

Magnus Börjeson



Grödor:
Höstvete
Korn
Höstraps
Åkerbönor
Hundäxing
Vitklöver
Solrosor
Grisbete

Gårdar: Högåsa och Härna
Areal 2017: 255 ha med KRAV-certifikat



KRAV-griskoncept Högåsa



- Produktion av 1800 st KRAV-slaktsvin/år
- Smågrisar köps in 200 st var 18:e vecka.
- Ombyggnad av befintligt slaktsvinstall 2002, utökning 2014
- Öppna boxrader, 100 grisar/grupp 6 grupper

System Cameleon – modulbyggd precision

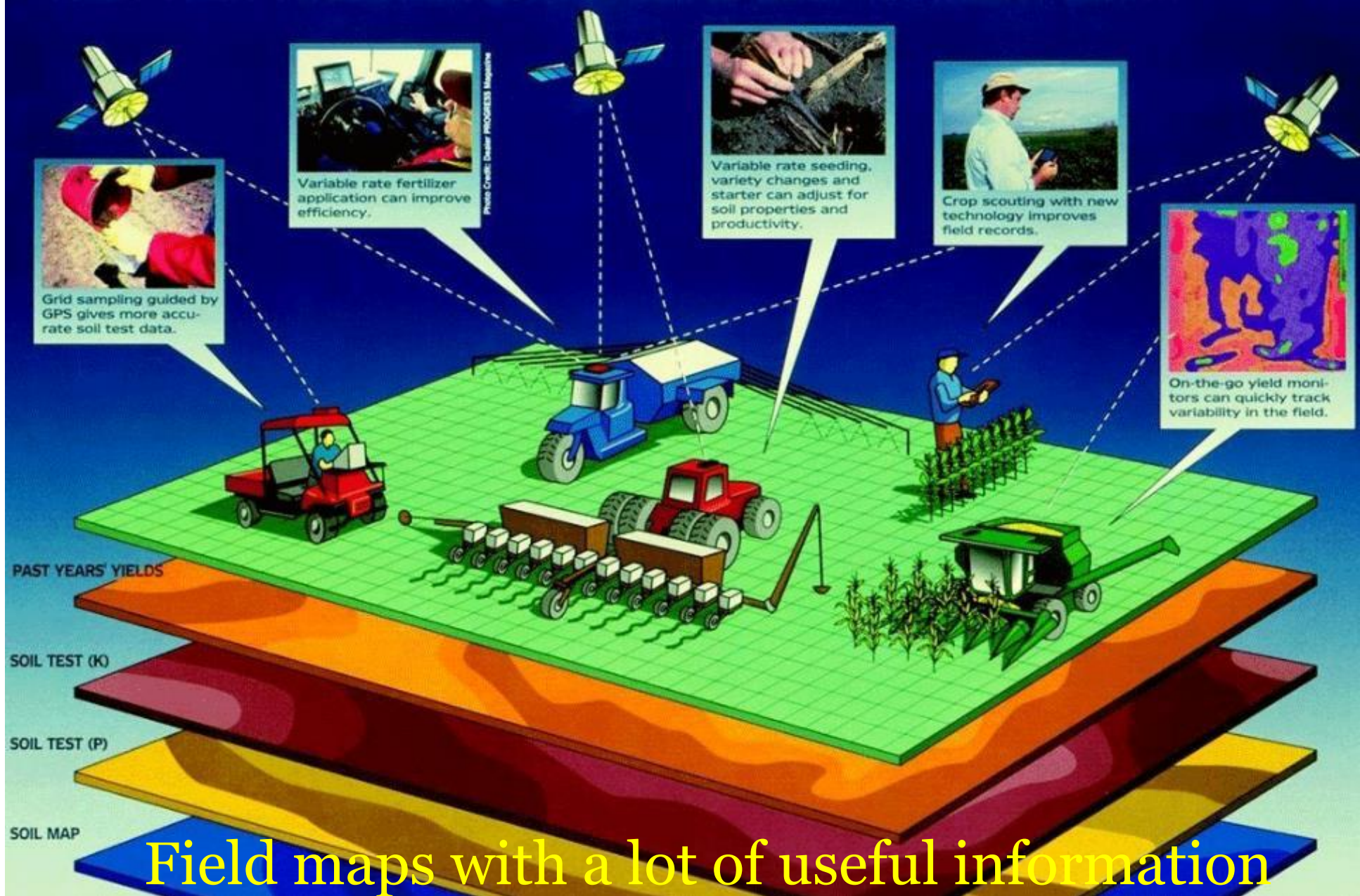






Autonomous





Field maps with a lot of useful information

Lärdomar lantbruk

- Stort utbud av ny teknik
- Praktiskt finlir blir möjligt – ökad effektivitet
- GPS, JD Link, LM2, Dataväxt, Digital Bonde ekonomi, Business Online – många system som skall fungera ihop
 - underskatta inte administrationen
- Digitala affärer med råvaror – nya plattformar utvecklas
- Vinster i varje teknik/plattform men ingen riktig game-changer
- Företagaren den avgörande plattformen – ledarutveckling

