



Handelshögskolan
Göteborgs Universitet
VT 08



School of Economics and Commercial Law

GÖTEBORG UNIVERSITY

Kandidatuppsats, 15 p
Handledare: Anders Rimstedt

LÖNSAMHET FÖR SMÅSKALIG SLAKT I VÄSTRA GÖTALAND –
EN JÄMFÖRELSE MELLAN LEGOSLAKT MED ÅTERTAG OCH
DIREKTFÖRSÄLJNING TILL SLAKTERI

Christine Abrahamsson 870220
Johan Olofsson 741104

SAMMANFATTNING

I dagsläget finns det endast ca 30 småskaliga slakterier i Sverige. Orsaken till utvecklingen mot större och färre slakterier är minskad lönsamhet i branschen och en hårdnande konkurrens från importerat kött.

För konsumenten blir det allt viktigare med närproducerat kött, men för uppfödarna är det fortfarande ekonomin och lönsamheten som är det viktiga. Närheten till slakteri eller konsument kommer i andra hand.

Föremålet för vår studie är Gunnarsbo Gård i Svenljunga som ägs av Lollo Alling. Gunnarsbo Gård har i dagsläget inget slakteri, men planerar en småskalig slakteriverksamhet. Enligt planen ska uppfödare kunna hyra lokalerna och själva sköta slakt, styckning och vidareförädling, eller hyra in professionella slaktare, styckare och charkuterister.

Syftet med denna uppsats är att klargöra vilket av tre alternativ som är mest lönsamt: 1) att uppfödaren säljer djuren direkt till ett storskaligt slakteri, 2) att uppfödaren hyr lokaler av Gunnarsbo Gård. Där sköts slakt, styckning och charkförädling, antingen av uppfödaren själv eller med inhyrd arbetskraft, för att sedan lämna lokalerna och ta produkterna med sig, eller att 3) Gunnarsbo Gård agerar inköpare och sköter slakt, styckning, förädling och försäljning. Genom att försöka besvara frågan hoppas vi att vår uppsats kan komma att ligga som grund för investeringsbeslut och vara en riktlinje, inte bara för Gunnarsbo Gård, utan även för andra småskaliga slakterier i framtiden.

Uppsatsen bygger i huvudsak på primärdata från intervjuer, som jämförts med sekundärdata, som exempelvis tidigare uppsatser inom ämnet, tidningsartiklar, årsredovisningar, Internetkällor och priskataloger. Detta för att öka validiteten.

När vi jämför de tre alternativen ser vi snabbt att de skiljer sig åt i vilket alternativ som har bäst lönsamhet. I Alternativ 1 får uppfödaren minsta möjliga intäkt, men det är en stadig intäkt från ett stabilt, i Scans fall multinationellt, företag. Uppfödaren tar inga risker och kan ha uppfödandet som bisyssla till den ordinarie verksamheten, vad den än kan vara.

I Alternativ 2 är det uppfödaren som tar på sig en del av riskerna, framför allt de som tillhör försäljning och etablering på marknaden. Uppfödaren blir i detta alternativ rikligt belönad med en betydande resultatökning även om försäljningen inte skulle nå riktigt ända fram. För det småskaliga slakteriet är inte Alternativ 2 att föredra, på grund av att täckningsbidraget har svårt att täcka de höga samkostnaderna.

I Alternativ 3 slipper uppfödaren den mesta risken, eftersom enda skillnaden mellan Alternativ 1 och 3 är vem uppfödaren säljer till, det storskaliga slakteriet eller Gunnarsbo Gård. Den enda ökningen i risk för en uppfödare är att man inte längre arbetar med ett stort, etablerat eller multinationellt företag med den ekonomiska trygghet det innebär. Vi har utgått från att en tioprocentig ökning av intäkterna för en uppfödare, jämfört med det storskaliga slakteriet, skulle vara nog för att övertyga uppfödare att börja sälja sina djur till det småskaliga slakteriet istället för till Scan. För det småskaliga slakteriet innebär Alternativ 3 en ökad risk, eftersom man, förutom alla känsliga lönekostnader, dessutom har ett säljansvar. Resultatet för det småskaliga slakteriet ser mycket bra ut i alternativ 3, med hög räntabilitet på totalt kapital redan vid normal kapacitet, vilket gör att slakteriet kan koncentrera sig på kärnverksamheten och inte behöver ha full beläggning.

ABSTRACT

Today there are only about 30 small-scale yard slaughterhouses. The reason for this development towards larger and fewer slaughterhouses is diminishing returns in the business and a stiffer competition from imported meat.

At the same time as consumers express their interest for locally produced meat, the farmers are still more concerned about economic results. The need to produce local products comes second.

The object for this study is Gunnarsbo Gård in Svenljunga, owned by Lollo Alling. Gunnarsbo Gård does not currently own or operate a yard slaughterhouse, but is planning for it. According to the plan, farmers will be able to rent the facilities and man them themselves, or hire professionals to do the work.

We aim to clarify which of three alternatives will be the most profitable: 1) for the farmer to sell the animals straight to one of the big players in the Swedish slaughterhouse industry, 2) for the farmer to perform the slaughter and additional refining work or hire professionals to do the work and then take the product away to a wholesaler or store, or that 3) Gunnarsbo Gård acts buyer and performs the slaughter and refining at their facilities, then selling the products on. By clarifying this we hope that this study will be considering investment decisions in this field, not only for Gunnarsbo Gård, but also for other small-scale yard slaughterhouses.

The study relies mainly on primary data from interviews, which has been compared to secondary data from earlier studies in the field, news and magazine articles, balance sheets, Internet sources and price lists to increase the validity of the study.

When comparing the three alternatives we quickly realize that they differ greatly in profitability. Alternative 1 gives the farmer the least possible net income, but it is a steady income from a large and stable company. The farmer does not take on any additional risk and can raise animals as a side business.

Alternative 2 puts all the risk on the farmer, especially those pertaining to selling the product and establishing the business on the market. This alternative offers higher profitability for the farmer, even if he or she does not get a great start on the market. For the yard slaughterhouse Alternative 2 offers little risk but also almost no reward, at least not at planned capacity.

Alternative 3 lets the farmer enjoy a higher price for the animals at almost no extra risk since the only real difference is whom the farmer sells to. The additional risk comes from no longer working with a large established company. We have considered a 10 % increase in price as enough incentive to sway farmers to sell to the yard slaughterhouse rather than selling to one of the major players. For the small-scale yard slaughterhouse Alternative 3 means greater risk since, apart from taking on the somewhat volatile cost of salaries to employees, the responsibility for selling the products is added. The yard slaughterhouse is shown to be profitable at planned capacity, which will help the company focus on the core concept rather than desperately trying to stay afloat.

LÖNSAMHET FÖR SMÅSKALIG SLAKT I VÄSTRA GÖTALAND –

EN JÄMFÖRELSE MELLAN LEGOSLAKT MED ÅTERTAG OCH
DIREKTFÖRSÄLJNING TILL SLAKTERI

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

1. Begrepp och definitioner	7
2. Inledning.....	9
2.1 Bakgrund.....	9
2.2 Problemformulering.....	11
2.3 Syfte.....	12
2.4 Avgränsningar.....	13
2.5 Disposition.....	13
3. Metod	13
3.1. Insamling av data.....	13
3.2 Validitet, reliabilitet och källkritik.....	14
3.3 Slakt, styckning och chark	15
3.4 Storskalig slakt.....	15
3.5 Metoder för ekonomisk analys	16
3.5.1 ABC-kalkylering.....	16
3.5.2 Räntabilitet och Du Pont.....	17
3.5.3 Tidsserieanalys med trend men utan säsongvariation	17
3.5.4 Verktyg för finansiell analys.....	18
3.6 Intäkter och kostnader.....	19
4. Empiri.....	19
4.1 Storskalig slakt.....	19
4.2 Intäkter	20
4.3 Bidrag, stöd och banklån	20
4.4 Maskiner och inventarier	21
4.5 Byggnad, el och VVS	22
4.6 Rörelsekapital	22
4.7 Försäkring.....	22
4.8 Avfall	23
4.9 Förbrukningsmaterial.....	23

4.10 Underhåll och reparationer	24
4.11 Avskrivningar	24
4.12 Tillstånd och kontroller.....	24
4.13 Personal, administration och arbetsgivaravgifter.....	25
4.14 Lönekostnader och alternativkostnader	25
4.15 Lager	26
4.16 Veterinär	26
4.17 Transport.....	26
4.18 Jämförelseföretag och kalkylränta	27
4.19 Framtid.....	28
5. Analys	28
5.1.1 Alternativ 1 Ur uppfödarens perspektiv.....	28
5.1.2 Alternativ 2 – Ur uppfödarens perspektiv.....	30
5.1.3 Alternativ 3 – Ur uppfödarens perspektiv.....	31
Alternativen Ur slakteriets perspektiv	31
5.2.1 Alternativ 1 - Ur slakteriets perspektiv	31
5.2.2 Alternativ 2 - Ur slakteriets perspektiv	31
5.2.3 Alternativ 3 – Ur slakteriets perspektiv	34
5.3 Känslighetsanalys	35
6. Slutsatser	40
Förslag till vidare forskning	43
8. Källor	44
8.1 Internet.....	44
8.2 Personlig och/eller telefonintervju.....	47
8.3 Mailintervju	47
8.4 Tidigare uppsatser.....	48
8.5 Böcker, årsredovisningar, lagar och artiklar	48
Appendix I.....	50
Formler för finansiell analys.....	50
Appendix II	51
Krav på verksamhetens utformning	51
Byggprocessen.....	53
Appendix III.....	54
Alternativ 1 – Uppfödarens perspektiv.....	54

Alternativ 2 – Uppfödarens perspektiv	54
Alternativ 2 – Slakteriets perspektiv	55
Alternativ 3 – Slakteriets perspektiv	56
Alternativ 2 – Känslighetsanalys, Break Even	57
Alternativ 3 – Känslighetsanalys, Break even	57
Alternativ 2 – Känslighetsanalys, nettonuvärde, kalkylränta 8,5 %	57
Alternativ 3 – Känslighetsanalys, nettonuvärde, kalkylränta 8,5 %	57
Alternativ 2 – Intäkter och samkostnader	58
Alternativ 3 – Intäkter och samkostnader	59
Aktiviteter	61
Alternativ 2 – ABC, uppfödarens perspektiv	63
Alternativ 2 – ABC, slakteriets perspektiv	64
Alternativ 3 – ABC, slakteriets perspektiv	65
Lista över maskiner och inventarier med priser	67
Tillverkningsstider för chark	69
Förbrukningsmaterialåtgång för chark	69
Löneutveckling lantbrukare	69
Löneutveckling slaktare, styckare	70
Löneutveckling städare	71
Marknadsprisnoteringar per djurslag 2008	71
SCB köpta livsmedel per år och invånare	72
Apendix IV	73
Intervjufrågor till inköpare	73
Frågor om småskalig slakt	73
Allmän enkät	75
Frågor till Saluhallen	77

 FIGURFÖRTECKNING

Figur 1, Lokalproducerad mat i framtiden	10
Figur 2, Alternativen	11
Figur 3, Du Pont-Schema	17
Figur 4, Tidsserieanalys med trend men utan säsongsvariation	18
Figur 5, Marknadsnoteringar	29
Figur 6, Känslighetsanalys för Alternativ 2	37
Figur 7, Känslighetsanalys för Alternativ 3	38
Figur 8, Känslighetsanalys, Alternativ 2 jämfört med Alternativ 3	39
Figur 9, Känslighetsanalys, grafisk payback-analys	40

 TABELLFÖRTECKNING

Tabell 1, Jämförelseföretagen i medelvärde år 2003-2006	27
Tabell 2, Alternativ 1, Uppfödarens perspektiv	29
Tabell 3, Alternativ 2, uppfödarens perspektiv	30
Tabell 4, Alternativ 2, resultat vid olika förädlingsgrader	30
Tabell 5, Alternativ 2, slakteriets perspektiv	32
Tabell 6, Alternativ 2, årliga kostnader	33
Tabell 7, Täckningsbidrag per djurslag	34
Tabell 8, Alternativ 3 ur slakteriets perspektiv	34
Tabell 9, Löneutvecklingar och prognoser	36
Tabell 10, Känslighetsanalys, payback-analys	40

1. BEGREPP OCH DEFINITIONER

Vad är legoslakt med återtag?

Legoslakt är en slags outsourcing och betyder alltså att man låter ett externt företag sköta slakten av ens djur. Återtag är när en uppfödare skickar iväg djuren för slakt, och får tillbaka köttet för förädling.

Vad räknas som närproducerat kött?

Normalt utgår man från att närproducerat kött kommer från och är förädlad inom regionen. Då städer kan ligga precis i gränsen mellan två regioner räknar vi dock med definitionen 30 mil.

Vad är HACCP-principerna?

HACCP står för Hazard Analysis and Critical Control Point, och är en allmän grund för företag inom en viss bransch¹. En sådan generisk plan kan ange faror och kontrollmetoder för dessa faror som normalt är relevanta för företag inom aktuell bransch. Det kan vara slakterier, mejerier eller företag som tillämpar samma processmetoder, t.ex. produktion av helkonserver, pastörisering av flytande produkter och infrysning av livsmedel.

Vad är en slaktkropp? Vad är ett helfall?

En slaktkropp är kroppen av ett djur efter slakt. Ett helfall är en förädlingsgrad som beskriver ett slaktat och ostyckat helt djur.

Hur definieras lönsamhet?

Lönsamhet beräknas som ett kvotmått, ett relationstal². Företagets resultat sätts då i förhållande till en viss storhet. Denna storhet utgörs vanligtvis av något uttryck för det kapital som finns och används i företaget. Lönsamhet definierad på detta sätt är ett bättre mått på hur verksamheten bedrivs än resultatet, just eftersom det säger något om hur väl verksamheten bedrivs i förhållande till det kapital som finns och används i verksamheten för att skapa resultatet.

Vad är kadaver?

Vi använder termen kadaver för att beskriva kroppen från ett dött, sjukt djur.

Vad är SRM?

Specificerat Riskmaterial³. Innefattar skalle, inklusive hjärna och ögon, tonsiller och ryggmärg från djur som är äldre än 12 månader eller som har en permanent framtand som kommit fram genom tandköttet. SRM innefattar även mjälte och ileum (del av tunntarmen), från djur i alla åldrar.

Vad är KRAV?

KRAV är en organisation som arbetar med att på olika sätt främja ekologisk produktion och konsumtion, bland annat genom regelutveckling, internationellt samarbete, opinionsbildning, marknadsföring och information⁴. KRAV-märkningen står för bra miljö, god djuromsorg, god hälsa och socialt ansvar.

¹ Vägledning HACCP, 6

² Den Nya Ekonomistyrningen: 29

³ Jordbruksverket. Specificerat Riskmaterial

⁴ Konsumentverket om KRAV

Hur definieras ett småskaligt slakteri?

Gränsen för ett småskaligt slakteri är att det slaktas högst 20 slaktenheter per vecka och högst 1 000 enheter per år⁵. Ett svin är det samma som 0,15 slaktenhet medan får och get är 0,1 slaktenhet och lamm och killing med en levandevikt under 15 kg är 0,05 slaktenhet.

⁵http://www.kalmar.se/upload/sbk/Livsmedelstillsyn/Dokument/smaskaliga_slakterier.pdf

2. INLEDNING

2.1 BAKGRUND

I dagsläget finns det endast ca 30 småskaliga slakterier i Sverige⁶. Orsaken till utvecklingen mot större och färre slakterier är minskad lönsamhet i branschen och en hårdnande konkurrens från importerat kött.

Långa transporter får konsekvenser som kan påverka djuren negativt⁷. Om djuren först transporteras till slakteriet, och då även utsätts för höga bullernivåer, blir de stressade och det slaktade köttet får lägre pH-halt. Det kan ge kött av sämre kvalitet. För konsumenten blir det allt viktigare med närproducerat kött. Tidningen Min Mat gjorde nyligen en undersökning där 40 % av konsumenterna visade stort intresse för närproducerad mat, och hela 96 % av dessa konsumenter skulle köpa mer närproducerat om det fanns tillgängligt i deras lokala butik⁸. Viktiga orsaker som nämndes var att man ville främja kortare transporter och därigenom miljön, småskalig produktion och en levande landsbygd. För uppfödarna är det dock fortfarande ekonomin och lönsamheten som är det viktigaste⁹, där grisuppfödare visar minst intresse av närproducerat. Närheten till slakteri eller konsument kommer i andra hand. Det visar sig dock att intresset minskar med åldern, där yngre uppfödare är mer positivt inställda till närproducerat.¹⁰

Om lantbrukarna ska kunna tillgodose sin egen närmarknad, måste de få leverera färre djur till slakt vid fler tillfällen per år¹¹. Därigenom skapas en jämnare tillgång på kött. Det verkar onekligen som om trenden i stort går mot närproducerat kött, men exempelvis Scan har genom att skriva nya avtal med en lägsta leveransvolym på tre boskapsdjur per leverans tvingat bort en hel del mindre producenter och uppmuntrat storleksrationalisering och i viss mån även höjt kvalitetsnivån på inköpta produkter¹².

”Det ligger starkt i tiden med närproducerad, småskaligt producerad mat. För en lantbrukare kan det bli mer lönsamt att höja kvaliteten på sina produkter och/eller vidareförädla dem, än att sälja till storskaliga slakterier. Varan blir exklusivare och producenten kan ta ut ett högre pris, och gör sig samtidigt av med kostsamma mellanled¹³.”

”I Västsverige finns det idag företag som utför slakt och styckning av lamm, men inte för gris (Dalsjöfors har ett grisslakteri men man kan inte utlova att kunden får köttet styckat). Det finns två slakterier för lamm, där det ena är fullbokat och ställer sig tveksamt till att ta emot fler kunder. Det andra ligger på Orust som för en del producenter är lite för långt bort. Enstaka bygdekök har godkända lokaler som kan användas för vidareförädling, men specifik charkutrustning finns inte. Det finns alltså inget slakteri för återtag av gris och det är begränsad tillgång för återtag av lamm. Utan detta viktiga led sitter producenterna fast i att de

⁶ Handboken : 6

⁷ Intervju med Lollo Alling, ägare av Gunnarsbo Gård

⁸ LRF Konsult, 2008

⁹ Lönsamheten vid småskaliga slakterier, Examensarbete

¹⁰ LRF Konsult, 2008

¹¹ Intervju med Lollo Alling, ägare av Gunnarsbo Gård

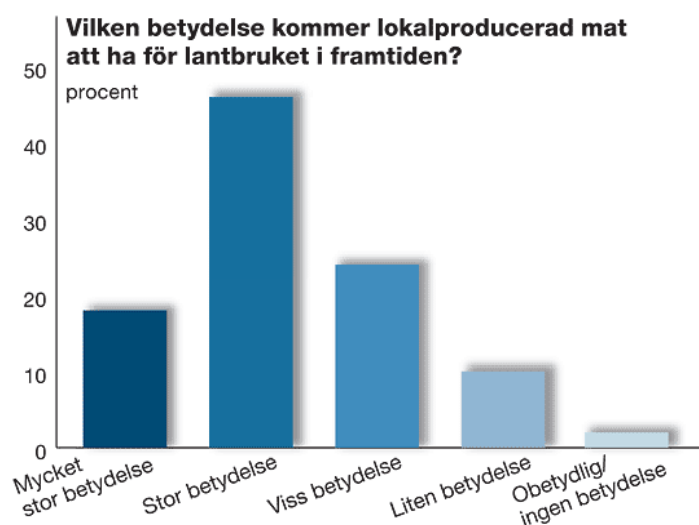
¹² Ekoslakten 2005

¹³ Intervju med Lollo Alling, ägare av Gunnarsbo Gård

måste sälja till storskaliga slakterier¹⁴”, säger Lollo Alling ägare till Gunnarsbo Gård. Att sälja direkt till storskaliga slakterier är idag det absolut vanligaste i Sverige. Att lämna in djuren för legoslakt med återtag av köttet är ovanligt.

I undersökning efter undersökning säger svenskarna att de vill äta närproducerat kött från svenska gårdar.¹⁵ Många vill ha kött från djur som mår bra och som inte transporterats flera hundra mil. Sedan de stora butikskedjorna gick över till centralstyckat har intresset ökat ännu mer.¹⁶

Figur 1: Lokalproducerad mat i framtiden¹⁷.



I och med avslöjandet att ICA sålde gammal köttfärs med felaktig datummärkning lever försäljarna av närproducerat kött glada dagar i skuggan av ICA-skandalen. Det är en stark trend att kunderna vill ha direktkontakt med bönderna. Det som har hänt kan förstärka en sådan utveckling. Många talar om fördelarna med att handla direkt hos bonden. Som en följd av senaste tidens larm inom livsmedelssektorn, t ex ”galna kosjukan” och fågelinfluensan, så har efterfrågan på svenskproducerat, och gärna närproducerat kött, ökat. I gårdsbutiker har en mycket kraftig försäljningsökning uppmärksammats de senaste åren¹⁸. Det skrivs även mycket om att det handlar om trygghet när man köper närproducerat, men även att klimatfrågan spelar in. Det märks tydligt hur betydelsen av närproducerat kött ökar för konsumenterna och att man känner en trygghet i att veta varifrån köttet kommer, trots att kvaliteten på köttet inte nödvändigtvis måste vara bättre än icke-närproducerat kött¹⁹.

Att sätta rätt pris på kött till kund är mycket svårt²⁰. Man måste känna sig för, känna av marknadspriser och konkurrenter och lägga sig på en lagom nivå som inte är för låg. Det vanligaste felet man gör är att ta för lågt pris av kunden. Det är bra att differentiera priset rejält i förhållande till produktens popularitet, och locka kunderna med att förädla de mindre

¹⁴ Intervju med Lollo Alling, ägare av Gunnarsbo Gård

¹⁵ Sydsvenskan i Skåne, Här säljs kött utan konstigheter

¹⁶ SvD om gårdsslaktat kött

¹⁷ ATL om lokalproducerat

¹⁸ Göteborgsposten om gårdsbutiker

¹⁹ Intervju med Lollo Alling, ägare av Gunnarsbo Gård

²⁰ Handboken: 15

populära detaljerna till nya produkter vilket kan ske t ex genom rökning. Unika produkter kan förstärka det egna varumärket. Högförädlade produkter är betydligt mindre priskänsliga än vanliga styckade detaljer och efterfrågas av allt fler kunder som vill slippa lägga tid på att putsa, skära och kanske även tillaga köttet.

Vid köttförsäljning är det alltid viktigt att slaktkroppens alla delar går att sälja – får man halva slaktkroppen kvar i lager när de bästa bitarna är sålda, måste strategin ändras²¹. Lådförsäljning med hela, halva eller fjärdedels slaktkroppar är ett bra sätt att få hela djuret sålt och att undvika restprodukter. Det bör vara basen i en verksamhet under uppbyggnad.

