

3 | 2022

KJØTT & EGGPRODUSENTEN

Solceller på siloen
avhjelper strømkrisen

Bygger 'verdens
beste' rugeri

Vi har besøkt en sau-
besetning på Shetland

Ung Horn-
produsent
med sans for
Hampshire-
grisen



Klar?



www.fatland.no

Er du klar for Fatland?

Fatland er Norges største private kjøttbedrift. Vi har drevet slakting siden 1892 og har et godt tilbud til alle produsenter.

Vi er med fra bås til bord: Fra rådgivning og livdyromsetning hos produsent, via slakting og skjæring, til produksjon av gode kjøttvarer!



**Fatland Oslo: 480 86 006
Fatland Ølen: 979 85 522
Fatland Jæren: 51 68 21 20**

Fatland

Velg Fatland du også!

- 2 REDAKTØRENS SPALTE**
- 4 KLF-INNSPILLET**
- 5** KLF til stede på fjørfe-konferanse i verdensklasse
- 6** Fremtidens bonde kommer til å styre det meste fra kontoret, ikke fra traktoren
- 8** Er du som bonde interessert i klima og bruker landbrukets klimakalkulator?
- 11** Det ligger an til et stort overskudd av egg, men markedsbalanse på kjøtt
- 12** KLF ønsker større åpenhet om norsk husdyrproduksjon
- 14** Kledde siloen med solceller for å redusere strømkostnadene
- 16** – Ulike strømprisene skaper krevende konkurransevilkår
- 18** Avlsfremgangen fortsetter for Hampshire-grisen

- 20** ...og i Steigen har de forsøkt både Duroc og Hampshire
- 22** Privat kjøttbransje med solid støtte til norske bønder
- 24** Langt flere sauer enn mennesker på Shetland
- 26** Utfordringer og muligheter med lokal slakting
- 28** Målrettet jobbing mot økt brannsikkerhet på gården gir resultater
- 30** Gode driftsløsninger for arktisk storfekjøttproduksjon
- 32** Skal en gård behandles som et industriforetak?
- 34** Norsk Kylling bygger «verdens beste» rugeri
- 36 VERDEN OG LANDET RUNDT**
- 39 JUS PÅ TAMPEN**
- 40 PRODUSENTKRYSSORD**



14



24



28



11

LØNNSOM KUNNSKAP

 ANIMALIA

Animalia styrker norsk kjøtt- og eggproduksjon langs hele verdikjeden.

Vi tilbyr praktisk rådgiving og nyttige tjenester.

Vi jobber for:

- Bærekraftig norsk matproduksjon og kosthold
- God dyrehelse og dyrevelferd
- Optimal råvareutnyttelse
- Trygg og sunn mat med høy kvalitet

animalia.no



ANSVARLIG REDAKTØR

Per A. Sleipnes
TELEFON OSLO: 23 24 44 70
MOBIL: 922 47 917
E-POST: pas@kjottbransjen.no

POSTADRESSE

Østensjøveien 39/41
0667 Oslo

BESØKSADRESSE

Østensjøveien 39/41
4. etasje
0667 Oslo

DESIGN/LAYOUT

Morten Hernæs
07 Media
MOBIL: 916 98 412
E-POST: morten.hernaes@07.no
Aurveien 14
1930 Aurskog

TRYKK

07 Media



TRYKT
I NORGE
NO - 1470

ANNONSER

A2media AS
Hilde Holtekjølen
MOBIL: 901 27 006
E-POST: hilde@a2media.no
WEB: www.a2media.no

ABONNEMENTSERVICE

Kjøttbransjen
c/o Medievekst AS
Postboks 424 - Sentrum
0103 Oslo

Grunn til bekymring for matforsyningen

Norges Bondelag og Norsk Bonde- og Småbrukarlag er svært bekymret for konsekvensene dagens unormalt høye strømpriser gir for deler av matforsyningen utover høsten og vinteren. Det er en høyst forståelig bekymring og vi stiller oss bak. I denne sammenhengen er det lite oppløftende å registrere signalene fra landbruks- og matministeren.

En hel rekke store husdyrproduksjoner opplever strømsituasjonen som svært krevende og disse vil få store kostnadsøkninger utover vinteren når strømforbruket øker. Det må våre politiske myndigheter ta inn over seg. Derfor bør det innføres kraftfulle tiltak som både virker på kort og lang sikt.

Et slikt tiltak kan være en form for sikkerhetsventil i dagens strømstøtteordning, der det åpnes for at alle som har et månedlig strømforbruk som overstiger 20 000 kwh kan søke særskilt om å få dekket inntil 100 prosent av forbruket. Støtten gis etter samme beregningsmetode som i gjeldende forskrift. Behovet dokumenteres og begrunnes i søknaden.

I et brev til landbruks- og matminister Sandra Borch peker de to faglagene på at de er fornøye med at strømstøtteordningen er forlenget ut mars 2023, men at høye strømpriser gir utfordringer. For de foretakene som har et forbruk over 20 000 kwh/md. er konsekvensene av dagens strømpriser enorme.

I forrige utgave av bransjebladet *Kjøttbransjen* skrev vi om bl.a. Jens Eide AS som sliter i tung motbakke på grunn av voldsom økning i strømavgiften. Eksempelet Eide slår direkte inn på bondens situasjon. Norske bønder er helt avhengig av å kunne levere slaktedyr til bl.a. Lillesand-slakteriet og derfor griper situasjonen i denne delen av verdikjeden fra bås til bord, inn også i primærdelen.

For at bl.a. kjøttbedrifter og produsenter på Sørlandet skal kunne utvikle seg og konkurrere på lik linje med andre aktører i Norge, må kraftproduksjonen opp og kapasiteten for å få strømmen frem styrkes.

– *En rekke store husdyrproduksjoner opplever strømsituasjonen som svært krevende.*



Øivind Lien driver en svinebesetning i Steigen i Nordland og leverer til Horn på Leknes. FOTO: PER A. SLEIPNES

Biovarme

Ved, pellets og flis – økonomisk og bærekraftig



Økende energipriser og fokus på miljøvennlig oppvarming gjør bioenergi til en svært aktuell energikilde for fjøs, industribygg og alle med behov for oppvarming. Med slike fyranlegg får man ett vannbærent energisystem for oppvarming av alle typer hus, forbruksvann og industrielle prosesser. Fjøs-systemer kan tilby den optimale løsningen for ditt bioenergianlegg, og vårt landsdekkende serviceapparat gir deg trygghet for at du får service og hjelp når behovet oppstår.

Fröling er Europas ledende produsent av biokjeler. Med over 50 års erfaring er Fröling anerkjent for innovative og svært driftssikre produkter og løsninger. Fröling har markedets bredeste sortiment for fyring med ved, pellets og flis, med kjeler fra 7 kW til 1500 kW.

Bruk av bioenergi er ikke bare smart for klimaet, det bidrar også til lokal næringsutvikling og verdiskapning. Derfor er dette høyt prioritert fra statlig hold med gode støtteordninger fra Innovasjon Norge og Enova for å stimulere til økt produksjon av bioenergi.

Scan QR-koden og se demofilm!



fjossystemer.no

For mer info ta kontakt:

Midt-Norge:

Christer Moen, tlf. 951 75 011, epost: christer.moen@fjossystemer.no
Tommy Lystad, tlf. 958 10 310, epost: tommy@fjossystemer.no
Lars Petter Bartnes, tlf. 907 37 992, epost: larspetter@fjossystemer.no

Østlandet:

Lars Erik Nordhagen, tlf. 901 40 353, epost: larserik@fjossystemer.no
Erik Stenumgaard, tlf. 489 98 055, epost: erik@fjossystemer.no

Sør-Norge:

Bjørn Erik Moe, tlf. 980 83 316, epost: bjornerik@fjossystemer.no
Sivert Johnsen, tlf. 481 15 565, epost: johnsen@fjossystemer.no

Vestlandet:

Ruben Prestegård Lende, tlf. 404 73 278, epost: ruben@fjossystemer.no
Ovar Heine Njærheim, tlf. 917 07 337, epost: ovar@fjossystemer.no

FJØSSYSTEMER
Bonden og dyrenes førstevalg

Markedsregulering – klarer vi sammen å holde kostnadene nede denne høsten?

■ BJØRN-OLE JUUL-HANSEN ■ ADM. DIREKTØR I KLF

To år med pandemi ga oss et rekordsalg av kjøtt. Det er antydnet at dagligvarehandelen økte salget med sju til åtte prosent. Alt som var på reguleringslagre av kjøtt forsvant. I tillegg ble importen av helt slakt rekordstor; fra en situasjon der det knapt hadde blitt importert gris til at 12–13 000 tonn ble tatt inn. Situasjonen for eggprodusentene løste seg imidlertid ikke. Salgsveksten i markedet ble mindre enn for kjøtt; kanskje er det snakk om fire til fem prosent «pandemieffekt». Til tross for noe pandemieffekt, har overproduksjonen i eggsektoren vært stor. For å dekke kostnadene til gjennomføring av regulerings tiltakene, har norske eggbonder betalt ganske mange millioner kroner for å hindre eller fjerne overskudd:

- Det er sendt 400 tonn egg til dyrefôr – det koster fort noen og tyve kroner kiloen
- Industrien har fått kjøpe 400 tonn egg billig. Det kostet åtte til ti kroner kiloen, men hindret samtidig at det ble importert rimelige egg. Import ville ha økt behovet for å regulere vekk norske egg. Med andre ord et kinderegg.
- Det er gjennomført førtidsslakting som har hindret produksjon av et par tusen tonn egg – til en pris av sannsynligvis sju til ni kroner kiloen.

Alle ønsker jo markedsbalanse og å gjennomføre slike regulerings tiltak er noe absolutt alle ønsker at norsk landbruk skulle klart seg uten! Regulering koster mye penger og en del regulerings tiltak er i konflikt med den etikk- og bærekraftstenkingen bønder og bedrifter i verdikjeden for mat ønsker å assosieres med. Overproduksjon presser også marginer i alle ledd og påvirker konkurransekraften og muligheten for en langsiktig lønnsomhet i næringen.

Høsten 2022 blir spennende for kjøttprodusentene og slakteriene! Pr. uke 36 har

det så smått kommet noe storfeslakt på regulering, og litt lam/gris i tillegg. Alt som legges på lager i slaktesesongen – regulerings- eller kommersielt lager – skal etter hvert ut i det norske forbrukermarkedet. Så at noe lagres på høsten, er nødvendig og bra.

Når slakteriene og skjærebedriftene egger inn kjøtt på sine kommersielle lagre, dekker slakteriet alle kostnadene. Slaktet skjæres ned, det som kan selges med en gang selges eller bearbeides til ferdig produkt. Stykningsdeler og sorteringer som er igjen fryses. Nesten alt som skal på reguleringslager, må fryses inn som hele slakt. Da påløper kostnader til transport, innfrysing, tining, svinn, samt redusert slakteverdi fordi bruksområdene av kjøttet blir færre. Den reduserte slakteverdien kommer til uttrykk med at slaktene selges med et «frysefradrag», gjerne på 15 prosent. Alle kostnadene dekkes av bondene selv gjennom omsetningsavgiften.

I flere år har vi sett at flere private slakterier og nedskjæringsbedrifter har tatt unna store ekstramengder med ferskt slakt for hindre at de legges på reguleringslager. Bedriftene har av ulike årsaker valgt å ta kostnaden med å fryse inn på sine kommersielle lagre. Litt av forklaringen fikk jeg da en av de som skjærer sa at de hadde dårligere lønnsomhet med å skjære slakt med 15 prosent frysefradrag, enn ferske. Og at han framover kanskje måtte tenke seg om når det gjaldt å kjøpe frosne slakt. Men når det først ligger slakt på reguleringslager, viser historien at det er de private bedriftene som til nå har sørget for å tømme dem.

Med dagens strømpriser har enkelte grønnsakprodusenter følt seg tvunget til å pløye ned avlingene.

Å holde kjølelagrene gående blir altfor dyrt. Utsiktene til kostbar innfrysing av kjøtt av alle slag i høst er stor. Salget til forbruker har bremsset mye opp, folk er usikre på egen økonomi framover og prishoppet i butikkene er merkbart. Når frossent fåriskjøtt fra 2021 i dag selges for 89 kr/kg i butikkene, er det kanskje et tegn på at det etableres et høyere «bunnprisenivå» for enkelte volumprodukter som handelen hittil har markedsført tungt.

Dyrene som står på bås eller er på beite skal bli til mat! Samspillet mellom deg som bonde og slakteriet som varemottaker, har stor betydning både for kostnaden med å balansere markedet og hvor mye bondene skal betale i omsetningsavgift.

- Samarbeid om å få «passe» tilførsel til markedet til riktig tid og å regulere på bås om mulig, er viktig.
- Jo større andel av den norske produksjonen som går til de private, jo mindre sannsynlig er det at omsetningsavgiften øker.
- Å unngå unødvendig transport av dyr og slakt gjennom å levere dyrene til slakt hos de varemottakerne som i utgangspunktet har underdekning, når det er mulig og de har behov, vil hjelpe.
- At vi sammen snakker «opp og fram» alle bønder, slakterier og hele foredlingsindustrien bidrar til at vi gjør (kjøtt)kaka større i stedet for det evige fokuset på markedsandeler.

God høst!



Fjørfekonferanse i verdensklasse

Verdens fjørfeorganisasjon WPSA arrangerte i august i år en verdenskonferanse i Paris. Her ble forskning innen fjørfefeltet ble presentert. Fra KLF deltok Ida Mathisen som er sjefveterinær i bransjeorganisasjonen.

– Dette var en fin mulighet for å bli oppdatert på hva som skjer på fjørfeområdet, sier Mathisen.

Spennende

Hun har aldri deltatt på denne konferansen tidligere, men syntes det var spennende å få muligheten til å få ny kunnskap på såpass ulike felt som bærekraft, mattrygghet, dyrevelferd og genetikk.

– Det var en tydelig spenning mellom de ulike fagområdene, og dette ble spesielt tydelig på forelesningene som handlet om henholdsvis bærekraft, dyrevelferd og en effektiv produksjon, forteller Mathisen. Noen

av løsningene som kan være gunstige for dyrevelferden, kan øke nitrogenutslipp og klimagassutslipp og kan føre til en mindre effektiv produksjon. Her gjelder det å finne de løsningene som kan oppfylle krav som trekker i litt ulike retninger. Det er nok mulig, og er noe det har vært jobbet mye med i Norge, poengterer sjefveterinæren i KLF.

Ulike perspektiver

Det er også interessant å høre om mattrygghet og hvilke ulike perspektiver det er i ulike land. De fleste land har langt høyere forekomst av både salmonella og *Campylobacter* enn vi har her i Norge. Dette er bakterier



som står for mange tilfeller av matforgiftninger også i EU-landene. Vi skal være takknemlige for at vi har flinke bønder som har et godt nivå av biosikkerhet. Det bidrar til at vi fortsatt kan glede oss over lav prevalens av disse bakteriene i fjørfe i Norge, avslutter Ida Mathisen. ■■■



Tørredesinfeksjonsmiddel For fjørfe, storfe, gris, sau

Staldren® forebygger oppblomstring av egg, bakterier og larver

Ph nøytral og binder ammoniakk som gir mindre lukt.

Ikke giftig eller skadelig for hverken dyr eller mennesker



30 år med Fremtidens innredning for storfe og svin

Husdyr Systemer fører et stort utvalg av innredning til storfe og svin fra danske Fremtiden. Vi lager innredning på mål tilpasset ombygging / renovering. **Ta gjerne kontakt for en prat.**



Besøk oss på Facebook

Nærmeste forhandler på www.husdyrsystemer.no

Framtidsbonden vil styre mer fra kontoret

Fremtidens bonde kommer til å styre sensorer, droner og bioteknologi fra kontoret – ikke fra traktoren.

■ GEORG MATHISEN

Landbruket må produsere mer mat på samme areal og gjøre det bærekraftig. Det er utgangspunktet som blant annet gir Norge et eget «landslag for agrifoodtech».

Det er daglig leder Frank Larsen i Klosser Innovasjon som varsler mer digitale produsenter:

Energikrise

– Jordbruket digitaliseres. Vi får sensorer, droner og bioteknologi. Framtidens bonde vil være mer på kontoret og styre enn ute på åkeren, sier han. Larsen omtaler det som en energikrise, men en annen type krise enn de strømprisene som mediene skriver om hele tiden.

– Dette gjelder vår energi. Mat, sier han. Daglig leder Kristiane Haug Berg i NCE Heidner Biocluster forklarer hvordan Norge har mye god teknologi for landbruket. – Vi må bygge et landslag som får frem morgendagens vinnere i utnyttelsen av bioressurser. Norske bønder har tilgang til teknologi tidlig, men vi må rigge dette så vi kan nå opp i større sammenhenger. Det kan vi klare med å sy sammen et landslag, mener Berg.

