 21 Umeå
Tel: 090-14 11 80

info@sapmi.se

Bättre betalt för renkött

Både uppköpare och producenter är överens om att botten är nådd. Fjölårets låga avräkningspriser är ett minne blott. Nu pekar det mesta på att det går uppåt om än inte med samma dramatik som det föll för ett år sedan.

Svensk renköttmarknad har en historia om sig att vara upp och ner och ganska vildvuxen. Det som såg så bra ut för 20 år sedan, då Samernas Riksförbund och samebyarna var stora aktörer genom övertagandet av gamla Sameprodukter, föll som ett korthus efter kärnkraftolyckan i Tjernobyli 1986.

Projektet Ren Mat

Projektet "REN MAT" har beviljats totalt 3 miljoner kronor, för perioden april 2005 - mars 2006.

Idén eller syftet med projektet är att skapa villkor för en effektivare marknadsföring och försäljning av renkött, baserat på samarbete, kvalitet och samisk tradition, så att renägarnas intressen tillgodoses.

Projektet har för närvarande en projektledare och en försäljare anställda på halvtid.

Uppköpare tror på ökad slakt och högre pris

Det som hänt under de senaste 20 åren är Polarica i Haparanda vuxit till samma dominant som Sameprodukter var på väg till året innan Tjernobyli. I övrigt har samiska initiativ kommit och gått med den ena konkursen efter den andra. Den här instabiliteten och Polaricas dominans har skapat en marknad där priset till renägaren liknar ett flipperspel som styrs av tillfälligheter. Samtidigt som spelet inte påverkar konsumentpriset i någon större omfattning.

Det märkliga är att ingen av de inblandade vill ha det så här. Både renägare och producenter vill ha stabilare förhållanden som är mera förutsägbara. Det är omöjligt att planera för framtiden på en marknad som kan karaktäriseras som ett "stormigt hav".

De tre senaste åren är ett ypperligt exempel på en instabil marknad. Från toppnoteringen på 37 kronor per kilo, exklusive moms, vintern 2002-2003 sjönk priset till 23 kronor per kilo under förra vintern. De stora aktörerna förklarar det dramatiska priset med det på norska importstoppet 2003 och därmed sammanhängande avsättningsproblem. Innan importstoppet så exporterades över 20 000 renar till Norge.

Nu har den svenska marknaden anpassat sig till det norska gränsskyddet och producenterna investerar för ökad förädling och ökad försäljning. Ingen tror på samma prisdramatik uppåt som det gick neråt. Men en sannolik bedömning är att avräkningspriset för kommande säsong kommer att gå upp. ■

Så här är det tänkt

Det som skiljer REN MAT från tidigare projekt är dess marknadsinriktning och ett tydligt fokus på renägarnas intressen.

Projektet jobbar operativt för att skapa en effektivare försäljning och en stark marknadsaktör. Parallellt med det så satsar projektet 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.

DRAMATIK

Slaktuttag och prisutveckling inom svensk rennärning visar en hisnande dramatik. Statistiken på den här sidan berättar om en näring i fritt fall. Mest drabbad är det sydliga renskötselområdet, Jämtland, där avsättningsproblemen och prisfallet under de senaste två åren minskat produktionsintäkterna från 18,9 miljoner kronor till 7,6 miljoner. En inkomstsänkning med hela 68 procent.

Det positiva i siffrorna är att fjolårets slaktuttag blev högre än bottennoteringen från året innan trots ett prisfall på fem kronor kilot. Det visar att avsättningsproblemen är på väg att avhjälpas.

Bakom siffrorna

Statistik i sig är en sak en annan är den verklighet som döljer sig bakom siffrorna. Den stora minskning i slaktuttag mellan åren 2003 och 2004 har förklarats med norsk importstopp och de svårigheter som delar av den svenska marknaden hade att ställa om sig när Norge försvann som avnämare.

Den som drabbades värst var det dåvarande samebyägda Samiq wild food i Hammerdal, som försattes i konkurs. Därmed försvann en kanal som året innan köpt upp närmare 5000 renar i Jämtland.

