

Glassen ger vinsten i mikromejeriet

Hoverberg/Vigge



Två mjölkgårdar startade mikromejeri för att överleva. Fem år senare vet de att det bara är förädling som ger lönsamhet. Med dagens mjölkpriser är mejeriet inte ekonomiskt nödvändigt, men det tillför många andra värden än bara bonuspengar.

De två familjerna fejar och fixar. Alla hjälper till, för i morgon är det säsongsstart för sommarkaféet på Kossans mejeri. Gräset slås, utemöblerna plockas fram, och i frysen väntar nyproducerad glass i sju sommarfräscha smaker.

Det jämtländska mikromejeriet Kossan i Berg startade 2016 som en direkt följd av ett mjölkpris i avgrundens djup.

- Antingen så lägger vi oss ner och dör, eller så måste vi göra någonting. Så tänkte vi, säger Anita Andersson som tillsammans med Sven Olofsson driver en mjölkgård i Vigge i södra Jämtland.

Anki Svensson och Bob Jonasson i grannbyn Hoverberg var i samma situation. När det nedlagda reningsverket där blev till salu, bildade de aktieföretag tillsammans med en företagskunnig utomstående och omsatte sina mejeriidéer i en affärsplan. Mjölkförsäljning, kafé och glasstillverkning ville de ha, men starten var tuff.

- Vi hade inte ens råd att köpa reningsverket, så en släkting köpte det och vi fick hyra lokalen. Till mejeritrustning och mjölkautomat fick vi banklån på nåder. Ombyggnads- och installationsarbete gjorde vi själva, berättar Bob.

Försäljningen av pastöriserad mjölk sker i en automat med kortbetalning. Flergångsflaskor av glas finns att köpa på plats. En knivig fråga var priset på dricksmjölken som till slut sattes till ungefär det samma som i vanlig butik. Ingen skulle behöva välja bort deras mjölk för att den var för dyr, och det var ju ändå tredubbelt mer än vad de fick av Arla. Förädlade produkter är en annan sak, då är folk beredda att betala mer. Samtidigt med mjölkförsäljningen öppnade också sommarkaféet som främst barnen sköter som avlönat sommarjobb.

I början var det rusning långt över förväntan till mjölkautomaten. Sedan påbörjades ett vägarbete drastiskt minskade trafik- och kundflödet förbi mejeriet i nästan tre års tid. Nu har vägen varit klar i snart ett år, men kundantalet har ännu inte återställts. I dag säljs ungefär 170 liter dricksmjölk i veckan i det glest befolkade området.



Inledningsvis fanns tankar på att sätta upp mjölkautomater i livsmedelsbutiker, men vad skulle hända om butiken slarvade med rengöringen av automaten så att mjölken blev dålig? Att leverera mjölken paketerad var inget självklart alternativ, varken ekonomiskt eller praktiskt.

- Vi avstod. Det fungerar bra som vi har det nu, säger Sven.

Nästa steg var glass. En ny glassmaskin kostade för mycket, men de fann en begagnad maskin i mycket gott skick. Maskinens tidigare ägare lärde dem dessutom att göra riktigt god glass - en produkt med betydligt större marginaler än dricksmjölk. Inför sommaren 2019 köpte mejeribolaget en glassbil för att kunna sälja på marknader och evenemang.

- På en enda dag kunde vi sälja för 15 000 kronor, det gick jättebra, säger Sven.

Men sedan kom pandemin och satte stopp för folksamlingar. Istället tog REKO-ringarna ordentlig fart. Kossan i Berg gick med ett par olika ringar och har sedan dess utökat sortimentet med stekost och yoghurt.

- Glassbilen och REKO gjorde att vi äntligen började gå plus. Vi trodde nog att det skulle gå fortare. Nu har mjölkpriset gått upp till nivåer som vi kan överleva på, så det vi tjänar på mejeriet är egentligen bara bonus. Vi upplever att de andra värdena är större - att vi kan leva på en gård av denna storlek och att vi bidrar till levande landsbygd, öppna landskap och att folk förstår hur allt hänger ihop, säger Bob.

- Mötena med alla glada kunder som gillar våra produkter betyder också väldigt mycket. Det gör att arbetet känns roligare, säger Anita.

Att Kossan i Berg ska fortsätta leva är det inget snack om, frågan är bara i vilken skala.

- Vi har kommit till en brytpunkt där vi måste välja om vi ska utöka och anställa eller ligga kvar på dagens nivå. Om vi hade ett avtal med en stor aktör, så kanske vi skulle våga, säger Bob.



Text och foto: Mi Edvinsson

FAKTARUTA 1:

Lägda

Ägare: Sven Olofsson

Drivs av: Sven och sambon Anita Andersson

Plats: Vigge

Produktionsinriktning: Mjök

Areal: 140 ha varav 20 ha egen mark

Odlar: Vall och grönfoder

Anställda: Sven, en helårsanställd och en sommaranställd.

Antal kor: 60-65 årskor, 90 % SLB, 10 % SRB

Medelavkastning: Ca 10 000 kg

Omsättning: Ca 4,3 miljoner

Svenols

Ägare: Anki Svensson

Drivs av: Anki och sambon Bob Jonasson

Plats: Hoverberg

Produktionsinriktning: Mjök

Areal: 108 ha varav 35 ha egen mark

Odlar: Vall och grönfoder

Anställda: Anki, Bob plus två anställda på 75 % vardera.

Antal kor: 50 årskor, 60 % SLB, 30 % SRB, 10 % fjällkor/fjällkorsningar

Medelavkastning: Ca 10 000 kg

Omsättning: Ca 3,5 miljoner

FAKTARUTA 2

5 tips för att lyckas med mikromejeri

- Låt uppbyggnaden ta tid och etablera en produkt i taget.
- Sprid ut investeringarna och betala av så mycket som möjligt innan det är dags för nästa.
- Förädling av mjölken betalar sig bäst. Glass är lönsamt!
- Att sälja i REKO-ringar ger bra uppmärksamhet och vidgar kundkretsen. Lägg inte pengar på separat marknadsföring!
- Kringverksamhet som kafé eller försäljning av andras jordbruksprodukter lockar folk och ger mer merförsäljning.

FAKTARUTA 3

Mikromejeriet Kossan i Berg AB

Kossan i Berg startades 2016 av gårdarna Svenols och Lägda. I liter räknat avsätter gårdarna lika mycket mjölk till mikromejeriet. Det motsvarar ca 6% respektive 7 % av den totala produktionen på respektive gård. Resten av gårdsmjölken levereras till Arla i Östersund.

Verksamhet: Produktion och försäljning av dricksmjolk, glass, stekost och yoghurt. Kaféverksamhet under sommaren.

Antal anställda: 2-3 under kafésäsongen. Resten är "ideellt" arbete som fördelas jämnt mellan familjerna.

Omsättning: Cirka 875 000 kr.