Sjekker fuktighet

André Skoog Bondevik og Kristian Kaurstad Morthen er to av dem som skal skape fremtidens jordbruksteknologi. De leder hvert sitt ferske selskap. Da planene om et landslag ble presentert for første gang, viste de frem løsningene sine.

– Det startet med å løse én enkelt bondes problem med å sove godt om natten, sier Bondevik. Han er daglig leder i Agdir som overvåker temperatur og fuktighet i luft og

jord. – Vi samler data om avlingen og sørger for at den har det så bra som mulig. Det vi gjør, er å hjelpe bonden med å gjøre de rette valgene til rett tid, sier han.

Sprøytemidler

Morthen, på sin side, prøver å få ned sprøytemiddelbruken. Han er sjef for Dimensions Agri Technologies.

– Sensorene våre tar bilde av åkeren og sender signaler til sprøyta om den skal sprøyte eller ikke. På den måten bidrar vi til mer presis sprøyting og til å redusere sprøytemiddelbruken, sier han.

Dimensions er ferdige med testfasen og har fått på plass de ti første betalende kundene. Nå er planen å finne samarbeidspartnere i hele Europa. Norge alene blir for smått som marked i en verdensdel med ti millioner potensielle kunder.

– Markedet er formidabelt, og Europa gir muligheter, sier direktør Eva Camerer i Inn-

En liten sensor sparer både miljø og kroner. Kristian Kaurstad Morthen oppfordrer til å handle raskt hvis norsk landbruksteknologi skal komme seg ut i Europa.

Agdir passer på vekstvilkårene for bonden. André Skoog Bondevik er grunnlegger og daglig leder.



ovasjon Norge. – Det er utrolig mange agri-techbedrifter som har gjort det bra i EU, sier hun.

– Kan ikke vente!

Kristian Kaurstad Morthen er gjerne med på landslaget, men han oppfordrer til å handle raskt:

– Det er mange bra krefter i sving, og det setter vi stor pris på. Men vi er ikke helt i mål med å bygge dette landslaget. Min kjepphest er «let's get to it». Begynn! Kom i gang med ett eller annet! Vi kan ikke gjøre oss helt ferdige før vi skal ut til verden, for da kan vi være konkurs før vi får begynt, sier han.

– Vi har forferdelig dårlig tid. Dimensions Agri Technologies er ledende i verden på det vi driver med. På korn har vi egentlig ingen konkurrenter. Det er ikke sikkert jeg kan si det neste år, sier Morthen. ■■■

Kristiane Haug Berg vil bygge et landslag for landbruks- og matteknologi.



Vi fører utstyr til Hest, Hund, Katt, Gris, Høns, Storfe og Småfe.



G-2000 MAXKRAFT!

Med G-2000 et veldig kraftig gjerdeapparat til en fornuftig pris.
Max spennig uten last: 10000V
Spennig V/500 ohm : 7000V
Lagret energi : 8J
Maks teoretisk gjerde lengde 150km.
Pris : 3490,- + mva 4363,- inkl.mva



G-2020

SINNATAGGEN!

Med G-2020 så får du et ekstremt kraftig gjerdeapparat til en fornuftig pris.
Max spennig uten last: 11500V
Spennig V/500 ohm : 8500V
Lagret energi : 14J
Maks teoretisk gjerde lengde 330km.
Pris : 5590,- + mva 6988,- inkl.mva

Varmekolbe 2300W

- buet håndtak tillater bruk av én hånd
- justerbar termostat
- enkel å rengjøre takket være polert varmekolbe i støpt aluminium
- klar til bruk ca. 13 cm fyllingsnivå
- 3 m tilkoblingskabel

Kr. 1990,00 (2488 inkl.mva)

Kampanjepris!



Bekina STEPLITE X

Alle støvlene våre er laget av NEOTANE, en polyuretan av høy kvalitet. Som et resultat er støvlene lette og sterke, har høy varmeisolasjonsverdi og varer lenge. Ikke minst har de overlegen komfort med veldig behagelig innersåle! Vernetupp og spikertramp.
Pris: 799,- 999,- inkl.mva.
Steplite X er designet for nordiske føtter, bredere i foten og leggen. Må ikke sammenlignes med vanlig Steplite.



Gjeteren AS

Lyseveien 8, Sundvollen næringspark. Tlf: 67154242

www.gjeteren.no

Se mer på nett, eller hos en av våre mange forhandlere!

Klimaengasjerte bønder 'etterlyses'

Er du som bonde interessert i klima og bruker landbrukets klimakalkulator? Da er kanskje du en potensiell «klismart spydspissbonde».

■ PER A. SLEIPNES

– Vi er ute etter bønder som har tatt i bruk landbrukets klimakalkulator på sin gård og har gjennomført eller har planer om å gjennomføre klimarådgivning med klimatiltaksplan som produkt. De klismarte spydspissbøndene som til nå teller 15, er tenkt å fungere som ambassadører for klimakalkulatoren og for klimaarbeidet i landbruket. Det er behov for spydspisser fra hvert fylke og innen alle produksjoner, forteller rådgiver i næringspolitisk avdeling i Norges Bondelag, Ida Riis-Johansen.

Kapable og klare

Og Furuseth AS er ett av de frittstående slakteriene som innen nokså kort tid kan presentere en slik spydspissbonde.

– Vi er godt i gang og kan snart presentere en eller to spydspisser blant våre leverandører. Når vi nå satser, gjør vi det 100 prosent. Dette kan vi ikke plundre med. Jeg har i den anledning utfordret vår sjef, Harald Furuseth. Han representerer også produsentledet og jeg vet han brenner for klimaarbeid i landbruket. For våre dyktige bønder er det snakk om

å systematisere eksisterende data og bygge dette ut, forklarer produsentrådgiver Oscar Brundtland hos Furuseth.

Han er en av to klimarådgivere ved Dalbedriften. Brundtland presiserer at selv om de ennå ikke har en produsent som kan smykke seg med tittelen spydspiss i klimaarbeidet, er de etter Brundtland utsagn «kapable og klare».

– Jeg vil berømme den innsats KLF har lagt for dagen. Bransjeorganisasjonen har vært veldig aktive overfor slakteriene og nå er det vi som må ta dette videre mot våre dyktige bønder, fastslår rådgiveren hos Furuseth.

Gjødselseparator

Også ved Midt Norge Slakteri (MNS) jobbes det målrettet for å motiverer bønder i klimaarbeidet.

– Jeg har den siste tiden snakket med en del produsenter som har vist stor interesse for klimakalkulatoren. Vi har f.eks. et produsentektepar som vurderte å bli med i gruppen med spydspissene, men de bestemte seg for å utsette beslutningen fordi de skal i gang med



å bygge nytt fjøs. Tilbakemeldingene sier meg at miljøfokuset er betydelig, særlig om det gir payback i form av positiv utvikling på gården. Klimabevistheten er selvsagt til stede uavhengig av hvorvidt de velger å bli med i gruppen når de skal bygge nytt, sier daglig leder Erik Bentzen ved MNS.

Han forteller at MNS blant annet har produsenter som har investert i gjødselseparator, et tiltak som ville slått positivt ut på klimakalkulatoren.

– Mindre transport av gjødsel, samt bedre utnyttelse ved spredning teller positivt. Samti-





dig som mindre røring og det at de spylar rent nitrogenholding vann tilbake i fraukjeller mest sannsynlig også kan bidra på å minke produksjonen av gjødselgasser, understreker Bentzen.

Oppsummert tror jeg at mange kvier seg litt for å benytte klimakalkulatoren på grunn av arbeidsmengden med mer registrering, men viktig å se at flere tar miljøsmearte valg der det både er en økonomisk og miljømessig gevinst.

Klimatiltaksplan

– *Hva vil det si å være klimasmearte spydspissbønder?*

– Bondelaget ønsker å dele erfaringer fra bønder som har tatt i bruk klimakalkulatoren og laget en klimatiltaksplan for egen gård med andre medlemmer. Hensikten er å motivere til klimaarbeid på gårdsnivå. Spydspissbønderne sin rolle handler først og fremst om å bistå som ressurs for kommunikasjon om klimaarbeid overfor medlemmer i eget fylke. Vi håper at det å vise fram eksempler på hvordan klimakalkulatoren har funnet på ulike gårdsbruk og hvilken nytte en klimatiltaksplan kan ha for drifta kan bidra til å øke motivasjonen og interessen for dette viktige arbeidet, sier Ida Riis-Johansen.

Bondens egne data

Klimakalkulatoren er bondens verktøy for å måle utslipp helt ned på gårdsnivå. Det er bra for klimaet, og kan bedre økonomien på gården.

Kalkulatoren er et digitalt verktøy som gir bonden oversikt over klimagassutslipp fra produksjon på gården. Basert på dette kan bonden i samarbeid med sine rådgivere kartlegge hvilke muligheter som finnes for å redusere utslipp, men også planlegge drifta og bruk av gårdens ressurser på en god måte.

Klimakalkulatoren tar utgangspunkt i bondens egne data. Har man et godt datagrunnlag får man derfor et resultat som gjenspeiler gårdens produksjon og som gir et godt utgangspunkt for å finne frem til tiltak som kan redusere utslippene av klimagasser. Disse tiltakene vil også bidra til enda bedre ressurskartlegging og styring av drifta på gården.

Beregningene er i utgangspunktet kun tilgjengelig for bonden selv.

Disse produksjonene er med i kalkulatoren pr. 23. august 2022:

- Melk
- Korn
- Svin
- Ammeku
- Fjørfe
- Potet
- Sau
- Gulrot
- Løk
- Kålrot

2500 brukere

Også klimarådgiver i Norges Bondelag, Johanne Houge (bildet), presiserer viktigheten av at flere bønder kommer på banen i klimaspørsmålet. Hun har bakgrunn fra Naturvernforbundet med internasjonal og nasjonal klimapolitikk. Houge var med å bygge opp Naturvernforbundets forbruksavdeling med prosjekter finansiert av stat, fylke og kommuner.

– *Hvordan opplever du oppslutningen blant norske bønder er i klimasmeartarbeidet/klimakalkulatoren?*

– Det er mange som er nysgjerrig på hva dette er. Med få tastetrykk kan en bonde se hva utslippet på sin gård er. Og selv om bønder skulle mangle noe data, vil de kunne få en beregning ut fra en benchmarkingsløsning for den enkelte bonde. Det er cirka 2500 brukere i dag. De bøndene som både

har tatt i bruk kalkulatoren og fått klimarådgiving, sier at klimakalkulatoren er et godt verktøy for å se hvor man kan spare penger og utslipp på sin gård. God agronomi og husdyrrøkt er gode klimatiltak. I landbrukets klimaplan er målet at alle bønder i Norge skal ha tatt i bruk kalkulatoren, så vi har en vei å gå, fastslår hun.

Gode brukeropplevelser

– *Har dette vært en tung prosess å kjøre?*

– Det er gjort mye godt arbeid på å utvikle klimamodeller for å beregne utslipp på gårdsnivå for ulike produksjoner og få god dataflyt mellom de datakildene som trengs for å gi bonden en klimaberegning. Modellene som brukes i kalkulatoren har vært fagfelleurdert og blitt publisert i internasjonale tidsskrifter. Disse utviklingsprosessene har tatt lengre tid enn man hadde tenkt da vi startet opp i høsten 2017. Men nå er det få produksjoner som ikke har utviklet en kalkulator. Selskapet må nå gå inn i en driftsfase, der det å gi brukerne av vår kalkulator gode brukeropplevelser er den viktigste oppgaven.

– *Responser fra norske slakterier?*

– I 2023 vil EU innføre bærekraftsmerking på mat, og det er flere slakterier som merker at forbruker etterspør mer informasjon om hvordan hele verdikjeden jobber med bærekraft og klima. Samtidig forbereder finanssektoren seg for å hva slags type krav de skal stille for sine grønne lån med lavere rente når EUs Taksonomien direktiv innføres. Taksonomien er et klassifiseringssystem som angir kriterier for hvilke aktiviteter som kan anses som bærekraftige. Jeg tror dette er to ytre faktorer som gjør at klimakalkulatoren blir spesielt relevant for norske slakterier, understreker Johanne Houge. ■■■

Datafangst fra mange gode kilder

For å få gode beregninger er man avhengige av gode datakilder.

Beregningene for sau bruker data fra Sauekontrollen i Animalia. For fjørfe hentes data fra effektivitetskontrollene og produksjonskontrollene hos Nortura, Den stolte hane, Norsk Kylling og KLF. For frilandsgrønnsaker hentes data fra Skifteplan, og Gartnerhallens avregninger skal også bli benyttet etter hvert.

Det jobbes videre med å gjøre det mulig for bonden å hente inn alle nødvendig data digitalt. Dette krever en del tilrettelegginger fra gjødslingplanprogrammer, husdyrkontroll-

systemene, avregningsopplysninger, regnskapssystemer m.m.

– For dokumentasjonsformål og statistikk skal vi ikke bruke data på gårdsnivå som gjør at bonden kan identifiseres. All statistikk skal være anonymisert. Klimakalkulatoren har funksjoner for å hente ut de mest relevante gjennomsnittstall for spesifikke produksjoner eller geografiske områder, sier Egil Chr. Hoen som bl.a. er styreleder i Landbrukets klimaselskap.

Overskudd av egg, men markedsbalanse på kjøtt

Da Nortura Totalmarked nylig la fram den første prognosen for kjøtt- og eggmarkedet i 2023, viste den at det ligger an til et stort overskudd av egg. For kjøtt derimot, prognoseres det med god markedsbalanse. Det forventes nedgang i salget av storfe- og svinekjøtt.

Den nye prognosen viser altså et stort overskudd av egg også i 2023. For kjøtt forventes det i 2023 god markedsbalanse etter en lengre periode med underdekning av norskprodusert svin og storfe. Det ventes nedgang i det innenlandske salget av storfe og svin i høst og neste år.

Storfe

Etter underdekning og mye import i 1. halvår ventes salget av helslakt av storfe å gå tilbake.

Det ventes et reguleringslager av storfe på over 2000 tonn ved inngangen til 2023. Reguleringslager sammen med norske tilførsler og importkvoter forventes å dekke opp mye av det prognoserte salget i 2023. Salget av helslakt storfe prognoseres å gå ned om lag tre prosent fra et godt salg inneværende år.

Det ventes en liten nedgang i tilførslene av norskprodusert storfekjøtt i 2023. Antall melkekyr går nå ned, men det er beregnet en fortsatt økning i ammekubestanden. Den

samlede mordyrbestanden ventes å være noe lavere i 2023.

Slaktevektene på kvigene og oksene øker jevnt, og det forventes en moderat økning også i 2023. Mye av økningen på kvige skyldes større andel av kjøttferase.

Ut fra forventet salg synes mordyrtallet å være omtrent på et riktig nivå. Framtidig kumelkbehov samt tilpasninger av blant annet utvikling i melkemengde pr. ku påvirker behovet for antall ammekyr framover.

I løpet av 2022 er all vår produksjon i henhold til European Chicken Commitment

Norsk Kylling

Kvalitet og dyrevelferd
i verdensklasse

www.norsk-kylling.no





LUSTRAPSPRISER/STYRE

Lam

Det var tomme reguleringslagre ved inngangen til 2022, og det ventes små mengder på lager ved utgangen av året. Det forventes et godt salg også i årets sesong.

Tall pr. 1 mars viser en nedgang i antall søyer på 1,5 prosent fra 2021. Tilførslene av antall sau og lam ventes å gå ned med én prosent i 2022. Det ventes en litt mindre nedgang i 2023. Markedet for sau og lam prognoseseres å være i bra balanse i 2023. Saue-

bestanden synes å være på et riktig nivå og det må være en ambisjon å beholde dagens kapasitet.

Gris

Det ventes en nedgang i behovet og noe innfrysing av helt slakt i resten av 2022. Trenden med økt effektivitet i svineproduksjonen forventes å fortsette. Nedgangen i bedekningene er imidlertid noe større enn prognosert effektivitetsøkning. Prognosen

viser en nedgang i tilførslene på én prosent i 2022, og en mindre nedgang i 2023.

Slaktegrisvektene forutsettes i prognosen å holde seg relativt høye på om lag 85 kg.

For 2023 prognoseseres det med en nedgang i salget til og om lag nivået før pandemien. Det forventes om lag markedsbalanse i svinemarkedet. Importkvotene av fersk gris fra EU og Storbritannia forventes å komme inn.