De stora uppköparna i Norrbotten och Västerbotten, Svantes Bär och Vilt i Harads, A-slakt i Arvidsjaur och Grundnäs Kött AB i Malå har samtliga ökat sina inköp under den här treårs perioden.



| 2002 - 2003 | Antal | Index | Slakt i kg | Index | Pris/kg | Index |
|--------------------|--------|-------|------------|-------|---------|-------|
| Norrbotten | 23 866 | 100 | 682 905 | 100 | 36,90 | 100 |
| Västerbotten | 16 707 | 100 | 490 780 | 100 | 37,24 | 100 |
| Jämtland | 19 584 | 100 | 513 578 | 100 | 36,82 | 100 |
| Totaler/medelvärde | 60 157 | 100 | 1 687 263 | 100 | 36,98 | 100 |

| 2003 - 2004 | Antal | Index | Slakt i kg | Index | Pris/kg | Index |
|--------------------|--------|-------|------------|-------|---------|-------|
| Norrbotten | 22 428 | 94 | 633 862 | 93 | 28,85 | 78 |
| Västerbotten | 15 244 | 91 | 405 253 | 83 | 27,76 | 74 |
| Jämtland | 10 493 | 54 | 263 769 | 51 | 25,89 | 70 |
| Totaler/medelvärde | 48 165 | 80 | 1 302 884 | 77 | 27,91 | 75 |

| 2004 - 2005 | Antal | Index | Slakt i kg | Index | Pris/kg | Index |
|--------------------|--------|-------|------------|-------|---------|-------|
| Norrbotten | 23 079 | 97 | 618 345 | 91 | 22,74 | 62 |
| Västerbotten | 16 132 | 97 | 452 670 | 92 | 23,46 | 63 |
| Jämtland | 13 092 | 67 | 345 137 | 67 | 22,11 | 60 |
| Totaler/medelvärde | 52 321 | 87 | 1 416 152 | 84 | 22,82 | 62 |



Nysatsning i Vilhelmina

Gamla Norrfrys anläggning i Vilhelmina ska bli lyftet för det samiska familjeföretaget Ammarnäs Vilt AB. Företaget bildades 1990 och har sedan dess vuxit in sig på marknaden med egna förädlade viltprodukter.

Nu står företaget inför nya utmaningar. Sedan 2003 har man bland annat kontrakt med den svenska butiksjätten Axfood på renskav. Det ställer stora krav på leveranssäkerhet. Inför kommande säsong har man ett behov av att stycka uppemot 13 000 renar för att klara av alla sina åtaganden.

Därav nysatsningen i Vilhelmina.

FINLAND ÄR PRISLEDANDE

Den svenska renköttsmarknaden är starkt påverkad av våra närmaste grannar. Inte minst Finland, som i princip är samma marknad eftersom både Sverige och Finland är medlemmar i EU. Norge, som står utanför EU, kan däremot agera mera protektionistiskt och skapa egna inhemska spelregler.

Alla renägare vet hur svårt det är att få en klar prisbild tidigt på säsongen. Det kan gå en bra bit in i förvintern innan aktörerna blottar sig. Tidigare, när den svenska sarvslakten i september var stor, så sattes priset tidigt på hösten.

Men nu är det inte längre den svenska rennäringen som styr sin egen prisutveckling. Våra grannar i Finland börjar sin slakt tidigt i oktober och är i det närmaste klar innan jul. De slaktar uppemot 100 000 renar, varav 90 procent är kalv. Den finländska renslakten varierar i omfattning mellan 2,2 – 2,5 miljoner kilo.

Det finns en hel del som skiljer Finland från Sverige. Den finska renslakten är mera genomorganiserad. Renbeteslagen, motsvarande samebyn i Sverige, beslutar om slaktplaner och därefter så upphandlas hela slakten hos intresserade uppköparna. En annan viktig skillnad är att Finland satsat på att bygga upp infrastrukturen. De flesta renbeteslagen har egna EU-godkända slaktanläggningar som byggts med 70 procent statsstöd. Renbeteslagen slaktar också själva. Det gör det enkelt för uppköparna. De köper färdigslaktad ren hängande på krok.

Dessutom är lönenivån i Finland lägre i alla led vilket i sin tur innebär att slakt och styckning är betydligt billigare än i Sverige. För att inte tala om den förenklade finska tillämpningen av EU-reglerna för veterinärkontroll.

Den finska prisnivån är redan lagd och den kommer att styra prisbilden i Sverige. Dels för att Finland och Sverige konkurrerar på en fri gemensam marknad och dels för att svenska uppköpare hämtar uppemot 20 000 renar från Finland, varav Polaricas andel ligger på 10 000.