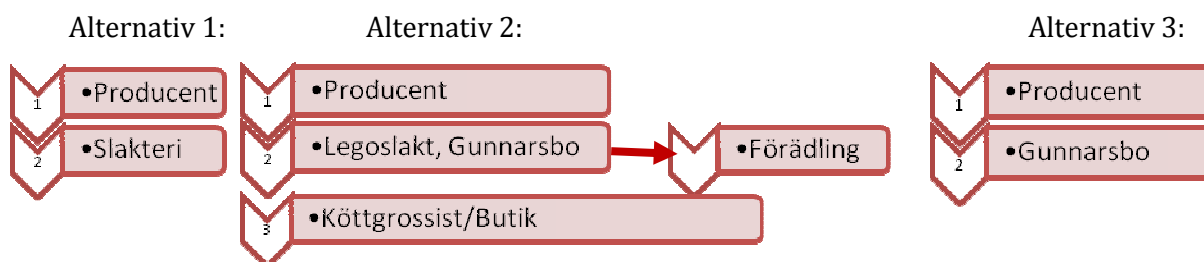
Det finns säsongsvariationer som man behöver anpassa sig till²². Svenskt lamm slaktas till exempel på hösten och är svårare att få tag i under sommarhalvåret. Gris är gångbart året runt, men är särskilt efterfrågat vid jul.

2.2 PROBLEMFÖRMULERING

Föremålet för vår studie är Gunnarsbo Gård i Svenljunga, som ägs av Lollo Alling. Gunnarsbo Gård har i dagsläget inte något slakteri, men planerar en småskalig slakteriverksamhet. Enligt Lollo Allings plan ska uppfödare kunna hyra lokalerna och själva sköta slakt, styckning och vidareförädling, eller hyra in professionella slaktare, styckare och charkuterister som utför själva arbetet. Uppfödaren sköter sedan själv försäljning av varorna till grossist eller butik. Gunnarsbo Gård har för avsikt att kunna erbjuda legoslakt i begränsad skala åt små producenter. Slakteriet ska vara KRAV-märkt, men både KRAV och icke KRAV-anslutna producenter ska kunna använda det. Lollo Alling har beräknat kapaciteten till ca 1000 grisar, eller 1600 lamm/år. Andra djurslag som vilt och fågel kan komma att bli aktuella i *framtiden*, det behandlas dock inte i uppsatsen.

Vi baserar våra kalkyler på tre olika alternativ, eller scenarion, som vi sedan jämför med varandra. Alternativ 1 beskriver dagens situation där uppfödaren skickar djuren direkt till Scan och avslutar därmed förädlingskedjan. I Alternativ 2 hyr uppfödaren lokaler av Gunnarsbo Gård. Där sköter uppfödaren slakt, styckning och charkförädling, antingen själv eller med inhyrd arbetskraft, för att sedan lämna lokalerna och ta produkterna med sig. Uppfödaren tar sedan själv hand om försäljningen. I Alternativ 3 fungerar Gunnarsbo Gårds slakteri precis som det storskaliga slakteriet och därmed slutar förädlingskedjan för uppfödarna precis som i Alternativ 1. Vi räknar dock på lönsamheten för Gunnarsbo Gård, då de tar hand om slakt, styckning, vidareförädling och försäljning.

Figur 2: Alternativen



²¹ Handboken : 15

²² Intervju med Scan

Det grundläggande problemet som Lollo Alling beskriver är att många uppfödare tvekar inför påståendet att närproducerat skulle ge högre lönsamhet för uppfödaren, i jämförelse med att sälja djuren direkt till ett storskaligt slakteri. Vår uppgift, på uppdrag från Gunnarsbo Gård, är att visa eventuella möjligheter för uppfödare att få högre lönsamhet. Vi har utöver detta valt att undersöka vilket av våra tre alternativ som ger högst lönsamhet, både från ett uppfödarperspektiv och från ett slakteriperspektiv.

Lollo Alling beskriver förutsättningarna för verksamheten som hon ser dem: ”Endast stora producenter, som återkommande slaktar djur genom Gunnarsbo, kommer att tillåtas hyra lokalen för att själva utföra arbetet. Den som inte har tillräcklig vana och erfarenhet riskerar nämligen att inte klara av att utföra slakten. Ägaren är enligt reglerna ansvarig för hygien och måste kunna lita på att inga kunder riskerar slakteritillståndet genom okunskap. De små kunderna kan naturligtvis hyra charklokalen för vidareförädling av sina produkter, eftersom det är lättare att hålla hygien i enklare moment som chark²³.”

”Det har visat sig att det finns god tillgång på mycket duktiga slaktare och styckare i Sjuhärad. Området lockar nämligen många tyska charkuterister. Den nya trenden att tyskar flyttar hit, inte bara turistar, gör att vi i Sjuhärad har lätt att få tag på riktigt duktiga charkuterister som tar med sin kunskap från Tyskland. Tyskland har en betydligt bättre tradition, utbildning, kunnande och stolthet över yrket.” säger Lollo Alling, ägare av Gunnarsbo Gård.

”Närheten till Göteborg är en stor fördel för Gunnarsbo Gård. Lantbrukare i de trakterna kan få bra betalt på grund av närheten till kunder som både har råd med och intresse för kvalitetsmat. Göteborg är också känt för att ha ovanligt många gourmetrestauranger i förhållande till sin storlek. Dessa är potentiella kunder²⁴.”

Då vi eftersträvar en så verklig och komplett kalkyl som möjligt, som dessutom skall kunna appliceras på andra slakterier än just Gunnarsbo Gård, har vi noterat ett antal problemställningar som vi måste ta hänsyn till. Det är oklart hur mycket en uppfödare är villig att arbeta för att öka lönsamheten, det är väldigt individuellt och en uppfödare kan dessutom ha andra jobb vid sidan av. Vi måste räkna med alla eventuella alternativkostnader som kan uppstå. Bortfall av ordinarie inkomst måste täckas upp av inkomsten från slakteriet. En annan problematisk aspekt är den ersättning som man får av livsmedelsbutiker för det kött som man levererar. Den oklara efterfrågan kommer att bli ett problem i uppsatsen där vi måste göra ett ställningstagande och generalisera.

Eftersom Gunnarsbo Gård i dagsläget inte har byggt lokalerna för vare sig slakt, styckning eller charkförädling, betyder det att en grundlig analys av investeringsbehovet måste utföras. De kostnader som uppkommer vid investeringen måste beaktas, allt från byggnader, inköp av alla maskiner och inventarier, till tillstånd och rörelsekapital för verksamheten.

2.3 SYFTE

Syftet med denna uppsats är att klargöra vilket av de tre alternativen som är mest lönsamt: att sälja djuren direkt till ett storskaligt slakteri, att en uppfödare slaktar, styckar och charkar, eller låter inhyrd arbetskraft göra det, för att sedan ta produkterna med sig (återtag), eller att

²³ Intervju med Lollo Alling, ägare av Gunnarsbo Gård

²⁴ Ibid

Gunnarsbo agerar inköpare och sköter slakt, styckning, förädling och försäljning. Genom att försöka besvara frågan hoppas vi att vår uppsats kan komma att ligga som grund för investeringsbeslut och vara en riktlinje, inte bara för Gunnarsbo Gård, utan även för andra småskaliga slakterier i framtiden. Uppsatsen är skriven så att den skall kunna läsas både från en uppfödarens och från ett slakteris perspektiv.

2.4 AVGRÄNSNINGAR

För att kunna besvara vår frågeställning på bästa sätt har vi valt att begränsa uppsatsen till en ekonomisk kalkyl och investeringsbedömning. Vi kommer endast att beröra slakt, styckning, förädling, försäljning och utelämnar inköp/uppfödning av djur och marknadsföring. Vi kommer därmed inte heller beröra skillnaden i efterfråga mellan gris och lamm. Det finns en stor risk med marknadsföring och försäljning och denna måste beaktas noggrant vid start av slakteriverksamhet. Detta gör att uppsatsen inte kan ses som en heltäckande bild av hur verkligheten ser ut, utan måste alltså kompletteras.

Vi begränsar intäkterna till försäljning till grossist och försäljning direkt till butik, och bortser alltså från försäljning direkt till privatperson, detta för att få det så överskådligt och generellt som möjligt. Vi begränsar också valet av företagsform för Gunnarsbo Gårds slakteriverksamhet till en form utan andra externa intressenter än banker. Vi antar att slakterilokalen utnyttjas till 100 % som slakteri, och därmed inte hyser någon annan sidoverksamhet. Avslutningsvis begränsar vi oss till Västra Götaland.

Risken för att djur blir sjuka kommer alltid att finnas oavsett alternativ, likaså kostnad för försäkring av djuren och andra uppfödningssrelaterade kostnader, något som inte kommer att avhandlas i denna uppsats.

2.5 DISPOSITION

I det inledande kapitlet beskriver vi hur synen på närproducerat kött ser ut idag och ger en kortfattad skildring av de små slakteriernas betydelse i samhället. Därefter redogör vi för de problemformuleringar som ligger till grund för uppsatsen.

I både metod- och empirikapitlet kan läsaren följa var informationen i uppsatsen kommer från och hur posterna i kalkylerna är beräknade. I teorikapitlet kan läsaren se vilka teorier de grundar sig på.

När kalkylerna är färdigställda analyseras resultatet av studierna både från ett uppfödarperspektiv och ett slakteriperspektiv, och presenteras under kapitlet ”Analys”, som därefter resulterar i ”Slutsatser”. Detta kapitel är skrivet så att det ska kunna läsas separat, och sammanfattar kärnpunkterna i analysen.

3. METOD

3.1. INSAMLING AV DATA

Eftersom avsikten med uppsatsen är att noga analysera vilket investeringsalternativ som är mest lönsamt, både ur en uppfödarens perspektiv och ett slakteris perspektiv, valde vi att inledningsvis göra en grundlig sökning efter information som var relevant för vår uppsats.

Den baserades i inledningsfasen på information från Gunnarsbo Gård, Scan och andra stora slakterier, Saluhallen i Göteborg, tidigare uppsatser och artiklar inom ämnet samt Idéhandboken ”Småskalig slakt och förädling”, utgiven av Institutet för jordbruks- och miljöteknik (nedan refererat som ”Handboken”), men har efterhand krävt vidare efterforskningar på information. Vi har även använt oss av diverse Internetkällor och böcker som exempelvis Den Nya Ekonomistyrningen (Ax C, Johansson C, Kullvén H, 2007) och Corporate Finance (Berk J & De Marzo P, 2007), de senare som utgångspunkt för våra beräkningar i Excel. Uppgifter angående kalkylmetoder, prissättning och kostnader både för små- och storskaliga slakterier har vi fått fram genom intervjuer med såväl de stora som de små aktörerna. Vi har även jämfört de uppgifter vi har fått med liknande företags uppgifter, genom intervjuer och granskning av årsredovisningar. Urvalet av årsredovisningar har varit ett enkelt förfarande, då vi jämfört uppgifterna från alla aktiva svenska aktiebolag inom slakt och förädling med en till fyra anställda (då det måste klassas som ett småskaligt slakteri).

Investeringskalkylens kostnader är hämtade från Internetsidor, kataloger och intervjuer med försäljare, företag och organisationer. Intäktsidan har vi valt att begränsa till grossister och butiker, se avsnittet begränsningar. Datainformationen är en omfattande del av uppsatsen och har hämtats löpande under uppsatsens gång, även denna från intervjuer, Internet och böcker. Vi har även använt oss av artiklar och reportage från bland annat Affärsvärlden och Göteborgsposten. Organisationer som har varit relevanta för oss är bland annat Lantbrukarnas Riksförbund, Jordbruksverket och Livsmedelsverket, vilka har varit viktiga för att bekräfta och säkra information.

3.2 VALIDITET, RELIABILITET OCH KÄLLKRITIK

I litteraturen brukar begreppet validitet definieras på något eller några av följande tre sätt: 1) Överensstämmelse mellan teoretisk definition och operationell indikator; 2) frånvaro av systematiska fel; och 3) att vi mäter det vi påstår att vi mäter. De tre definitionerna brukar ofta användas synonymt²⁵. Validitet avser att man mäter det som är relevant i sammanhanget medan reliabilitet avser mätning på ett tillförlitligt sätt²⁶. Man bör alltid sträva efter hög validitet och reliabilitet.

Tillförlitligheten i vår uppsats kan man tydligt följa genom de citattecken och källor som är angivna. Enligt ”Metodpraktikan”, en handbok om vägledning för empirisk samhällsforskning, handlar reliabilitet även om vikten av att göra jämförelser med andra fall och annat material²⁷. Under uppsatsens gång har vi noggrant värderat och granskat all information, samt kontrollerat om källan är vad den utger sig för att vara. Det är viktigt för oss att veta vem som är upphovsman och om personen i fråga är kunnig inom området, likaså är det viktigt att ta reda på vilka antaganden han/hon gjort. Granskningen har utförts genom att vi noggrant har jämfört uppgifterna med liknande företags/organisationers uppgifter. Dessutom har vi valt att jämföra dessa uppgifter med en andra källa bestående av primär- eller sekundärdata. Detta har krävt många intervjuer, genomgångar av lagstiftningar och årsredovisningar. I de få fall där vi inte kunnat styrka informationen från källan på ett tillfredsställande sätt har vi varit noga med att poängtera detta.

²⁵ Metodpraktikan : 63

²⁶ Infovoice om validitet och reliabilitet

²⁷ Metodpraktikan : 118 ff.

Utgångspunkten för uppsatsen grundar sig i uppgifter från Gunnarsbo Gårds ägare Lollo Alling. Dessa uppgifter har hon i sin tur samlat på sig i samtal med myndigheter och andra verksamma inom småskalig slakt. Vi har genom hela arbetet med uppsatsen strävat efter att bekräfta alla siffror genom uppföljning med tidigare kontakter och framför allt jämfört med andra källor för att få en mer komplett bild. I många fall har den information, som vi från början fått, inte stämt överens med verkligheten, och därmed kommer denna uppsats att vara intressant och, förhoppningsvis, av betydelse för många. Under arbetets gång har vi stött på otroligt många felaktiga antaganden, prisbilder och liknande uppgifter som vi har behövt fullständiggöra. Våra siffror är därför ofta styrkta av minst två eller fler källor.

Alla källor som vi har använt oss av har inte varit första handskällor, då vi baserat ett fåtal uppgifter på tidigare uppsatser. Då uppsatserna har valt att inte gå ut med namn på de företag som undersökts är det svårt att kontrollera dessa uppgifter, istället har vi försökt att jämföra den information med andra företags. Detta kan självklart vara en risk, då vi inte helt kan säkra var källan kommer från.

Det största problemet vi stött på under arbetets gång är oklarheterna på intäktssidan. Oklarheterna består i att intäkternas storlek är starkt förknippade med det säljarbete och marknadsföringsarbete som läggs ner av uppfödaren eller slakteriet i fråga, det vill säga den part som skall sälja till slutkund. Marknaden för ekologiska produkter och marknaden för närproducerat kött skiljer sig från den vanliga daglivvaruhandeln eftersom motivationsfaktorerna för köp skiljer sig åt. Det är alltså ytterst svårt att ge en rättvisande bild av intäktssidan och vi har därför valt att hålla intäkterna i underkant, och inte utgått från någon teoretisk maximal intäkt. Uppgifterna har sin grund i Handboken, men är styrkta med hjälp av flertalet primär och sekundärkällor. Vi vill ändå påpeka att detta får anses vara den svaga länken i vår uppsats, framför allt för att det är svårt att kartlägga vilka kostnader som intäkterna skapar genom försäljningstid och marknadsföring.

3.3 SLAKT, STYCKNING OCH CHARK

Då höga förädlingsgrader och profilprodukter ger bättre marginaler har vi valt att räkna med både slakt, styckning och charkförädling. För att kunna utläsa resultaten på ett enkelt sätt har vi bestämt oss för att välja tre olika förädlingsalternativ, som vi har valt att benämna ”Max”, ”Medel” och ”Min”. Alternativ ”Max” avser hela förädlingskedjan där man tar tillvara och säljer allt som kan bli livsmedel och ”Min” avser endast helfallet. ”Medel” kommer att utgöra ett medelvärde av ”Max” och ”Min”. I kalkylen har vi delat upp posten ”chark” i två delar, chark 1 och chark 2. Chark 1 innebär en enklare form av förädling (exempelvis kotletter) som inte kräver förbrukningsmaterial, den kan även definieras som ”finstyckning”. Chark 2 är produkter som korv, rökt skinka etc. som kräver förbrukningsmaterial.

3.4 STORSKALIG SLAKT

Valet av Scan som representant för storskaliga slakterier var en självklarhet då Scan AB ägs av HKScan som är ett av norra Europas största livsmedelsföretag inom kött, charkuterivaror och färdigmat²⁸. HKScan ägs till 12,3 % av Swedish Meats, en ekonomisk förening för Sveriges köttproducenter²⁹. Föreningen ägs av 21 200 svenska lantbrukare och är en av de

²⁸ Scan, 2008

²⁹ Grisportalen, 2008

största ägarna till HKScan. Swedish Meats köper in slaktdjur av medlemmarna och förmedlar dessa till Scan AB³⁰. Scan har 2008 63,8 % av den Svenska grisslaktmarknaden.

3.5 METODER FÖR EKONOMISK ANALYS

I beräkningarna av nettonuvärde och internränta utgår vi från teorier från Berk J & De Marzo P. För beräkning av nettonuvärde behövde vi en kalkylränta. De olika alternativen i analysen genererar olika avkastning beroende på om man ser det från uppfödarens eller Gunnarsbos perspektiv. Dessa finns utförligt beskrivna i analysen.

Eftersom företaget till stora delar kommer att vara lånefinansierat har vi tagit fasta på låneräntan för företagslån med en adderad riskpremie. Genom att ta fasta på ett antal jämförelseföretag från Affärsdatas databas har vi tagit fram medelvärden att jämföra våra resultat med. Riskpremien behandlas närmare i empiri och analys.

Vi använder oss av flera olika metoder för känslighetsanalys. Dessa är: analys utifrån Du Ponts formel och schema, internränta, nettonuvärde, räntabilitet på totalt kapital samt en break even-analys.

Våra kalkyler baserar sig på teorier och metoder presenterade i Den Nya Ekonomistyrningen, vilka är applicerbara på alla typer av verksamheter. Därigenom har vi lätt kunnat anpassa dessa för just slakteriverksamhet. Vi använder även exempelkalkyler hämtade från idéhandboken Småskalig slakt och förädling som grund till våra egna kalkyler. Basen för investeringsbedömningen ligger i teorier och modeller, framför allt för (men inte begränsat till) beräkning av nettonuvärde, kapitalkostnad och internränta, hämtade från Berk J & De Marzo P.

3.5.1 ABC-KALKYLERING

Den Nya Ekonomistyrningen presenterar olika typer av kalkylmetoder: produktkalkylering, självkostnadskalkylering, ABC-kalkylering (aktivitetsbaserad kalkylering) och bidragskalkylering. Vi har valt att använda oss av ABC-kalkylering då metoden, som baseras på tanken om kostnadsdrivare, passar vår verksamhet väl. En kostnadsdrivare är en länk mellan aktiviteter och kalkylobjekt och utgör alltså en fördelningsnyckel för kostnader³¹.

Gången vid framtagandet av ABC-kalkyler ska beskrivas stegvis. De steg som behandlas är följande³²:

1. Bestäm direkta kostnader
2. Välj aktiviteter och fördela omkostnaderna till aktiviteterna
3. Välj kostnadsdrivare
4. Fastställ kostnadsdrivarvolymen och beräkna aktivitetssatser
5. Beräkna kostnader för kalkylobjekt.

³⁰ Swedish Meats, 2008

³¹ Den Nya Ekonomistyrningen : 228

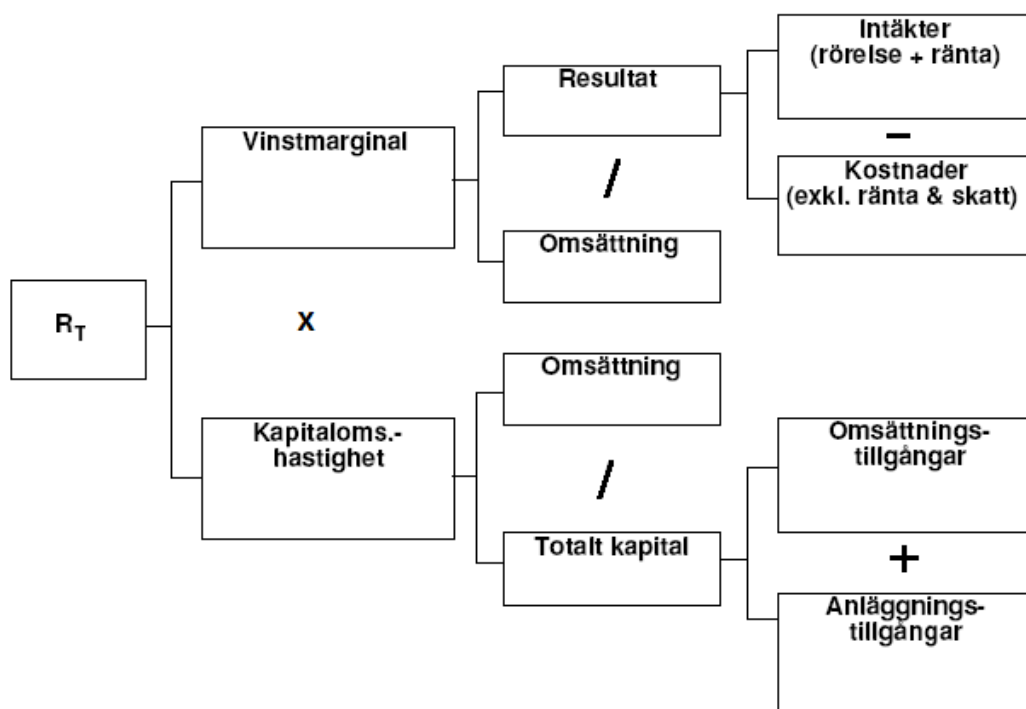
³² Ibid : 230

3.5.2 RÄNTABILITET OCH DU PONT

Räntabilitet används som ett mått på prestation i de flesta företag³³. Resultatet utgör ett absolut mått och säger väldigt lite om hur väl ett företag driver sin verksamhet. Räntabilitet, eller synonymen lönsamhet, är ett relationsmått där resultatmättet sätts i förhållande till något uttryck för det kapital som använts i företaget. Räntabilitet på totalt kapital är ett mått ur ett rörelseperspektiv, och definieras som summan av resultat efter finansiella poster plus räntekostnader dividerat med totalt kapital. Som framgår ska alltså inte räntekostnaderna belasta resultatet, eftersom de inte anses hänga samman med själva rörelsen. Räntekostnaderna anses höra samman med företagets finansiering.

Räntabilitet på totalt kapital beror på flera olika faktorer³⁴. Enligt Du Ponts formel byggs räntabiliteten på totalt kapital upp av vinstmarginalen multiplicerat med kapitalets omsättningshastighet. Dessa två uttryck kan i sin tur brytas ned i ytterligare ett antal faktorer, enligt figur 3.

Figur 3. Du Pont-schema³⁵



3.5.3 TIDSSERIEANALYS MED TREND MEN UTAN SÄSONGSVARIATION

När tidsseriedata uppvisar en trend måste vi naturligtvis använda en prognosmetod som tillåter att det finns en trend. Det går t ex inte att använda metoderna glidande medelvärden

³³ Den Nya Ekonomistyrningen: 583

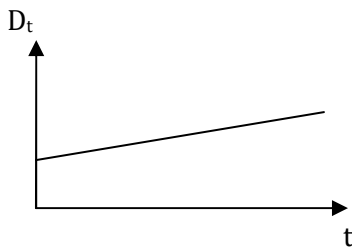
³⁴ Ibid : 590-591

³⁵ Undervisningsmaterial Handelshögskolan i Göteborg, Ekonomistyrning U9

eller exponentiell utjämning, eftersom dessa metoder baseras på att tidsseriedatan fluktuerar kring ett konstant värde³⁶.