Egg

Det er små endringer i eggprognosen for resten av 2022. Overskuddet i 2022 ville blitt på om lag 3000 tonn før tiltak. Til sammen 2700 tonn av overskuddet er tatt ut og avtalt fjernet ved bruk av førtidsslakting. Noe av overskuddseggene er anvendt til miljøfor.

For 2023 viser prognosen en overdekning før tiltak på 2600 tonn. Dette forutsetter at samlet salg av egg til dagligvare og industri øker med 0,8 prosent fra forventet salg i 2022.

Det er svært viktig at vi unngår ytterligere nyetableringer i en næring som nå sliter med en betydelig overproduksjon. Det vil ramme alle produsenter. ■■■



BRUK PÅ KOMPAKT- ELLER FRONTLASTER



SPØR OM REFERANSER!

KYLLINGHUS?

GJØR STRØJOBGEN ENKLERE

Med en Flingk BS spredeskuffe sparer du mye arbeid og strø ved innsett!

Selvlastende viftespreder utviklet spesielt for spredning av sagflis, høvelspon, eller torv!

Taggete valser som også river opp baller med strø!

Skuffene har en eller to vifter som sprer frem og 180° ut til sidene i en bredde på 4 - 8 meter avhengig av oljemengde/modell. Størrelser fra 1 til 3 m³.

Vi tilbyr også utleggerskuffer for materialer som sand, grønn kompost, kuttet halm, tørrgjødsel, pellets og mye annet.

Leveres med de fleste typer hurtigfester.

FLINGK; KVALITETSPRODUKTER FRA NEDERLAND!

SE MER PÅ VÅRE NETTSIDER

WWW.ARAMASKIN.NO

VI LEVERER OVER HELE LANDET OG HAR GODE FRAKTPRISER



Sommerro 22, 1798 Aremark
Telefon 69 19 90 99

E-post: post@aramaskin.no

Vil ha åpenhet om norsk husdyrproduksjon

KLF ønsker åpenhet om norsk husdyrproduksjon, spesielt for å styrke forbrukers kunnskap innen dyrevelferd hos produksjonsdyr. Økt åpenhet og transparens om husdyrproduksjonen vil kunne bidra til økt forståelse for dyrehold i Norge.

Dette understrekes i innspillet KLF har kommet med i forbindelse med ny stortingsmelding om dyrevelferd.

Grunnstein

KLF er interesse- og bransjeorganisasjonen som representerer den privateide, frittstående delen av kjøtt- og fjørfibransjen i Norge. Medlemmene er eggpakkerier, slakterier, samt små og store kjøttprodusenter og importører.

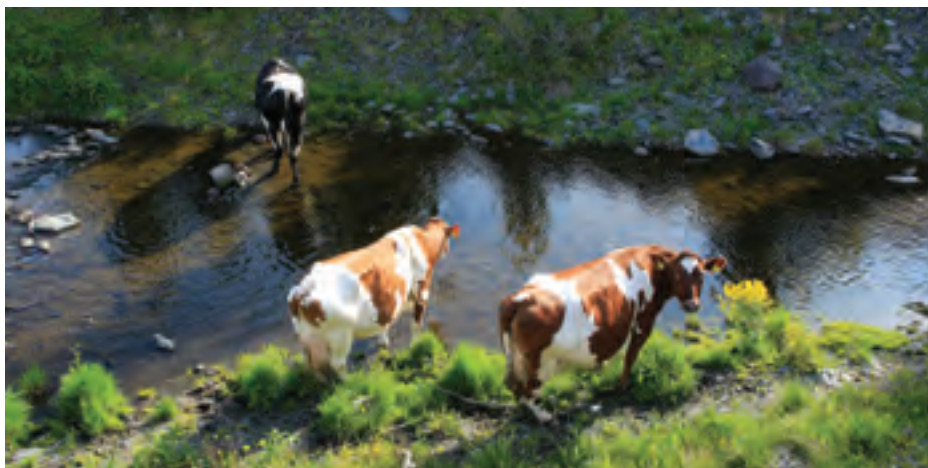
– KLF er opptatt av bedriftenes rammevilkår og at vi skal ha en stabil matproduksjon i Norge.

Dyrevelferd er en av grunnsteinene i produksjonen av kjøtt og kjøttprodukter, og er et område som opptar medlemmene våre i stor grad. Dyrevelferden skal være god, understreker KLF-direktør Bjørn-Ole Juul-Hansen.

Tidspress

Hans organisasjon er klar over at departementene er under tidspress, men Juul-Hansen mener det er viktig at dette ikke går ut over kvalitetssikringen av dyrevelferdsmeldingen slik at prosessene blir for dårlige.

– Alle dyrevelferdstiltak vil ha en form for kostnad. Det er svært viktig at nye tiltak blir grundig utredet og at konsekvenser belyses godt. Vi oppfordrer til at konkrete tiltak som ikke er tilstrekkelig utredet, ikke forskutteres i selve dyrevelferdsmeldingen. Å lage gode beregninger krever tid, men er en nødvendig del av et godt beslutningsgrunnlag. Det er viktig at det blir grundige, åpne prosesser rundt det videre arbeidet i forlengelsen av dyrevelferdsmeldingen, heter det innspillet fra KLF.



Komplekst begrep

Begrepet dyrevelferd er et komplekst begrep og definisjonen vil være grunnleggende for arbeidet med meldingen til Stortinget. En anerkjent definisjon er at dyrevelferd først og fremst handler om dyrets subjektive opplevelse av sin mentale og fysiske tilstand, samt dyrets mestring av miljøet det lever i.

God dyrehelse har imidlertid også stor betydning for dyrevelferden og må ikke nedvurderes i dyrevelferdsarbeidet.

Viktig bidrag

– Vi viser for øvrig til Animalias innspill og deres definisjon av dyrevelferd.

Enkeltindividets definisjon av dyrevelferd er imidlertid svært variert, og vi ser ofte at næringa og forbrukernes forståelse av dyrevelferd er ulik. Dette gjør det utfordrende å diskutere dyrevelferd og dermed også hva som er god eller dårlig dyrevelferd. MatPrat har over mange år innhentet kunnskap om forbrukerholdninger. Innsikten det gir er viktige bidrag til arbeidet med dyrevelferdsmeldingen, mener KLF-direktøren.

Bærekraft viktig

I innspillet understrekes det at smittevern hensyn legger naturlige begrensninger på hvordan åpenhet kan praktiseres på den enkelte gård. Det slås dessuten fast at vi har mye å være stolte av og har alle forutsetnin-

ger for å ligge i fremste rekke når det gjelder dyrevelferdsarbeid. Norge må fortsatt ha en ambisjon om å være blant de fremste i verden på dyrevelferdsområdet.

– KLF er opptatt av, og vil bidra til, at norsk husdyrproduksjon skal være bærekraftig og basere seg på dyktige bønder og god dyrevelferd i hele verdikjeden. I tillegg til å sikre god dyrevelferd skal produksjonen samtidig være økonomisk, sosialt og klimamessig bærekraftig. Nye tiltak må derfor utredes grundig, også med tanke på landbrukets klimakrav og et bærekraftsperspektiv.

Egne merkeordninger

Som en del av arbeidet med dyrevelferd i EU, pågår det en prosess for å lage en felles europeisk merkeordning for dyrevelferd. KLF mener at det er viktig at myndighetene følger denne prosessen tett for å sikre at denne merkeordningen vil bli så relevant som mulig, også for husdyrproduksjonen i Norge.

Eventuelle særnorske merkeordninger for dyrevelferd kan med fordel være i offentlig regi. En offentlig merkeordning kan da administreres av eksempelvis Mattilsynet i samarbeid med næringsaktørene og landbruket, samt relevante forskningsmiljø. Det er et selvstendig poeng at egne merkeordninger i Norge utfyller EU-regelverket, og ikke er i motstrid eller i konkurranse med dette.



Smartere framtid
for folk og dyr

Snart på tide å bestille sauemerker!

Allerede fra 1. november kan du bestille øremerker til vårens lam. Merkene bestiller du enkelt på www.osid.no.

Du får **mer rabatt jo tidligere du bestiller**. I tillegg får du støtte fra slakteriet til kjøp av det elektroniske merket Combi E23. Slik får du en svært god pris på norske øremerker av høy kvalitet.

Trenger du litt hjelp med å bestille? Du får **kyndig veiledning** hos kundesenteret vårt!



OS ID, 2550 Os i Østerdalen

Tlf. 62 49 77 00

post@osid.no

www.osid.no

Driftige bønder skaper de beste råvarene. Det betaler vi godt for.



Prima Jæren er stolte over å levere det ypperste norske kjøttprodusenter kan produsere. Å alltid tilby kun det beste er en edel kunst, og vi klarer det med hjelp fra våre dyktige underleverandører. Vi legger mye tid og krefter i å samarbeide med kvalitetsbevisste gårdseiere, og Norges beste kjøttprodusenter finner man på Vestlandet. Dette er et frieri til kremen av lokale bønder: Saueholdere! Storfeprodusenter! Griserøktere!

Stadig nye kunder oppdager våre fantastiske råvarer, og gleden rundt middagsbordet skal komme bonden til gode. Vi belønner kvalitet. Ikke bare med gode ord, men med klingende mynt.

Prima Slakt as har vært best på totaløkonomi for bonden de siste ti årene, og slik vil det alltid være. Bli med på laget, og kontakt oss i dag:

Tilførselsleder Gris.

Leidulf Sigmundstad
452 878 30 • leidulf.sigmundstad@prima.as

Tilførselsleder Småfe.

Leif Håkon Korsbø
928 28 420 • leif@prima.as

Tilførselsleder Storfe.

Siri Kvam Haugland
928 85 919 • siri.haugland@prima.as

Kledd siloen med solceller

De bruker ikke bare takene – de har kledd siloen med solceller, også. Plutselig ble regnestykket mye bedre, konstaterer Siri Ødegaard og Rasmus Piltingsrud.

■ GEORG MATHISEN

De har investert nesten fem millioner kroner i energiltak de siste årene. Da alt var på plass, gikk strømprisene i været.

Raskere nedbetaling

– Jeg baserte egentlig regnestykket i all hovedsak på at nettleien skulle dekke renter og avdrag på et 25 års lån. Hvis vi også regnet med litt strømpris, så var vi nede i nedbetaling på 15 til 17 år. Men nå har vi fått redusert det med ti år igjen, forteller Piltingsrud.

De to eier og driver Piltingsrud Gard helt sør i Valdres. Her satser de på gressfôret kjøtt og regenerativt jordbruk, men også på å holde seg selv med energi.

– Først brukte vi en god slump på å få inn et flisfyringsanlegg i 2015. Nå har vi radiatorer i alle rom unntatt kjøkkenet; der er det vannbåren gulvvarme. Vi søkte bioenergi-programmet i Innovasjon Norge om større til anlegget den gangen, og også til solcellene i fjor, sier Rasmus Piltingsrud.

Lagres som varmtvann

Nå har gården solceller på taket av både våningshus og driftsbygninger, men også loddrett på siloen.

– Vi har installert effekt på 213 kilowatt. Den beste produksjonen vi har hatt hittil, var 1300 kWh på et døgn en solskinnsdag i sommer. Da går vårt eget forbruk først, og så leverer vi ut på nettet til salg, forteller han. Der er det en begrensning på 100 kilowatt i timen. Ellers blir du regnet som kraftprodusent, og da gjelder det andre regler.

– Vi har koblet opp solstrømmen slik at den har mulighet for å varme opp vannet som er i flisfyringsanlegget, og så kan resten gå til å produsere varmtvann. Vi lagrer energien vår i varme i stedet for i batterier, forklarer Piltingsrud.

For mye varmtvann blir det ikke: Gårdsdrift krever varmtvann, husholdningen tren-



Siloen er dekket med solceller fra øverst til nederst.

Piltingsrud ligger ned mot elva Begna, men storparten av arealet er skog.





1

1 Energien lagres i form av varmt vann, ikke på batteri.

2 Siri Ødegaard og Rasmus Piltingsrud trekker frem kjøttsalget som det stødigste beinet å stå på, men det er hyggelig med gjester og turisme.

3 De mer «vanlige» solcellene på takene dekkes av snø om vinteren. Det gjør ikke panelene på siloen.



2



3

ger sitt, og dessuten er eget gårdshotell en del av driften.

– Årlig bruker vi 160 000 kWh strøm. Om vinteren går mye med til å holde vann frostfritt for dyrene. Så har vi jo fryserom som drar en del, sier han.

Gressfôret

– Vi bruker miljøperspektivet på det hele, fastslår Siri Ødegaard. – Når vi gjør dette, bidrar vi til litt mindre atomkraft og kullkraft. Det er både lokal og global gevinst i det vi gjør.

De tenker miljø ellers i driften, også, med gressfôring og regenerativt jordbruk. – Vi tar utvidede jordprøver med Albrecht-analyser. Det vi finner, er at her har vi ganske jernrik jord. Det gjør at vi trenger noe som stimulerer bakteriekulturen i jorden. Vi bruker dunke med melkesyrebakterier som vi sprer med bløtgjødsel. Så har vi gjerne litt behov for magnesium og kalk. Vi trenger også en del kalium, hovedsakelig på den jorden som har vært kornjord, sier Piltingsrud.

– Kunstgjødsel er så dyr nå at det er mange som begynner å tenke i disse banene.

Prinsippet er at det er masse næringsreserver i jorden. Plantene kan få tak i dem hvis du gjør det riktige. Jordbakteriene er helt vesentlige der, fastslår Siri Ødegaard.

De har tilgang på rundt 1100 dekar med gress. Piltingsrud er egentlig en skogård med mest vekt på tømmer. Dyreproduksjonen hadde ligget nede i 50 år da de begynte med Angus i 2015.

Selger direkte

– Vi har store beiteressurser her. Vi slipper dem på skogen og bruker Nofence til å styre dem med. Kvaliteten på kjøttet er viktig. Vi har solgt direkte til kunde helt fra starten av, forteller de to.

De har en stor kundegruppe som er opp-tatt av helse. Da er gressfôret kjøtt veldig attraktivt, og langtidsmørnet er et fortrinn. De opplever også ventelister på nyretalg, lever og annet som de aldri hadde trodd de skulle selge ut.

I tillegg har de egen butikk, gårdshotell og besøk grupper som vil ha lunsj og foredrag.

Vurderer slakteri

I neste omgang vurderer de om de skal slakte selv – starte slakteri både for sine egne dyr og for vilt. De er midt i elgland, som de sier det selv. Men foreløpig slakter de hos Fatland. Hos Nortura kunne de ikke få igjen innmat, tunge, kjake og oksehale fra egne dyr, derfor var valget enkelt.

– Vi har økt besetningen vår. Nå har vi nesten 300 dyr. Alt kjøttet selges direkte – litt av det til HORECA. Vi har landet på at vi må ha fokus på kjøttet og gårdsdriften, men det er koselig med noen gjester. Gårdsturismedelen blir litt krydder i hverdagen, sier Ødegaard.

– Kjøttsalget er det beinet vi står best på!

Nå er de spente på hvordan solcellesiloen kommer til å slå ut i vinter. Der legger det seg ikke snø. Gården ligger nede i en elvedal med fem–seks uker uten sol, men solcellene produserer litt likevel.

– For mange er investeringen en vanskelig avgjørelse å ta. Men hvis du har det rette perspektivet på det – og det tenker jeg at mange bønder har og tenker generasjoner i stedet for år – så betaler det seg, sier Rasmus Piltingsrud.

– Det haster med strømpakke

Bonde, konsernsjef i Fatland og styremedlem i KLF, Anders Hunseid, roper nå et varsko om konsekvensene av de skyhøye strømprisene. Han fastslår at de høye og ikke minst ulike strømprisene i landet gir urettferdige konkurransevilkår og en alvorlig situasjon både for slakteribransjen, bøndene og lokalt næringsliv i hele Sør-Norge.

– Både bedriftene og bøndene blør nå, dette går ikke lenger, sier konsernsjefen i Fatland. Hundseid er klar i sin tale når han nå forventer at regjeringen legger til rette for at konkurransevilkårene i matvareproduksjonen blir like over hele landet.

Handler om arbeidsplasser

– Regjeringen må på banen med en støttepakke for å jevne ut denne konkurransevidningen, ikke minst for å redde viktige arbeidsplasser, slår konsernsjefen i Fatland fast. Han representerer også andre private kjøttaktører gjennom styret i KLF (Kjøtt- og fjorfebransjens Landsforbund), som har 137 medlemsbedrifter i landet.

Hundseid er opptatt av de konsekvensene som denne strømkrisen gir landbruksnæringen og bøndene, i tillegg til bedriftene som landbruksnæringen er avhengig av.

– Uten bedrifter som tar imot dyr, skjærer og foredler får heller ikke bøndene ut varer til butikkene, sier han.