Jord på Trynet

- exempel 1 ny plattform

- Samordning KRAV-gris producenter i Sverige
- Hemsida presentation av alla gårdar
- Priser, avtal och villkor gemensamt
- Avtal 5 år med Svenskt Butikskött
- Delta i marknadsutveckling hos kunder
- Marknadstillväxt och konkurrenskraftiga priser
- jordpatrynet.se





REKO

Schysst mat från riktiga livsmedelsproducenter till medvetna konsumenter.

Reko Linköping - Försäljning av närproducerat via fb

VAD ÄR REKO?

REKO:s koncept är enkelt. Mat från lokala livsmedelsproducenter direkt till konsumenter, faktum är att det är så enkelt att vi helt undviker mellanhänder. REKO handlar om att köpa bra mat, stödja de lokala livsmedelsproducenterna och bidra till att forma det framtida jordbruket.

HUR FUNKAR DET?

REKO har sin grund i regelbundet anordnade utlämnings tillfällen där beställda varor lämnas ut till konsumenter. Vi använder oss av vår Facebooksida

för att kommunicera tidpunkt och plats för varje utlämnings tillfälle, normalt samma varje vecka. Det skapas ett Facebook-event för varje utlämnings tillfälle som fungerar som en köp- och säljkanal mellan producenter och konsumenter.

Utlämnin sker varje eller varannan vecka under hela året. Facebook-eventet skapas 30 dagar innan utlämnings tillfället. Livsmedelsproducenter kan då publicera sina erbjudanden och konsumenter lägger sina beställningar som kommentarer. Betalning sker helst innan utlämnings tillfället, t ex via Swish.

REKO-cirkelns förhållningsregler:

För livsmedelsproducenter:

REKO riktar sig till lokalproducenter i Östergötland med omnejd som är företagare. Du som livsmedelsproducent sätter din egen ambitionsnivå när du går med, det är upp till dig vilka utlämnings tillfällen du ska medverka vid. Du sätter din egen prisnivå och du ansvarar själv för leveransen av dina varor till varje utlämningsplats. Du får bara sälja varor från din egen produktion eller odling

REKO-cirkelns försäljning inkluderar:

- Livsmedel
- Direkta biprodukter från egen livsmedelsproduktion
- Blommor och växter

Det är viktigt att alla varor är förbeställda och gärna förbetalda. Vid utlämnings tillfället sker endast leverans av förbeställda produkter, ingen försäljning får ske.

Utöver den gemensamma Facebook-gruppen finns en särskild grupp för dig som producent där du kan diskutera praktiska frågor och be om råd och tips. Du blir medlem genom att bjudas in av andra medlemmar eller ansöka om medlemskap.

För konsumenter:

30 dagar innan ett utlämnings tillfälle skapas ett Facebook-event kopplat till det enskilda tillfället. Där kan du se vilka varor livsmedelsproducenterna erbjuder och du kan lägga din beställning direkt i kommentars fältet. Du kan läsa om plats och tid för utlämnings tillfället på Facebooksidan.

Gå med i gruppen
Reko Linköping
- Försäljning av närproducerat via fb

För mer information kontakta
Per Lindahl, per.lindah@vretakuster.se
070-869 70 12



Reko

Rejäl konsumtion

Exempel 2 Ny plattform

- Facebook-baserad handel med livsmedel
- Direktkontakt producent-konsument
- Finland >250.000 kunder
- Sverige start 2016, nu ca 25 ringar
- Lokal logistik och kort kedja



Agro Öst

För tillämpad forskning
och affärsutveckling
i de gröna näringarna

Biologiska råvaror
i industriella material



Förnybar
energi



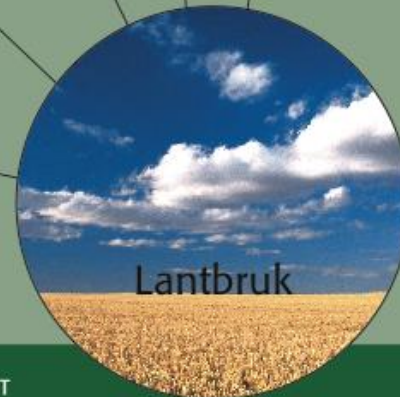
Mat och
upplevelser



Miljö och
vatten



Innovationer
och entreprenörskap



SAMARBETE OCH DRIVKRAFT
www.agroost.se

Från idé till sprudlande arena

2011



2016



En investering för framtiden



GRÖN KUNSKAP - FRAMTIDENS NÄRING

Vision

Vreta Kluster är bästa mötesplatsen och tvärvetenskapliga utvecklingsarenan för teknik- och affärsutveckling inom de gröna näringarna, och starkt bidragande till näringsens utveckling och tillväxt.