Ett sätt att ta fram prognosvärden utifrån tidsseriedata som har trend är att göra en regressionsanalys. Syftet med en sådan analys är att hitta det matematiska samband som bäst beskriver den datamängd vi har³⁷. Vi har använt oss av verktyget ”Trend” i Excel för att beräkna detta.

Figur 4. Tidsserieanalys med trend men utan säsongsvariation



3.5.4 VERKTYG FÖR FINANSIELL ANALYS

Nettonuvärde och internränta används för att bedöma alternativen utifrån verksamhetens kapitalkostnad³⁸. Nettonuvärdet visar vilket värde investeringen skapar vid en given kapitalkostnad. Detta beräknas genom att man summerar varje års kassaflöde, diskonterat med kapitalkostnaden, och drar bort investeringskostnaden. När man pratar om kassaflöden i en verksamhet och investeringen inte har någon tidsbegränsning kan man anta att verksamhetens kassaflöden kommer att pågå i evighet. Utefter detta antagande kan man förenkla formeln för nettonuvärdet. För att ytterligare bedöma olika investeringar och sätta de i relation till varandra kan man använda internräntan som kriterium. Internräntan är den ränta vid vilken nettonuvärdet blir noll. Internräntan blir på det sättet ett mått på investeringens procentuella avkastning. Vid rangordning kan man generellt säga att det alternativ med högst internränta är det mest lönsamma. Dock finns det brister med den här typen av rangordning, exempelvis vid projekt där investeringarna inte enbart ligger i början av projektet. Nettonuvärdet och internräntan används ofta i kombination med varandra.

Den gängse metoden att beräkna kalkylräntan är genom användandet av CAPM (Capital Asset Pricing Method)³⁹. Denna metod är dock inte bruklig vid värdering av onoterade företag, eftersom det oftast saknas en aktiv marknad som sätter adekvata priser. Hult (1998) redogör för tre möjliga sätt att bestämma kalkylräntan för onoterade företag: avkastning på alternativa placeringar, den faktiska kapitalkostnaden och WACC. Avkastning på alternativa placeringar baseras på synsättet att en investerare har möjlighet att investera i flera olika företag. Kalkylräntan anges då till möjlig avkastning på alternativa investeringar. Den faktiska kapitalkostnaden bestäms utifrån företagets kostnad för tillskjutet kapital, baserat på historiska värden på ränta och avkastning som långivare kräver på den andel av företagets totala kapital som de ställt till förfogande. WACC (Weighted Average Cost of Capital) utgår från den ränta

³⁶ Operativ Verksamhetsstyrning : 68

³⁷ Ibid : 73

³⁸ Corporate Finance, kap 4 och kap 6

³⁹ Företagsvärdering – magisteruppsats 2007

och avkastning som långivare respektive ägare har ställt till företagets förfogande vid värderingstillfället, och är alltså inte baserad på historiska värden.

The payback investment rule är en enkel regel baserad på tanken att en investeringsmöjlighet som betalar tillbaka sin initialinvestering snabbt är en bra investeringsmöjlighet⁴⁰. Man räknar ut hur många år det tar för investeringen att betala av sig och jämför sedan det med en förbestämd tidshorisont, vanligtvis ett par år. Den här regeln används vanligtvis för mindre investeringsbeslut och räknas inte som tillförlitlig eftersom den ignorerar pengars tidsvärde och är inte beroende av kapitalkostnaden. Trots detta visar det sig i en undersökning, som Graham och Harvey har gjort, att hälften av alla företag som deltog i undersökningen använder the payback investment rule för att fatta beslut. Formler återfinns i appendix I.

3.6 INTÄKTER OCH KOSTNADER

Våra intäktsuppgifter är hämtade från Handboken för småskalig slakt. Istället för att använda dessa direkt i våra kalkyler har vi valt att jämföra dem med verklighetens prisbild genom intervjuer med alla kötthandlare i Saluhallen på Kungstorget i Göteborg, Axfood/Hemköp, ICA, Coop samt ett urval av lokala ekologiska handlare. Axfood/Hemköp, ICA och Coop är nu dessutom på väg in på marknaden för närproducerat, och har redan samarbete med, eller håller på att öppna upp för samarbete med, små slakterier och enskilda uppfödare⁴¹.

I kalkylerna delas kostnaderna upp mellan samkostnader och särkostnader. Samkostnader inkluderar kostnader såsom besiktning, hygientillsyn, egenkontroll, rengöring, vatten och avlopp, energi, försäkring, underhåll, administration och distribution⁴². Särkostnaderna inkluderar löner, sociala avgifter, arbetsgivaravgifter, personalförsäkringar, avfall, transporter och förbrukningsmaterial.

Vissa kostnader har vi räknat om från Handboken genom att skala deras exempelkostnader i kalkylerna mot vår uppsats tänkta, mindre, produktionsvolym. Vi har i samband med detta gjort en kalkylmässig justering så att 1000 grisars produktionsvolym motsvarar 1600 lamm, baserat på djurens vikt. I kalkylerna har vi utgått från att ett lamm väger 19 kg och en gris 79 kg, detta baserat på Handbokens genomsnittliga slaktdjursvikt. De resurser som skalats om för att passa uppsatsen är: elkostnader, HACCP och hygienkontroller, eftersom dessa är volymberoende snarare än beroende av det exakta antalet av varje djurslag, då en gris tar mer plats och resurser än ett lamm, men ett kilo djur tar lika stor plats oavsett djurslag.

4. EMPIRI

4.1 STORSKALIG SLAKT

Scan betalar per djur och kostnaderna varierar från vecka till vecka. Pris på gris har exempelvis ökat med 17,5 % sedan årsskiftet, lammpriset med 31,8 %⁴³. Uppgifterna finns att

⁴⁰ Corporate Finance : 151

⁴¹ Intervju med Axfood/Hemköp, ICA och Coop

⁴² Handboken : 18

⁴³ ATL om marknadsnoteringar

tillgå i Lantbrukets Affärstidning. Uppfödaren betalar en insatsamorteringsavgift på 0,5 % av omsättningen till Scan.

4.2 INTÄKTER

Det visar sig att Handbokens priser är försvinnande nära utpris till kund, och alltså inte kan användas rakt av, då det vanliga är att producenterna säljer till butik och inte har egen butiksförsäljning eller hemleverans direkt till kund. I Handboken finns det två maxförädlingsalternativ. Ett är hämtat från styckkalkylen och ett är hämtat från charkkalkylen. I våra intervjuer med författarna till Handboken påpekar de gång på gång att man ökar förädlingsvärdet markant genom att förädla maximalt. Detta syns, som tidigare nämnt, inte i kalkylerna i Handboken, där ser det ut som om man förlorar pengar i maxförädlingsalternativet i förhållande till styckkalkylen. Vi antar att detta bygger på kalkylfel, men vi har säkrat de siffror vi använt med prisuppgifter från butiks- och saluhallsförsäljning (alltså direkt till kund).

Det visar sig i våra intervjuer, att både producenter och konsumenter tycker att det finns utrymme att ta ut ett högre pris för närproducerat kött, dock vill ingen sätta några riktpriiser för detta. Vi har valt att hålla oss neutrala till Handbokens siffror från styckkalkylen och har valt att använda dem, eftersom de ger oss ett riktpreis för våra kalkyler, dock gör vi det med viss mån av skepsis. Å ena sidan kan man ta ut ett högre pris för närproducerat, å andra sidan är Handbokens siffror något av en glädjekalkyl för vanligt kött. Vilken siffra som blir en verksamhets verkliga utfall beror på många olika faktorer och blir sålunda individuellt för varje verksamhet. Styckkalkylens siffror får i det här fallet ses som ett representativt tvärsnitt mellan de olika utfallen, eftersom en utförlig undersökning av prisbilden för kött och charkmarknaden i Sverige är tillräckligt underlag för en separat uppsats. Kostnaden för marknadsföring och försäljning, som vi har valt att avgränsa från uppsatsen är en stor och viktig del av kostnaderna, vilket naturligtvis noggrant måste utvärderas.

4.3 BIDRAG, STÖD OCH BANKLÅN

När man ska starta en slaktverksamhet finns det stöd man kan söka. Man kan exempelvis söka stöd inom Landsbygdsprogrammet hos sin Länsstyrelse. Småskalig slakt och förädling prioriteras högt, då det blir allt färre slakterier. Det finns tre olika typer av företagsstöd för slakterier: *Investeringsstöd*, *Stöd för köp av tjänster samt Stöd för kompetensutveckling*⁴⁴. Ett krav är att verksamheten ska ha färre än 10 årsanställda och ansökan måste lämnas in innan man börjar betala de kostnader som ansökan gäller. Investeringsstödet kan röra allt från byggnader och anläggningar (ny, om-, eller tillbyggnad), nya maskiner och ny utrustning, till hantverkstjänster och tjänster såsom konsult-, arkitekt- och ingenjörsvoden.

Man kan inte få stöd för sitt eget arbete, befintligt material eller begagnad utrustning. Hur mycket man får i stöd är självklart individuellt, men en vanlig regel är att 30 % av godkända kostnader är stödberättigade för enskilda företag. Nystartsbidrag, som man vanligtvis kan söka hos Arbetsförmedlingen, får inte lämnas till verksamheten, då bidragen inte avser jordbrukssektorn⁴⁵. Man kan räkna med att få Stöd för köp av tjänster (såsom konsulttjänster, arkitektundersökningar etc.) och Stöd för kompetensutveckling (exempelvis gällande kurser

⁴⁴ Jordbruksverket om investeringsstöd

⁴⁵ Arbetsförmedlingen om nystartsbidrag

som behövs för att höja kompetensen inom slakteri- och styckningsverksamheten). Detta är av relevans för andra småskaliga slakterier, men kommer inte att beröras i denna uppsats då konsulttjänster redan använts (och därmed uppkom kostnaderna innan ansökan).

Vi använder oss alltid av en professionell slaktare i kalkylerna, vilket bidrar till att vi inte kommer att investera i kompetensutveckling i inledningsfasen. Uppgifterna om hur mycket stöd man är berättigad till, har vi baserat på information från jordbruksverket och dessa uppgifter har även stämt överens med Handboken. Man kan söka stöd för ekologisk produktion, men detta har vi valt att utelämna i uppsatsen, då det ska vara möjligt att icke KRAV-anslutna producenter ska kunna använda slakteriet. Det finns statliga stöd i form av EU-bidrag som kan sökas som hjälp till nyinvesteringar. Dessa stöd är man berättigad till så länge man söker i tid och uppfyller de ovan nämnda kriterierna, därmed kan man räkna med att få dessa stöd. Statligt stöd för anskaffning av materiella anläggningstillgångar reducerar tillgångens anskaffningsvärde⁴⁶.

För att kunna genomföra investeringarna behövs ett banklån. Detta banklån har vi baserat på 2/3 av investeringarna (resten är stödberättigat investeringsstöd), alla tillstånd samt hela kostnaden för inköp av begagnad utrustning. Handboken har räknat med en ränta på 6 % men vi har, i samråd med Lollo Alling, räknat med en ränta på 7 %, detta för att ha marginaler. Vi har valt att inte behandla säkerheter etc. Dock bör nämnas att det inte är rimligt att tro att hela investeringen kommer att kunna genomföras med enbart bidrag och lånefinansiering. Ingen bank skulle vara villig att ta på sig hela risken. Antingen behövs kapital från företagets ägare eller annan extern intressent. Kostnaden för banklånet är dock en så pass liten del av samkostnaderna att vi valt att använda de 2/3 som grund. Den del som kostnaden för lånet är baserad på blir i varje fall inte större om man introducerar eget kapital.

Kostnaden för finansieringen är den årliga finansiella kostnad som uppstår av räntebetalningen på det banklån som använts för att finansiera grundinvesteringarna. Grundinvesteringen består av byggnad, maskiner, inventarier, tillstånd, brunn, VVS och elinstallationer. Till grundinvesteringen tillkommer behovet av rörelsekapital, som alltså är inkluderat i banklånet.

4.4 MASKINER OCH INVENTARIER

Man kan söka stöd för inköp av *nya* maskiner och inventarier. Här får man göra en avvägning vad som är mest lönsamt för ett småskaligt slakteri. Man kan räkna med att kunna köpa begagnade maskiner och inventarier för 50 % av nypris vilket inkluderar sex månaders garanti. Vid köp för 30 % av nypris får man inga garantier. Man kan dessvärre inte få stöd för inköp av de begagnade maskinerna, medan man får 30 % i stöd för nya. I kalkylerna har vi utgått från att inte köpa någonting utan garantier, eftersom det kommer att dra på sig ytterligare kostnader om det går sönder. En del maskiner har vi därmed bedömt som lönlöst att köpa begagnade på grund av säkerhet, tillgång och hygien, t ex bultpistol, krok, stege, saltinjektor, rök och kylar. Av hygieniska skäl har vi även valt att köpa nya knivar. Med övriga maskiner och inventarier har vi, i samråd med ett företag som köper och säljer begagnade maskiner och inventarier, bestämt oss för att köpa begagnat. Samtliga prisuppgifter

⁴⁶ Skatteverket om statligt stöd

är hämtade från väletablerade försäljare av slaktutrustning, såsom Nima maskinteknik, Detec, Anders Brolin och Scandifarm.

4.5 BYGGNAD, EL OCH VVS

Kostnaderna för byggnad, markarbete (vilken ingår under posten ”byggnad” i kalkylerna), elinstallation och VVS är baserade på uppgifter från Handboken, då dessa har utförts av en konsult och är svåra att beräkna för någon som inte är insatt i branschen. Vi har inte heller kunnat få tag i en offert på kostnaderna. Därmed har vi valt att utgå från den offert som tidigare gjorts för ett slakteri på 164 m². Byggnaden innehåller lokaler för slakthall, styck- och charkrum, kylrum, rum för rök och salt, två förråd, avfallsrum, diskrum, städutrymme, omklädningsrum och toalett. Det finns idag en byggnad på Gunnarsbo Gård, men den är inte lämplig för slakteriverksamhet såvida inte ombyggnationer sker. Dessa ombyggnationer skulle bli så omfattande att kostnaderna skulle bli lika stora som de för en nybyggnation. Vi har därför utgått från en nybyggnation.

Kostnadsuppskattningen för avlopp är baserad på en uppskattning från en av de största avloppsanläggarna i Svenljunga kommun tillsammans med miljökontorets uppskattning av vilken typ och dimension på avlopp de ansåg behövs. Summan är därefter halverad, eftersom halva måste tas som privat kostnad till bostadshuset, då installationen delas med bostadshuset. Kostnadsuppgift för kemikalier VA är baserad på uppgifter från Handboken, som i sig är baserade på 100kr/slaktdag med 16 djur per slaktdag. Kostnad för brunn är baserad på en offert och hela summan läggs till företaget. Företaget som utför brunnsborrningarna kan aldrig svara på exakt hur mycket som behöver grävas, eller hur djupt man måste borra, så en noggrannare siffra är svår att få⁴⁷. Eftersom det finns en egen brunn kommer vattnet inte att kosta något mer än elkostnaden för pumpen, vilken finns medräknad i posten elkostnader. Elkostnaden, på 4 % av det antal kilowattimmar som antas behövas för att slakta ett givet antal djur, har vi baserat på information från HS Konsult i Uppsala, vilket stämmer överens med den siffra vi fick från intervju med Eon.

4.6 RÖRELSEKAPITAL

För att driva runt verksamheten i början, innan de första intäkterna kommer in, behövs ett rörelsekapital. Vi har räknat på att första kvartalets kapital behöver täckas innan verksamheten får regelbundna intäkter. Rörelsekapitalet skiljer sig åt mellan de olika alternativen. I Alternativ 2 behövs rörelsekapitalet för att täcka det första kvartalets utgifter för de årliga kostnaderna. I Alternativ 3 behövs dessutom rörelsekapital för att köpa in djur för det första kvartalet innan verksamheten börjar få regelbundna intäkter.

4.7 FÖRSÄKRING

För att kunna genomföra både Alternativ 2 och Alternativ 3 behövs två olika försäkringsuppgifter. Gemensamt för båda alternativen är vad försäkringen innefattar, dvs. ansvar, produktansvar, rättsskydd, avbrott och smittavbrott samt byggnad och maskiner⁴⁸. Vi har kontaktat Länsförsäkringar, eftersom de är störst på försäkring inom jordbruk. Vi har inte lagt någon större vikt vid jämförelse av försäkringsbolag, då försäkringar är en så pass

⁴⁷ Intervju med Lollo Alling, ägare av Gunnarsbo Gård

⁴⁸ Intervju med Länsförsäkringar

konkurrensutsatt marknad. Efter kontakt med distriktschefen i Västra Götaland för Lantbruk på Länsförsäkringar har vi fått prisuppgifter på försäkring, både företags- och personalförsäkring. Företagsförsäkringsuppgifterna för Gunnarsbo Gård är baserade på uppskattad lönekostnad, uppskattad omsättning (uthyrning av slakterilokal), maskiner och inventarier samt byggnadsvärde, och kan därmed inte appliceras direkt på andra småskaliga slakterier.

För personalförsäkringar rekommenderas att man budgeterar för 5 % av bruttolön (exklusive sociala avgifter) för ägare och personal.

4.8 AVFALL

Vi har delat upp kostnaden för avfall i tre olika kategorier: Avfall komposterbart, Avfall kategori I och Avfall kategori II.

Kategori I avser material som måste tas om hand genom förbränning, däribland SRM, specificerade riskmaterial⁴⁹. Dessutom ingår hela kroppar (exempelvis kadaver). Kategori II innehåller material som *inte* innehåller SRM och som inte heller är komposterbart. Kostnaderna är 1,50 per kilo avfall och en hämtningsavgift tillkommer på några hundra kronor per gång. Antal kilo avfall är beräknat på levandevikt minus slaktvikt.

Vi har räknat med Ragn-Sells kostnadsuppgift på avfallscontainer, där man leasar containrarna och betalar kvartalsvis. Kostnad på containerplattform är baserad på uppgifter från Handboken.

4.9 FÖRBRUKNINGSMATERIAL

Inom charkverksamheten har vi valt att vidareförädla köttet till leverpastej, falukorv, wienerkorv, ölkorv och rökt lammfiol. Detta urval har skett då dessa produkter inte nödvändigtvis innehåller några ingredienser från andra djurslag. Vi har räknat med att man förädlar lika mycket av varje produkt. Uppgifterna om hur mycket förbrukningsmaterial som behövs samt priser på dessa är baserade på Handbokens kalkyler. Vi kommer att behöva köpa in potatismjöl, kryddor, skinn, salt, socker och nät i plast. Därutöver behövs inköp av 50-liters plastbackar, vilka krävs när uppfödaren väljer återtag. Kostnaden är hämtad från Scandifarms hemsida.

Eftersom vi anlitar professionella städare kommer städpersonalen själva att stå för förbrukningsmaterial för städning, och detta är därmed inte medräknat i kalkylerna (det är inbakat i städpersonalens lön). I förbrukningsmaterial för slakt räknar vi endast med kostnad för bultpatroner till bultpistolen. Priset för bultarna är hämtade från Nima Maskintekniks prislista.

Vi har räknat med 0,5 % av totala kostnader för att kunna täcka kostnaderna av kontorsmaterial som kommer att behövas. Med detta avses pennor, papper, miniräknare och dylikt. Kostnaden är baserad på en rimlighetsbedömning och kan självklart variera från fall till fall.

⁴⁹ Handboken : 80, 10

4.10 UNDERHÅLL OCH REPARATIONER

Vi upptäckte att de uppgifter angående underhåll och reparationer, som vi från början tog del av från Lollo Alling, var underskattade. Vi har istället baserat kostnaden på 2 % av investeringen, vilket är baserat på information från Hushållningssällskapets konsulter (HS Konsult AB). Detta ger utrymme för oväntade skador etc. som behöver åtgärdas. Vi hade som intention att jämföra dessa uppgifter med data från årsredovisningar från olika jämförelseslakterier, men dessvärre specificeras inte kostnaden för underhåll och reparationer varken i text eller i noterna.

4.11 AVSKRIVNINGAR

Avskrivningarna har vi bestämt genom att studera liknande företags bokslut och hur andra företag valt att behandla dem. Enligt redovisningsmässiga principer är det upp till företagaren själv att bedöma hur lång tid man tror att maskiner och inventarierna kommer att hålla⁵⁰. Genom avvägning har vi valt att skriva av maskiner och inventarier på tio år. Vi har då utgått från att livslängden inte ska påverkas nämnvärt av åldern när man väljer att köpa begagnat. Redovisningsmässigt ger det en lägre avskrivningskostnad om man planerar att använda maskinerna så lång tid som möjligt, dock måste man använda sig av en rimlighetsprincip och försöka förutspå hur länge maskiner och inventarier verkligen kommer att kunna brukas i verksamheten. Om en maskin slutar att fungera behöver man dels köpa en ny, dels skriva ur den gamla maskinen ur bokföringen vilket ger en hög kostnad som drar ner resultatet. Man bör alltså vara aktsam i valet av avskrivningsperiod.

Vi har valt att skriva av knivarna på fyra år. Byggnaden skrivs av på 25 år, VVS på 15 år och avgifter (så som inträdesavgifter från Livsmedelsverket och kommunen) skrivs av på fem år.

4.12 TILLSTÅND OCH KONTROLLER

Från den 1 januari 2008 sattes kontrollavgiften ner för mindre slakterier⁵¹. Sänkningen omfattade alla djurslag och finansieras med ett särskilt statsanslag om nio miljoner kronor per år under tre år. Syftet med det särskilda anslaget är att underlätta för de mindre slakterierna. Därmed kommer inte den normala godkännandeavgiften för slakterier på 36 000 kr att räknas med i kalkylen.

För att kunna betrakta sig som ett KRAV-märkt slakteri måste man uppfylla vissa krav samt betala en årlig avgift för anslutning. Dessa uppgifter är baserade på intervju med KRAV, då siffrorna från Handboken inte stämde överens med de från KRAV. Certifieringen görs sedan av ett certifieringsorgan. Kostnader för certifieringen är hämtade från HS Certifiering AB, efter granskning av olika certifieringsorgan. Valet av HS Certifiering var självklart då de hade den lägsta kostnaden i regionen.

Livsmedelsverkets kontrollavgift och kommunens livsmedelskontroll är inräknade i ”årliga kostnader” under ”kontroller”, medan kommunens avgift för miljöfarlig verksamhet och inträdesavgift för Livsmedelsverket är inräknade under investeringskostnader under ”tillstånd”. Uppgifterna är baserade på Handbokens uppgifter samt intervju med

⁵⁰ Intervju med Thomas Braun

⁵¹ Jordbruksverket om kontrollavgift

Livsmedelsverket. HACCP och egenkontroll (hygienkontroll från Anticimex), är baserade på uppgifter från Handboken.