Fra tre til 100 millioner

– At vi nå har langt dyrere strøm sør i landet enn i nord er alvorlig for eksistensen til mange bedrifter som satser på innovasjon og utvikling, og som gjerne driver innenfor smale

nisjer. Dette gjelder også de større bedriftene, slår Hundseid fast.

I 2020 hadde Fatland en strømkostnad på rundt tre millioner kroner. Hittil i år ser 2022 til å ende på langt over 100 millioner. Dette er med bakgrunn i en snittpris på tre kroner pr. kwh i kraftkostnad. Vi vet at den siste tiden har prisene ligget langt høyere.

– Dette er ikke bare alvorlig for næringslivet ellers, men spesielt for bonden. Selv om bonden har fått strømstøtte på deler av kostnaden blir bonden fortsatt berørt av unntak og makstak i ordningen.

Må unngå konkurransevidning

Hundseid er også opptatt av at regningen for å endre på dette skal til den rette adressen.

– Det er ikke rett at det er bøndene, eller bedriftene som skal ta den regningen, selv om vi selsagt må tåle mindre svingninger i kostnad og inflasjon som er styrt av den vanskelige situasjonen i Europa.

– Det er heller ikke rett at det er kunden i butikk som skal betale for dette. Jeg mener bestemt at regjeringen må få på plass en strømpakke som holder oss unna konkurransevidning mellom nord og sør, og en inflasjon som er i tråd med målsettingen til pengepolitikken, sier konsernsjefen.



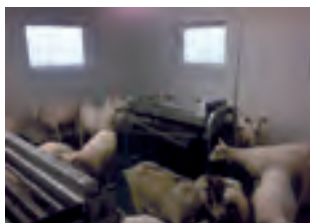
– Regjeringen må på banen med en støttepakke for å redde viktige arbeidsplasser, slår konsernsjef Anders Hunseid i Fatland fast.

Ikke bærekraftig

Han stiller også spørsmål ved hvor bærekraftig denne utviklingen er.

– Det er ikke bærekraftig når vi ikke kan produsere lønnsomme varer. Nå ser vi også at bøndene heller ødelegger sine avlinger enn å ta kostnaden ved å bruke kjølelagring av grønnsaker. Det er veldig alvorlig.

– Bedriftene vi samarbeider med gir oss beskjed om at om at det ikke er rom for kjøling, koking eller røyking. Å produsere god spekemat nå er langt billigere nord i landet enn det er her. Da har vi ikke mye å stille opp med, og vi må flytte en del arbeidsplasser fra anlegg i sør til anlegg i nord om vi ikke er konkurransedyktige. Dette er svært alvorlig, sier Hundseid. ■■■



PLASTPLATER, DET SMARTE VALGET

Plastplater til alle formål.
PP og PE plast

- melkerom ◊ egnet til alle dyreslag
- tekniske rom ◊ upåvirket av fukt og skitt
- våtrom ◊ enkle å holde rene/vaske
- husdyrrom ◊ lette å bearbeide/montere

Stort utvalg av lagerførte varer i Norge.
Tykkelse 1,5-42 mm

-10% PÅ HEL PALL


Bergerud Gard

1735 Varteig • 918 45 004
ole@bergerud-gaard.no • www.bergerud-gaard.no



2 av 3 branner starter i sikringsskapet

EloTemp gir deg ekstra brannvakt på gården og forsikringsrabatt

EloTemp er trådløse sensorer som varsler på SMS/App når temperaturen blir unormalt høy i sikringsskapet. Det betyr at du kan ringe elektrikeren og få feilen fikset, FØR det begynner å brenne.

EloTemp er utviklet i samarbeid med forsikringsselskapene, som nå gir deg rabatt for å gjøre gården tryggere.

EloTemp er en del av vårt EloRa-system som gjør det mulig å utvide med en rekke andre smarte sensorer, bl.a.

- Måling av fuktighet, temperatur og lysforhold i jordsmonn
- Omgivelsessensor (CO₂, luft, temperatur) i fjøs
- Nivåsensor i silo

Elotec EloRa tar deg med inn
i framtidens gårdsdrift



Med forsikrings-
rabatten kan du faktisk

**tjene
penger**

på EloTemp

Se hvordan på
elotec.no/elotemp



Prøv Hampshire-semin 'gratis' nå!

Er du nysgjerrig på Hampshire-grisen? HKScan og ScanPig vil gjerne motivere flere til å teste ut rasen i eget fjøs og gjentar fjorårets kampanje.

Siden Hampshire er en rase som er avlet med fokus på optimal tilpasning til nordiske forhold og fôrresept, vil det være interessant for flere å teste den ut. Muligheten til å bruke et fôr med mindre råprotein er tidsriktig både i forhold til bærekraft og lønnsomhet.

Kampanjeperioden november

HKScan og ScanPig har besluttet å spandere sin andel av inntektene ved salg av Hampshiresemin til norske bønder. Kampanjetilbudet er åpent for alle produsenter uansett varemottaker, og gjelder for semin som benyttes i november 2022. Seminene må være sendt fra Norsvin i perioden 31. oktober til 30. november. Tilbudet gjelder for ett kjøp pr. foretak – så husk å bestill nok!

Frister i tilskuddsordningen

Norsvin bestemmer i dag alle seminprisene i Norge. Det er ikke mulig for ScanPig å senke utsalgsprisen til Hampshire-kundene. Vi velger derfor i november å avstå vår andel av inntektene for de produsentene som benytter dette kampanjetilskudd. Vi vil betale dette tilbake direkte til deg som kjøper. For at vi skal refundert vår andel av betalingen for kjøpet til deg, trenger du bare å gi oss nødvendig dokumentasjon om hvem du er, om kjøpet og konto for innbetaling. Informasjon og link til dette finnes på våre nettsider; [Scanpig.no](https://klf.sk/hampshire). Ved å skanne QR-koden på denne siden kommer du direkte til tilskuddsordningen alternativt logg deg på: <https://klf.sk/hampshire>. Du må registrere deg senest fredag 8. desember, og faktura må sendes ScanPig innen 16. desember.

15 kroner

ScanPigs andel av seminprisen er begrenset til 15 kr. Resten av seminprisen tilfaller Nor-



svin for å dekke de kostnadene de har til oppstalling og tapping av de tappeklare rånene de mottar og gi fortjeneste.

Det vesentligste av våre 15 kroner går vanligvis til HKScan for å dekke kostnader til avslarbeidet. Slakteriene Fatland AS, Furuset AS, Midt-Norge Slakteri AS, Jens Eide AS, Horns slakteri AS og Nordfjord Slakteri AS dekker derfor en betydelig del av ScanPigs kostnader med å ha Hampshire-rasen i Norge.

33 prosent rabatt på råner

ScanPig og HK Scan har også laget et svært godt tilbud for de som ønsker å kjøpe råner. I kampanjeperioden selger vi ti råner til 8000 kroner eks mva. pr. stykk (vanlig pris er 12 000 kroner). Leveranstidspunkt må tilpasses både kjøper behov og at ScanPig har kvalitetsråner å tilby. Tilbudet gjelder i november 2022 og for maks to råner pr. foretak. Her er det først til mølla! ■■■

Bestilling skjer ved å sende en e-post til Scanpig@kjottbransjen.no. Salgsvilkår og hvilke opplysninger som er nødvendig finner du på nederst på nettsiden <https://kjottbransjen.no/salgsvilkar-ved-salg-av-hampshireraner?hilitte=hampshire.no>. Merk e-posten med «Kampanjetilbud Hampshire». Du vil bli kontaktet for avklaring av leveranstidspunkt.



Avlsfremgangen fortsetter for Hampshire

Avlsarbeidet på Hampshire fortsetter hos HKScan og genetisk forbedres dyrene hele tiden. De vokser bedre hvert eneste år, noe som også fører til lavere fôrforbruk og økt lønnsomhet.

Fjorårets resultater viser at rånene i gjennomsnitt vokste 1183 gram daglig, hadde en spekktykkelse på 9,8 mm, kjøttprosent på 61,0 og et fôrforbruk på 19,3 MJ/NE kg tilvekst. Kjøttprosent og spekk ligger på ønsket nivå og har derfor en mindre andel i avlsmålet. Samtidig fører en økt tilvekst til lavere kjøttprosent, så det må fremdeles være en del av avlsmålet og utviklingen må følges.

God tilvekst

Kjøttprosenten hos TN70 har økt de siste årene og med for høy kjøttprosent hos Hampshire kan nivået hos krysningen lett bli for høy. Da det ble gjort endringer i avlsmålet hos Hampshire i 2019, ble det blant annet lagt mer vekt på eksteriør- og osteochondrosevurderingen. Dette har gitt en god effekt. Dyra har en god tilvekst og er både holdbare og robuste.

Avlsarbeid i besetningene

Hampshireavl foregår for tiden i to besetninger i Sverige og en i Norge. I Sverige har de jobbet med Hampshire-avl siden 80-tallet, og i Norge siden 2005.

Å være avlsbesetning innebærer mye ekstra arbeid med registreringer etc. En annen utfordring er å lykkes med fertiliteten på Hampshire som er en farrase. I avlsmålet til Hampshire inkluderes antall fødte, slik at ikke kullstørrelsen i avlsbesetningene skal minske. I trerasekrysningen har derimot farrasen lite påvirkning på antall levendefødte. Det er purka som hovedsakelig påvirker dette.

Råner tas inn fra alle tre besetninger til Svenska Köttföretagens seminastasjoner. Hvert år tas ca. 220 nye råner inn til semin og av disse velges ca. ti prosent ut som avlsråner til avlsbesetningene. Dette er de absolutt beste rånene ut fra index og avstamning. HKScans Hampshire-populasjon er ikke så stor, og det

er derfor viktig at avstamningen er så spredt at innavlsgraden holdes på et lavt nivå. En stor populasjon avlsdyr er heller ikke like viktig når det gjelder avl på farrase som på en avl på morrase.

Resistens mot E.coli

På nyåret tok Svenska Köttföretagen bort valget for «Hampshire SeLEct» på Hampshire-semindosene i sitt sortiment. Dette ekstra valget garanterte at rånene var resistente mot E.coli-stammen F4 som blant annet kan være årsak til smågrisdiaré. Etter å ha testet rånene i lang tid, ble det konkludert med at ca. 70–80 prosent av rånene bar på genet. Sannsynligheten er derfor uansett stor for at rånene i semindosen bærer på genet, og vil kunne bidra til friskere smågriser.

Spennende samarbeid i Europa

HKScan har samarbeid med avlsfirmaet JSR Genetics i Storbritannia. To ganger i året eksporteres råner fra Sverige til deres seminastasjoner samt bruksbesetninger. I 2021 ble det eksportert 70 råner, og i mai i år ble det eksportert 36 råner. Griseproduksjonen i Storbritannia har gått ned det siste året, men salget av Hampshiredoser har likevel økt. Hampshire brukes først og fremst til varemerket «Taste the difference». Dette varemerket er Sainsburys premiumkjøtt fra utegriss – noe Hampshire fungerer godt som.

Gjennomsnittlige resultater råner 2021:

- Daglig tilvekst: 1183 gram/dag
- Spekktykkelse: 9,8 mm
- Kjøttprosent: 61%
- Fôrforbruk: 19,3 MJ/NE kg tilvekstl.

I Norge jobber HKScan sammen med ScanPig. Fatland har et samarbeid med Coop som blant annet selger Hampshire-kjøtt i sin Grill perfekt-serie og som juleribbe.

HKScan har også samarbeid med en av Belgias største griseprodusenter, som har besetninger med til sammen 6000 purker. Etter å ha sammenliknet kjøtt fra ulike raser, fant de at Hampshire ga den kjøttkvaliteten de ønsket. Dermed ble merkevaren Norbel utviklet, og selges i dag til ulike slaktere og til restauranter.

Forskning og framtidstro

HKScan har gjennomført et fôrprosjekt som nå er i ferd med å avsluttes. Resultatene skal sammenstilles, og i løpet av høsten kommer eventuelle nye fôranbefalinger for Hampshirekrysninger.

HKScan har stor framtidstro på Hampshire og de svenske avlsbesetningene er i planlegging av nye grisehus og utvidelse av besetningene. Den norske besetningen ble utvidet for bare få år siden. Det er mye satsing på Hampshire og håpet er at enda flere bønder får oppleve de mange fordelene med den robuste og trivelige rasen. ■■■



Valgets kval i grisehuset for un

De valgte å søke landbrukslykken i nord og satte kursen mot Steigen i Nordland. Det valget angrer de ikke på. Nå lider Helene Lerstøl og Øivind Lien valgets kval på om de skal satse på Hampshire eller Duroc i grisehuset. Mye tyder på at de ender opp med en Hampshire-besetning.

■ PER A. SLEIPNES

Helene Lerstøl (27) er opprinnelig fra Sandnes og Øivind (37) fra Lesja. Sistnevnte kom fra et typisk småbruk i Gudbrandsdalen, mens Helenes bakgrunn fra gårdsdrift var som avløser. At de dro nordover for å realisere drømmene sine, har de ikke angret på en eneste dag.

Samboerparet Helene Lerstøl og Øivind Lien har funnet seg godt til rette i Steigen i Nordland.



Godt Horn-samarbeid

– Bortsett fra mye regn og vind her opp, kan vi ikke klage på noe. Vi opplever å være sentralt plassert i Nordland med kort vei til Bodø og så har vi en svært god samarbeidspartner i slakteriet vi leverer til på Leknes. Jeg har noe erfaring med Nortura som slakteri-partner, men den fleksibiliteten og den service jeg

opplever ved Horns Slakteri, slår det meste. Det betyr mye for vår virksomhet som fortsatt er i en tidlig fase, forklarer Øivind Lien.

Ni millioner kroner

Det var for tre år siden de to slo sine pjalter sammen og kjøpte gård i Steigen med kyr, griser og sauer. I dag omsetter gården årlig for ni millioner kroner og det er grisen som er viktigst i den sammenhengen. Det første driftsåret ble det brukt halvt om halvt Duroc og Hampshire som farrase. I fjor gikk de over til kun bruk av Hampshire grunnet en del halebiting hos Durocen. I år har Øivind, som har hovedansvaret for grisen på gården, valgt å teste Duroc på nytt for å ta en endelig beslutning om veien videre med tanke på rase. Han innrømmer at det peker i retning Hampshire, selv om det også er en del bra å si om Duroc-rasen.

Dårlig beinstilling hos Duroc

– Det har dessverre vært mer skitne binger hos Duroc-grisen. Det krever mye ekstra arbeidsinnsats med hensyn til rengjøring. Og så er det et annet viktig poeng som gjør at jeg nok heller mot Hampshire; dårlig beinstilling hos Duroc-grisen. Vi har siden i sommer vært nødt til å avlive fire griser på grunn av dette og det opplevde vi ikke med Hampshire-grisen. Tilveksten er foreløpig noe bedre hos Duroc, mens kjøttprosenten «vinner» hos Hampshire. Begge raser har gode kvaliteter, men helse, beinhelse og eksteriør er viktig, og vil nok bety mye for vårt valg av farrase, fastslår Lien.

Nær 50 årspurker

Han har nær 50 årspurker og gården rekrutterer disse purkene fra egen besetning. Landsvin blir brukt som morraser, noe Øivind Lien er godt tilfreds med. Tilfreds er han også med det faktum at medisinerer nærmest er et fremmedord på parets gård.

– Det har nok både med plassen vi tilbyr grisene her i grisehuset, men også generell

Engasjerte og driftige Steigen-bønder

nøyaktighet når det kommer til stell og smittebekjempelse, understreker Lien.

Gården leverer både smågris og slaktegris. Mellom 200 og 300 livdyr og mellom 1100 og 1300 slaktegris årlig.

Bygger opp ammekubesetning

I tillegg til en svinebesetning med full konseksjon, er Helene Lerstøl i ferd med å bygge opp en ammekubesetning på Bergåker gård på Engeløya i Steigen. Dessuten leverer gården 133 tonn melk fra en melkekubesetning. På toppen av dette har gården 22 villsauser på utmarksbeite.

– *Hvordan har så de tre første årene artet seg? Det er vel nokså heftig å overta en gård så langt nord med så mange driftsformer?*

– Det var veldig hektisk det første året, men så har det gått seg til etter hvert. Vi forsøkte i det lengste å klare oss uten innleid hjelp. De siste månedene har vi hatt avløserhjelp, og det hjelper veldig på, forteller eieren av Bergåker gård.

Byjente fra Sandnes

Øivind Lien kommer fra Lesja i Gudbrandsdalen. Han har fagbrev både som snekker og maskinfører. I ungdommen jobbet han dessuten en del som avløser i helgene og fikk på den måten et godt innblikk i livet på en gård.

Også Helene Lerstøl fra Sandnes utenfor Stavanger har en fortid som avløser.

