



Kjell Nilsson, Graute gård i Hejnum är ordförande i den nybildade ekonomiska föreningen Skinnriket Gotland.

I april 2008 bildades Skinnriket Gotland, en ekonomisk förening som vill utveckla skinnäringen. Föreningen riktar sig till både fårproducenter och hantverkare och i dagsläget har man cirka 50 medlemmar och man vill gärna ha fler. Det är framförallt två punkter som man vill arbeta extra med, det ena är att få igång en exportsatsning av gotländska lammskinn och det andra är att starta en körsnärsutbildning i samarbete med Folkhögskolan i Hemse på Gotland. I år har man lyckats att få projekt pengar, 1,9 miljoner från Leader Gotland, till exportsatsningen. Det är Hushållningssällskapet på Gotland som står som projektägare.

Skinnriket Gotland påbörjar exportsatsning

Ordförande och en av initiativtagarna till Skinnriket Gotland, Kjell Nilsson, Graute gård i Hejnum på Gotland, berättar:

– De senaste tjugo åren har vi haft bra skinnpriser och avsättningen har varit god. Men de här goda skinnpriserna kommer inte att vara för evigt, vissa säger sig redan se en nedåtgång. För att vidga marknaden vill vi få igång en exportsatsning. Och det är lättare och roligare att få igång en sådan här satsning om man är flera som arbetar tillsammans.

Det är hårda krav för en fårproducent att få gå med i Skinnriket Gotland och man har satt ihop ett kvalitetsdokument som alla medlemmar måste följa. För medlemskap krävs det att skinnen kommer från huvudsakligen gotländska besättningar, att besättningen är ansluten till Maedi-Visnakontrollen och fårkontrollen samt att man bedriver ett aktivt avelsarbete där bara riksbedömda baggar används. De förädlade skinn- och ullprodukter som ska exporteras ska kvalitetsgranskas av ett oberoende kvalitetsråd eller liknande:

– Ett annat mål vi har med Skinnriket Gotland är att höja kvaliteten inom branschen. Vi vill sporra fler fårproducenter att engagera sig i avelsarbetet så att vi får fram högkvalitativa skinn. Hög kvalitet är a och o om vi ska kunna ta ordentligt betalt för våra produkter. Vi vill öka kunskapen om gotländska skinn och öka

förädlingen av gotländska skinn. Givetvis arbetar vi för att produkterna ska tillverkas på Gotland också, säger Kjell Nilsson.

I samverkan med Exportrådet, Almi och Hushållningssällskapet är målet att nå en export av högkvalitativa lammskinnprodukter för omkring 10 miljoner kronor per år.

– Exportrådet är proffs på det där med export, de kan de lokala marknaderna. Vi är nu tjugo företagare som har inlett en dialog i affärsutveckling med Exportrådet som samtalspartner. Vi får lära oss hur man ska tänka i en exportsatsning. Målet är att hitta nya samarbetsformer för export av lammskinn och lammskinnprodukter från Gotland främst genom att vi själva tar kontroll över skinnen och tar bort alla dyra mellanhänder och grossister. Både produktion och distribution ska skötas från Gotland. Jag tror att vi ska kunna komma igång våren 2010 med att sälja in gotländska skinn. Kanske börjar vi med att rikta in oss på någon storstad i Europa, kanske Helsingfors. Pälsskinnen är en unik produkt med hög kvalitet som i princip bara finns i Sverige, därför tror vi att skinnen skulle få mycket uppmärksamhet utomlands. På senare år har även möbelindustrin börjat använda skinnen, jag tror vi har oändliga möjligheter att utveckla det här, säger Kjell Nilsson.

*Text & foto: Mien Niklasson
www.hagsarve.com*

Ull i Sverige i konkurs

Den ekonomiska föreningen Ullförädling i Sverige försattes i konkurs i slutet av juni på egen begäran

Ull i Sverige bildades i juli 2006 med syfte att utveckla ull som handelsvara och produkt för att tillvarata medlemmarnas ekonomiska intressen. Föreningen skulle fungera som "spindel i nätet" mellan fårägare och ullkunder men har kämpat länge för att få verksamheten att fungera.

Mie Meiner, som har suttit som ordförande i föreningen ger här en resumé av vad som har hänt:

"Bakgrunden är att alltsedan alla blev uppsagda i Kil har vi arbetat helt ideellt med all klassning, sortering, försäljning och inköp. De fasta kostnaderna blev dock för stora för den ringa omsättning vi hann med att generera. Arbetet blev till slut övermäktigt, och vi hade inte ekonomi för att anställa någon heller.

Företagsidén är god. Det finns intresse för att köpa ullen, och det finns intresse för att sälja ull. Vi har under åren sålt ull både inrikes och utrikes, men vi har i dagsläget ingen chans att fortsätta med det ideella arbetet i den omfattningen som vi gjort. De misstag vi gjorde var att

börja för stort på en gång med en begränsad budget. Vi skulle hinna med att både starta ulltvätt, klassning och försäljning av stora volymer på kort tid. Vi glömde bort att Rom inte byggdes på en dag."

Ett antal leverantörer har levererat ull till företaget och det finns även ull ligande på de olika insamlingsplatserna. I dagsläget går det inte att överblicka vilka leverantörsfodringar det finns och om det blir någon utdelning i konkursen. Edgångssammanträde är den 18 augusti.

Emma Rosenmüller