De största svenska uppköparna av finsk renkött, Polarica och Labbas Renslakteri AB i Övre Soppero har upphandlingar klara som berättar att den finska prisnivån gått upp med 1 euro, motsvarande 9,30 svenska kronor och ligger nu på 4 euro, dryga 37,50 kronor kilot, exklusive moms, för färdigslaktad renkropp hängande på krok.

Överför man det här till svenska förhållanden så ger det ett kilopris på drygt 30 kronor, exklusive moms.

När det gäller Norge så opererar de med egna spelregler och har ett gränsskydd för den inhemska rennäringen. Den tidigare statliga prisgarantin är däremot borttagen sedan 2002, så i det avseendet är Norge en fri marknad innanför gränserna. Men annars är problematiken ganska lik den svenska även om prisnivån under förra säsongen låg så högt som 43 kronor kilot och allt tyder på att den höjs ytterligare med två-tre kronor till kommande säsong.

Det nya som händer i Norge är att renägarna själva, hösten 2004, startade upp ett inköps- och försäljningsbolag, Boalvir BA. Det är ekonomisk förening med idag 250 andelsägare som ska bli en motvikt till den stora aktören Norsk Kött/Gilde AS. Boalvir BA har fått närmare sex miljoner kronor i statsstöd för att snabbt komma igång med verksamhet och är nu mitt uppe i förberedelserna för att på allvar kunna bli en viktig aktör på den norska markanden. ■

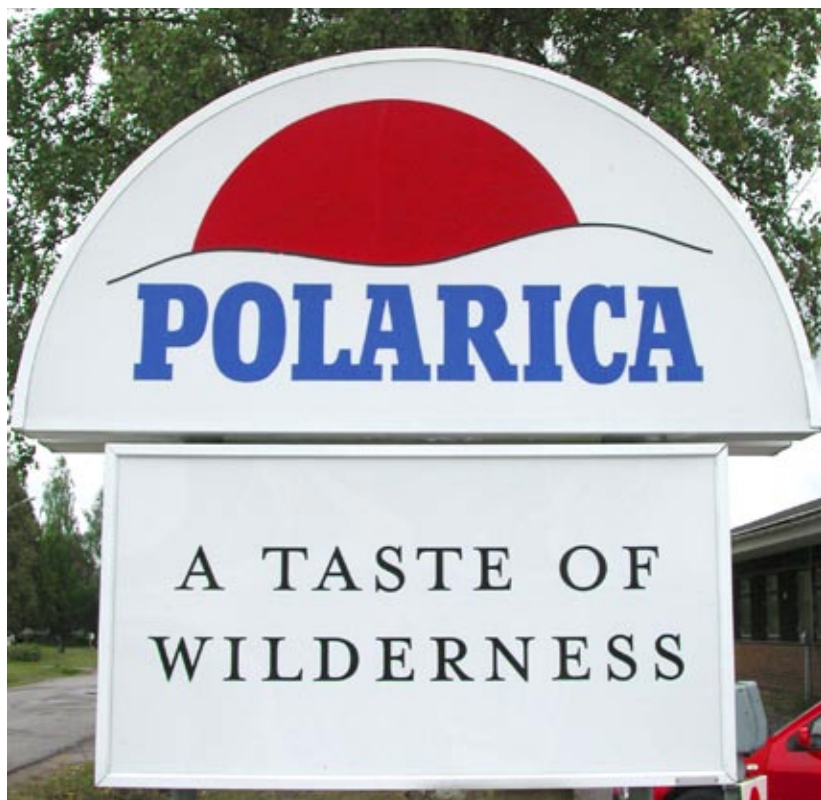
*Det finska priset
går upp med
drygt 9 kr/kg*

MARKNADSLEDARE på gott och ont

Polarica, som är det nya företagsnamnet på tidigare Norrfrys, får ta mycket stryk för sin roll som marknadsledare. Under de två senaste åren har uppemot 50 procent av den svenska marknaden på renkött gått genom Polarica.

Det som skapat den största irritationen i de svenska renägarleden är importen av rysk ren från Kolahalvön, men även Polaricas stora andel av finsk ren. Vad gäller den ryska importen så har den legat på mellan 6000 - 8000 renar och enligt Polaricas VD Tommy Innala så kommer den att ligga kvar på den nivån även kommande vinter.