4.13 PERSONAL, ADMINISTRATION OCH ARBETSGIVARAVGIFTER

Lönekostnaderna för all personal är framtagna av Statistiska Centralbyrån. Dessa uppgifter var dock från år 2006 och har räknats om genom en tidsserieanalys med trend men utan säsongsvariation, vilken är baserad på sju års verkliga värden. Därigenom har vi fått fram lönekostnader för år 2007 och år 2008. Vi har räknat med att administrationen tar ca 200 timmar per år, och kommer att skötas av ägaren Lollo Alling. Utöver det har vi också räknat med anställning av en slaktare, en styckare, en charkuterist och en städare.

Arbetsgivaravgifter betalas av den som gett ut ersättning för arbete till anställda m.fl., och beräknas på summan av utgivna löner och förmåner. Arbetsgivaravgiften för 2008 är 32.42%⁵².

4.14 LÖNEKOSTNADER OCH ALTERNATIVKOSTNADER

Tanken från Gunnarsbo Gårds sida är att en uppfödare skulle spara pengar genom att slakta själv, men när vi tittar närmare på detta i ett ekonomiskt perspektiv visar det sig att detta inte är möjligt. Vårt resonemang bygger på lönekostnader och alternativkostnader. En slaktare har enligt vår prognos på Statistiska Centralbyråns (SCB) uppgifter en timlön på 122,1 kronor (exklusive arbetsgivaravgift). Detta skulle enligt första anblicken vara en kostnad man kan spara in genom att slakta själv, men eftersom en lantbrukare har en timlön på 114,4 kronor (exklusive arbetsgivaravgift) så sparar man i själva verket 7,7 kronor per timme. Dock är detta inte heller riktigt sant, om vi tittar på gris slakt som exempel, då en van slaktare slaktar en gris på 0,55 timmar⁵³ och en lantbrukare grovt uppskattat behöver dubbla den tiden⁵⁴.

Kostnaderna för att slakta en gris blir alltså $122,1 * 0,55 = 67,155$ för en slaktare och $114,4 * 1,10 = 125,84$ för en lantbrukare som är ovan att slakta, alltså en förlust på 58,685 kronor per timme. Ju mer van lantbrukaren blir att slakta, desto lägre blir naturligtvis kostnaden eftersom det går åt allt mindre tid. Det är dock inte förrän lantbrukaren är nästan lika duktig på att slakta som en van slaktare som man kan tjäna sina 7,7 kronor, men då skulle vi vilja påstå att arbetet är värt 122,1 kronor i timmen, eftersom det per definition nu utförs av en van slaktare. Dessutom skulle förlusterna, under tiden upplärning sker, bli så pass stora att det skulle ta 7,5 gånger så lång tid som upplärningen att få tillbaka kostnaden för upplärningen innan man skulle börja tjäna på det.

Samma resonemang gäller för både styckare, charkuterist och redovisningsekonom. Det gäller inte för städare, då timlönen redan från början är lägre för en städare än alternativkostnaden. I alla lägen påverkas alltså resultatet negativt av att en lantbrukare avstår från sitt eget arbete för att göra någon annans jobb på längre tid än vad de själva skulle göra det. Om en lantbrukare inte jobbar full tid med sitt lantbruk behöver vi ändå räkna med en lönekostnad för den tid som läggs ner i arbetet med slakt, styckning, vidareförädling, försäljning och återställning av lokalen. Oavsett om man anser att en lön för lantbrukare är mer skäligt att

⁵² Skatteverket om arbetsgivaravgiften

⁵³ Grisproducenters val av slakteri, D-uppsats

⁵⁴ Intervju med Lollo Alling, ägare av Gunnarsbo Gård

räkna med än en lön som avspeglar arbetsuppgifterna, kvarstår faktumet att en ovan utövare tar längre tid för att utföra jobbet än en van utövare och därför skapar en större kostnad.

4.15 LAGER

Vi har valt att inte räkna med någon lagerhållningskostnad. Slaktkroppar, styckat kött och charkvaror kommer att befinna sig i kylrum under produktionsprocessen och därefter fraktas med kylbil till försäljningsställets lager, något som inte ingår i vår kedja. Om vi mot förmodan skulle behöva lagerhålla, handlar det om icke normala situationer, något som är omöjligt för oss att förutspå när de inträffar och vi kan därför inte uppskatta någon kostnad. En viss lagerhållning uppstår alltid, men denna kostnad för tid i kylarna blir i praktiken en elkostnad.

4.16 VETERINÄR

Veterinärens inspektion handlar om att övervaka det löpande arbetet med djurskydd vid slakteriet, såsom genomförandet av bedövning och avblodning⁵⁵. Veterinären utför levandedjursbesiktning, köttbesiktning, viss provtagning, övervakning av företagets system för egenkontroll samt andra inspektionsuppgifter för att kontrollera om företaget lever upp till kraven i livsmedelslagstiftningen⁵⁶.

I Handboken finns kostnadsuppgifter på hur mycket en veterinär kostar per timme, men eftersom vi valt ABC-kalkylering har vi istället beräknat veterinärens kostnader baserat på 50 öre per kilo, även denna uppskattning är baserat på Handboken.

4.17 TRANSPORT

Det kommer att behövas transport för både djur och slaktkroppar i Alternativ 2, medan det i Alternativ 3 endast kommer att behövas transport av djur (från uppfödarens perspektiv). Enligt den nya förordningen nr 1/2005 (jordbruksverkets) måste alla som transporterar djur i samband med ekonomisk verksamhet ha ett tillstånd och vara registrerade hos Jordbruksverket⁵⁷. Den som tar betalt för att köra djur eller regelbundet kör egna djur i ett företag måste alltså registrera sig. Registreringen gäller i fem år och kostar 800 kronor. Det krävs att de som kör transportfordonet och den som sköter djuren under transport måste ha skaffat sig utbildning för detta och från och med januari 2008 kan visa ett bevis på att de blivit godkända. Undantag för det formella kravet på utbildning gäller om man aldrig kör mer än 6,5 mil eller om man bara transporterar egna djur i mindre omfattning.

Kostnaden för transport av djur från uppfödare till slakteri är baserad på Handboken och motsvarar en krona per kilo. I denna kostnadsuppskattning innefattas förare, fordon och drivmedel. Lastning på och av inkluderas inte, utan kommer att utföras av uppfödaren.

Transporterna av slaktkroppar från slakteriet kommer att bestå av kyl- och frystransport. Uppgifterna är baserade på ett riktpreis för transport från Svenljunga till Göteborg (100 km) och är framtagna av Coldsped-Schenker. Kostnadsuppgifterna är bara en uppskattning och kommer att minska om man väljer att enligt avtal binda upp sig. I denna kostnadsuppskattning

⁵⁵ Handboken : 29

⁵⁶ Ibid: 30

⁵⁷ Ibid : 27

ingår likaså förare, fordon och drivmedel. I detta fall räknar vi med att lastning utförs av uppfödare eller personal.

Vi använder bara anställd personal och anlitar inga egna företagare utöver denna personal, så reseersättningar blir inte aktuella för uppsatsens verksamhet. För veterinär är reseersättning inräknad i arvodet.

4.18 JÄMFÖRELSEFÖRETAG OCH KALKYLRÄNTA

För att kunna jämföra våra resultat med verkligheten behöver vi ett urval av likvärdiga företag. Vi tog fram årsredovisningar och nyckeltal för ett antal jämförelseföretag i samma bransch med liknande storlek, baserat på antal anställda och omsättning. Efter att vi sållat ut de företag som antingen var nystartade, under avveckling eller på annat sätt avvikande för studien blev det fyra företag kvar. Dessa företags medelvärden beskrivs utförligt i tabell 1.

Tabell 1 – Jämförelseföretagen i medelvärde år 2003-2006

Räntabilitet i jämförelseföretag - medel år 2003-2006					
	Antal anställda	Omsättning (tkr)	Rt %	Re %	Soliditet %
Jerrys slakteri AB	1	460	15	16	92
Rögla slakteri AB	1	5335	7	-19	38
Sevdabo slakteri AB	2	1163	2	2	32
Åkes slakt och styckning AB	4	2993	15	40	37
Medel	2	2488	10	10	50

Räntabiliteten i tre av dessa företag var stabil över tiden, medan det fjärde, Jerry's slakteri, hade stora skillnader på tiotals procentenheter från år till år. Det betyder att det finns en viss risk att lönsamheten åker bergochdalbana. Låneräntan för det företagslån som är aktuellt för Gunnarsbo Gård är ligger strax över 6 % efter skatt. För att ha utrymme för räntehöjningar har vi valt att använda en låneränta på 7 % och en avkastning på eget kapital (Re) baserat på jämförelseföretagens medelvärde på 10 % för våra kalkyler. Om vi antar att företaget följer jämförelseföretagens medelvärde på 50 % soliditet, skulle detta ge oss en faktisk kapitalkostnad på 8.5⁵⁸ %. Detta kan vi jämföra med att Andra AP-fonden använder 8 % som generellt WACC i sina avkastningsmodeller⁵⁹, något som ofta anses som ett riktmärke även för andra investerare. En noggrann titt på tabell 1 visar att ett slakteri avviker betydligt från de andra vad det gäller soliditet, vilket gör att man kan diskutera den medelsoliditet på 50 % vi valt att använda oss av. Kanske hade det givit ett rättvisare bild att utesluta extremvärdet och låta medelvärdet ligga runt 40 %. Kapitalkostnaden skulle då bli något lägre. Då vårt urval är litet och begränsat till aktiebolag, och vi dessutom ser att marknaden inte är speciellt stabil väljer vi att använda oss av den högre kapitalkostnaden för att ha marginalerna på rätt sida i våra kalkyler.

Från årsredovisningarna för jämförelseföretagen och i branschtidningars artiklar finner vi att de företag som köper in djur för slakt betalar alla ungefär 10 % mer för djuren än vad ett

⁵⁸ $0,5*7+0,5*10=8,5$

⁵⁹ Företagsvärdering, 2007

storskaligt slakteri som Scan gör. Detta kommer vi att använda som en riskpremie för uppfödare som väljer att sälja till ett småskaligt slakteri.

4.19 FRAMTID

Statistik och prognoser visar att priset på gris ökar stadigt, och med Sveriges EU-medlemskap kommer tillgången till en större marknad⁶⁰. För lokala uppfödare av gris har flera undersökningar visat att majoriteten av uppfödarna dels är ointresserade av närproducerat kött och dels är illojala mot det företag de är leverantör till. Båda företeelserna kan förklaras av hur marknaden ser ut och fungerar. Exempelvis är tyskarna oerhört köpstarka och ska ha sitt griskött till grillsäsongen i september, oavsett vad det kostar. Finns det inte tillräckligt med tysk gris köper man in från andra länder, och då ligger Sverige bra till.

Detta gör att priserna trissas upp, och om svenska slakterier inte kan hålla jämna steg med resten av Europa riskerar en större del av köttet att hamna utomlands. Detta är naturligtvis något som de småskaliga slakterierna måste beakta.

Det visar sig även att Scan förlorar mark till sina mindre konkurrenter⁶¹. Dalsjöfors, som visserligen inte kan räknas som ett småskaligt slakteri, men som har en verksamhet i betydligt mindre skala än konkurrenten Scan, lyckades kapa åt sig 4,1 % av Scans grisslakt, vilket för Dalsjöfors innebar en ökning med hela 121,4 %. Scan har de senaste 3 åren tappat marknadsandelar till andra mindre aktörer, en trend som ser ut att hålla i sig.

5. ANALYS

ALTERNATIVEN UR UPPFÖDARENS PERSPEKTIV

5.1.1 ALTERNATIV 1 UR UPPFÖDARENS PERSPEKTIV

Alternativ 1 är ett enkelt alternativ för en uppfödare som inte vill lägga ner tid och andra resurser på slakt och vidareförädling av djuren. Alternativet innebär att djuren hämtas på gården och transporteras direkt till Scan eller något annat storskaligt slakteri. På så sätt avsäger sig uppfödaren arbetsbördan med att slakta, stycka och vidareförädla djuren. Därigenom blir det enkelt att ha uppfödningen som bisyssla till annan jordbruksverksamhet. I Alternativ 1 behöver man således inte tänka på alternativkostnader för bortfall av ordinarie inkomst, eftersom ingen ordinarie inkomst faller bort. Intäkterna och kostnaderna är beräknade efter intervjuer med Scan (exklusive kostnaden för uppfödning, vilken är en sunk cost som kommer att finnas oavsett vilket alternativ uppfödaren väljer). Kostnaden är en insatsamorteringsavgift på 0,5 % och baseras på omsättningen. Prislistan som Scan anpassar sina inköpspriser efter, uppdateras veckovis i Lantbrukets Affärstidning och varierar därmed med trender, tillgång och efterfrågan. Svenskt lamm slaktas till exempel på hösten och är svårare att få tag i under sommarhalvåret. Gris är gångbart året runt, men är särskilt efterfrågat vid jul⁶². Detta blir en osäkerhet för uppfödarna i och med det varierande priset. Priset på gris

⁶⁰ Grisportalen, 2008

⁶¹ Ibid

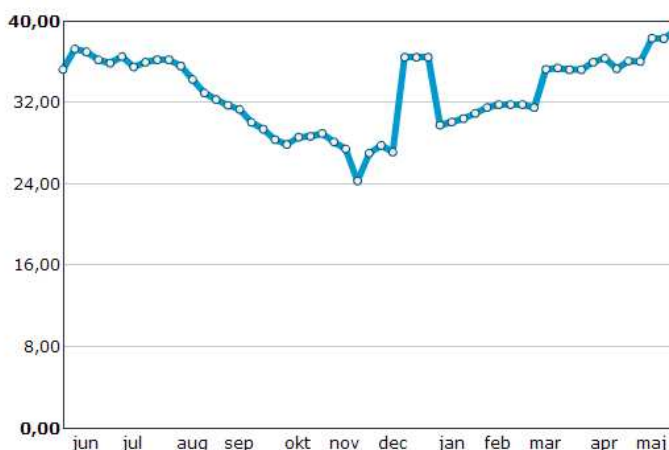
⁶² Intervju med Scan

har ökat med 17,5 % sedan årsskiftet, lammpriset med 31,8 %⁶³. Uppfödaren blir därmed beroende av säsongvariationer, trender och dylikt, vilket man måste ta hänsyn till vid uppfödning. Framför allt priset på gris påverkas av den Europeiska tillgången på gris, som påverkas negativt av varmt väder. Vid brist på kontinenten, framför allt i Tyskland, blir svensk gris en eftertraktad vara. För att kunna säkra tillgången på den Svenska marknaden höjs då priset även i Sverige.

Figur 5. Marknadsnoteringar⁶⁴ kronor per kilo

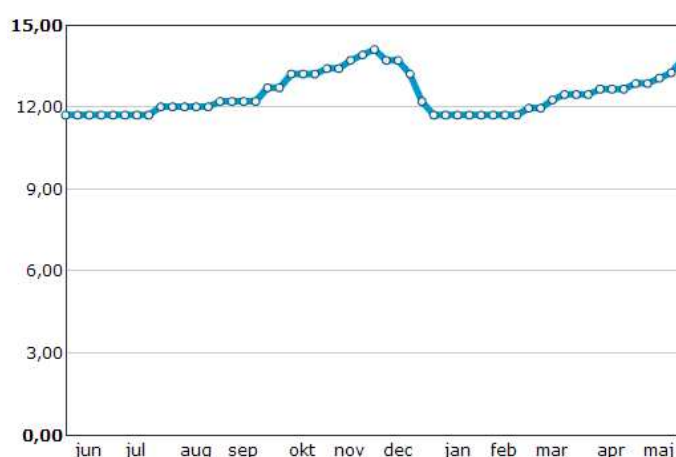
/// Marknadsnoteringar

Lamm



/// Marknadsnoteringar

Slaktgrispris Sverige



Tabell 2, Alternativ 1, Uppfödarens perspektiv, kronor

Alternativ 1	Uppfödarens perspektiv	
	GRIS	LAMM
Antal djur	1	1
Omsättning	1016	778
Kostnad 0.5% avgift	5	4
Resultat	1011	774

Vid val att skicka djuren till ett stort slakteri som Scan uppkommer vanligtvis inga kostnader för lager eller transporter och man binder inget kapital utöver djuren. På detta sätt får man inte heller några oväntade kostnader som uppkommer under vägen. Det enda som varierar något är marknadsnoteringen för det aktuella djurslaget. Det blir alltså enkelt för uppfödaren att planera sin verksamhet. Mängden djur regleras efter avtal och det blir på så sätt lätt att dimensionera sin uppfödning efter vilket avtal man har. Därmed är det väldigt stabila förhållanden för uppfödaren som är garanterad att få sålt 100 % av sina djur till marknadspris. Det finns inte någon trång sektor, förutom den egna begränsningen i hur många djur man

⁶³ ATL marknadsnoteringar

⁶⁴ ATL marknadsnoteringar

föder upp i relation till hur många djur uppfödaren har avtal om att sälja till Scan. Att det är ett, i sammanhanget, nästan kostnadsfritt alternativ gör det attraktivt, eftersom risken ligger hos det storskaliga slakteriet.

5.1.2 ALTERNATIV 2 – UR UPPFÖDARENS PERSPEKTIV

I Alternativ 2 transporterar uppfödaren sina djur till slakteriet och hyr lokaler, med tillhörande personal, beroende på önskad förädlingsgrad: slakt, styckning och chark. Lokalerna hyrs ut på dagsbasis men priset varierar beroende på antalet djur. Priset per djur inkluderar kostnad för personal, förbrukningsmaterial, avfall, sociala kostnader och arbetsgivaravgift samt återställning av lokalen. De kostnader som tillkommer för uppfödaren är kostnad för transporter till och från slakteriet samt de personalkostnader som tillkommer vid försäljning samt ekonomitjänster.

Tabell 3. Alternativ 2, uppfödarens perspektiv, kronor

Alternativ 2					
Aktivitetskonsumtion per djurslag					
Aktivitet	Kostnadsdrivare	GRIS	Total kostnad	LAMM	Total kostnad
Kostnad slakthyra	Antal djur	1	285	1	200
Kostnad styckhyra	Antal djur	1	250	1	200
Kostnad charkhyra	Antal djur	1	250	1	250
Transporter	Antal djur	1	234	1	72
Förbrukningsmaterial	Antal djur	1	217	1	52
Ytterligare kostnader	Antal djur	1	373	1	224
Total kostnad	Antal djur	1	1610	1	999
Intäkt		1	3085	1	1873
Resultat uppfödare		1	1475	1	874

I Alternativ 2 får uppfödaren betydligt högre omsättning än i Alternativ 1, men intäkterna är osäkra av flera olika anledningar. För det första visar det sig i många av de intervjuer vi har gjort, att det är svårt för en liten producent att skapa och underhålla ett säljnätverk. Ansvaret för intäkternas storlek ligger alltså helt hos uppfödaren, på gott och ont. Dessutom tror vi att det kan bli ganska svårt att planera försäljningscykler för en så pass liten verksamhet som av sin natur dessutom blir säsongbaserad om man arbetar med enstaka kullar. Om dessa två grundhinder övervinns, ger kalkylen goda resultat, även om uppfödaren väljer att inte förädla maximalt.

Tabell 4. Alternativ 2, resultat vid olika förädlingsgrader, kronor

Alternativ 2 - resultat vid olika förädlingsgrader, ett djur		
	GRIS, 79 kilo	LAMM, 19 kilo
Min	971	644
Medel	1324	787
Max	1676	931

I tabell 4 är ”Min” minsta förädlingsgraden, det vill säga helfall, och är baserad på ett medelvärde på veckopriserna per kilo för perioden från 01-01 till 05-20 2008 och kommer från ATL, Lantbrukets affärstidning. ”Max” är baserat på Handbokens kalkyler vid maximal förädling. ”Medel” är ett medelvärde mellan dessa båda resultat.

5.1.3 ALTERNATIV 3 – UR UPPFÖDARENS PERSPEKTIV

Alternativ 3 är, i likhet med Alternativ 1, ett enkelt Alternativ för uppfödaren. Uppfödaren säljer djuren till det småskaliga slakteriet, och därefter sköter slakteriet transport, slakt, styckning, eventuell charkförädling och försäljning. Skillnaden för uppfödaren mellan Alternativ 1 och Alternativ 3 är alltså att man säljer djuren till ett småskaligt slakteri istället för till Scan eller något annat storskaligt slakteri. För att uppmuntra uppfödare att sälja till slakteriet har vi valt att räkna med en högre ersättning per djur än marknadsnoteringen.

Som tidigare nämnts är motivationsfaktorn hos uppfödaren ekonomin och lönsamheten. Vi har sett på andra småskaliga slakteriers verksamheter att 10 % högre pris verkar ge tillräckliga skäl för uppfödaren att sälja till det småskaliga slakteriet. Eftersom påslaget på 10% verkar vara något av en standard för de småskaliga slakterierna får detta ses som en riskpremie. Det material vi tagit del av visar klart att uppfödare i de flesta fall är missnöjda med det slakteri de för närvarande säljer till och att de funderat på att byta. Alternativ 3 är likaså relativt stabilt för uppfödaren. Stabiliteten hotas enbart om slakteriet skulle komma på obestånd eller om uppfödaren plötsligt skulle ändra storleken på sina kullar och därmed inte rymmas inom slakteriets kapacitet. Detta bör dock regleras i förväg i avtalsform.

ALTERNATIVEN UR SLAKTERIETS PERSPEKTIV

5.2.1 ALTERNATIV 1 - UR SLAKTERIETS PERSPEKTIV

Alternativ 1 kommer inte att behandlas ur det småskaliga slakteriets perspektiv eftersom det inte är inblandat i transaktionerna mellan uppfödaren och det storskaliga slakteriet.

5.2.2 ALTERNATIV 2 - UR SLAKTERIETS PERSPEKTIV

Alternativ 2 innebär, för slakteriet, att man tar emot djur och, beroende på kundens önskemål, förädlar det i sina lokaler. Om uppfödaren själv skulle slakta, skulle kostnaderna öka drastiskt genom alternativkostnaden för lön, vilket vi utförligt presenterat i empirin. Priset baseras per djur och vi har i uppsatsen valt att inte överstiga det dyraste konkurrerande slakteriet som utför likvärdig tjänst. Ur kalkylerna finner vi att de höga kostnaderna och de jämförelsevis låga intäkterna gör att verksamheten i de flesta scenarion förlorar pengar.

Gunnarsbo har planerat för en årskapacitet på 1000 grisar eller 1600 lamm. Vi har i kalkylerna för Alternativ 2 justerat ner kapaciteten till 1500 lamm eftersom vi vill hålla omsättningen precis under 1 000 000 kronor, eftersom KRAV-avgiften ändras från 400 kronor per år till 0.5% av omsättningen om verksamheten omsätter över 1 000 000 kronor, vilket innebär drastiskt ökade kostnader för verksamheten.