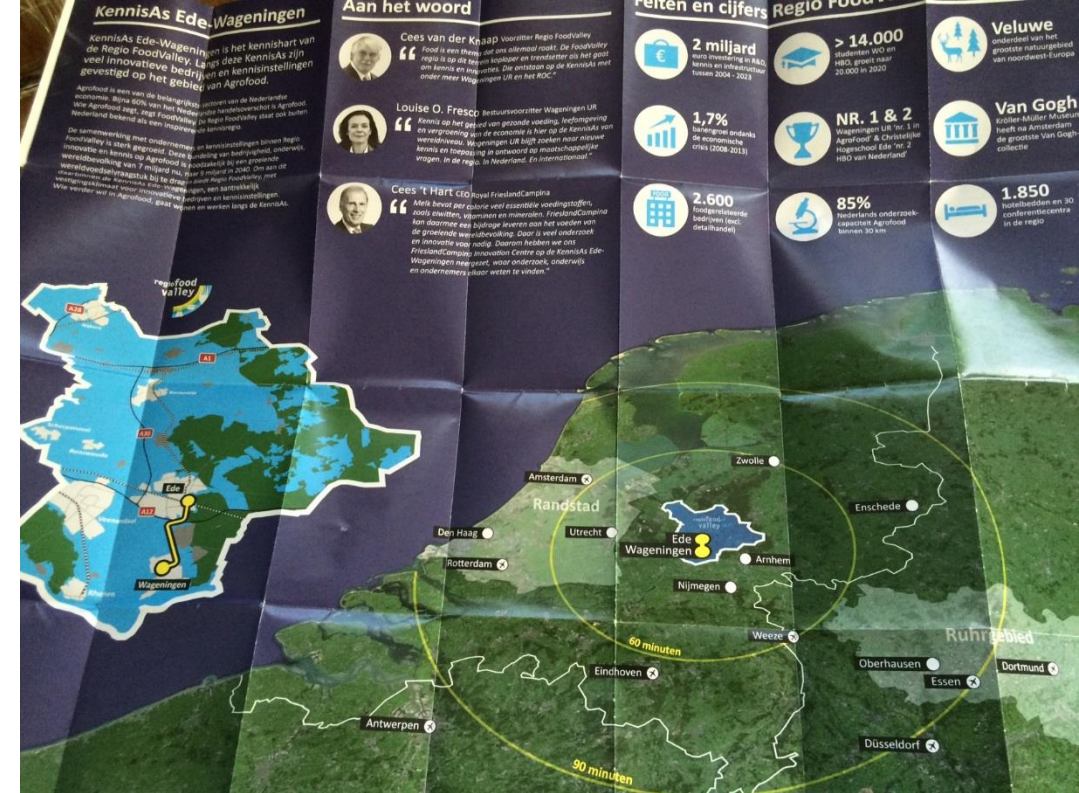


En investering för framtiden



Samarbete i EU Regio Food Valley, Nederländerna

- Fjäderfä, ägg och kyckling
- E-Learning
- Visualisering
- Affärsmodeller
- Export
- Benchmark
- Knowledge exchange highway
- World Food Center



Digitalisering skapar lönsamma möjligheter

Hållbar livsmedelsproduktion kräver transparens

Nya affärsupplägg kan förmedla värdet i hela kedjan

Digitalisering gör branschen mer attraktiv för nya personer

Kunskapsutbyte underlättas, bättre utbildning

Kunders preferenser kan ge mer direkt effekt på produktionen

Internationella affärer med full bakgrundshistorik - livsmedelssäkerhet

Användarvänlighet och värdeskapande prio 1 för lantbruksföretagaren

Kreativ miljö i närområdet viktig som hjälp och katalysator

En nationell livsmedelsstrategi viktig och bra för attityden men kräver marknära och engagerad utveckling i hela kedjan för att ge effekt

Människorna alltid viktigare än tekniken – innovation kontra uppfinning