– Jeg er egentlig en byjente med stor B, men fikk tidlig interesse for melkekyr gjen-

nom eldre søstre som jobbet som avløser. Jeg var med dem i fjøset og opplevde det som veldig trivelig. Det førte til at jeg selv begynte å jobbe som avløser allerede da jeg var 14 år. Senere har det bare ballet på seg. Kyr er livet mitt, sier Lerstøl som er utdannet agronom.

Vil leve av gården

At paret havnet i Steigen etter at de bestemte seg for å prøve gårdslivet sammen, var egentlig litt tilfeldig.

– Vi var åpne for å slå oss ned nesten hvor som helst, men var enige om noen kriterier. Ett av dem var at vi begge skulle kunne livnære oss av jobben på gården, uten å ha behov for annet arbeid i tillegg. Vi var også opptatt av at det var mye positivitet i bygda der vi skulle slå oss ned, at det var et aktivt landbruksmiljø og ikke altfor lang avstand til skole og butikk. Helene ønsket også å ha sjø eller vann i nærheten. Alle kriteriene er innfridde her vi har bosatt oss, konstaterer Øivind Lien fornøyd.

Mye gjestfrihet

– *Hvordan har lokalbefolkningen i Steigen tatt imot dere?*

– Det har gått veldig fint. Vi har blitt tatt svært godt imot. Nordlendingene er flinke når det kommer til gjestfrihet. Dessuten er det fantastisk fin natur her oppe og svært mange muligheter til uteliv hele året, påpeker Lerstøl.

– Vi er kommet for å bli, slår paret fast. ■■■

Dette er Bergåker gård på Engeløya i Steigen.



Helene Lerstøl tar seg av storfesatsingen på gården.

– Engasjerte bønder som tenker nytt

Spesialveterinær svin og dyrevelferd, Emilie Oldervik, har vært på besetningsbesøk hos Øivind og Helene i forbindelse med en besøksrunde gjennom Horns Slakteri.

– Det er veldig kjekt å komme til to så engasjerte bønder som ikke er redde for å satse eller å prøve noe nytt, sier hun.

Besøksrunden via slakteriet har hatt hovedfokus på dyrevelferd og helse hos gris.

– Det var mye fin og trivelig gris i besetningen. Øivind og Helene jobber godt med dyra og er faglig interessert. Det får de igjen for, både når det gjelder helse og velferd. USR som registreres på slakteriet bekrefter også dette, understreker Emilie Oldervik.

Kjøttbransjen med solid støtte til norske bønder

– Med svært svak inntjening i landbruket som bakteppe og viktigheten av å gi tydelige signaler om ønsket norsk matproduksjon, er jeg både glad og lettet over at regjeringen har sett bøndenes utfordringer og behov. Det vil si å kompensere for kraftig økte kostnader, samt å gi norske bønder en nødvendig inntektsvekst.

■ PER A. SLEIPNES

KLF-styreleder Ståle Gausen (innfelt bilde) er krystallklar i bakkant av enigheten i jordbruksoppgjøret, der norske bønder fikk et historisk kraftig inntektsløft. Han understreker sterkt at vi trenger den norske bonden, både for å skaffe mat til det norske folk, holde oppe sysselsetting og liv i bygdene, pleie kulturlandskapet og skaffe råvarer til landets mange matbedrifter.

Ved et veikryss

– For mange i landbruket var dette jordbruksoppgjøret et veikryss. Mange bønder måtte vurdere om de skulle slutte eller om storsamfunnet ville signalisere at vi setter pris på det norske jordbruket og ønsker å legge til rette for videre satsing på matproduksjon i hele Norge. At norske bønder har en anstendig økonomi og at de nå har fått et løft i forbindelse med årets jordbruksoppgjør, er viktig med tanke på kvalitetsråvarer inn til bedriftene i kjøttbransjen, fastslår styrelederen i KLF.

Holdt lovnader

– *Hadde du forventet dette utfallet med til sammen 10,9 milliarder kroner til norske bønder?*

– Som sagt så var jeg glad for at signalene fra regjeringen var så tydelige, og at de ville kompensere for kostnader. I tillegg gledet det meg at regjeringen holdt det de lovet i Hurdal-plattformen – det vil si tette inntektsgapet mellom landbruket og andre grupper. Selv



om oppgjøret kan gi noe lavere salg, samt legge press på inflasjonen, så var dette en god løsning, og bedre enn det jeg forventet.

Framtidshåp viktig

– *Hvor viktig er det at norske bønder får et inntektsløft som monner nå?*

– Jeg tror nok dette var avgjørende for å holde produksjonen oppe og at denne på sikt kan økes. Norske forbrukere har økte preferanser for norske landbruksvarer, og da er det avgjørende at produksjonen opprettholdes. Vi trenger løsninger som gir ungdommen framtidshåp, samt at økonomien gir rom for at det fortsatt kan investeres i landbruket.

Gir økte priser

– *Hvordan vil årets oppgjør påvirke prisene på kjøtt ut til forbruker?*

– Vi kommer ikke bort fra at dette oppgjøret, i tillegg til alle andre kostnadsøkninger (strøm, diesel, emballasje osv.) vil gi en betydelig prisvekst på kjøtt og egg. Frykten i bransjen vår er selvsagt at forbrukeren vil velge bort våre produkter på grunn av pris, og at volumene går ned. På den annen side

så ser vi at prisene på kjøtt har økt kraftig ute i Europa, noe som gjør at prisene langs svenskegrensen også går betydelig opp. Det er viktig at norske forbrukere støtter norske arbeidsplasser ved å kjøpe norskproduserte produkter i norske butikker også videre.

Egen økonomimodell

KLF-lederen er for øvrig ikke alene om å gi sin tilslutning til den avtalen som nå er framforhandlet av partene. Kjell Stokbakken i Norsk Kylling mener også at avtalen er god – for alle parter.

– Den norske bonden er fundamentet for all matproduksjon i Norge. Det er en selvfølge for meg at bonden får betalt det varen koster og følger samfunnets lønnsutvikling. I Norsk Kylling har vi gjennom flere år benyttet en egen økonomimodell som sikrer bønder i vår verdikjede dekning for prisøkning på innsatsfaktorer (justeres kvartalsvis) og god lønn for innsatsen, forklarer Kjell Stokbakken.

REMA avgjør

– *Hvordan vil årets oppgjør påvirke prisene på kylling/fjørfe ut til forbruker?*

Spesielt interessante momenter for kjøttbransjen

Noen momenter som kan være av spesiell interesse for flere av KLF-bedriftene:

– Vår største kunde REMA har markedets laveste pris på kyllingprodukter selv med mer saktevoksende kylling og bønder som får betalt det varen koster. Norsk Kylling tar ut prisøkning hos REMA som følge av kostnadsøkning på innsatsfaktorer knyttet til blant annet krig i Ukraina. Om dette vil medføre prisøkning for forbruker, avgjøres av REMA. Bondens rettmessige fortjeneste på sitt arbeid ligger allerede inne i vår økonomimodell og gir ingen prisøkning, sier Kjell Stokbakken som mener bonden må få kompensert økte kostnader på innsatsfaktorer.

Som forventet

Stokbakken får full støtte av kollega Harald Furuseth i Furuseth AS:

– Det er ikke tvil om at lønnsomheten i landbruket er for dårlig og årets oppgjør er skritt i riktig retning.

Hvordan årets oppgjør vil påvirke prisene på kjøtt ut til forbruker, vet vi først når markedsregulator kommer med nye engrospriser, sier daglig leder Harald Furuseth.

– *Hadde du forventet dette utfallet av årets jordbruksoppgjør med til sammen 10,9 milliarder kroner i potten?*

- Det er forutsatt en prisøkning på 6,9 prosent i snitt for de dyreslagene/produktene som det ikke er målpris for, dvs. for rødt/hvit kjøtt og egg. (Merk at dette er forventninger i 2023).
- Innføring av dyrevelferdstilskudd fra 2023 (sannsynligvis). Det skal utredes innføring av dyrevelferdstilskudd. Et dyrevelferdstilskudd kan f.eks. utbetales til husdyrprodusenter som deltar i, og tilfredsstillende, et dyrevelferdsprogram anerkjent av Mattilsynet. Besluttes neste jordbruksoppgjør.
- Ekstra utbetaling husdyrtilskudd i 2022, kr/dyr

- Melkekyr 1430,-
- Ammekyr 800,-
- Andre storfe 179,-
- Sau og ammegeit 200,-
- Avlsgris 75,-
- Slaktegris 7,-
- Verpehøner 7,-
- Rugeegg 0,50,-
- Gås, kalkun, and 3,-
- Slaktekylling 0,85,-
- Innfraktsordningen for slakt økes med 15 millioner kr til 150 millioner kroner
- Innfraktsordningen for egg økes med 1 million kr til 7,1 millioner kroner

– Ja, det var omtrent som forventet påpeker Harald Furuseth.

Stortinget skal godkjenne

Avtalen mellom staten og norske bønder, legger til rette for en nivåheving i inntektsmulighetene i 2022, ut over kompensasjonen på 2400 millioner kroner for kostnadsvekst og sviktende inntektsutvikling, sammenlignet med forutsetningene fra Stortingets vedtak i 2021. I tillegg kommer en ytterligere nivå-

heving i 2023, ut over inntektsveksten for andre grupper. Til sammen utgjør nivåhevingen om lag 40 000 kroner pr. årsverk fra 2022, etter kompensasjon på 2400 millioner kroner.

Stortinget skal godkjenne avtalen før den trer i kraft, men i år er dette er proformasak og avtalen blir vedtatt av Stortinget i løpet av 1. halvdel av juni. Virkning for målprisendringer får vi fra 1. juli, men nå er det som kjent ikke lenger målpriser verken for kjøtt eller egg. ■■■

MAXIFEEDER

MaxiFeeder fra Serigstad er en modulær kutter og et magasin i en og samme maskin. Og den er STOR.

Ulike fôrtyper kan legges i og leveres direkte på bandføring eller den kan levere riktig mengde av riktig type til mikser.

Ta kontakt med din lokale forhandler for tilbud og informasjon.



serigstad.no | ordre@serigstad.no | +47 46 85 46 65

 Serigstad

Flere sauer enn folk på Shetland

Shetland er et kvalitetsstempel og produsentene i resten av landet vil gjerne kjøpe shetlandssau. – I øyeblikket ser prisene bra ut, sier bondelags- og sauelagsleder Cecil Eunson.

■ GEORG MATHISEN



Terrenget er ideelt for sau, konstaterer Cecil Eunson. Han leder Shetland Livestock Marketing Group (SLMG) og er også leder for bondelaget, NFU, på Shetland. Her lever det flere ganger så mange sauer som mennesker.

– Vi driver det lokale livdyrmarkedet og slakteriet, forteller Eunson. På Shetland slaktes sauene på det samvirkeide slakteriet. De private, ofte familieeide kjøttbedriftene står for nedskjæring, foredling, markedsføring og salg.

– Når en produsent kommer hit med sau, avtaler han direkte med kjøttbedriften som skal overta slaktene, forklarer Eunson.

Fôring på fastlandet

På livdyrsiden samarbeider SLMG med partnere på det skotske fastlandet. Når dyr for opptil ti millioner kroner skal selges i løpet av tre dager, så blir laget for lite til å klare finansiering og sikkerhet alene.

– Vi eksporterer i størrelsesorden 100 000 dyr ut av Shetland. De fleste går til fôring hos produsenter på fastlandet, og mange også til avl. Shetland har et godt rykte for rene, gode avlsdyr, ifølge Eunson.

Det forklarer han med egne regler for å ta prøver av dyrene. – Vi har hatt egne regler om prøvetagning og testing de siste 30–40 årene. Det betyr at vi klarer å kontrollere for eksempel saueskabb og kasting. Både på det skotske fastlandet og sørover i England har dyrene våre høy helsestatus, sier han.

Fellesbeite

Hans eget bruk er som de fleste andre på øygruppen: I tillegg til selve gården har det en andel i felles beiteland. – Det går sauer på beite overalt på Shetland, konstaterer Eunson. Storfe er det mindre av, og shetlandspioniene er ikke spesielt tallrike ute på beiteområdene lenger – det meste av arealet brukes til sau.

Shetlandssauen er den viktigste rasen. Mange krysser den, spesielt med sjeviot og noen ganger med texel eller svartfjes.

Lammingen skjer i april og mai.

– De fleste fyller sine egne fryserer med ti–tolv kilos lam som kommer rett fra beitet uten kraftfôr. Så skipes mange ut i september–oktober. Da er været relativt snilt samtidig som den korte vekstsesongen er over. Dermed kan de fraktes til en gård sørpå hvor det er mer fôr, sier Eunson og forteller om vintre med lite snø og øyer uten rovdyr.

Brexit-bekymring

– I øyeblikket ser prisene relativt gode ut. Vi hadde en økning i 2021, og det ser ut til at det fremdeles kan bli en liten økning. Det trengs, siden prisene går opp på alt vi trenger, sier Cecil Eunson.

Han er likevel bekymret etter at Storbritannia gikk ut av EU. – Vi har garantier fra den skotske regjeringen om at den fortsetter støtteordningene i tre år. Det er uvisst hva som skjer etter det. Det er veldig vanskelig å drive landbruk på Shetland uten støtte. Da ville de fleste måtte legge ned, og beiteene ville bli liggende øde, sier Eunson.

Den andre bekymringen hans er skog. Den skotske regjeringen vil øke skogsarealene med 140–150 000 dekar i året. Det går ut over beiteområdene, og Cecil Eunson frykter at også Shetlands beitemarker skal gro igjen.



Her selges sauene på Shetland. Cecil Eunson leder laget som står for livdyromsetning og slakting.

Driftige bønder skaper de beste råvarene. Det betaler vi godt for.

PRIMA SLAKT
Med fokus på kvalitet

Prima Jæren er stolte over å levere det ypperste norske kjøttprodusenter kan produsere. Å alltid tilby kun det beste er en edel kunst, og vi klarer det med hjelp fra våre dyktige underleverandører. Vi legger mye tid og krefter i å samarbeide med kvalitetsbevisste gårdseiere, og Norges beste kjøttprodusenter finner man på Vestlandet. **Dette er et frieri til kremen av lokale bønder: Saueholdere! Storfeprodusenter! Griserøktere!**

Stadig nye kunder oppdager våre fantastiske råvarer, og gleden rundt middagsbordet skal komme bonden til gode. Vi belønner kvalitet. Ikke bare med gode ord, men med klingende mynt.

Prima Slakt as har vært best på totaløkonomi for bonden de siste ti årene, og slik vil det alltid være. Bli med på laget, og kontakt oss i dag:

Tilførselsleder Gris.

Leidulf Sigmundstad
452 878 30 • leidulf.sigmundstad@prima.as

Tilførselsleder Småfe.

Leif Håkon Korsbø
928 28 420 • leif@prima.as

Tilførselsleder Storfe.

Siri Kvam Haugland
928 85 919 • siri.haugland@prima.as

Utfordringer og muligheter med lokal slakting

Flere lokalmatprodusenter vurderer å etablere lokale slakterier. Det er i alle fall signalene fra temadagen «Slakting på egen gård», arrangert av Kompetansenettverket for lokalmat, Nofima og Innovasjon Norge.

WENCHE AALE HÆGERMARK

Lokalmat er i vinden, og stadig flere forbrukere er villig til å betale mer for mat de vet er produsert lokalt. Dyrevelferd og bærekraftig produksjon har blitt viktigere kjøpskriterier. Det er også vekst i etterspørselen etter kjøtt fra nisjeslakterier. Å etablere og drive gårdsslakteri byr på både utfordringer og muligheter. Det er mange regler å forholde seg til, og mye å sette seg inn i.

Produsenter deler erfaringer

Under temadagen delte flere produsenter sine erfaringer. Vi fikk høre fra:

- Opdal Nordre Gårdsslakteri, som ble etablert i 2018, og bare slakter egne dyr
- Hafjell Slakteri, som driver både leieproduksjon og salg av egne produkter
- Fatland Slakteri, som omsetter for seks milliarder, ca. 20 prosent av det norske kjøttkonsumet
- Søndre Oppegård, som leverer til slakting hos Fatland, og har sau, kyr og utegris på gården
- Ringstadhavna Gårdsslakteri, som har 250 alpakka og produserer både ull og kjøttvarer

- Dyster gård, som er i ferd med å bygge et gårdsslakteri. I første omgang for egne dyr

Opdal Nordre Gårdsslakteri

Gården driver med frilandsgris og åpnet eget gårdsslakteri i 2018. De bygget slakteriet i den eksisterende låven, og har integrert slakteriet med nedskjæring, pølsemakeri og annen foredling. I forkant og under bygging fikk de gode råd av Nofimas pølsemakermeister Tom Chr. Johannessen, og de er veldig godt fornøyde med hvordan lokalet er og

Lokalmatprodusenter samlet på Nofima på Ås.





fungerer. Investeringene har vært på rundt 1,5 millioner og da har de selv stått for mesteparten av byggingen. De har nådd målet med å skape lønnsom og bærekraftig drift, som er attraktiv for barna å overta og videreutvikle.