Tabell 5. Alternativ 2, slakteriets perspektiv, tkronor

Alternativ 2	Slakteriets perspektiv					
	1000	1500	1250			
Antal djur vid:						
Planerad kapacitet	1000	1500	1250			
Maximal kapacitet				2500	4000	3250
	GRIS	LAMM	50-50	GRIS	LAMM	50-50
Omsättning från slaktlokal	285	300	293	713	800	756
Omsättning från stycklokal	250	300	275	625	800	713
Omsättning från charklokal	250	375	313	625	1000	813
Kostnader för slakt (ABC)	190	181	186	477	483	480
Kostnader för styck (ABC)	174	131	152	434	350	392
Kostnader för chark (ABC)	206	182	194	515	486	501
Kostnad för finansiering	129	129	129	129	129	129
Årliga kostnader	386	406	396	531	596	563
Resultat slakt	-420	-416	-419	-425	-408	-417
Resultat slakt + styck	-345	-247	-296	-234	42	-96
Resultat slakt + styck + chark	-301	-55	-178	-125	556	216
Räntabilitet på totalt kapital %	-0.09	0.04	-0.03	0.00	0.37	0.19
Vinstmarginal %	-0.22	0.08	-0.06	0.00	0.26	0.15
Kapitalets omsättningshastighet	0.42	0.53	0.48	1.06	1.41	1.24
Räntetäckningsgrad	-1.33	0.58	-0.37	0.04	5.30	2.67
Break even	GRIS	LAMM	50-50			
Slakt, antal djur per år	aldrig	aldrig	Aldrig			
Slakt och styck, antal djur	aldrig	3780	Aldrig			
Styck, styck och chark, antal djur	aldrig	2265	2490	KRAV-avgiften ändras vid omsättning över 1"		

Endast vid en total beläggning på 57 % i alla tre lokalerna, förutsatt att man enbart tar emot lamm, börjar man se ett positivt resultat (över break even). Den siffran blir 95 % om man endast får beläggning på slakt- och stycklokalerna. Om man bara får beläggning på slaktlokalen bär sig verksamheten inte ens för lamm. För gris klarar verksamheten inte att täcka sina kostnader ens vid full beläggning i alla tre lokalerna. Man kan vid full beläggning blanda gris och lamm 50-50, men då minskar naturligtvis resultatet jämfört med att enbart ta emot lamm, eftersom det positiva resultatet för lamm vid maximal kapacitet äts upp av det fortfarande negativa resultatet för gris.

För gris behövs något över 123 % av maximal kapacitet för att börja visa positivt resultat vid full beläggning i alla tre lokalerna. Det är heller inte överraskande att bara fullbelagda lokaler för lamm vid full kapacitet ger ett övertygande positivt nettonuvärde. Om bara slakt och stycklokalerna hyrs ut med full beläggning ger det visserligen ett positivt resultat, men ett kraftigt negativt nettonuvärde.

Med dessa små marginaler blir verksamheten oerhört känslig för ökade eller oväntade kostnader, och den skulle klara sig mycket dåligt i sämre tider med exempelvis högre räntor

eller, ännu värre, högre lönekostnader. Utan marginaler blir dessutom företaget mycket känsligt för priskonkurrens från större aktörer med skalekonomin på sin sida. Eftersom huvudkundgruppen är tänkt att vara små producenter behöver man dessutom knyta väldigt många av dessa till sig, och blir därför ekonomiskt beroende av deras existens och välvilja att betala fullt pris.

Vad är då anledningen till de små marginalerna och bristen på lönsamhet? Begränsningen i vilket pris man kan ta ut från uppfödare (innan legoslakt, styckning och chark slutar att löna sig, ur uppfödarens perspektiv) gör att man blir låst till att fokusera på kostnader. Både gris och lamm täcker särkostnader med respektive särintäkter, men samkostnaderna blir i jämförelse för stora. Där utgör de årliga kostnaderna mer än 75 % av samkostnaderna. De årliga kostnaderna finns sammanställda i tabell 6.

Tabell 6 – Alternativ 2, årliga kostnader, tkronor

Gunnarsbo, Alternativ 2				
	Planerat GRIS	Planerat LAMM	Max GRIS	Max LAMM
Antal djur	1000	1500	2500	4000
Årliga kostnader				
Energiförbrukning	51	51	129	129
Underhåll och reparationer	53	53	52	52
Avskrivningar byggnader, 25 år	50	50	50	50
Avskrivningar inventarier, 10 år	50	50	50	50
Avskrivningar inventarier 4 år	1	1	1	1
Avskrivning VVS, 15 år	55	55	55	55
Avskrivning avgifter, 5 år	5	5	5	5
Försäkring företag	20	20	20	20
HACCP + anticimex hygienkontroll	41	61	101	162
Kontroller	12	12	12	12
KRAVtillsånd	0	0	7	11
Avfallscontainer	7	7	7	7
Avfallshämtning	8	8	8	8
Kemikalier	30	30	30	30
Utgifter - kontorsmaterial etc	2	2	3	3
Summa årliga kostnader	385	405	530	596

Bland dessa kostnader finns det inga poster som man lätt kan spara in på.

Energiförbrukningen styrs av det antal djur som passerar genom lokalerna, och det är framför allt driftkostnaden för kyl/frysrummet som blir hög. Underhåll och reparationer är en post som kan variera från år till år, men knappast något som verksamheten självt kan påverka. Avskrivningarna har vi lagt på en nivå som vi anser är maximal möjlig livslängd efter diskussioner med experter och i jämförelse med andra småskaliga slakteriers val av avskrivningstid. Försäkringarna är anpassade efter verksamheten och alla kontroller och tillstånd är nödvändiga för att kunna driva verksamheten över huvud taget. På avfallscontainrar, avfallshämtning och kemikalier finns inte heller något väsentligt utrymme

för besparingar. Kontorsmaterial kan man möjligtvis spara lite på, men i det stora hela är den kostnaden försvinnande liten. Problemet ligger alltså i relationen mellan särintäkter och särkostnader, och svårigheten att påverka någon av dessa i, ur lönsamhetssynpunkt, rätt riktning. Det som står klart är att täckningsbidraget måste öka eftersom samkostnaderna är mycket svåra att påverka.

Tabell 7. Täckningsbidrag per djurslag, kronor

Alternativ 2 - Täckningsbidrag		GRIS			LAMM	
Gunnarsbo slakt	Antal djur	1	94	1	79	
Gunnarsbo styck	Antal djur	1	76	1	113	
Gunnarsbo chark	Antal djur	1	44	1	129	

Lamm ger högre täckningsbidrag per djur trots att uppfödaren betalar ett lägre pris i hyra per djur. En slaktare klarar dessutom av att slakta något fler lamm än grisar per tidsenhet, och en styckare hinner med tre lamm på samma tid som en gris. Man kan spekulera i hur man, med lite verksamhetsstyrning och planering av den trånga sektorn, veterinären, skulle kunna få en högre kapacitet genom att ha två slaktare för att parallell-slakta, men det är inte något som vi tagit hänsyn till i vår bedömning eftersom det skulle innebära ändrade grundförutsättningar för bedömningen.

5.2.3 ALTERNATIV 3 – UR SLAKTERIETS PERSPEKTIV

För det småskaliga slakteriet innebär Alternativ 3 att man tar emot djuren och att man därefter har hand om alla steg till dess att önskad förädlingsgrad är uppnådd och köttet är sålt. Slakteriet har därmed ansvar för alla led, från det att ett djur lämnar sin uppfödare till dess att det är ute hos kund/grossist. Kostnaden per slaktdjur kommer alltid att vara 10 % högre än marknadsnoteringen, baserat på hur andra småskaliga slakterier arbetar, och i våra kalkyler har vi baserat den kostnaden på ett medelvärde för slaktdjurens veckopriser från perioden från 01-01 2008 till 05-20 2008. I tabell 8 ser vi att omsättningen är betydligt högre än i Alternativ 2. Omsättningen genererar ett täckningsbidrag som klarar kostnaderna och ger ett så pass positivt resultat (redan vid planerad kapacitet) att det skapas stora marginaler. Kalkylen är sammanställd i tabell 8.

Tabell 8. Alternativ 3 ur slakteriets perspektiv, tkronor

Alternativ 3						
Antal djur	1000	1600	1300	2500	4000	3250
	GRIS	LAMM	50-50	GRIS	LAMM	50-50
Omsättning	3085	2996	3041	7713	7490	7601
Kostnad för slaktdjur	1068	1134	1101	2670	2834	2752
Särkostnader	669	410	539	1673	1024	1349
Transportkostnader	234	115	175	586	289	437
Samkostnader	172	268	220	431	670	550
Kostnad för finansiering	157	157	157	189	189	189
Årliga kostnader	429	448	439	454	502	478

Resultat	355	465	410	1710	1983	1846
Räntabilitet på totalt kapital	0.19	0.24	0.22	0.70	0.81	0.75
Vinstmarginal	0.17	0.21	0.20	0.25	0.29	0.27
Kapitaliets omsättningshastighet	1.38	1.34	1.36	2.86	2.78	2.82
Räntetäckningsgrad	3.27	3.97	3.62	10.06	11.50	10.78
Break even	GRIS	LAMM	50-50			
Antal djur per år	623	905	764			

5.3 KÄNSLIGHETSANALYS

Ur ett uppfödarperspektiv är man endast påverkad av tillgången på slaktdjur, vilket reglerar kilopriset, i Alternativ 1 och 3. Att välja Alternativ 3 innebär då en liten ökning av risken, men ökade intäkter på 10 % som mer än nog bör räcka som riskpremie. Alternativ 2 är för uppfödaren känsligt för framför allt minskade intäkter, eftersom kostnaden för slakt är konstant, oavsett vad som händer. Transportkostnaden samt kostnaden för administration och försäljning är de enda externa kostnaderna. Transporter är en så pass konkurrensutsatt bransch att priserna inte borde kunna ändra sig nämnvärt. Det finns som sagt risken att man inte når ut med sin försäljningsverksamhet, allt beroende på hur bra man når ut med sitt erbjudande till marknaden, något som borde bli svårare ju mindre kullar man slaktar. Det finns en risk med att inte kunna hålla stadiga leveranser, då möjligheten att kunna leverera kontinuerligt borde göra samarbete med större aktörer enklare, samtidigt som man som företag lättare kan bygga sitt varumärke med ständig närvaro i köttdiskarna eller på charkhyllorna.

Slakteriverksamheten är känslig för både förändringar i försäljningspris och förändringar i kostnader, där några poster utgör större orosmoln än andra. Vad gäller intäktspriskänsligheten för Gunnarsbo Gård i Alternativ 2:s legoslakt, så grundar sig intäkterna på vilket pris som verksamhetens konkurrenter tar ut. Småskaliga slakterier av Gunnarsbos planerade storlek är utsatta för konkurrens från andra slakterier i samma storlek, även om det inte finns så många sådana i Sverige. Eftersom de stora slakterierna med få undantag har begränsat legoslakt med återtag, har en uppfödare (för att kunna producera närproducerat kött) egentligen bara två alternativ. Antingen ligger gården i närheten av ett lokalt slakteri, eller så får man anlita ett mobilt slakteri. De mobila slakterierna är ofta dyra och det finns dessutom väldigt få av dem. Det hör inte heller till vanligheterna att de småskaliga lokala slakterierna ligger i samma närområde som andra småskaliga slakterier, och en av grundpelarna i den närproducerade filosofin är ju att begränsa transporterna både för miljöns och djurens skull. Därmed är konkurrensen mellan slakterier mycket liten men inte utan betydelse. Man bör därför hålla branschmässiga standardpriser för att inte avskräcka uppfödarna.

I Alternativ 2, där uppfödaren själv sköter försäljning, eller i Alternativ 3, där slakteriet sköter försäljning, ligger priskänsligheten i marknaden och därmed i alla de faktorer som styr den, så som trender och konjunkturer. De trender som vi har sett under intervjuerna och som vi har sett spår av i andra verksamheter, pekar på en ökad efterfrågan, där både ICA, Coop och Axfood ger sig in på marknaden. De öppnar också upp för samarbete direkt med små slakterier och enskilda uppfödare. Ökad tillgång på närproducerat kött kommer säkerligen att öka konkurrensen och sänka priserna, medan sänkta priser brukar öka efterfrågan i stort (vilket hjälper till att hålla omsättningen på samma eller högre nivå). Sänkta priser i kombination med ökade kostnader är alltid farligt. Samtidigt bör man inte vara speciellt oroad

för de samhällsnyttiga kostnaderna som regleras av myndighet (inspektion utförd av veterinär, arbetsgivaravgifter och avfall), de som är oerhört priskonkurrensutsatta (försäkringar, transporter och förbrukningsmaterial) och de kostnader som är så pass små att de försvinner i helheten (lager).

De kostnader man bör vara medveten om att verksamheten är känslig för är lönekostnader. Direkt lön utgör hela 68 % av de totala särkostnaderna för slakteriet vid grisslakt, och lägger vi till tillhörande personalförsäkringar och arbetsgivaravgifter slutar siffran på 90 % av de totala särkostnaderna. För lamm blir siffran 75 % inklusive försäkringar och arbetsgivaravgift. I perioden mellan år 2000 och 2006 steg timlönen för en slaktare/styckare/charkuterist (vilka utgör majoriteten av de anställda) i snitt med 4,0 % per år, och enligt vår prognos steg lönen med 4,2 % per år för perioden år 2006 och 2008. Man kan alltså räkna med en löneökning med minst 4 % per år, vilket betyder att omsättningen måste öka i samma takt, d v s med minst 3,6 %⁶⁵ per år för grisslakt och förädling och 3 %⁶⁶ för lamm och förädling. SCBs statistik för åren 2003-2006 visar en ökning i hushållens livsmedelsutgifter med 2,4 % per år, vilket då inte skulle täcka den ökning i omsättning som behövs för att hålla jämna steg med lönerna för slakteriet i Alternativ 2. Som jämförelse steg lönen för städare i snitt med 2,9 % per år för perioden 2000 till 2006 och vår prognosökning är 2,2 % per år mellan 2006 och 2008, alltså betydligt mindre än lönen för slaktare och styckare.

Tabell 9. Löneutvecklingar och prognoser

Löneutveckling slaktare, styckare, chark		
År	Timlön	Förändring
2000	89.6	
2001	92.7	1.035
2002	95.4	1.029
2003	97.2	1.019
2004	110	1.132
2005	109.9	0.999
2006	112.5	1.024
2007	117.9	1.048
2008	122.1	1.036
Årlig medelförändring 2000-2006		1.040
Årlig medelförändring 2006-2008		1.042

SCB köpta livsmedel per år		
År	Utgift	Förändring
2003	28420	
2004	30000	1.056
2005	29130	0.971
2006	30420	1.044
Medelförändring per år		1.024

Löneutveckling städare		
År	Timlön	Förändring
2000	82.7	
2001	86.3	1.044
2002	89.2	1.034
2003	91.6	1.027
2004	91.8	1.002
2005	95	1.035
2006	98.4	1.036
2007	100.3	1.019
2008	102.7	1.024
Årlig medelförändring 2000-2006		1.029
Årlig medelförändring 2006-2008		1.022

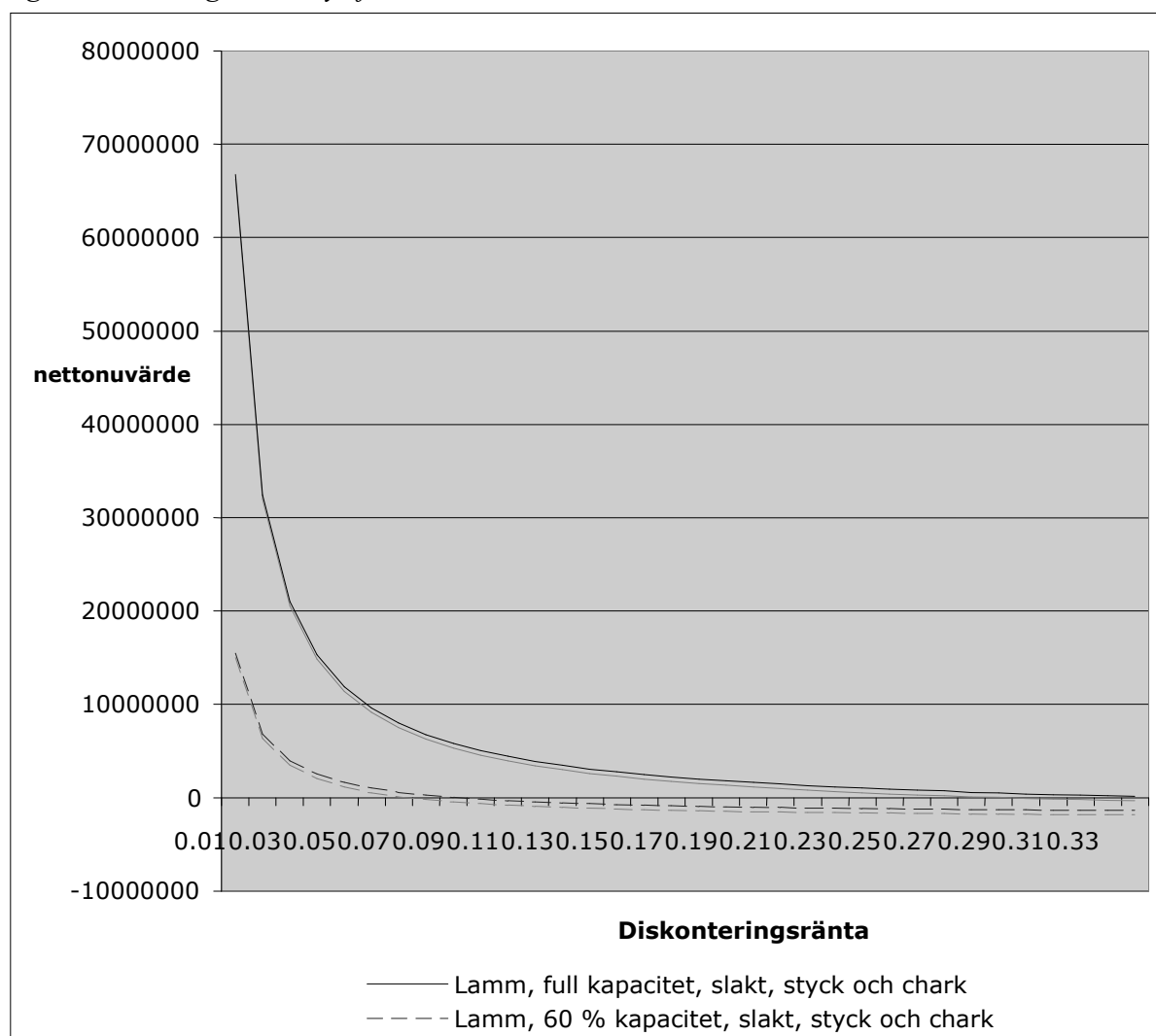
⁶⁵ 90% * 4% = 3,6%

⁶⁶ 75% * 4% = 3%

I Alternativ 3 har slakteriverksamheten hög räntabilitet på totalt kapital och god räntetäckning. Både gris och lamm ger positiva nettonuvärden, men lamm ger överlägset högst nettonuvärde och är alltså ett bättre val ur en investeringssynpunkt. Vi får en internränta på 21 % för gris och 27 % för lamm, vilket gott och väl överstiger vår kalkylränta på 8,5 %. Räntabiliteten på totalt kapital för gris blir 19 % och 24 % för lamm. Jämfört med våra jämförelseföretags medelvärde på 10 % ser detta mycket bra ut, och mäter sig med deras toppnoterade medelräntabilitet på totalt kapital på 15 %. Några av jämförelseföretagen uppvisade räntabilitet på totalt kapital på upp till 35 %, men endast under ett enstaka år. Detta får anses vara extremvärden som avviker från det normala.

Figur 6 visar sambandet mellan diskonteringsränta och nettonuvärde för Alternativ 2 med full beläggning i alla tre lokalerna. Dock är det som tidigare påpekat inte troligt att ha full beläggning, framför allt inte för lamm där det finns fler konkurrenter. Det skulle dessutom behövas 4000 lamm om året, vilket det inte gör i det något rimligare scenariot med 60 % beläggning.

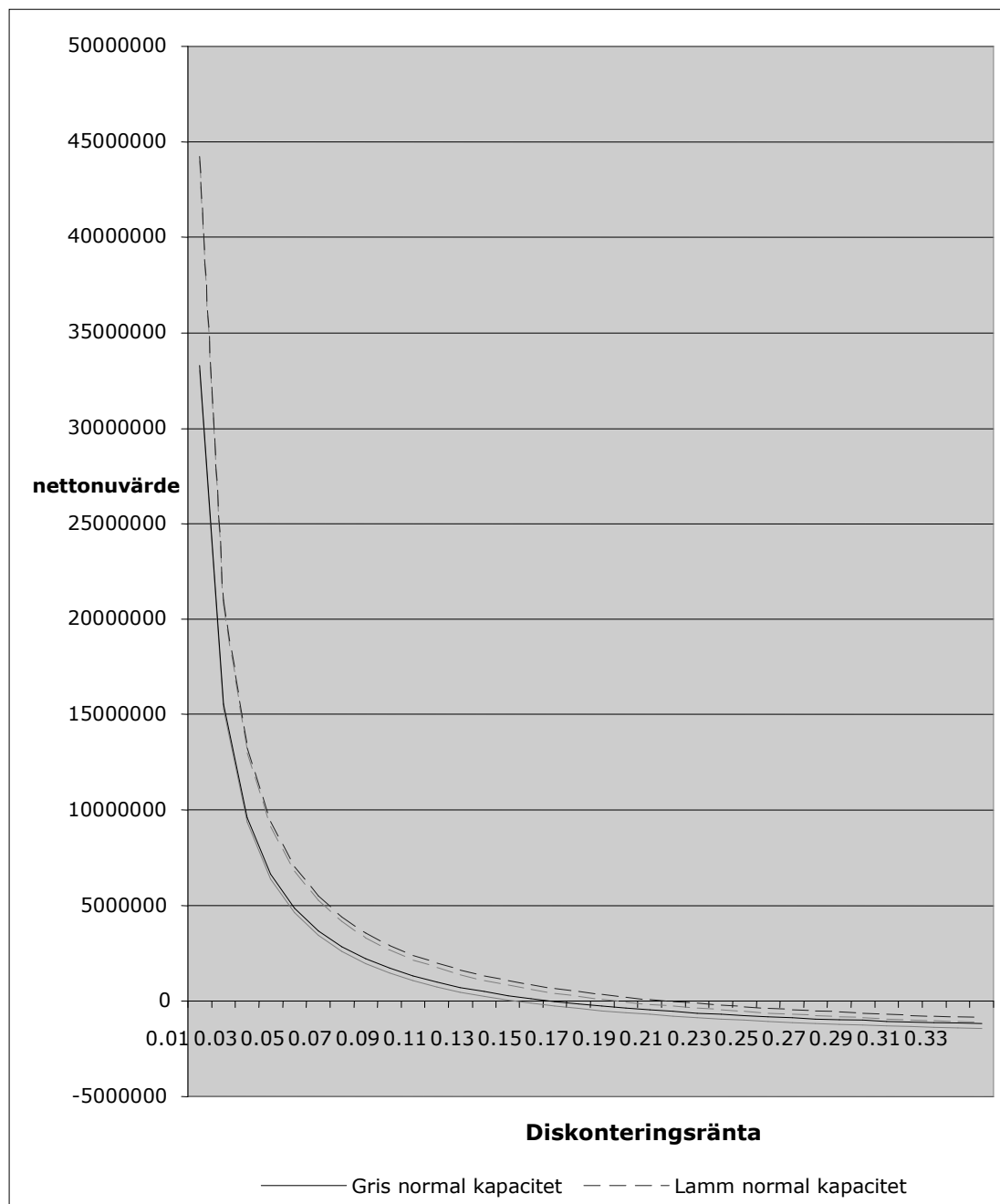
Figur 6 – Känslighetsanalys för Alternativ 2



Eftersom det ena scenariot i Alternativ 2 måste räknas bort då det inte är rimligt, blir det betydligt intressantare att jämföra utfallen i Alternativ 3. Figur 7 visar nettonuvärde och