Polarica behöver uppemot 40 000 renar för att klara av sina åtaganden varav drygt hälften tidigare har köpts i Sverige. Den svenska andelen kan komma att ökas till 25 000 renar kommande slaktsäsong.



På gång inom svensk renkött

Varumärket Renlycka och det sortiment som producenterna i projektets nätverk säljer kommer att presenteras i mitten på september på restaurang- och storhushållsmässan i Sollentuna. Även Slow food medverkar i en separat monter där de presenterar Suovas reninnanlår.

Slow food kommer också att medverka med renkött på European Conference on local and regional food, den 27-28 september.

I konferensen deltar jordbruksministern och andra opinionsbildare inom matbranschen.

Renägarägt inköps- och försäljningsbolag

Med Norge och det renägarägda Boalvvir BA som förebild planeras nu för en svensk motsvarighet. Under Samernas Riksförbunds Landsmöte i Tännadalen den 18 augusti var enigheten total om att det behövs en stark samisk aktör på marknaden som har "muskler" och som kan garantera leveranser.

Hur den aktören ska formas är ännu oklart. Det mesta talar för att bolagsbildning med renägare och samebyar som majoritetsägare.

Den här bolagsbildningen är ett viktigt led i marknadsföringen och positioneringen av svensk renkött på en nationell marknad. I de försäljningskontakter som projektet Ren Mat haft under sommaren och förhösten har det mer och mer visat sig att det är problematiskt med ett löst nätverk av företag.

Kunderna kräver klara och tydliga besked om kvalitet, kvantitet och leveranser. Detta blir tydligare med en marknadsaktör som fungerar som samebyarnas återförsäljare.



RENLYCKA

Nygammalt varumärke

Ren Matlycka har blivit Renlycka. I övrigt är innehållet i varumärket oförändrat.

Anledningen till namnbytet är att ledande varumärkesexperter rekommenderar ett enstavigt namn eftersom människor är rationella och väljer att förenkla. I fallet Ren Matlycka skulle det sannolikt blivit Matlycka, vid en lansering. Ett ord som saknar innehåll och som inte säger någonting om ursprunget.

Renlycka däremot ska laddas med kvalitet, genuinitet och samisk tradition. Under varumärket kommer premium- och kvalitetsprodukter från naturbetande ren att säljas med samebyarna i Sverige som avsändare.

Projektet REN MAT kommer att presentera nyheter och aktiviteter i ett eget nyhetsblad.

RENPREMIÄR

I början på november kommer vi på nytt att lansera begreppet "renpremiär". Det gör vi bland annat med en annonskampanj i stora morgontidningar. Under renpremiären kommer renkött att serveras på speciella restauranger som vi samarbetar med.

SLOW FOOD

Med Slow Food upptäcker vi det lokala kökets dofter och rikedomar. Suovas är Slow Foods första presidiaprojekt i Sverige.

Slowfood är vår samarbetspartner. Besök deras hemsida: www.slowfood.se

FÖRSÄLJARE



Christer Fridberg är kontrakterad av projektet för att leda försäljningsarbetet.

Försäljning

Projektet har kontrakterat Christer Fridberg som försäljningsansvarig. Christer håller ihop och samordnar försäljningsverksamheten. Han har tidigare arbetat som försäljningsdirektör på Scanfood. Christers roll är bland annat att ha kontakter med producenterna och att bearbeta och hitta nya nyckelkunder. Under sommaren har han träffat några av de största restaurang- och storhushållsgrossister.

Kontaktinformation

| | |
|---------------------------|---|
| Projektledare: | Lars Ove Jonsson |
| tel: | 070 - 673 87 88 |
| e-post: | lars-ove@renmat.se |
| Försäljare: | Christer Fridberg |
| tel: | 070 - 370 24 20 |
| e-post: | christer.fridberg@renmat.se |
| Styrgruppens ordf. | Malin Brännström |
| tel: | 090 - 14 11 80 |

Projektets styrgrupp

Hans Göran Partapuolio
Per Ola Utsi
Anders Ruth
Marita Stinnerbom
Anneli Jonsson

Produktion:

ng.labba medieproduktion
nils.gustav@labba.se

Nyhetsblad nr 1