– Vi opplever at det har skjedd noe med folks vilje til å handle lokalt, og vi selger det meste vi produserer gjennom tre ulike Rekoringer. Slakteridriften går godt, mens gårdsdelen av driften er mer kostnadskrevende, sier Alexander Lundseng.

Han legger vekt på at det er en balansegang mellom over- og underproduksjon. – Vi har vært nøkterne, for å sikre at vi får solgt alt. Nå som etterspørselen er god skal vi utvide noe.

Hafjell Slakteri

Hafjell Slakteri er et lokalt slakteri som retter seg mot leieproduksjon (for andre lokalmatprodusenter), eget utsalg og salg til storhusholdning. De slakter alle typer dyr foruten hest. I fjor omsatte de for 6,5 millioner, men veien hit har vært lang og kronglete.

Første gang de startet opp var i 2009. Med fem lokale gårder på eiersiden, var forretningsideen å selge produkter fra egne gårder. I 2010 kom finanskrisen og slakteriet måtte legge ned driften. De startet opp igjen i 2012, og nok en gang gikk de konkurs.

Dagens etablering åpnet dørene i mars 2020, og har nå holdt på i drøyt to år. – Pandemien ga oss en kickstart. Det var som om alle i Oslo reiste til Hafjell, og i løpet av sju måneders drift omsatte vi for 4,6 millioner. Mye av arbeidet skjedde på dugnad, og vi gikk på en smell i 2021. Da stod valget mel-

lom å legge ned eller satse, vi valgte å satse. Vi har vært gjennom en omstrukturering, og nå driftes slakteriet av tre hovedaksjonærer og et valgt styre, forteller Veronica de Wit.

Fatland Slakteri

Fatland startet i Ølen og har slakterier flere steder i Norge. De har både heleide slakterier, slakterier der de er deleiere og samarbeider tett med flere mindre slakterier. Fatland sysselsetter over 1000 årsverk. Den årlige omsetningen på seks milliarder tilsvarer 20 prosent av det norske kjøttforbruket, og hver dag kjøper rundt 1,5 million nordmenn produkter med kjøtt fra Fatland.

– I dag er det en kamp om kjøttet og flere produsenter vil ha det tilbake for å lage egne produkter. Totalt 470 tonn går til nisjeprodusenter eller tilbake til produsenter som vil produsere lokalmat. Dette markedet vokser. Vi har etablert et godt samarbeid med Hadeland Viltslakteri her, og er positive til å støtte oppunder et mer mangfoldige produktvalg, sier Axel Dønnum Jensen.

Ringstadvogna gårdsslakteri

Det startet med Line Werner Kolstads fascinasjon for alpakka og alpakkauulla. 2006 etablerte hun en liten alpakkaflokk, og startet sammen med medgründer Anne Line Nubberud bedriften Norsk Alpukka som utvikler og produserer ullprodukter.

I dag er det alpakkoppdrett i ganske stor skala på Ringstadvogna gård. – Vi har 250 dyr. I 2018 begynte vi å tenke på å bygge et slakteri, fordi vi ønsker at dyra skal ha det bra, og ikke utsettes for stress ved transport og oppstalling på et stort slakteri. Det er man-

ge ulike krav som må tilfredsstilles før Mattilsynet godkjenner bygging av slakteri. I juni 2021 fikk vi midlertidig godkjenning i tre måneder og deretter ble den fast, forteller Audun Kolstad.

Solid Nofima-støtte

I tillegg til kravene fra Mattilsynet, var det mange andre typer spørsmål som Line og Audun også måtte finne svaret på. De skulle jo introdusere et helt nytt kjøtt til det norske folk. De stilte seg mange ulike spørsmål. Om det lar seg gjøre å selge alpakkakjøtt, hvem som kan tenke seg å kjøpe det og i hvilke andre deler av verden det brukes, hvordan det smaker, om det er fett eller magert, om det ville være lønnsomt, hvordan de skulle prise det og hvordan de kunne utnytte hele dyret.

– Kort sagt, vi har vært mye på Nofima, og fått masse hjelp herfra. I dag tilbyr vi flere ulike produkter, rent kjøtt, burgere, pølser og nå siste har vi laget en spekeskinke, som også den ble svært godt mottatt, forteller Audun.

Hva er kvalitet?

Betydning av god kvalitet kan ikke overdrives. Det fremhevet alle produsentene som delte sine erfaringer. Nofima-forsker Rune Rødbotten redegjorde for hva kvalitet er, og hvilke faktorer som kan påvirke kvaliteten.

Det er forskjell på slaktekvalitet, som sier noe om for eksempel kjøttfylde og fettinnhold og kjøttkvalitet som for eksempel smak og mørhet, og det er sjelden noen sammenheng mellom disse. Prisene settes ut fra slaktekvalitet, men det er ofte kjøttkvaliteten som avgjør hvordan kundene opplever kjøttet.

Faktorer både før og etter slakt påvirker kjøttets mørhet. Muskeltype, alder, stress før avlving, temperatur etter slakt, murningstid og hvordan kjøttet henges er alle faktorer som påvirker mørheten

– Det er muligens større sjanse til å styre kjøttkvaliteten på mindre slakterier. Slaktning og kjøttbehandling er et håndverk. Detaljene avgjør sluttresultatet. Temperatur er veldig viktig for mørheten. Ulike muskler bør lagres forskjellig tid- med tanke på mørhet. Smaken utvikler seg jo lengre kjøttet får ligge, men du må ha kontroll på hygien, påpeker Rødbotten.

I tillegg til å dele råd om hvordan produsentene kan påvirke mørheten, understreker forskeren viktigheten av å ha en helhetsplan for hvordan du skal utnytte hele dyret.

– Fokuser på det unike ved ditt lokale produkt, er hans siste oppfordring. ■■■

Målrettet jobbing mot økt brann-sikkerhet på gården gir resultater

I fjor ble det registrert rekordlavt antall branner i driftsbygninger. Dessuten er skader og tap av dyreliv blitt kraftig redusert

– Vi er stolte og glade over å se bevis på at grepene landbruket har tatt gir resultater. Firmaet Elotec har i over 30 år jobbet for at mennesker og dyr på gården skal være trygge og bedre rustet mot brann. Vi så et stort behov da vi startet arbeidet. Norske gårder brant ofte, og tapene var store. Derfor utviklet vi Elotec Aspect aspirasjonsdetektor, spesielt egnet for det tøffe miljøet som er i fjøs og driftsbygninger. Vi er også medlem og deler vår kompetanse i Landbrukets brannvernkomite og har vært en sterk pådriver for regelverket for forebyggende arbeid mot brann, forteller, forteller markedssjef Adrian Andresen.

Sensorteologi

Utviklingsarbeidet for å skape tryggere hverdager fortsetter. Det siste året har hans selskap, sammen med forsikringsselskapene, utviklet EloTemp trådløse sensorer for sikringsskap etter initiativ fra Landbrukets brannvernkomite. Dette er blitt installert bl.a. på Hoel gård. Her tas tempen på sikringsskapene og det gir mulighet til å utbedre brannfarlige feil.



Oversiktsbilde av Hoel gård. FOTO: IAN BRODIE

Landets tryggeste?

Hoel Gård er bl.a. kjent for sin idylliske og vakre beliggenhet, Jakten på kjærligheten og kvalitet på mat og arrangementer.

– Dette er ikke tilfeldig, ettersom familien Sandberg som driver gården, er opptatt av kvalitet i alle ledd, også når det gjelder brannsikkerhet. Her er det med andre ord ingen slinger i valsen. Er dette landets tryggeste gård? spør Andresen.

852 dyreliv gikk tapt.

Mange norske bønder er dyktige med brannsikkerheten. Forsikringsbransjen har doku-

mentert at brannalarmanlegg i landbruket har spart samfunnet for store verditap, menneskeliv og dyreliv grunnet tidlig varsling. Likevel brenner det i norske landbruk, og i 2020 ble det registrert nesten 300 større landbruksbranner. Verdier for over 450 millioner kroner og 852 dyreliv gikk tapt. Undersøkelser viser at to av tre branner starter i el-skap.¹

Forsikringsbransjen og bøndene har tatt grep for å bedre sikkerheten mot brann og Hoel gård var ekstra tidlig ute med sine tiltak for en trygg hverdag. ■■■

¹ Hentet fra <https://www.lbk.no/brannstatistikk/>

Gjelder til 30/09/2022. Vi tar forbehold for innkøp og utselgprisvarer.

TÅKEKANON FOR DESINFISERING

Effektiv kanon med 60l tank som fungerer godt til desinfeksjon, insektbekjempelse eller luftdesinfeksjon i et stabilt miljø. Den kraftige motoren blåser væsken opptil 30m inn i rommet. Mengden kan justeres fra 0 - 18 liter i timen, ved høy bruk faller dråpene kun 50cm i timen. Dette gjør at væsken trenger inn i de minste hullene og sprekker, du oppnår da full effekt av desinfeksjonsmidlet. Tokekanonen kan rotere 120 grader fra side til side mens den blåser. Med jordet stikkontakt.

Spesifikasjoner:
 Tankens kapasitet: 60l
 Væskeforbruk: Justerbar, fra 0 - 18 liter/time
 Luftstrøm: 560m³/minutt. Område, areal: 100 - 300m²
 Pumpetrykk: 0,5 - 1 bar.
 Mål, L x B x H: 80 x 63 x 90cm
 Vekt: 42kg
 Art. nr 90 62 041
Førpris 13.745,- (10.996,-)

10%
RABATT

12.370⁰⁰
9.896⁰⁰ eks mva



FÅ VÅRE
BESTE TILBUD
DIREKTE I
MAILBOKSEN
Meld deg på vårt
nyhetsbrev

P-Lindberg

NETTBUTIKKEN TIL LANDBRUKET

Doneheia 62 - 4516 Mandal - Tel 21 98 47 47 - www.p-lindberg.no



DEN STOLTE HANE VOKSER PÅ EGG OG VI SØKER STOLTE EGGPRODUSENTER

Er du eggprodusent og kan tenke deg å levere egg til oss?
Konkurransedyktige betingelser.

Ta kontakt for en uforpliktende prat:

Erik Nielsen, 472 71 270,
erik.nielsen@denstoltehane.no



Den Stolte Hane er markedsleder på kylling i Norge, og en av Norges ledende eggprodusenter. Vi utvikler, produserer, selger og markedsfører egg og kylling. Vi er en del av Scandi Standard, Nordens største kyllingprodusent med virksomheter i Sverige, Danmark, Norge, Finland og Irland. Våre sterkeste merkevarer er Den Stolte Hane, Vestfold Fugl, Kronfågel, Danpo, Ivars, Naapurin Maalaiskana, Chicky World og Manor Farm. Til sammen er vi ca. 3.000 medarbeidere og har en omsetning på nærmere åtte milliarder. Les mer på www.scandistandard.com og

www.denstoltehane.no



Mørt kvalitetskjøtt fra lokale bønder i Agder



JENS EIDE

Din lokale slakter

LILLESAND • SØRLANDET

www.slaktereide.no

Gode driftsløsninger for arktisk storfekjøttproduksjon

Produksjonen av storfekjøtt nord i Norge kjennetegnes bl.a. av stor variasjon med hensyn til fjøsbygg, driftssystemer, driftsrutiner og beiteforhold. Vi har besøkt 30 gårdsbruk og spurt produsentene selv om hva de mener er de viktigste suksessfaktorene for god produksjon og dyrevelferd i storfekjøttproduksjonen.

■ INGER HANSEN ■ SENIORFORSKER ■ NIBIO

Vi besøkte 30 utvalgte gårdsbruk i Nord-Norge og fjellbygdene i Midt-Norge, områder som kjennetegnes av utfordrende klimatiske forhold (kort sommer, mye nedbør og vind eller særlig kalde vintre). Gjennom fjøsbesøk og intervjuer med gårdbrukerne innhentet vi informasjon om «beste praksis» knyttet til driftssystemer og driftsrutiner for storfekjøttproduksjon. Driftsformene var fordelt på ammekuproduksjon, sluttføring av okser, kastratproduksjon, melk- og kjøttproduksjon, eller kombinasjoner av disse. Samtlige produsenter var blant de beste på flere av mållindikatorerne i Storfekjøttkontrollen for sin region.

Det ble gjennomført intervjuer med samtlige brukere, med detaljerte spørsmål om drifta på gården. Driftsmåten, ressursene på gården, tilgang på beitearealer, hvor godt husdyrbygning(e) fungerte med hensyn til produksjon, dyrevelferd og sikkerhet ble belyst. Vi tok bilder av dyr, husdyrbygg og innred-

ningsdetaljer og samlet tips fra bøndene om spesifikke løsninger som de kunne anbefale til andre storfekjøttprodusenter.

Beitebruk

Alle dyra, foruten ukastrerte okser, beitet utendørs minimum tre måneder i året. Åtti prosent av brukene utnyttet skogs- og fjellbeite deler av året og 60 prosent hadde utendørs arealer, f.eks. inngjerda luftegård rett utenfor fjøsdøra, tilgjengelig for dyra hele året. De fem kastratprodusentene holdt kastratene i lag med kyr og kviger på utmarksbeite.

Samtlige brukere mente at beitet er alfa og omega for økonomien i storfekjøttproduksjonen, og riktig kalvingsdato er essensielt for best mulig utnyttelse av beiteressursene. Derfor var vårkalving foretrukket, slik at kalven er tilstrekkelig utviklet som drøvtygger og kua er i topp melkeproduksjon når næringsinnholdet i gresset er på sitt høyeste. Én bruker under-

streket at det var viktig å følge godt med på planteveksten om høsten, siden melkeproduksjonen avtar fort hvis beitet er dårlig. En-tråds elektrisk gjerde synes å være tilstrekkelig for å holde dyrene innenfor beiteområdet, men det er lurt å lære kalver respekt for strømtråd i et mindre gjerde først. Tre av besetningseierne brukte GPS/elektroniske beiteovervåkere til å holde oversikt over dyra på utmarksbeite, og dette hjelpemiddelet blir nå mer og mer vanlig i beitenæringene.

Utegang

Sju brukere anbefalte at dyra fikk muligheten til å gå inn og ut av fjøset som de ville hele året. Selv om værforholdene kan være tøffe (vind, regn, sludd eller veldig kaldt) praktiserte tre bønder utegang. Dyra ble holdt utendørs hele året rundt, men hadde tilgang på enkle skur av tre eller metall med tørt liggemateriale av halm eller flis. Slike driftssys-



temer setter ekstra krav til gode driftsrutiner og at røkteren følger med. Fôringsstasjoner (grovfôr) må flyttes og møkka på bakken må fjernes med jevne mellomrom for at ikke området rundt skal bli for opptråkket og parasittbelastet. Aller best er det med både tak og fast golvdekke (betong) på fôringsplassen. Det kan være lurt at hvilearealet (leskur) og fôringsplass er plassert et stykke unna hverandre, siden dyra gjerne skiter etter at de har hvilt. På denne måten utnytter dyra mer av det tilgjengelige arealet, samtidig som slitasjen på underlaget blir mer jevnt fordelt, og både hvileareal og fôringsplass blir mindre belastet med avføring og urin. Alle brukerne anbefalte at utearealet inkluderte områder med naturlig ly, slik som skogholt, for å beskytte dyrene mot både sol og uvær.

Kastratproduksjon

De fem kastratoppdretterne fortalte at forutsetningen for deres produksjon var at de hadde svært god tilgang til beiteland, spesielt utmarksbeiter. De anbefalte å gi kastratene to sesonger på beite og å være forsiktig med kraftfôret gjennom vinterperiodene, siden de fort legger på seg fett. Alle understreket at kastratene hadde et roligere temperament og var enklere å håndtere enn intakte okser. Kjøtt fra kastrater har vist seg å være mørere enn kjøtt fra okser (Bretschneider 2005). Tross alle fordelene med kastrater, er kastratproduksjon ennå uvanlig i Norge og utgjør bare rundt en prosent av storfekjøttproduksjonen i Norge.