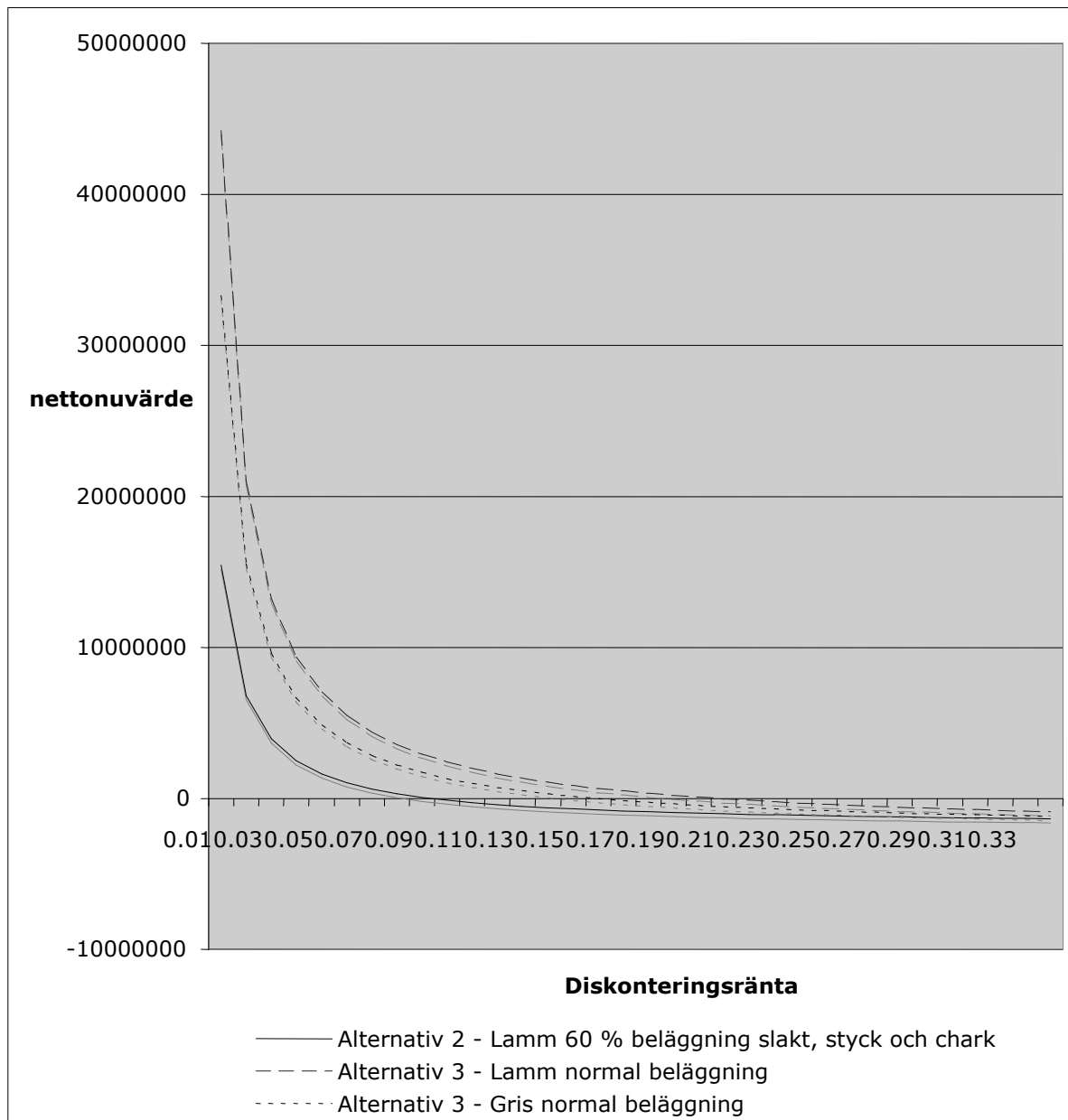
internränta för de olika djurslagen vid normal kapacitet, där lamm har ett stadigt högre nettonuvärde än gris.

Figur 7 – Känslighetsanalys för Alternativ 3



Vi kan även sätta Alternativ 2:s någorlunda rimliga scenario, med 60 % beläggning på slakt-, styck- och charklokalerna, i jämförelse med Alternativ 3:s normalkapacitet, visat i figur 8. Då ser man snabbt att Alternativ 3 är en bättre investering, med betydligt högre nettonuvärden som dessutom klarar avsevärt högre krav på avkastning, oavsett om man väljer att fokusera på gris eller lamm. Alla tre alternativen klarar kalkylräntan på 8.5 %, men det är värt att notera att Alternativ 2 inte klarar mycket mer än 9 % i kapitalkostnad.

Figur 8 – Känslighetsanalys, Alternativ 2 jämfört med Alternativ 3



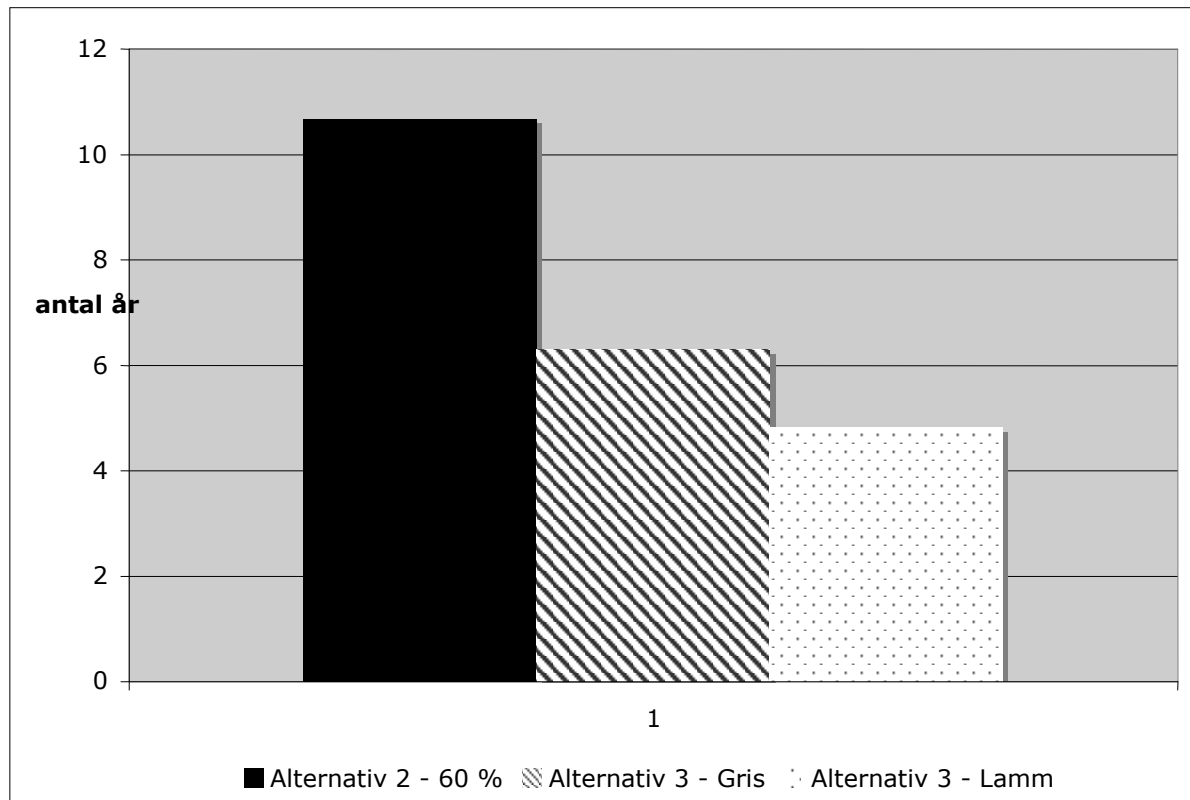
Gör man en payback-analys på dessa tre scenarion (redovisad i tabell 10 och grafiskt i figur 9) visar det sig att Alternativ 2:s scenario, med 60 % beläggning, tar nästan dubbelt så lång tid på sig att betala tillbaka som det sämsta av Alternativ 3:s två scenarion.

Tabell 10 – Känslighetsanalys, payback-analys, tkronor

Alternativ 2	
Investering	1847
Resultat lamm full beläggning slack och styck	173
Payback (år)	10.67
Alternativ 3	
Investering	2237
Resultat planerad beläggning gris	355

Resultat planerad beläggning lamm	465
Payback gris (år)	6.30
Payback lamm (år)	4.82

Figur 9 – Känslighetsanalys, grafisk payback-analys



6. SLUTSATSER

När vi jämför de tre alternativen ser vi snabbt att de skiljer sig åt i vilket alternativ som har bäst lönsamhet. I Alternativ 1 får uppfödaren minsta möjliga intäkt, men det är en stadig intäkt från ett stabilt, i Scans fall multinationellt, företag. Uppfödaren tar inga risker och kan ha uppfödandet som bisyssla till den ordinarie verksamheten, vad den än kan vara. Eftersom det är ett storskaligt slakteri i mottagaränden, är det småskaliga slakteriet inte medräknat i kedjan, och tjänar naturligtvis ingenting i Alternativ 1.

I Alternativ 2 är det uppfödaren som tar på sig en del av riskerna, framför allt de som tillhör försäljning och etablering av produkterna på marknaden. Detta alternativ erbjuder enligt kalkyl en bättre lönsamhet, men också ett ökat risktagande, eftersom ett extra led, försäljningsprocessen, tillkommer. Uppfödaren blir i detta alternativ rikligt belönad med en betydande resultatökning även om försäljningen inte skulle nå riktigt ända fram. Eftersom det finns ytterst begränsade möjligheter för slakt med återtag i samarbete med storskaliga slakterier behöver uppfödaren hitta en annan samarbetspartner för att kunna få det markant förbättrade resultatet.

Vi ser dock begränsade möjligheter för det småskaliga slakteriet att få ett positivt resultat i den här affärsmodellen (Alternativ 2). Det småskaliga slakteriet har visserligen inget direkt säljansvar till slutkund, och slipper därmed den risk som det innebär, men det måste nå ut med sitt erbjudande till lokala producenter och övertyga dessa om att Alternativ 2 är att föredra, eftersom de flesta uppfödare idag arbetar enligt Alternativ 1. Allt för stora årliga samkostnader, i förhållande till det av verksamheten genererade täckningsbidraget, drar dessutom ner resultatet till en nivå där slakteriet behöver ha nära full beläggning i alla sina lokaler hela året, vilket inte är ett troligt scenario. Det tar lång tid för nya verksamheter att bygga upp en kundkrets, och i Alternativ 2 skulle det behövas en mycket stor sådan eftersom det skulle behövas flera hundra lammkullar (totalt över 2200 lamm per år) för att ens uppnå break even. Om slakteriet skulle börja ta emot gris skulle resultatet sänkas eftersom man under normal årskapacitet förlorar pengar på det sättet. Dessutom har man en personalkostnad som är huvuddelen av de totala särkostnaderna (och mycket små möjligheter att påverka intäkterna), och detta är en riskkostnad, eftersom den lätt påverkas av så många faktorer.

I Alternativ 3 slipper uppfödaren det mesta av risken, eftersom enda skillnaden mellan Alternativ 1 och 3 är vem uppfödaren säljer till. Den enda ökningen i risk för uppfödaren i förhållande till Alternativ 1, är att man inte längre arbetar med ett stort och etablerat eller multinationellt företag med den ekonomiska trygghet som det innebär. Eftersom det i undersökningar visat sig att uppfödare är missnöjda med, och illojala mot, den de levererar slaktdjur till, och att ekonomiska intressen alltid sätts i främsta rummet, utgår vi från att en tioprocentig ökning av intäkterna för en uppfödare jämfört med det storskaliga slakteriet skulle vara nog för att övertyga uppfödare att börja sälja sina djur till det småskaliga slakteriet istället. För det småskaliga slakteriet innebär Alternativ 3 en ökad risk, eftersom man utöver alla känsliga lönekostnader dessutom har ett säljansvar.

Det borde vara enklare för det småskaliga slakteriet att samordna sin försäljning (i jämförelse med en uppfödares möjligheter) eftersom man har en jämförelsevis större produktion och kan få en jämnare fördelning av produkter till försäljning över året. Däremot är det som tidigare nämnt en stor risk och kostnad för försäljning och marknadsföring och detta måste noga beaktas. Annars ser resultatet för det småskaliga slakteriet mycket bra ut med hög räntabilitet på totalt kapital redan vid normal kapacitet, vilket gör att slakteriet kan koncentrera sig på kärnverksamheten och inte behöver ha full beläggning. Man kan på det sättet lägga tid på kvalitet och nätverksbyggande med utvalda uppfödare och kanske till och med hyra ut slakteriet till externa intressenter de dagar då man saknar beläggning. Vi ser det som att man får råd att tacka nej. Vi får vid normal beläggning positiva nettonuvärden i Alternativ 3 för slakteriet, och även för ganska korta tidshorisonter som 10 år. Om man vill se verksamheten kortsiktigt, på 5 år, visar dock inget djurslag positivt nettonuvärde. Det visar sig att lönsamheten skiljer sig mellan djurslagen, där lamm uppvisar ett betydligt bättre resultat, högre räntabilitet på totalt kapital och ett lägre break even, vilket kan förklara bristen på småskaliga slakterier för gris. Det är alltså en sämre idé ur ett finansiellt perspektiv att slakta gris. Slakterier för lamm finns det fler av, men det finns utrymme för ännu fler, då de slakterier vi intervjuat under studiens gång arbetar med full kapacitet eller nära full kapacitet. Detta betyder däremot inte att man ska avfärda grisslakt. Det finns helt klart en efterfrågan på griskött, och dessutom en växande efterfrågan på närproducerat sådant. Det varma vädret i Europa, och dess negativa påverkan på gristillgången, gör svensk gris till en eftertraktad exportvara, vilket även driver upp priserna på hemmaplan. Vi skulle vilja resonera, eftersom alla lammslakterier inte arbetar med full kapacitet, om att lammslakt börjar bli en mättad

marknad och i så fall är grisslakt ett bra alternativ. Möjligheterna att kombinera djurslagen i samma lokaler finns dessutom, vilket gör att man kan anpassa verksamheten till efterfrågan (vare sig man väljer att se efterfrågan på årsbasis med generella trender i konsumtionen eller dimensionera verksamheten efter de säsongsvariationer som finns). Som isolerad affärsidé är grisslakt enligt Alternativ 3 inte en dålig sådan.

Vår studie visar att Alternativ 3 är det bästa alternativet för ett småskaligt slakteri ur ett investeringsperspektiv. Det är det mest tåliga alternativet för förändringar i räntor och kostnader och har ett positivt nettonuvärde vid vår faktiska kalkylränta på 8,5 %, dessutom med god marginal. Inte förrän diskonteringsräntan passerar 15 % för gris och 20 % för lamm blir nettonuvärdet negativt. Alternativ 3 är även positivt ur en uppfödarens synvinkel, eftersom priset per djur blir 10 % högre utan någon större ökning av risken. För uppfödaren ger Alternativ 2 ett betydligt bättre resultat, men där gäller det inte bara att hitta ett slakteri som passar, utan även skapa ett säljnätverk och etablera sig på marknaden, med alla de risker det innebär. För småskaliga uppfödare är detta i många fall inget alternativ, eftersom små kullar med djur innebär att man bara säljer vid ett fåtal tillfällen per år. Då kommer arbetet med att etablera och underhålla kontakter med köpare vara allt för krävande, både tidsmässigt och ekonomiskt.

Både Alternativ 2 och 3 borde gynnas om man skulle fokusera verksamheten på ett privatpersonsegment. Då skulle marginalerna öka ytterligare, eftersom man skulle avlägsna mellanhänder. Hur prisbilden för prissegmentet ser ut varierar oerhört mycket beroende på vilken kundgrupp man når och hur pass bra säljare man är eller har anlitat. Den smarta företagaren har förmågan att anpassa sitt produktutbud efter marknaden. En gårdsbutik kan vara en bra affärsidé för verksamheter som kan tänka sig att lägga ner mycket tid och arbete. I butikerna kan man sälja allt från filéer från gris och lamm till torkade grisöron och lammull, allt med närproducerad prägel. Vid köttförsäljning är det alltid viktigt att slaktkroppens alla delar går att sälja, eftersom man självklart får större intäkter ju mindre som går till spillo.

Vårt uppdrag för Gunnarbo Gård var att visa hur mycket större lönsamheten blir för en uppfödare som väljer att arbeta som oberoende producent av närproducerat kött. Vi har under arbetets gång upptäckt tankefel som lätt uppstår, framför allt med alternativkostnaden för arbete, något som kullkastar Gunnarsbo Gårds initialtanke om att man sparar pengar om man som uppfödare slaktar själv. Våra kalkyler visar också varför ett slakteri inte bör fokusera sin verksamhet på legoslakt, eftersom det är en typ av verksamhet som gynnas av skalekonomi, och därmed storskalighet och inte av småskalighet. Det finns också brister i Handboken, framför allt vad det gäller intäkter och vad de olika förädlingsgraderna tillför intäktssidan. Även på kostnadssidan finns brister, framför allt i form av alltför grova uppskattningar, exempelvis när man räknar elkostnad. Vi har under arbetets gång haft god kontakt med Handbokens författare och förhoppningen från vår sida är att även dessa luttrade konsulter har fått omvärdera och tänka till, och vi har i vissa fall tillsammans diskuterat oss fram till nya, mer rättvisande, siffror som underlag för kalkylerna, något vi hoppas avspeglas i kommande upplagor av Handboken.

Författarna till handboken misslyckas med att visa hur charkförädling skall öka intäkterna, vilket vi får anta bygger på kalkylfel, eftersom de i intervjuer är övertygade om att så skall vara fallet. Detta visar bristen på tillförlitliga källor att basera intäktskalkyler på. Det som dock står helt klart är att det finns en marknad för närproducerat som växer i en sådan takt att

befintliga aktörer har svårt att hålla jämna steg, allt medan jätten Scan fortsätter att tappa marknadsandelar till uppstickarna.

Vi har valt ett ganska svartvitt perspektiv i vår analys och slutsats. Målet är trots allt att agera vägvisare och i någon mån mall för hur man skall tänka kring småskaliga slakterier. Naturligtvis finns det oändliga variationer och kombinationer mellan Alternativ 2 och 3 för det småskaliga slakteriet, vilket gör det näst intill omöjligt att ge ett entydigt bästa sätt att få ett optimalt resultat och lönsamhet. Mycket beror på den enskilde företagaren och dennes säljstab och marknadsförarens förmåga att nå ut och kunna ta ett högt pris för produkterna. Det finns redan exempel på företag som lyckats väl med detta och visar goda resultat. Med den rådande trenden, intresset för ekologisk mat och framför allt miljöaspekten i närproducerad mat ser framtiden ljus ut för de småskaliga slakterierna, givet att man planerar verksamheten väl och utnyttjar alla möjligheter till intäkter.

FÖRSLAG TILL VIDARE FORSKNING

Med tanke på bristen på bra underlag för intäktssidan är ett viktigt nästa steg att undersöka noggrannare hur den ser ut och vilka lokala förutsättningar som påverkar. Det behövs inte bara en noggrann omvärldsanalys för att visa storleken på-, och förutsättningarna för, intäkterna, eftersom det uppstår kostnader i samband med försäljning och etablering på marknaden. Om man inte vet vart man är på väg och vilket eller vilka segment som det är attraktivt att rikta in sig på finns det en risk att marknadsförings- och etableringskostnader blir betydande. Här finns det mycket att hämta för framtida forskning. Vilka är de bästa förutsättningarna för att lyckas? Hur ska man på bästa sätt etablera sig på marknaden som småskalig aktör? Vilka åtgärder behövs och vilka är effektivast? Finns det en efterfråga, och i så fall var?

8. KÄLLOR

8.1 INTERNET

Samtliga Internetkällor aktuella 2008-05-29

12manage, Internränta - http://www.12manage.com/methods_irr_sv.html

Affärsdata, företagsinformation – <http://www.ad.se>

Agria Djurförsäkring - <http://www.agria.se/>

Araneacert kravcertifiering -

http://www.araneacert.se/ArticlePages/200604/24/20060424101701_public994/20060424101701_public994.dbp.asp

Arbetsförmedlingen om "Stöd vid start av näringsverksamhet" -

<http://www.ams.se/admin/Documents/faktablad/stosta.pdf>

Arbetsförmedlingen om nystartsbidrag -

<http://www.ams.se/admin/Documents/faktablad/stosta.pdf> NYSTARTARBIDRAG

ATL Marknadsnoteringar - <http://atl.nu/marknad/?typ=15>

ATL, artikel, lokalproducerat - <http://www.atl.nu/Article.jsp?article=44645&url=nyhetsbrev>

Bohusläningen "Lokalt kött lockar långväga kunder" -

http://www.bohuslaningen.se/artikel_pm_standard.php?id=285864&avdelning_1=101&avdelning_2=140&avdelning_3=0

Bohusläningen, artikel "Närproducerat går hem" -

http://www.bohuslaningen.se/artikel_pm_standard.php?id=361895&avdelning_1=101&avdelning_2=102&avdelning_3=0

Delsbo slakteri om legoslakt - <http://www.delsboslakteri.se/news.php>

Ekonominyheterna, Artikel "Scans dominans ett problem" -

<http://ekonominyheterna.se/va/magasin/2008/13/scans-dominans-ett-proble/index.xml>

Ekoslakten 2005, artikel "Färre KRAV-slakterier ska möta ökad efterfrågan" -

<http://ekolantbruk.se/tidningen/artikel.asp?y=2007&nr=2&n=ekoslakten>

Grisportalen, 2008 -

<http://www.grisportalen.se/huvudsida/artiklar/2008/04%20April/080430Dalsjofors.html>

Göteborgsposten om gårdsbutiker - <http://www.gp.se/gp/jsp/Crosslink.jsp?d=913&a=387873>

HD, artikel "De vill sälja närproducerat kött från Bjäre" - <http://hd.se/bastad/2008/03/29/de-vill-saelja-naerproducerat/>

Hemköpartikel "Närproducerat för högsta kvalitet" - <http://www.axfood.se/showdoc.asp?docid=827> –

HS Certifiering kravcertifiering - <http://www.hscertifiering.se/>

Infovoice om validitet och reliabilitet - <http://www.infovoice.se/fou/bok/10000035.htm>

Jordbruksverket om investeringsstöd -

http://www.sjv.se/amnesomraden/stodtillandsbygden/allastodformer/foretagsstod/investering_sstod.4.e1469c10f5834b42b8000597.html

Jordbruksverket om kontrollavgift -

http://www.slv.se/templates/SLV_NewsPage.aspx?id=20896&epslanguage=SV

Jordbruksverket, Specificerat riskmaterial -

http://www.sjv.se/amnesomraden/djurveterinar/animaliskabiprodukterkadavermm/specificerat_riskmaterialsrm.4.14c7deb10a7eb5f5e28000561.html

Jordbruksverket, Stöd och informationsinsamling - <http://www.sjv.se>

Konsumentverket om KRAV -

http://www.konsumentverket.se/Documents/PM/PM2005_07_kovs_arbete_ekol_livsmedel.pdf

Konsumentverkets undersökningsrapport "Miljöinfo i butik" -

http://www.konsumentverket.se/Documents/rapporter/2006/2006_2_miljoinfo_i_butik.pdf -

