

Kjell Norrbin

Ett norrländskt exempel på hur man skapar mervärden i lammproduktionen

Hur ökar man värdet på sin lammproduktion? Genom att skapa mervärden i produkten och ta del av så stor del som möjligt av vinsterna i mellanleden fram till konsument.

Detta svar ger liksom många andra Kjell Norrbin, lammproducent i Gammalgården strax utanför Kalix i Norrbotten. Det som skiljer Kjell från andra är att han också lever som han lär. Ett samtal med Kjell Norrbin kännetecknas av begrepp som helhetstänkande, djuretik och kvalitet. Intrycket man får av honom som person är att han besitter en enorm entreprenoriell kraft. Möjligheter finns överallt, och jag kan göra något av dem! Ett exempel på detta synsätt är hans satsning att, med en besättning på 100 Sveatackor och 26 dikor av Charolaisras som underlag, bygga ett eget slakteri i utkanten av Kalix. "Investeringen ger förutsättningarna för att fördubbla värdet på nötköttet och i det närmaste tredubbla värdet på lammköttet" konstaterar Kjell lugnt.

Ta vara på det egna köttet

Basen i Kjells företag är sedan investeringen i slakteriet att som han uttrycker det "ta vara på det egna köttet". Filosofin är att med basen i ett helhetstänkande addera värden i alla steg i kedjan från växtodlingen till den förädlade köttprodukten som konsumenten betalar för. Värdet skapas av det arbete och den tid som Kjell och övriga i familjen lägger ner i företaget. Han är tydlig med att det i slutändan handlar om att få fullt betalt för detta. Inte på något sätt i kontrast till det senare är den verksamhet som Kjell bedriver ideologiburen. Eftersom ideologin överensstämmer med reglerna för KRAV-produktion är hela kedjan fram till konsument KRAV-certifierad.

Vad är det då för produkt Kjell säljer? Tämmligen omgående gör han klart att det i alla fall inte är något "reakött". Det fokus vid slutproduktens värde, om än som kontrast, som ligger i Kjells användande av begreppet "reakött" är symtomatiskt för honom. Allt handlar om att öka produktens värde. Vägen dit går genom att utifrån kundens perspektiv öka produktens kvalitet, vilket i slutändan ökar betalningsviljan och därmed värdet. Kvalitet kan enligt Kjell utgöras av väldigt mycket. Några av alla de kvalitetsaspekter Kjell nämner är: kretsloppstänkande i växtodlingen, flockuppfödning, betesproduktion, grovfoderbaserad stalluppfödning, stressfri uppfödning och slakt, korta slakttransporter, rasval för ökad köttkvalitet, höga omega-3 halter, långsam temperatursänkning av slaktkroppen, vakuummörning samt närproducerat.

Kvalitetsbegreppet

Men till sist handlar det ändå om att nå ut med kvalitetsbegreppet till konsumenten. Något som Kjell uppenbarligen har lyckats med då han får hela sin produktion såld till ett pris som ger honom god lönsamhet med hänsyn till såväl arbetsinsats som investeringsnivå. Investeringsnivån förresten, investeringen för kompletta lokaler för slakt, styckning och chark samt en butiksdel som i dag används i huvudsak som utlämningsställe landade på knappt tre miljoner kronor. Men då handlar det om en anläggning som har kapacitet för mångdubbelt mer än bara de djur som Kjell själv föder upp. Även om det bara är dessa som, ända sedan starten i början på 2000-talet, har slaktats i anläggningen. På årsbasis ger det ett underlag på ca 150 lamm och ca 30 nötkött. Med en medelslaktvikt för lammen på ca 24 kg och för nötkött på ca 375 kg ger det ett underlag på 3,6 ton lammkött och 11,25 ton nötkött. Men nu är vi inne på industri-tänkande och det är, som tidigare nämnts, inte vad Kjell håller på med.

De försäljningskanaler som Kjell har använt sig av har förändrats en del ge-



Kjell Norrbin i Kalix har visat att det går att sälja lokalproducerat lamm med god lönsamhet också i Norrland. Foto: Lars-Erik Jonsson

nom åren. Ett, sedan fjorton år, etablerat samarbete med den lokala ICA-handlaren i Kalix upphörde för ett par år sedan (djuren slaktades tidigare vid SQMs dåvarande anläggning i Luleå). Detta eftersom butiken valde att ta allt kött via ICA Hilltons anläggning i Västerås när den stod klar. Också direktförsäljningen till konsument via egen gårdsbutik i anslutning till den nybyggda anläggningen som skedde de första åren har avvecklats. Idag sker all försäljning direkt till slutkonsument genom att Kjell tar upp beställningar. Lejonparten av det Kjell producerar säljs dock numera till ICA-Maxi i Luleå. En något förvånande uppgift då man betänker alla skriveri, inte minst i lantbrukspress, om hur svårt det är att nå in i ICA-butikerna med lokala varumärken.

All slakt, oberoende av om det ska till butik eller säljas direkt till slutkonsument,

sker på beställning. Detta gör att alla djur är sålda innan de slaktas och att allt kött säljs färskt, ytterligare en kvalitetspekt. Alla lamningar och kalvningar sker på våren i april-maj. Lagring i syfte att utvidga slaktsäsongen sker genom levandelagring på gården. Särskilt bagglamm har enligt Kjell visat sig gå bra att levandelagra. Slakt sker under perioden september till april. Perioden april-september är slaktfri för att hinna med det löpande arbetet på gården.

Hur ser det då ut inför framtiden? Kjell som idag är femtioåtta år säger att han kommer att trappa ned lantbruket till dess han fyller sextio år. Hur framtiden därmed ser ut vet han inte. Oavsett vad det blir har han i alla fall redan bevisat en sak. Det går att sälja lokalproducerat lamm med god lönsamhet också i Norrland!

Mats Ängqvist

FAKTARUTA

Kjell Norrbins gård ligger i Gammelgården ca 5 km öster om Kalix i Norrbotten. Gården omfattar 210 hektar jordbruksmark, varav 70 hektar arrenderas. Till detta kommer "en hel del skog".

Egna godkända lokaler för slakt, styckning och vidareförädling samt butiksdela uppfördes år 2002 i en industrifastighet i utkanten av Kalix. Distriktsveterinärerna som besiktigar djur och kött har sina lokaler vid samma gata som slakteriet.

Fårbesättning med ca 100 tackor av Svearas. Dikobesättning med 26 dikor av Charolaisras. Cirka 150 lamm och 30 nötar slaktas årligen.

All primärproduktion, slakt, styckning och chark är KRAV-godkänd.

Största kund är ICA-Maxi i Luleå.