Innendørs oppstalling

De fleste brukerne i de kaldeste områdene, hvor temperaturen kunne falle under -30°C , anbefalte isolerte fjøs. Kaldfjøs/åpne løsninger gir imidlertid best luftkvalitet og gode lysforhold (bortsett fra om vinteren i arktiske strøk). Gjenbruk og/eller rekonstruksjon av gamle fjøs i kombinasjon med nybygg er kanskje en god løsning for økonomien, men kan bli utfordrende for dyrevelferden fordi de gamle bygningene sjeldent fungerer så gunstig mht. ventilasjon, golvtype og innredning mm. Spaltegulvsbinger var den vanligste oppstallingsformen for slutfôring av okser, og ble valgt pga. plassutnytting og reinhet på dyrene. En av okseprodusentene hadde imidlertid investert i liggebåser med gummimatter for alle dyr, noe som er svært bra for dyrevelferden, siden liggekomforten blir vesentlig bedre. For alle typer produksjoner, anbefalte brukerne at man kalkulerte med større arealbehov pr. dyr enn hva som er minimumskravet etter forskriften om hold av storfe. Ekstra kostnader grunnet større arealkrav kan bli til-

bakebetalt i form av forbedret dyrevelferd og økt produksjon (tilvekst). Dette er også dokumentert i forsøk (Wechsler 2011; Keane m.fl. 2017). Én bonde hadde investert i et sirkulært fjøs, såkalt «Barentsfjøs». Denne konstruksjonen gir optimal plassutnyttelse, men er dyrt og fremdeles ikke vanlig å se i Norge.

Fôring

En av okseprodusentene hadde erfaring med at hyppig fôring ga høyest tilvekst (selv brukte han automatisk utfôring ni ganger om dagen). Grovfôr av høy kvalitet dyrket på gården er svært verdifullt også i oksekjøttproduksjonen, og kan erstatte mye av kraftfôret som ellers benyttes for å oppnå en balansert diett i slutfôringa av okser. Individuell/differensiert fôring er vanskelig uten å ha et system for seksjonering av mindre grupper eller ved bruk av fanghekker. Dette kan spesielt være nødvendig for å følge opp dyr i dårlig hold eller gi restriktiv fôring til de som er for feite. To brukere nevnte at vertikale fronter var det beste for å unngå knuffing under fôring, noe som støttes av tidligere studier (DeVries & von Keyserlingk 2006). Veieboks ble anbefalt av flere brukere for å kunne følge med på tilveksten til kalvene.

Om vinteren må en sikre frostfri vanntilførsel, spesielt for utendørs drift og i uisolerte bygninger. Én bonde anbefalte bruk av frostsikre flottørkar med et 180 W varmeelement i kaldfjøs, mens en annen anbefalte DeLaval sitt vannsirkulasjons-system, med automatisk oppstart av et varmeelement dersom vanntemperaturen faller under en satt minimumsgrense. Viktigheten av rikelig vanntilførsel og god kapasitet i drikke kildene ble understreket. Kastrater oppstallet innendørs har blitt observert å drikke opptil 26 liter pr. dyr pr. dag når de er gitt fri tilgang til vann! (Allwardt m.fl. 2017). Drikkeleier er ikke lov å bruke til voksne storfe i Norge, nettopp grunnet deres lave kapasitet (Mattilsynet 2010). Vannkilden bør inspiseres rutinemessig og rengjøres daglig. Én av brukerne fortalte at drikkeleier var montert på utsiden av bingeskillene, men likevel tilgjengelig for dyrene, slik at de ble enkle å sjekke og heller ikke ble så lett forurenset.

Alle bøndene som hadde erfaring med automatiske gjødselskraper fortalte at de burde kjøres minst hver annen time for å sikre god klauvhelse og reinhet for dyrene. Under kalvingsperioden ble det anbefalt å kjøre skrapene manuelt. I svært kalde områder, var rådet å investere i varmeelementer i skrapearealet og i mellomlageret for gjødselen, som burde være isolert i tillegg. ■■■



OPPSUMMERING

- I storfekjøttproduksjonen finnes det mange ulike drifts- og husløsninger, avhengig av produksjonsform og ressursene som er tilgjengelig på gården. Det gjelder å finne den best egnede løsningen på ditt bruk. Snakk med andre storfekjøttprodusenter og med veiledere i Storfekjøttkontrollen for å få gode råd!
- Beitet er alfa og omega for økonomien i storfekjøttproduksjonen, og kalvingsdato er essensiell for best mulig utnyttelse av beiteressursene. Kalver født om våren er tilstrekkelig utviklet som drøvtygger og kua er i topp melkeproduksjon når næringsinnholdet i gresset er på sitt høyeste.
- Mulighet for dyra til å gå inn og ut året rundt anbefales. For utegang hele året kan enkle skur gjøre nytten, forutsatt at dyrene har tilgang på tørt og behagelig liggeunderlag, frostfritt vann og at både fôringsplass(er) og uteareal sikres mot for stor tråkkbelastning. Slike driftssystemer setter ekstra krav til gode driftsrutiner.
- Rekonstruksjon av gamle fjøs i kombinasjon med nybygg kan bli utfordrende for dyrevelferden fordi de gamle bygningene sjeldent fungerer gunstig mht. ventilasjon, golvtype og innredning mm. Åpne bygningsløsninger med løsdriфт gir god luftkvalitet og bedre lysforhold enn isolerte husdyrbygg, og er generelt bra for dyrevelferden.
- Hyppige utfôringer og tilgang på hygienisk, godt vann bidrar til god tilvekst og god dyrehelse. For alle driftsformer anbefales det å planlegge et større areal per dyr enn hva som er forskriftsfestet som minimumskrav. Mer plass gir bedre dyrevelferd og bedre tilvekst. Helårs tilgang til uteareal er den billigste måten å øke plasseren på.

Skal en gård behandles som et industriforetak?

I april sendte Miljødirektoratet ut forslag til revidert industriutslippsdirektiv. Det foreslås endringer for både landbruket og kjøtt- og eggbedriftene. KLF har i utarbeidelsen av høringsvaret hatt et tett samarbeid med de europeiske bransjeorganisasjonene Clitravi, UECEBV og Copa-Cogeca.

– Landbruket er biologiske prosesser, men revideringen behandler landbruket som om det var industri. KLF mener det oppstår betydelig usikkerhet om hvorvidt utslippsdirektivet omfatter landbrukssektoren og primærproduksjonen og ber Miljødirektoratet om en grundigere redegjørelse av forholdet mellom landbruk, EØS-avtalen og industriutslippsdirektivet. Denne uklarheten må unngås i framtiden, sier Christiane Hoffmann (bildet), fagsjef mattrygghet og kvalitet i KLF.

Spesielle bestemmelser

I det reviderte industriutslippsdirektivet er det foreslått nye bestemmelser for oppdrett

av fjørfe, griser og storfe. Det foreslås å senke terskelen, og flere grise- og fjørfehus vil dermed inkluderes. I tillegg skal storfehold reguleres. Landbruksdirektoratet sitter sannsynligvis på oversikten over hvor mange bruk det er snakk om.

I sitt høringsinnspill oppfordrer KLF direktoratet til å gå i dialog med landbruket og deres organisasjoner. Det må avklares hvorvidt industriutslippsdirektivet faktisk er omfattet av EØS-avtalen med tanke på primærproduksjonen.

– Det må også diskuteres hvordan utslipp kan kuttes fra driftsenheter på en måte som er i tråd med landbrukets klimaplan og som

ikke rammer enkelte bruk urettferdig eller unødvendig strengt, understreker Christiane Hoffmann.

Også kjøtt- og eggbedriftene er omfattet

Europakommisjonen foreslår også å innføre krav til miljøledelsessystemer.

– KLF mener et slikt krav må gjennom en kost-nytte-vurdering, siden dette allerede i stor grad er dekket av andre rutiner og tillatelser, som for eksempel internkontroll og dagens utslippstillatelse.

Det nye industriutslippsdirektivet foreslår at vesentlige miljøvirkninger i leverandørkjeden skal inkluderes. Et krav om at enhver bedrift skal vurdere kjeden med tanke på sirkularitet, er etter KLFs syn svært omfattende og uklart definert. Spesielt for små og mellomstore kjøtt- og eggbedrifter vil forslaget kunne bli krevende og med lav nytteverdi, sier Hoffmann.

Store forskjeller

KLF påpeker i sitt innspill at implementering av miljøledelsessystemer er ressurskrevende for industrien. Det kreves både investeringer og tilpasninger, i tillegg til at det vil føre til ekstra administrasjon.

– Vi ser tidvis store forskjeller lokalt i hvordan statsforvalterne følger opp regelverket. KLF oppfordrer Miljødirektoratet til å revurdere tidsfristen for implementeringer av regelverket og tilhørende utslippsgrenseverdier slik at myndigheter og industri får tilstrekkelig tid til tilpassing.

KLF påpeker også at de høye kravene som stilles av kommisjonen til bønder og industrien må gjenspeiles i kravene som stilles ved import. Hvis ikke risikerer man at husdyr- og kjøttproduksjon kan bli flyttet til tredjeland utenfor Europa som ikke trenger å følge de samme miljøkravene. ■■■



BJELLEKUA

Bjellekua leder flokken. Hun er bindeledd mellom dyra og bonden – slik vi er bindeleddet mellom produsent og forbruker. Det har vi vært i over 80 år.



Vi slakter storfe,
gris, sau og lam
til svært konkurransedyktige priser og gir god service



NORSK SLAKT

MIDT-NORGE SLAKTERI AS

www.norsk-slakt.no

KVALITET SIDEN 1932

ET SELSKAP I GRILSTAD-KONSERNET

Norsk Kylling skal bygge 'verdens beste' rugeri

Norsk Kylling skal bygge et flunkende nytt rugeri til 200 millioner kroner. Rugeriet vil stå ferdig våren 2023, og skal etableres på tomten til Norsk Kyllings tidligere slakteri- og foredlingsanlegg.

■ PER A. SLEIPNES

– Det nye rugeriet er et nytt skritt mot vår visjon om å bygge verdens beste næringsmiddelverdikjede.

Løsningene vi har valgt her, sikrer dyrevelferd i verdensklasse og benytter kun fornybare energiløsninger som gjør anlegget utslippsfritt. Som i vårt nye slakteri og foredlingsanlegg på Orkanger, vektlegger vi åpenhet og transparens og derfor vil vi også her ha glassvegger som gir innsyn inn i produksjonen for besøkende, forteller daglig leder i Hugaas Rugeri, Hilde Talseth. Hun er i tillegg Direktør bærekraftig innovasjon i Norsk Kylling.

– Holdt det vi lovet

– *Vår det opplagt at det nye rugeriet skulle lokaliseres på tuftene av det tidligere anlegget på Støren?*

Daglig leder i Hugaas Rugeri, Hilde Talseth.



Dette er det nye rugeriet når det står ferdig.

– Da vi besluttet flytting av slakterivirksomhet fra Støren til Orkanger, var vi tydelig på at vi ville gjøre det vi kunne for at eventuelt fremtidig satsing skulle foregå i Midtre Gauldal. Det at vi nå bygger et nytt rugeri på den gamle slakteritomta, viser at vi står ved det vi lovet da vi flyttet slakteriet og foredlingsfabrikken ut av kommunen. Vi får et fantastisk bygg her og starter et nytt kapittel med en topp moderne produksjon. Men en slik produksjon får vi ikke til uten våre fantastiske folk på rugeriet, bøndene, veterinærene, logistikkavdelingen, sjåførene og alle andre som bidrar, sier Talseth.

Topp moderne

– *Hvordan vil dette nye rugeriet slå ut for eggprodusentene til Norsk Kylling?*

– Dette blir et topp moderne rugeri med teknologi og løsninger som sammen med våre kompetente rugerimedarbeidere vil ivareta eggleveransen på en enda bedre måte. Dermed ivaretas rugeeggbondens leveranser på aller beste måte og vi sikrer gjennom dette bedre økonomi, kvalitet og ansvar (dyrevelferd og miljø) for alle ledd i vår verdikjede.

I det nye rugeriet vil Norsk Kylling samlokalisere og bygge et kompetansesenter for bedriftens oppstrøm slik at rugeriansatte, dyrevelferdsteamet og logistikkavdeling vil få base her.

– Dette ser vi veldig frem til og vil innebære en merverdi for våre ansatte og også forbedre effektiviteten i våre interne prosesser, fastslår Hilde Talseth.

Kommunal glede

Også de kommunale myndighetene er tilfreds med det som nå skal skje.

Ordfører Sivert Moen sier at ut fra skisene som er vist, vil Engan få et praktbygg som vil øke Størens attraktivitet.

– Investeringen vil også bidra til lokal verdiskaping og gi nye muligheter for lokale bønder, ettersom Norsk Kylling har stor betydning for landbruksnæringen i kommunen. Ved at det bygges et nytt rugeri i Engan, er vi sikre på at Norsk Kylling, med Rema som eiere, og kyllingbøndene vil få det beste utgangspunktet for god slaktekylling-produksjon her på Støren, sa Moen da han sammen med bl.a. Hilde Talseth la ned grunnsteinen.

PRODUSERT I LOFOTEN!

Lokale kjøttvarer i nærbutikken bygger på lokale råvarer.
Å levere slakt til Horns Slakteri er «et naturlig valg»



**RØROS
KJØTT**
EN EKTE VERDISKAPER

Røroskjøtt AS og Røros Slakteri AS har en felles merkevare: Røroskjøtt. Dette mener vi er nødvendig for å styrke hele næringskjeden, fra produsent til forbruker. RØROSKJØTT er det bærende merke på alle våre produkter.

Daglig leder
Kjell Ove Oftedal:
992 42 286

Produsentkontakt
Ola Utgaard: 909 20 290

Produsentkontakt
Jan Kåre Hov:
476 00 449



Røros  Slakteri

SAUEBØNDER

LEVERINGSVILKÅR
FRÅ 1. SEPTEMBER 2022

SAU OG LAM (ikke viltse)

Kvartalsviltse:

20 - 49 stk	kr	25,00 pr styk
50 - 79 stk	kr	20,00 pr styk
80 - 99 stk	kr	15,00 pr styk
100+ og over	kr	10,00 pr styk
I tillegg skal 100 styk eller mer		
Rensløyting på felle leverandører (1 stykk) gjør kvartalsviltsegg eller halvårsviltse		

VILSAU

Kvartalsviltse:

20 - 49 stk	kr	15,00 pr styk
50 - 79 stk	kr	10,00 pr styk
80 - 99 stk	kr	5,00 pr styk
100+ og over	kr	0,00 pr styk
I tillegg skal 100 styk eller mer		

LAM (ikke viltse)

Slakterens i kr 0+ eller ferdig

Fettnippe 1+ til 2+ (ydelse over 15 kg/år viltse)	kr	8,00 pr kg
Fettnippe 3+ (ydelse over 20 kg/år viltse)	kr	3,00 pr kg

Vi har mindre tilrett i fettnippe 2+

Yndelse av dette viltse

	kr	3,00 pr kg
--	----	------------

SAU OG LINDSAU (ikke viltse)

Ryviltsegg: Sau 0+ eller ferdig fettnippe 1+ 1, 2 og 3

Fettnippegg: Ungsau i 0+ eller ferdig i fettnippe 1+ 1, 2 og 3

	kr	8,00 pr kg
	kr	8,00 pr kg

Tillegg for kjøpt dyr

(pr styk med viltse og rens)

	kr	35,00 pr styk
--	----	---------------

Prøveskin

Viltsegg for ferdig, dersom leverandører ikke gir TTDELEGG innmeldt

at har 0+ pr styk i viltse

Gjelder også viltse med fettnippe

Viltsegg for kjøpt, dersom leverandører ikke MØRDER kjøpt

med rensen som skal renses inn

	kr	100,00 pr styk
--	----	----------------

Siden og dyr skal i RFTUR, på nivået med rensen

Trakk:

Hyllestakk og innkjøp av kjøtt rens

er rens forreng (for ferdig) eller dyr som produsenten prøver

å slakte utgjør (1:0 prosentvise)

	kr	100,00 pr styk
--	----	----------------

STOPPAVGIFT

ALLE DYR SKAL HA DYRNUMMER MED INDIVIDNUMMER

(OPPRINNELSESMERKE)

DYR SOM IKKE ER RETT MERKA, KAN VI IKKE TA MED.

Endringer i regelverket for Ung sau

Klassifiseringsutvalget har vedtatt at fra kommende sesong

flyttes kategoriene for sau fra 1. November til 1. januar

Endringen vil ha størst betydning for kategori Ung sau.

Maksimal alder for Ung sau økes fra ca. 30. (1. November)

til ca. 32 måneder (1. januar).

Det betyr at slakt som tidligere ville råde kategorien Sau vil nå

bli klassifisert som kategori Ung sau.

I perioden fram til og med 31. Desember i kalenderåret

2022/2023 flyttes også for kategori Vær

slakterei som er ca. 1,5 år gamle.