Kontaktinformation - <http://www.godsak.se>

KRAV-avgifter prislista -

<http://www.krav.se/Documents/Prislista/LicenspriserLivsmedel2008.pdf>

Lantbrukarnas Riksförbund, utveckling av lantbruk - <http://www.lrf.se/>

Lantbrukets Affärstidning, artikel "Bjäre varumärke också för kött" -

<http://www.atl.nu/Article.jsp?article=45833&a=Bj%C3%A4re%20varum%C3%A4rke%20ocks%C3%A5%20f%C3%B6r%20k%C3%B6tt>

Lantbrukets Affärstidning, artikel "Bönderna tror på lokalproducerat" -

<http://www.atl.nu/Article.jsp?article=44645&url=nyhetsbrev>

Lokalproducerat i väst, Utveckling av småskaliga livsmedelsproducenter och förädlare i

Västra Götaland - <http://www.lokalproducerativast.se/>

LRF Konsult 2008 "Två av tre bönder vill producera för närmarknaden" -

<http://www.konsult.lrf.se/press/pressmeddelanden/tvaavtrebondervill>

Mat&Dryck, artikel "Grön mat från röd stuga" - http://www2.unt.se/avd/1,1786,MC=12-AV_ID=644537,00.html

Nationellt resurscentrum för småskaligt mathantverk, livsmedelsförädling - <http://www.eldrimner.com/>

Nimamaskinteknik, maskiner och inventarier - <http://www.nimamaskinteknik.se/>

Ragn-Sells om containrar - <http://www.ragnsells.se/Foretag/Vara-tjanster/Container-och-karl/>

Regler för småskaliga slakterier - http://www.kalmar.se/upload/sbk/Livsmedelstillsyn/Dokument/smaskaliga_slakterier.pdf -

Restauratören "Matbrukarna kopplar ihop bonde med krog" - <http://www.restauratoren.se/zino.aspx?articleID=14273>

Maskiner och Inventarier – <http://www.scandifarm.se>

Skatteverket om statligt stöd - <http://www.skatteverket.se/rattsinformation/redovisning/svarparedovisningsochskattefragor/2001/notiser200102.4.6c878d7e103dae55db4800014974.html>

Skatteverket, arbetsgivaravgifter - <http://www.skatteverket.se/>

SLU forskningsrapport, "Mobil slakt eller mobila djur" - <http://www2.slu.se/forskning/fakta/faktajordbruk/pdf00/Jo00-18.pdf>

Smak kravcertifiering - <http://www.smak.se/website1/1.0.1.0/95/1/index.php>

Statistiska Centralbyråns lönedatabas med uppgifter om samtliga löner - http://www.scb.se/templates/L%F6nedatabasen/Lonedatabasen_infobox.asp?id=50918&yid=741&Yrke=slaktare –

Stegcentralen, kostnadsuppgifter stegar - http://www.stegcentralen.se/sv/artiklar/stationara-stegar_plattformar/index.html

SvD om gårdsslaktat kött - http://www.svd.se/kulturnoje/nyheter/artikel_248155.svd

Swedish Meats, Information och prisbild - <http://www.swedishmeats.com>

Svensk köttinformation om lagar och regler - <http://www.meatinfo.com/konsument/artiklar/readone.php?categoryID=7&id=65&avdelning=konsument>

Svensk köttinformation, om svenskt kött - <http://www.meatinfo.com>

Svensk lantbruksjänst om avlivning och transport - <http://www.svensklantbruksjanst.se>

Svenska Djurhälsovården, Avgifter och Smittskydd - <http://www.svdhv.org>

Sydsvenskan i Skåne, Här säljs kött utan konstigheter -
<http://sydsvenskan.se/skane/article309441.ece>

Vägledning HACCP

<http://www.slv.se/upload/dokument/livsmedelskontroll/vagledningar/V%C3%A4gledning%20HACCP.pdf> -

Västsvensk mersmak, informationsinsamling - <http://www.vastsverige.com>

8.2 PERSONLIG OCH/ELLER TELEFONINTERVJU

AB Kenneth Dohsé, Saluhallen i Göteborg inköp/sälj, 2008-04-23
 Albert Andersson, Saluhallen i Göteborg inköp/sälj, 2008-04-23
 Anders Brolin AB, Anders Brolin, Kontinuerligt under uppsatsens gång
 Appeltorps slakteri AB, slaktare 2008-05-08
 Dalsjöfors slakteri, Fredrik Andersson, 2008-04-22
 Dalsjöfors slakteri, Helen Larsson, 2008-05-08
 Eon, Säljare företag, 2008-05-09
 FRAM, Ekobutik i Göteborg, 2008-04-23
 Gunnarsbo Eko, Lollo Alling, Ägare/Uppdragsgivare, Kontinuerligt under uppsatsens gång.
 Handelshögskolan, Tomas Braun, 2008-05-06
 Helsingekött, Peter (slaktare) 2008-05-08
 Hushållningssällskapet, Maria Alarik, 2008-05-08 och 2008-05-12
 Jonas Svenneskog, Varekil 2008-05-08
 Korv och delikatesser, Saluhallen i Göteborg inköp/sälj, 2008-04-23
 KRAV, konsumentupplysning, 2008-05-19
 Lammspecialisten, Saluhallen i Göteborg inköp/sälj, 2008-04-23
 Livsmedelsverket, Paulo Kisekka-Ndawula, Kontinuerligt under uppsatsens gång.
 Livsmedelsverket, Åsa Eneroth, 2008-05-30
 Nilsson Åkeri, Aplared, 2008-05-09
 Schenker-Coldsped, Kundinformation 2008-05-09
 S.O. Larsson, Saluhallen i Göteborg inköp/sälj, 2008-04-23
 Specialisten på lamm, Saluhallen i Göteborg inköp/sälj, 2008-04-23
 Statistiska Centralbyrån, Kundtjänst, 2008-05-30

8.3 MAILINTERVJU

Coop, Kundkontakt, 2008-04-16
 Ekobeställarna, Leif Strandh, 2008-04-23 och 2008-04-24
 Hemköp, Torbjörn Lithell, 2008-04-14
 ICA, Kundtjänst, 2008-04-16
 Landsbygdsenheten, Christina Kobel, Kontinuerligt under uppsatsens gång
 Länsförsäkringar, Kjell-Åke Sällström, 2008-05-12
 Scan, Lars-Anders Knutsson, 2008-04-10
 Scan, Lena Hill, 2008-04-30
 Scan, Nina Olsson, 2008-04-10
 Swedishmeats, Bertil Svensson, 2008-04-25

8.4 TIDIGARE UPPSATSER

Grisproducenters val av slakteri, D-uppsats, Uppsala 2003, Emil Åkesson -
http://www.vaxteko.nu/html/sll/slu/ex_arb_ekonomi/EEK119/EEK119.BAK

Lönsamheten vid småskaliga slakterier, Examensarbete, Sveriges lantbruksuniversitet 1994, Magnus Lindberg -
http://www.vaxteko.nu/html/sll/slu/ex_arb_ekonomi/EEK119/EEK119.BAK

Företagsvärdering, Magisteruppsats, Handelshögskolan vid Göteborgs Universitet 2007 –
<https://gupea.ub.gu.se/dspace/bitstream/2077/9483/1/07-08-13M.pdf>

8.5 BÖCKER, ÅRSREDOVISNINGAR, LAGAR OCH ARTIKLAR.

Affärsvärldens artikel om ekomat, 2008-02-19

Ax, C., Johansson, C., Kullén, H. (2005) *Den Nya Ekonomistyrningen*, Liber Ekonomi, Malmö

EG-förordning nr 852/2004

EG-förordning nr 853/2004

Esaiasson, P., Gilljam M., Oscarsson, H., Wängnerud, L. (2007) *Metodpraktikan – konsten att studera samhälle, individ och marknad*, Norstedts Juridik, Stockholm

Handboken, JTI-rapport, *Småskalig slakt och förädling*, 2007

Handelshögskolan i Göteborg, Undervisningsmaterial Ekonomistyrning U9

Jerry's slakteri AB årsredovisning 2006

Jonas Svenneskog årsredovisning 2006

Jämtlandsgården Livsmedel AB årsredovisning 2006

Järnabygdens Slakterifastighet AB årsredovisning 2006

Lantz, B. (2003) *Operativ Verksamhetsstyrning*, Studentlitteratur, Lund

Rögla Slakteri AB årsredovisning 2006

Scan AB årsredovisning 2006

Sevdabo Slakteri AB årsredovisning 2006

Åkes Slakt och Styckning AB årsredovisning 2006

Ö-slakt AB årsredovisning 2006

APPENDIX I

FORMLER FÖR FINANSIELL ANALYS

Nettonuvärde under begränsad tid:

$$NPV = \sum_{t=0}^N \frac{C_t}{(1+r)^t}$$

För kassaflöden som räknas som eviga förenklas formeln till $NPV = C/r$

Internräntan, IRR, beräknas genom att sätta nettonuvärdet till noll:

$$0 = -I + C/IRR$$

The payback investment rule:

$$t = I / C$$

t = tid

N = total tid för projektet

I = investering

C_t = nettokassaflöde för tid t

r = diskonteringsränta

IRR = Internräntan

NPV = Nettonuvärde

APPENDIX II

KRAV PÅ VERKSAMHETENS UTFORMNING

Lokalerna måste vara utformade så att de möjliggör adekvat underhåll, rengöring etc. så att luftburen kontaminering undviks eller minimeras samt erbjuder adekvata arbetsutrymmen för att alla steg som ingår i verksamheten skall kunna genomföras på ett hygieniskt sätt.⁶⁷ Den ska vara sådan att den skyddar mot ansamling av smuts, kontakt med giftiga ämnen, avgivande av partiklar till livsmedlen och kondensbildning eller oönskat mögel på ytor,

Det ska finnas lämpliga temperaturreglerade hanterings- och lagringsförhållanden med tillräcklig kapacitet att förvara livsmedlen vid en lämplig temperatur som kan kontrolleras, det ska även finnas ett adekvat antal vattentoaletter, anslutna till ett effektivt avloppssystem.⁶⁸ Toaletterna får inte vara direkt förbundna med utrymmen där livsmedel hanteras, samt ett antal lämpligt placerade och utformade handtvättställ. Handtvättställ skall ha varmt och kallt rinnande vatten, material för handtvättning och för hygienisk torkning. Utrustning för sköljning av livsmedel skall när så är nödvändigt vara skilt från anordningar för handtvätt.

Följande arbetsmoment ska skiljas åt i rum eller tid⁶⁹:

Bedövning och avblodning.

Skällning, avhårning, skrapning och svedning. (För gris)

Urtagning och vidare uppslaktning.

Behandling av rena tarmar och magar.

Beredning och rengöring av andra slaktbiprodukter, särskilt hantering av avhudade skallar om detta inte sker vid slaktbandet.

Emballering av slaktbiprodukter.

Avsändning av kött.

För att bygga en slakteriverksamhet behövs⁷⁰:

Mottagning: Hårdgjord yta, portar för intag av slaktdjur. Väntbox/besiktningbox för slaktdjur. Drivgång till bedövningsboxen. Avskilt utrymme med avlopp för sjuka/misstänkta sjuka djur. Golvavlopp. Vattenkoppar till djur.

Slakthall: Avlivningsbox och bedövningsutrustning, strupförslutning. Hög- och lågbanor, samt våg på bana. Knivsterilisatorer och tvättställ med icke handmanövrerad kran. Traverser. Avdragare för hudar. Lammbänk. Skällkar. Avloppsränna med galler.

Tarm- och hudrum: Bänk för besiktning av organ/tarmpaket. Nedsläpp för avfall till kompostering/bortforsling. Skänkvagnar. Plats för hudar. Tvättställ. Vattenutkast med slanghylla. Golvbrunn.

Kylrum för oförpackat kött: Avskilda kylrum med banor. Arrestmöjlighet i del av kylrum. Tillräckligt utrymme för besiktning av slaktkroppar. Belysning och utrustning för

⁶⁷ EG-förordning nr 852/2004 och nr 853/2004

⁶⁸ Ibid

⁶⁹ Ibid

⁷⁰ Handboken: 36

handtvätt/desinfektion vid eller i närheten av besiktningskylen. Arrestkyl. Plattform eller stege för att nå upp på kroppen. Kylaggregat.

Styckning och chark-lokal: Bana från kylar till bord samt utlastningskaj. Styckningsbänk. Charkbänk. Arbetsbänk. Köttkvarn. Plats för utrustning (såg, kvarn, blandare). Vattenutkast med slanghylla. Kylaggregat vid behov. Knivsterilisatorer. Tvättställ. Golvbrunn.

Saltrum: Saltinjektor, saltkar. Bänk. Golvbrunn.

Rökrum: Rök. Rökkyl. Golvbrunn.

Packrum: Bänk. Vakuummaskin. Märkmaskin.

Förråd: Hyllor för kartonger och plastemballage. Plats för att vika ihop kartonger. Förvaring av förpackade kryddor, salt etc. Kylrum för packade varor: Kylaggregat. Lagringshyllor. 1 avlopp/kylrum.

Köttfrys: Kylaggregat. Lagringshyllor.

Diskrum: Diskbänk. Diskmaskin. Golvbrunn.

WC: WC . Handfat med handberöringsfri kran.

Entré: Klädska. Handfat. Dusch. Tvättmaskin Golvbrunn.

Kontor: Skrivbord med bokhylla. Utrymme för besiktningsveterinär med låsbart skåp.

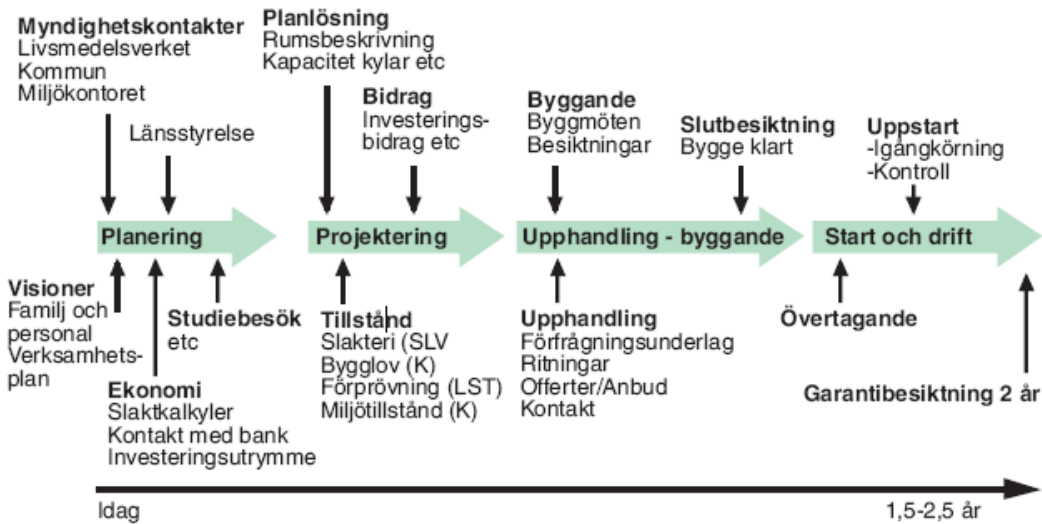
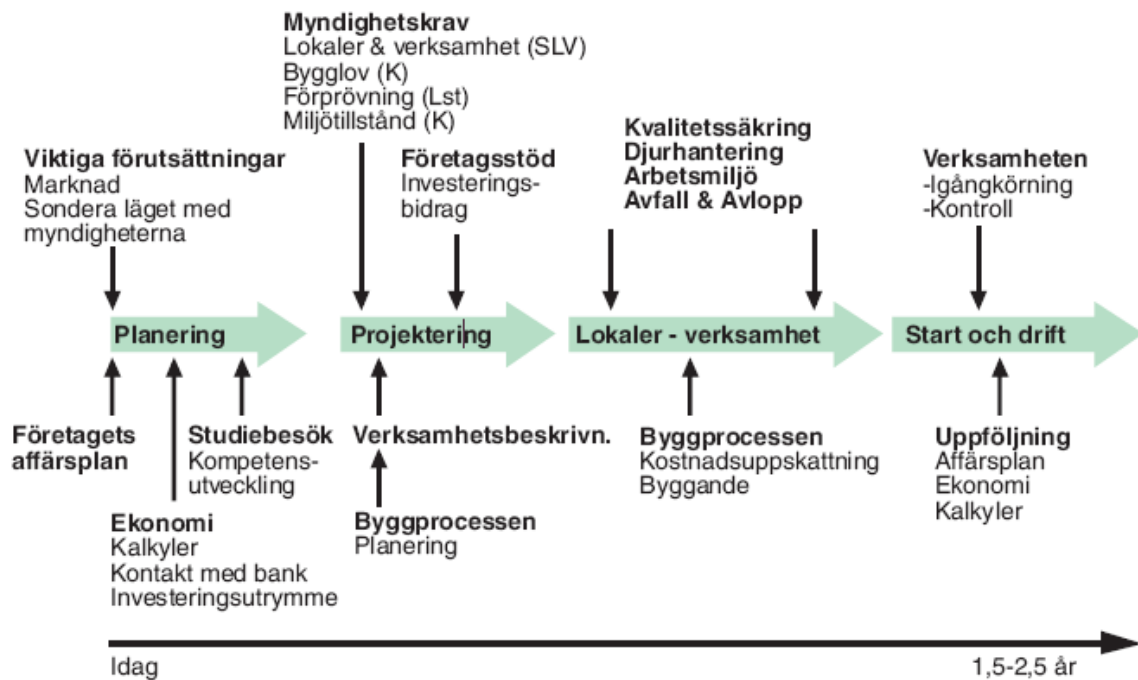
Fikarum: Pentry. Bord och stolar. VV/KV, Avlopp.

Städutrymme: Utslagsvask. Hyllor. VV/KV. Avlopp.

Motorrum/ maskinrum, installationsutrymme: Varmvattenberedare. Reglering värme. Installation vatten. Hydrofor. Högtryckstvätt. Knivslip. Utrymme för elskåp. Styrskåp för kyla/ventilation. Golvbrunn.

BYGGPROCESSEN

Kontakter som måste vidtas vid start av slakteriverksamhet⁷¹:



K = Kommun, SLV = Livsmedelsverket, Lst = Länsstyrelsen och SJV = Jordbruksverket

⁷¹ Handboken : 8

APPENDIX III

ALTERNATIV 1 – UPPFÖDARENS PERSPEKTIV

Alternativ 1	Uppfödarens perspektiv	
Antal djur	1	1
	GRIS	LAMM
Omsättning	976	647
Kostnad 0.5% avgift SCAN	5	3
Resultat	971	644

ALTERNATIV 2 – UPPFÖDARENS PERSPEKTIV

Alternativ 2 - resultat vid olika förädlingsgrader, ett djur		
	GRIS, 79 kilo	LAMM, 19 kilo
Min	971	644
Medel	1324	787
Max	1676	931

ALTERNATIV 2 – SLAKTERIETS PERSPEKTIV

Alternativ 2	Gunnarsbos perspektiv					
Antal djur						
Planerad kapacitet	100 0	150 0	125 0			
Max kapacitet				2500	4000	3250
	GRIS	LAMM	50-50	GRIS	LAMM	50-50
Omsättning från slaktlokal	285 000	300 000	292 500	712 500	8000 00	756 250
Omsättning från stycklokal	250 000	300 000	275 000	625 000	8000 00	712 500
Omsättning från charklokal	250 000	375 000	312 500	625 000	1000 000	812 500
Kostnader för slakt (ABC)	190 983	180 979	185 981	477 459	4826 10	480 034
Kostnader för styck (ABC)	173 687	131 175	152 431	434 217	3498 01	392 009
Kostnader för chark (ABC)	206 096	182 251	194 173	515 239	4860 03	500 621
Kostnad för finansiering	129 307	129 307	129 307	129 279	1292 79	129 279
Årliga kostnader	256 373	276 695	266 534	401 671	4666 69	434 170
Resultat slakt	-291664	-286981	-289322	-295909	-278558	-287233
Resultat slakt + styck	-215351	-118156	-166753	-105126	171640	33257
Resultat slakt + styck + chark	-171446	74593	-48427	4635	685638	345136
Räntabilitet på totalt kapital	-0.02	0.11	0.04	0.07	0.44	0.26
Vinstmarginal	-0.05	0.21	0.09	0.07	0.31	0.21

Kapitalets omsättningshastighet	0.42	0.53	0.48	1.06	1.41	1.24
Räntetäckningsgrad	-0.33	1.58	0.63	1.04	6.30	3.67

ALTERNATIV 3 – SLAKTERIETS PERSPEKTIV

Alternativ 3	Slakteriets perspektiv					
	1000	1600	1300	2500	4000	3250
	GRIS	LAMM	50-50	GRIS	LAMM	50-50
Omsättning	308500 0	2996000	3040500	7712500	7490000	76012 50
Kostnad för slaktdjur	106817 0	1133636	1100903	2670425	2834090	27522 57
Särkostnader	669272	409713	539493	1673180	1024283	13487 32
Transportkostnader	234204	115440	174822	585510	28860 1	43705 5
Samkostnader	172401	267949	220175	431003	66987 4	55043 8
Kostnad för finansiering	156579	156579	156579	188779	18877 9	18877 9
Årliga kostnader	429093	448148	438620	454004	50164 1	47782 3
Resultat	355281	464534	409907	1709599	1982732	18461 66
Räntabilitet på totalt kapital	0.19	0.24	0.22	0.70	0.81	0.75
Vinstmarginal	0.17	0.21	0.20	0.25	0.29	0.27
Kapitaliets omsättningshastighet	1.38	1.34	1.36	2.86	2.78	2.82
Räntetäckningsgrad	3.27	3.97	3.62	10.0 6	11.50	10.78

ALTERNATIV 2 – KÄNSLIGHETSANALYS, BREAK EVEN

Break even	GRIS	LAMM	50-50
Slakt, antal djur per år	aldrig	aldrig	aldrig
Slakt och styck, antal djur	aldrig	3780	aldrig
Styck, styck och chark, antal djur	aldrig	2265	2490

ALTERNATIV 3 – KÄNSLIGHETSANALYS, BREAK EVEN

Break even	GRIS	LAMM	50-50
Antal djur per år	623	905	764

ALTERNATIV 2 – KÄNSLIGHETSANALYS, NETTONUVÄRDE, KALKYLRÄNTA 8,5 %

NPV 5 år gris normal kapacitet	-2522850.575
NPV 5 år lamm normal kapacitet	-1942900
NPV 5 år lamm max kapacitet	5010
NPV lamm normal kapacitet slakt, styckning och chark	-1819282.916
NPV lamm, max slakt, styckning och chark	5369481.832
NPV lamm, max slakt, styckning och chark	-677542.7559

ALTERNATIV 3 – KÄNSLIGHETSANALYS, NETTONUVÄRDE, KALKYLRÄNTA 8,5 %

NPV 5 år gris normal kapacitet	-836807
NPV 5 år lamm normal kapacitet	-406280
NPV 5 år 50-50 normal kapacitet	-621543

NPV 10 år gris normal kapacitet	94280
NPV 10 år lamm normal kapacitet	811127
NPV 10 år 50-50 normal kapacitet	452703
NPV gris normal kapacitet	1942935
NPV lamm normal kapacitet	3228263