Her skal slakt med akseptabel alder, men med avvist kvalitet

er ikke eller ferdig fortsatt bli klassifisert som Vær.

Se dokument 404 i klassifiseringshåndboka på www.ringdal.no.

INNMELDING:

TELEFON: 70 26 91 02

E-POST: ragnhild@oleringdal.no

NAUDSLAKT: 905 28 196

RINGDAL
KORTREISTE, GODE KJØTVARER



Debio med ny merkeordning

Debio tester nå ut en ny merkeordning for grasbasert melk- og kjøttproduksjon i Norge.

Grasbasert-merket garanterer at kjøttet og melken kommer fra norske gårder hvor dyra går på beite hele sommeren, og i all hovedsak eter gras/grovfôr hele året, melder avisa *Dagligvarehandelen*.

Den nye merkeordningen er en pilot fra Debio. Under pilotperioden er ordningen tilgjengelig for de som allerede har, eller søker, en godkjenning fra Debio for å produsere og markedsføre økologisk mat i Norge, skriver de på en nyutviklet hjemmeside for ordningen. Der legger de også til at Statsforvalteren i Nordland og Troms og Finnmark samarbeider med Debio, og tilbyr ordningen også for virksomheter som ikke har en godkjenning.

Formålet med merkeordningen skal være god utnyttelse og synliggjøring av norske grasressurser, et små- og storfehold som i størst mulig grad baseres på gras, reduksjon av fôrimport, lange transportveier og arealbruk i andre land samt økt lønnsomhet og verdi for bonden. I tillegg kommer mer bærekraftig matproduksjon og produkter til forbruker med et positivt klimabidrag, står det å lese.

Krav om videoovervåking i spanske slakterier

Slakterier i Spania må installere videoovervåkingskameraer. Det skal hindre at dyr blir mishandlet før de blir slaktet.

Spania har en betydelig kjøttproduksjon, særlig i Extremadura, La Mancha og Andalucía. Landet dyrker også store mengder med oliven, bygg, hvete, mais, sukkerbete, grønnsaker, frukt og potet.

Ifølge spanske myndigheter er de først ut i EU med å kreve overvåking av slakteriene for å sikre dyrevelferden.

– Denne loven setter Spania i førersetet i Europa. I tillegg til å sikre velferden til slaktedyra, øker den matsikkerheten for forbrukerne, sier forbrukerminister Alberto Garzon.

Ifølge regjeringen er bransjen enig i regelendringen. Store slakterier må få på plass kameraene innen et år, mens de mindre får to år på seg. Det er i dag 700 slakterier i Spania.

Kviflokk i Pyreneene, Hecho-dalen i Huesca provinsen. ILLUSTRASJONSFOTO: COLOURBOX



■ Telemarklam er Årets Lokalmatgründer 2022

Sammen med 11 andre bønder i Telemark, har Kim og Bjørg T. Hopland (bildet) skapt en attraktiv merkevare for kvalitetskjøtt av sau og lam.

– Gratulere med gjev pris til gründerne bak Telemarklam. Lam er en fantastisk råvare som er basert på rene og naturlig beiteressurser. Telemarklam viser også hvor viktig det er med samarbeid for å lykkes som lokalmatprodusent og bygge merkevarer, sier landbruks- og matminister Sandra Borch.

Prisen Årets Lokalmatgründer er blitt delt ut siden 2015. Konkurransen har vurdert nærmere 250 kandidater og har valgt ut finalister som tusenvis av forbrukere har fått kunne stemme fram gjennom årene. Fokus er på entreprenørskapet og nyskapingen som gründerbedriften representerer.

Juryleder Hilde Charlotte Solheim har en rekke styreverv i norsk reiseliv og har fulgt utviklingen på lokalmat- og reiselivs-feltet på nært hold i over 15 år. Hun mener Telemarklam er en meget god representant både for å utnytte rene og naturlig beiteressurser i Norge og for den gode forretningsdriften som er nødvendig for å lykkes som lokalmatprodusent.

– Telemarklam har løftet en tradisjonsrik kategori i norsk landbruk ved å fokusere på å utvikle en solid og spennende merkevare og jobbe smart i nettverk, påpeker Solheim.



FOTO: TELEMARKLAM

■ Norge kan importere mer britisk svin og kylling

Norske bedrifter har kunnet benytte seg av deler av avtalen siden 1. desember 2021, men fra og med august vil avtalen i sin helhet tre i kraft, skriver Nærings- og fiskeridepartementet i en pressemelding.

Etter EU er Storbritannia Norges nest viktigste enkeltmarked. Bare i 2021 eksporterte norske bedrifter varer for nesten 285 milliarder kroner til Storbritannia, mens importen var på om lag 40 milliarder kroner.

Frihandelsavtalen mellom Norge og Storbritannia er svært omfattende og gjelder mange sektorer, og omfatter også handel med landbruksvarer.

Som *Nationen* skrev i fjor er det gitt kvoter

på 100 tonn svinekjøtt og 100 tonn skinke. I tillegg er det gitt 50 tonn ribbe for desember måned når det vanligvis er import. Kvotene er på 120 tonn pølser og 158 tonn fjærefkjøtt.

Det er gitt mindre kvoter på egg, jordbær, såfrø, epler (utenfor norsk sesong), isbergsalat (til industri), potet- og potetprodukter og planter, ifølge Landbruksdepartementet.

– Til tross for offensive krav fra britisk side

er det ikke gitt nye kvoter for import av sensitive norske jordbruksvarer som storfe-kjøtt, sau/lam og meierivarer. Dette er produksjoner som er avgjørende for å nå regjeringens mål om et landbruk over hele landet, sa daværende landbruks- og matminister Olaug Bollestad (KrF) i en pressemelding i juni i fjor.

Frihandelsavtalen mellom Norge og Storbritannia har nå trådt i kraft.

■ Svenskehandelen mye lavere nå enn før pandemien

Langt færre nordmenn drar på dagstur til Sverige for å handle nå, sammenlignet med før koronapandemien, ifølge tall fra DNB. Nedgangen fra 2019 er 28 prosent.

Ifølge *Avisa Oslo* omfatter tallene dem som har brukt kortet sitt på en dagstur over grensa, og de som har vært der flere dager, er ikke med i oversikten.

Ine Oftedal, direktør for datatransformasjon i

DNB, forteller at svenskehandelen har hatt en seigere oppstart enn banken hadde trodd.

– Etter gjenåpningen trodde vi handelen raskt ville sprette opp igjen på 2019-nivå, men det har latt vente på seg. Ser vi på april, mai og juni

2022, har antall dagsturer ligget 28 prosent under hva vi så i 2019, forklarer hun.

Snittbeløpet vi bruker, har økt fra 1550 kroner i 2019 til 1700 kroner i 2022, noe som er omtrent i tråd med den generelle prisveksten.

■ TKS Agri inngår eneforhandleravtale med Felleskjøpet!

TKS Agri har inngått avtale med Felleskjøpet Agri og Felleskjøpet Rogaland Agder, om eksklusiv representasjon av selskapets produkter og tjenester for våre landbruksprodukter.

For å kunne yte best mulig hjelp til eksisterende og nye kunder, innen valg av riktig løsning, prosjektering, drift, service og vedlikehold, går vi enda tettere sammen med Felleskjøpet sine IMEK-spesialister.

Å velge riktig løsning på fôringstutstyr, krever stor kunnskap om fôr, fôrtype, distribusjon,

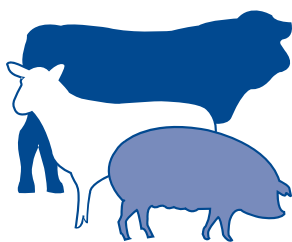
mixing, dyrehelse, ytelse og integrasjon i bygg, samt mye mer. Vårt felles mål er å kunne gi Norske bønder de beste løsningene, for sin drift.

TKS har hatt tokenals-distribusjon igjennom Felleskjøpet og A-K maskiner siden 1994.

Vi starter nå et enda tettere samarbeid med Felleskjøpet. Der vil vi nå kunne tilby enda

bredere utvalg av produkter og tjenester sammen med Felleskjøpet sine rådgivere og fagfolk. I tillegg til det bredeste og beste produktprogrammet på markedet vil vi kombinere dette med tilpasset rådgivning, for at din besetning skal kunne utnytte tilgjengelige ressurser på best mulige måte.

Er du opptatt
av god service
og konkurranse-
dyktige priser?



SLAKTHUSET

EIDSMO DULLUM AS

– det fleksible alternativ –

www.slakthuset.no post@slakthuset.no 970 60 970

KVALITETSEGG FRA FRITTGÅENDE HØNER!

Toten Eggpakkeris produsenter er familiedrevne gårder med nærhet til hønene. De følger felles krav til hønsehusets standard, renhold, vannkvalitet, ventilasjon, temperatur og smittekontroll. Flere har tilpasset økologisk produksjon. Hønene spiser vår egenutviklede forblanding, og eggene har kort vei til pakkeriet. Vi har full kontroll på det enkelte egg, fra høna og frem til forbruker.



**Kontakt oss på tlf. 61 16 21 50
eller toten@totenegg.no**



Skattefritak ved ufrivillig realisasjon

■ MAURITZ AARSKOG ■ ADVOKAT ■ BAARD EIKAAS ■ ADVOKATFULLMEKTIG ■ ØSTBY AARSKOG ADVOKATFIRMA AS



Hvis en eiendom ødelegges fullstendig, tilintetgjøres eller blir gjenstand for ekspropriasjon, vil eieren typisk motta en erstatning. I skattemessig forstand vil eiendommen da regnes som realisert.

Dette betyr at eieren i utgangspunktet må skatte av differansen mellom erstatningsutbetalingen (utgangsverdien) og inngangsverdien. Inngangsverdien utgjør typisk det han betalte for eiendommen. Skatteloven § 14-73 oppstiller imidlertid en unntaksbestemmelse for landbrukseiendommer, som gjelder hvor vederlaget reinvesteres i bestemte objekter innen en frist.

Bakgrunnen for unntaksbestemmelsen

Det fremgår av forarbeidene at lovgiver mente det vil virke urimelig at skattyter ikke kan anvende hele erstatningssummen til gjenanskaffelse, fordi han må svare skatt av gevinsten. Skattyters reelle økonomiske stilling bør ikke svekkes, fordi landbrukseiendommen hans blir realisert mot hans vilje.

Når er unntaksbestemmelsen anvendelig?

Unntaksbestemmelsen gjelder når en landbrukseiendom realiseres ved ekspropriasjon, brann eller annen ulykke. Det samme vil typisk gjelde for en skogeiendom. I tillegg til de nevnte tre situasjonene, kan unntaksbestemmelsen påberopes ved salg og make-skifte i tilfeller der erververen kunne krevd objektet avstått ved ekspropriasjon og ved odelsløsning.

Nærmere om tilfellene hvor eiendom selges frivillig under trussel om ekspropriasjon

Hva ligger i lovens krav om at erververen kunne krevd objektet avstått ved ekspropriasjon?

Loven legger opp til en vurdering av hvor sannsynlig det er at ekspropriasjon vil skje,

dersom eieren ikke selger frivillig. Det må foreligge en reell «trussel om ekspropriasjon», ikke bare en fjern mulighet for at det vil kunne skje. Sannsynligheten for dette, må vurderes konkret i hvert tilfelle.

Hvis skattyter for eksempel kan vise til at kommunen ved ordføreren eller kommunedirektøren stadfester at man har forhandlet om salg av eiendommen under en eksplisitt trussel om ekspropriasjon, vil dette typisk tale for at vilkåret er oppfylt. Det samme gjelder, dersom Staten har sendt varsel om ekspropriasjon i forkant av forhandlinger med grunneier som leder til et frivillig salg.

Hvilke objekter kan det reinvesteres i?

For at unntaksbestemmelsen for landbrukseiendommer skal komme til anvendelse, må det reinvesteres i bestemte objekter. Bestemmelsen som gjelder for landbrukseiendommer sier at vederlaget må brukes til erverv

av eller påkostning på areal, bygg eller anlegg som brukes i skattyterens næringsvirksomhet eller annen inntektsgivende aktivitet. Det kan etter denne spesialbestemmelsen ikke reinvesteres i bolig- eller fritidseiendom.

Når må reinvestering finne sted?


Nytt formuesobjekt må være ervervet – eller bindende avtale om erverv må være inngått – innen utløpet av det tredje året etter realisasjonsåret.

Husk at hovedregelen er at gevinsten er skattepliktig!


Som sagt innledningsvis, er hovedregelen i norsk skatterett at gevinsten ved realisasjon av et formuesobjekt er skattepliktig. Skattyter bør derfor være påpasselig med at man etterlever alle lovens krav, dersom man vil påberope seg betinget skattefritak ved reinvestering. ■■■



ILLUSTRASJONSFOTO: COLAUREUX/ANDBERSET



	Forholdsord		Glødet	Hovedstad Hjelpere		Frakt		Gresk gudinne Først		Skrive inn i regn- skapet
								→		
	Sted i Agder					Engelsk by Fekte				↓
	Eksplo- siver Vokalen			Øk Manns- navn			Tall Øst- lending	↑		
						Snødrev Tall	↓			
	Skall- dyr		Tull Matle- veringen			Pattedyr				
	Drama- tiske ©								Øde- legge	
Vilje- styrke	Idretts- arenaene M.-navn	Ga bort	Åpne- red- skapen	Manns- navn	Usikkert svar Nedbør	Lek!		Like	Plante	↓
						Insekt		Fottøy Skute		
Slekt- ningen					Fase Tillegget	Hulmål Bort		Avstiver Korn- båndet		
Atskilt					Ujevn Nynorsk pron.	Svensk alene Drikk				↓
Laget lyd Svært svakt					Herme etter			Utrop Nevnes		
	Gjøn	TV- selskap		Gress- bakke Til		16,7% Neste år				
				Bygde- organi- sasjon	Åpning Doku- mentasjon		Inne- havere Gr.-stoff			
Prosjek- terte	Feilfri rådgiver								←	
Komm. Skjenke- sted				Tett- stedet Skuer		Digital krig- føring				
		Gjøre ren	Stein			Pro- nomen Kamerat				
Knatt Kom- mune				Ståk Fjellvegg		Neste Fremk.- middel				
			Mai- fenomen Kraft							
I bunnen Vår- tegnet				Nyttedyr		Engelsk svar		Like	→	
								↓		



Løsningsordet i kryssordet i nr. 2 var «Fjøs» og den heldige vinneren ble Hans Eriksen, Kristiansand. Vinneren får 10 flax-lodd i posten. Send løsningsordet på e-post til pas@kjottbransjen.no og bli med på trekningen av lodd. Bokstavene i de grå feltene danner løsningsordet.

Hvis

- ➔ gode betingelser
- ➔ god service
- ➔ rask tilbakemelding
- ➔ rask levering
- ➔ fleksibilitet
- ➔ rådgivning

er viktig for deg...

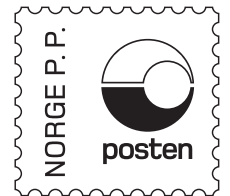
...prøv en leveranse til oss, og vi skal gjøre det vi kan for at du skal bli fornøyd!



FURUSETH

For norsk matproduksjon

2072 Dal | www.furuset.no | E-post: furuset@furuset.no | Tlf: 63 97 70 10



Returadresse:
Kjøtt- og eggprodusenten
Østensjøveien 39/41
0667 Oslo

Lei av økte fyringsutgifter?

Earny 2 varmegjenvinner fra Big Dutchman reduserer fyringsutgiftene, bedrer inneklimate i fjørfehuset og er et vesentlig bidrag til landbrukets «Grønne skifte».

DIA
LEC
TA



Earny 2 varmegjenvinner

- Reduserer fyringsutgifter med 40–80 %
- Reduserte utslipp av ammoniakk, støv og lukt
- Bedre inneklimate i fjørfehuset
- Høy og stabil virkningsgrad, lave driftsutgifter
- Kan leveres med tilleggsvarme (vannbåren)
- Enkel fundamentering og kan enkelt overbygges ift. snø
- Kan integreres mot alle typer anlegg
- Kan utløse investeringsstøtte fra landbrukets bioenergididler hos IN
- Enkelt og lite tidkrevende vedlikehold mellom innsett
- Finnes i tre størrelser/kapasiteter

Kontakt din nærmeste fjørfekonsulent

Midt: Tommy Lystad
Mob: 958 10 310
E-post: tommy@fjossystemer.no

Øst: Håvard Dehlie
Mob: 476 77 882
E-post: havard@fjossystemer.no

Vest: Ovar Njærheim
Mob: 917 07 337
E-post: ovar@fjossystemer.no

Kontakt
våre rådgivere
for mer info



fjossystemer.no

FJØSSYSTEMER
Bonden og dyrenes førstevalg