ALTERNATIV 2 – INTÄKTER OCH SAMKOSTNADER

Gunnarsbo delkalkyl alternativ 2				
	Planerat GRIS	Planerat LAMM	Max GRIS	Max LAMM
Antal djur	1000	1500	2500	4000
Intäkter				
Bidrag EU	798022	798022	798022	798022
Banklån	1847242	1847242	1846842	1846842
Låneränta	0.07	0.07	0.07	0.07
Investeringskostnader				
Nya maskiner och inventarier	304066	304066	304066	304066
Byggnad	1000000	1000000	1000000	1000000
Avfall	80000	80000	80000	80000
Elinstallation	180000	180000	180000	180000
VVS - avlopp – brunn	830000	830000	830000	830000
Begagnade maskiner och inv	204098	204098	204098	204098
Tillstånd	27100	27100	26700	26700
Rörelsekapital	20000	20000	20000	20000
Kostnad finansiering	129307	129307	129279	129279
Årliga kostnader				

Energiförbrukning	51471	51471	128676	128676
Underhåll och reparationer	52505	52505	52497	52497
Avskrivningar byggnader, 25 år	50400	50400	50400	50400
Avskrivningar inventarier, 10 år	50367	50367	50367	50367
Avskrivningar inventarier 4 år	1125	1125	1125	1125
Avskrivning VVS, 15 år	55333	55333	55333	55333
Avskrivning avgifter, 5 år	5420	5420	5420	5420
Försäkring företag	19800	19800	19800	19800
HACCP + anticimex hygienkontroll	40441	60662	101103	161765
Kontroller	12200	12200	12200	12200
KRAV-tillsånd	0	0	6688	10700
Avfallscontainer	7200	7200	7200	7200
Avfallshämtning	7500	7500	7500	7500
Kemikalier	30000	30000	30000	30000
Utgifter - kontorsmaterial etc	1919	2020	2642	2965
Totalt				
Totala årliga kostnader	385680	406002	530950	595948

ALTERNATIV 3 – INTÄKTER OCH SAMKOSTNADER

Gunnarsbo delkalkyl alternativ 3				
	GRIS	LAMM	GRIS	LAMM
	Planerad	Planerad	Max	Max
Kapacitet				
Antal djur	1000	1600	2500	4000

Intäkter				
Bidrag EU	798022	798022	798022	798022
Banklån	2236842	2236842	2696842	2696842
Ränta				
Låneränta	0.07	0.07	0.07	0.07
Investeringskostnader				
Nya maskiner och inventarier	304066	304066	304066	304066
Byggnad	100000 0	100000 0	100000 0	100000 0
Avfall	80000	80000	80000	80000
Elinstallation	180000	180000	180000	180000
VVS - avlopp - brunn	830000	830000	830000	830000
Begagnade maskiner och inv	204098	204098	204098	204098
Tillstånd	26700	26700	26700	26700
Rörelsekapital	410000	410000	870000	870000
Kostnad finansiering				
Kostnad finansiering	156579	156579	188779	188779
Årliga kostnader				
Energiförbrukning	51471	51471	128676	128676
Underhåll och reparationer	52497	52497	52497	52497
Avskrivningar byggnader, 25 år	50400	50400	50400	50400
Avskrivningar inventarier, 10 år	50367	50367	50367	50367
Avskrivningar inventarier 4 år	1125	1125	1125	1125
Avskrivning VVS, 15 år	55333	55333	55333	55333

Avskrivning avgifter, 5 år	5420	5420	5420	5420
Försäkring företag	19800	19800	19800	19800
HACCP + anticimex hygienkontroll	61250	77000	100625	140000
Kontroller	42969	42969	107422	107422
KRAV-tillsånd	15425	14980	38563	37450
Avfallscontainer	7200	7200	7200	7200
Avfallshämtning	7500	7500	7500	7500
Kemikalier	6250	10000	15625	25000
Utgifter - kontorsmaterial etc	2135	2230	3203	3441
Totalt				
Totala kostnader	429093	448148	642783	690420

 AKTIVITETER

Aktivitet	Kostnadsdrivare	Aktivitetssats
<i>Slakt - Slaktare</i>		
Slakt	Antal timmar	122.1
Bultpatroner	Antal djur	3.36
<i>Slakt - Självslakt</i>		
Slakt	Antal timmar	114.4
Förädling		
<i>Styckning - styckare</i>		
Styckning	Antal timmar	122.1
<i>Styckning - självstyckning</i>		
Styckning	Antal timmar	114.4
Chark		

<i>Chark - charkturist</i>		
Charkarbete	Antal timmar	122.1
<i>Chark - självchark</i>		
Charkarbete	Antal timmar	114.4
<i>Försäkringar</i>		
Personalförsäkring	Antal procent	0.05
<i>Städning - städare</i>		
Personal	Antal timmar	102.7
Förbrukningsmaterial	Antal timmar	
<i>Städning - självstädning</i>		
Personal	Antal timmar	114.4
Förbrukningsmaterial	Antal timmar	
<i>Veterinär</i>		
Veterinär	Antal timmar	780
Reseersättning	Antal km	ingår i timpriset
<i>Transporter - spedition</i>		
Transport	Antal kg	1.53
<i>Transporter</i>		
Per kilo	Antal kg	1
Tillstånd och registrering	Antal tillstånd	800
Trafiktillstånd		1200
Förbrukningsmaterial	Antal enheter	110
<i>Försäljning</i>		
Personal	Antal timmar	120.7
<i>Försäljning - självförsäljning</i>		

Personal	Antal timmar	114.4
<i>Administration/ekonomi</i>		
Personal	Antal timmar	166.25
<i>Avfall</i>		
Avfall komposterbart	Antal kg	0.25
Avfall 1	Antal kg	1.3
Avfall 2	Antal kg	1.3
<i>Förpackningsmaterial</i>		
Plastbackar	Antal enheter	110

Medelvikt per djurslag				
Djurslag	Levandevikt	Slaktvikt	Styckvikt	Charkvikt
Gris	113	84	79	25
Lamm	43	19	19	15

ALTERNATIV 2 – ABC, UPPFÖDARENS PERSPEKTIV

Aktivitet	Kostnadsdrivare	GRIS	Total kostnad	LAMM	Total kostnad
Kostnad slakt hyra	Antal djur	1	285.00	1	200.00
Kostnad styck hyra	Antal djur	1	250.00	1	200.00
Kostnad chark hyra	Antal djur	1	250.00	1	250.00
Transporter	Antal djur	1	234.20	1	72.15
Förbrukningsmaterial	Antal djur	1	217.25	1	52.25
Total kostnad	Antal djur	1	1609.51	1	998.52
Intäkt		1	3085	1	1872.5

Resultat uppfödare		1	1475.4 9	1	873.98
-------------------------------	--	----------	---------------------	----------	---------------

ALTERNATIV 2 – ABC, SLAKTERIETS PERSPEKTIV

Aktivitet	Kostnadsdrivare	GRIS	Total kostnad	LAMM	Total kostnad
Gunnarsbo slakt	Antal djur	1	94.02	1	79.35
Gunnarsbo styck	Antal djur	1	76.31	1	112.55
Gunnarsbo chark	Antal djur	1	43.90	1	128.50
Slaktarslakt	Antal timmar	0.5 5	67.16	0.47	57.79
Självslakt	Antal timmar	1.1 0	125.84	0.95	108.30
Styckarstyckning	Antal timmar	0.8 9	108.67	0.29	35.41
Självstyckning	Antal timmar	1.7 8	203.63	0.58	66.35
Chark	Antal timmar	0.0 4	133.72	0.04	80.23
Självchark	Antal timmar	0.0 9	267.43	0.09	150.34
Städning - slakt	Antal timmar	0.3 7	37.66	0.14	14.38
Städning - styckning	Antal timmar	0.2 2	22.59	0.21	21.22
Städning - chark	Antal timmar	0.2 0	20.54	0.10	10.27
Veterinär	Antal kg	0.5 0	39.55	0.50	9.50
Försäkring personal slakt	Antal procent	0.0 5	5.2405	0.05	3.6086
Försäkring personal	Antal procent	0.0	6.5631	0.05	2.83

styck		5	5		
Försäkring personal chark	Antal procent	0.0 5	7.7128	0.05	4.5249 9375
Arbetsgivaravgifter slakt	Antal procent	0.3 3	22.161 15	0.33	19.072 02
Arbetsgivaravgifter styck	Antal procent	0.3 3	35.860 7	0.33	11.684 97
Arbetsgivaravgifter chark	Antal procent	0.3 3	44.126 4	0.33	26.475 85875
Transporter spedition djur	Antal kg	11 3.0 0	113	43.0 0	43
Transporter spedition kött	Antal kg	79. 00	121.20	19.0 0	29.15
Förbrukningsmateri al chark 1	Antal kg	1.9 8	217.25	0.48	52.25
Förbrukningsmateri al chark 2	Antal kg	var ier ar	200.65	vari erar	89.25
Försäljning - personal	Antal timmar	1.3 2	158.82	1.32	158.82
Försäljning	Antal timmar	1.3 2	150.53	1.32	151.01
Reseersättningar	Antal km				
Administration/ekon omi	Antal timmar	0.1 3	21.88	0.10	16.46
Avfall komposterbart	Antal kg	12. 4	3.1	8	2
Avfall 1	Antal kg	0	0	0	0
Avfall 2	Antal kg	12. 4	16.12	11	14.3

Alternativ 3					
Aktivitetskonsumtion per djurslag					
Aktivitet	Kostnadsdrivare	GRIS	Total kostnad	LAM M	Total kostnad
Inköp av djur 10% mer än SCAN	Antal djur	1	1068.17	1	708.52
Slaktarslakt	Antal timmar	0.55	67.16	0.47	57.79
Självsakt	Antal timmar	1.10	125.84	0.95	108.30
Styckarstyckning	Antal timmar	0.89	108.67	0.29	35.41
Självstyckning	Antal timmar	1.78	203.63	0.58	66.35
Chark	Antal timmar	0.04	133.72	0.04	80.23
Självchark	Antal timmar	0.09	267.43	0.09	150.34
Städning - slakt	Antal timmar	0.37	37.66	0.14	14.38
Städning - styckning	Antal timmar	0.22	22.59	0.21	21.22
Städning - chark	Antal timmar	0.20	20.54	0.10	10.27
Veterinär	Antal kg	0.50	39.55	0.50	9.50
Försäkring personal slakt	Antal procent	0.05	5.240583333	0.05	3.6086
Försäkring personal styck	Antal procent	0.05	6.56315	0.05	2.83
Försäkring personal chark	Antal procent	0.05	7.712822917	0.05	4.52499375
Arbetsgivaravgifter slakt	Antal procent	0.33	22.16115	0.33	19.07202
Arbetsgivaravgifter styck	Antal procent	0.33	35.86077	0.33	11.68497
Arbetsgivaravgifter chark	Antal procent	0.33	44.12643125	0.33	26.47585875
Transporter spedition djur	Antal kg	113.00	113	43.00	43
Transporter spedition	Antal kg	79.00	121.20	19.00	29.15

kött					
Förbrukningsmaterial chark 2	Antal kg	varierar	200.65	varierar	89.25
Försäljning - personal	Antal timmar	1.32	158.82	1.32	158.82
Försäljning	Antal timmar	1.32	150.53	1.32	151.01
Administration/ekonom i	Antal timmar	0.13	21.88	0.10	16.46
Avfall komposterbart	Antal kg	12.4	3.1	8	2
Avfall 1	Antal kg	0	0	0	0
Avfall 2	Antal kg	12.4	16.12	11	14.3
Särkostnad slakt	Antal djur	1	168.82	1	101.58
Särkostnad styck	Antal djur	1	137.83	1	59.47
Särkostnad chark	Antal djur	1	362.62	1	95.02
Särkostnad transporter	Antal djur	1	234.20	1	72.15
Samkostnad	Antal djur	1	172.40	1	167.47
Total kostnad	Antal djur	1	2246.20	1	1350.69
Intäkt		1	3085	1	1872.5
Resultat		1	838.8045682	1	521.81

LISTA ÖVER MASKINER OCH INVENTARIER MED PRISER

<i>Artikel</i>	<i>antal</i>	<i>Styckpris nytt</i>	<i>totalt</i>
SLAKT/STYCKNING			
Sterelisering av verktyg	3	4200	12600
Vakuumpackare	1	16380	16380
Våg	1	16326	16326
Styckbord och	1	15000	15000

styckningssåg			
Revbensuttagare	2	396	792
Bultpistol	1	8580	8580
Banor	25	100	2500
Slaktkniv	3	150	450
Styckkniv	3	100	300
Skåll och skrapmaskin	1	45000	45000
Gasolbrännare	2	476	952
Buköppnarkniv	3	100	300
Cirkelsåg	1	30000	30000
Putskniv	3	100	300
Plattform eller stege	1	2360	2360
Krokar	10	238	2380
Baconsåg	1	896	896
Köttbandsåg	1	9860	9860
Kötthandsåg	1	1460	1460
Stycksåg	1	13980	13980
Kylar	3		250000
CHARK			
Skivare, skärmaskiner, kvarnar	1	10000	10000
Korvspruta	1	25480	25480
Tork	1	10000	10000
Rök	3	5596	16788
Saltinjektor	1	5480	5480
		Nya	299568

		Nya 4 år livslängd	4498
		Begagnade	204098

TILLVERKNINGSTIDER FÖR CHARK

Tillverknings tid			
Artikel	tid	antal kilo	tid/kilo
Leverpastej	2	60	0.033333333
Falukorv	2	64	0.03125
Wienerkorv	3.5	75	0.046666667
Ölkorv	7	90	0.077777778
Lammfiol	3	100	0.03
Medl värde chark			0.043805556

FÖRBRUKNINGSMATERIALÅTGÅNG FÖR CHARK

Chark 2			
Förbrukningsmaterial	pris	antal kilo	pris/kilo
Leverpastej	482	60	8.03
Falukorv	287	64	4.48
Wienerkorv	828.5	75	11.05
Ölkorv	684	90	7.60
Lammfiol	430	100	4.30

LÖNEUTVECKLING LANTBRUKARE

Löneutveckling lantbrukare

2000	78.3
2001	81.7
2002	87.4
2003	92.2
2004	99.3
2005	99.8
2006	104.4
Prognos 2007	109.9
Prognos 2008	114.4

LÖNEUTVECKLING SLAKTARE, STYCKARE

Löneutveckling slaktare, styckare		
År	Timlön	Förändring
2000	89.6	
2001	92.7	1.035
2002	95.4	1.029
2003	97.2	1.019
2004	110	1.132
2005	109.9	0.999
2006	112.5	1.024
2007	117.9	1.048
2008	122.1	1.036
Förändring 2000- 2006		1.040
Förändring 2006- 2008		1.042

--	--

LÖNEUTVECKLING STÄDARE

Löneutveckling städare		
År	Timlön	Förändring
2000	82.7	
2001	86.3	1.044
2002	89.2	1.034
2003	91.6	1.027
2004	91.8	1.002
2005	95	1.035
2006	98.4	1.036
2007	100.3	1.019
2008	102.7	1.024
Förändring 2000-2006		1.029
Förändring 2006-2008		1.022

MARKNADSPRISNOTERINGAR PER DJURSLAG 2008

Vecka	GRIS	LAMM
1	11.7	29.75
2	11.7	30.05
3	11.7	30.39
4	11.7	30.91
5	11.7	31.48
6	11.7	31.76
7	11.7	31.76

8	11.95	31.76
9	11.95	31.48
10	12.25	35.24
11	12.45	35.37
12	12.45	35.19
13	12.45	35.19
14	12.65	35.93
15	12.65	36.32
16	12.65	35.28
17	12.85	36.05
18	12.85	36.01
19	13.05	38.27
20	13.25	38.24
21	13.75	39.06
Medel	12.34	34.07
Per djur	975.94	647.35

SCB KÖPTA LIVSMEDEL PER ÅR OCH INVÅNARE

SCB köpta livsmedel per år och invånare		
År	Utgift	Förändring
2003	28420	
2004	30000	1.056
2005	29130	0.971
2006	30420	1.044
Medelförändring per år		1.024

 APENDIX IV

 INTERVJUFRÅGOR TILL INKÖPARE

Vi undrar från vem ni köper närproducerat kött i Göteborgsregionen, är det direkt från uppfödare, lokala slakterier eller större aktörer som Scan och Swedish Meats? Kan vem som helst knyta sig som leverantör av närproducerat hos er eller hur fungerar det? Vilka kriterier behöver uppfyllas för att bli leverantör?

Vi undrar även om närproducerat är en viktig fråga för era kunder? Är KRAV-märkt en viktig fråga? Är kunden beredd att betala mer för närproducerat kött?

1. Vem kan sälja till er?
2. Kriterier för att bli leverantör?
3. Är kriterierna olika för olika förädlingsgrader?
4. Finns det markanta trender? (Marknadens utveckling)
5. Finns det säsongsvariationer?
6. Restriktioner så som KRAV-märkning etc.

7. Vilken förädlingsgrad köps in?
8. Villkor för inköp?
9. Vad betalar ni för gris och lamm?
10. Vad betalar ni för charkvaror?

11. Hur sker betalningen? Kontant eller faktura?
12. Vem står för transportererna?

 FRÅGOR OM SMÅSKALIG SLAKT

Frågor om småskalig slakt (vissa frågor kanske inte är relevanta för just dig, svar uppskattas där det går. Om du inte har svaret i huvudet eller framför dig, men vet var det finns blir vi glada för en hänvisning):

Lokal

- Hur mycket kapacitet (utrymmen för slakt/styckning/chark) skulle man kunna få in på 100 kvadratmeter? (Antag rektangulär byggnad med tillräcklig takhöjd.)
- Vad gäller för lagar, föreskrifter och riktlinjer för stall för slaktdjur?
- I vilka fall måste stall finnas?

Regler, tillstånd och avgifter

- Vilka tillstånd behövs för att slakta/stycka/ytterligare förädla gris?
- Vilka tillstånd behövs för att slakta/stycka/ytterligare förädla lamm?
- Var hittar man uppgifter om kostnader för dessa tillstånd?

- Vilka regler gäller för att bedriva charkverksamhet i anslutning till eller i slakterilokalen?

Försäkringar

- Vilka försäkringar behövs, utöver hemförsäkring, för småskalig slakt?

Intäkter

- Vem kan tänkas vara köpare, alltså vilka kanaler finns tillgängliga för försäljning av köttet?
- Hur ser den ungefärliga procentuella fördelningen i efterfrågan ut mellan de olika förädlingsgraderna?
- Hur ser prisbilden ut för olika förädlingsgrader? (svaret bör innehålla någon form av uppskattning i siffror för att det skall vara användbart för oss, om möjligt skulle vi uppskatta en hänvisning till en förteckning över riktpriiser utöver handboken i småskalig slakt)

Slaktare / Styckare

- Vad ligger timpris för en slaktare på?
- Vilken kapacitet har en van slaktare? (djur per timme, gris/lamm)
- Vilken kapacitet kan man tänka sig att en ovan slaktare har?
- Timpris för en styckare?
- Vilken kapacitet har en van styckare? (slaktkroppar per timme, gris/lamm)
- Vilken kapacitet kan man tänka sig att en ovan styckare har?

Transporter

- Vad måste man som uppfödare frakta själv?

Veterinär

- Hur många djur hinner en veterinär med på en timme?
- Hur utnyttjar man en veterinär effektivast, alltså till minsta möjliga timantal?

Bidrag

- Vad kan man söka för bidrag?
- Hur stora bidrag kan man söka?
- Vad gäller för att en ansökan skall beviljas?
- Finns det EU-bidrag utanför de svenska bidragen som man kan söka?

Administration

- Vilka hygienrutiner måste finnas?
- Krävs det utbildning för att återställa (städa) lokalen efter slakt?

Vi har gjort en aktivitetskarta för slakt och behöver hjälp att kontrollera så att vi inte glömt något steg på vägen.

1. Djuren anländer
2. Djuren spenderar 24 timmar i stall (är detta alltid nödvändigt eller beror det på tex transportavstånd)
3. Djuren undersöks av veterinär
4. Djuren slaktas
5. Slaktkropparna undersöks av veterinär (Är veterinären på plats under hela processen?)
6. (Styckning)
7. (Slutförädling)
8. (Lagring)
9. Transport till kund

Steg inom parantes är valfria beroende på förädlingsgrad.

ALLMÄN ENKÄT

Hej!

Vi är två studenter från Handelshögskolan i Göteborg som har fått i uppdrag att skriva vår kandidatuppsats inom slakt. Syftet med uppsatsen är att undersöka olika alternativ för slakt och förädling.

Vi behöver dock ha hjälp med vissa prisuppgifter och undrar om Du/Ni skulle vilja hjälpa oss.

Hur mycket får man för ett helt djur? (Gris och lamm)

Hur mycket kostar slakt och återtag?

Hur mycket kostar slakt med styckning och återtag?

Vem står för transportkostnader?

Tillkommer det några andra kostnader?

Hur upplever Ni efterfrågan på närproducerat kött?

Gör ni någon skillnad vid försäljning av närproducerat kött från annat kött?

Hur mycket får man i snitt som uppfödare för ett helt djur utan återtag? (Gris och lamm)

Vad är begränsningen för återtag för legoslakt för en uppfödare?

Går det att komma runt eventuella begränsningar för återtag vid legoslakt? I så fall hur?
Medför detta någon extra kostnad?

Vem står för transportkostnaderna vid slakt respektive legoslakt?

Tillkommer det några andra kostnader?

Hur upplever Ni efterfrågan på närproducerat kött?

Hur ser marknaden för närproducerat ut? Vilka är de största kunderna; butiker eller restauranger?

Gör ni någon skillnad i pris eller marknadsföring vid försäljning av närproducerat kött från annat kött?

FRÅGOR TILL SALUHALLEN

Hej!

Vi är två studerande från Handelshögskolan i Göteborg som i pågående stund skriver kandidatuppsats om småskalig slakt. Vi har lite funderingar angående prisuppgifter. Syftet med frågorna är att få en klarare intäktsbild för småskaliga slakterier, uppgifterna kommer att behandlas under sekretess, d.v.s. företagets namn och priser kommer inte att kunna spåras.

Från vem/vilka köper ni närproducerat kött?

- a) Är det direkt från uppfödare
- b) Lokala slakterier
- c) Större aktörer som Scan och Swedish Meats

Kan vem som helst knyta sig som leverantör av närproducerat hos er eller hur fungerar det? Vilka kriterier behöver uppfyllas för att bli leverantör? Villkor för inköp?

Är kriterierna olika för olika förädlingsgrader? Vilken förädlingsgrad köps in?

- a) Råvara
- b) Halvfabrikat
- c) Färdig produkt (Chark)

Är kunden beredd att betala mer för närproducerat kött?

- a) Ja
- b) Nej

Finns det tydliga trender? (Marknadens utveckling)

- a) Ja
- b) Nej
- c) Om ja, i så fall vilka?

Finns det säsongsvariationer?

- a) Ja
- b) Nej
- c) Om ja, i så fall vilka?

Vad betalar ni för olika delar av gris?

Vad betalar ni för olika delar av lamm?

Vad betalar ni för olika charkvaror?

Hur sker betalningen?

- a) *Kontant*
- b) *Faktura*

Vem står för transportererna?

- a) *Uppfödare/Slakteri*
- b) *Ni själva*

Tack för Er medverkan!