

# Prosjektbeskrivelse av forstudie

≡ Lokalmat fra Finnmark og Troms ≡



*Etablering av salgs – og distribusjonsnettverk for lokalmatprodusenter fra Troms og Finnmark.*

Vi er flere lokalmatprodusenter som har ambisjoner om å utrede et felles salgs- og distribusjonsnettverk for lokalmatprodusenter i våre to nordligste fylker som snart blir til ett.

*Vi mener mat bør kjøpes fra den som lager maten. Være seg bonden, ysteriet eller safteriet. Vi tror det er sunnere; vi vet det er mer miljøvennlig, og vi lover det smaker bedre. Sitat Nord (fra butikkvinduet på en liten kafe på Hølsfyr i Oslo)*

## Om søkerne:

### **Reisa – Det lille Bærkokeriet (Nordreisa)**

**Adresse:** Hovedveien 36 B, 9152 Sørkjosen

**Kontaktperson:** Linda Fjellheim

**Epost/tlf:** [post@reisa.no](mailto:post@reisa.no) / 41328086

**Org nr** 989861972

**Beskrivelse:** Reisa AS produserer sirup av arktiske bær som multer, tyttebær, kreklingsbær, blåbær i tillegg til rabarbra. Kaldpressede krøkebær blir også til drikkeklar Kreklingsaft. Vårt eget bærmottak kjøper bær fra lokale plukkere, i tilknytning til produksjonslokalene på baksiden av ærverdige gamle Kronebutikken. Produktene har forhandlere over hele landet, i gårdsbutikker, delikatesseutsalg, som reiseminner og som smakfulle gaver.

### **Kjelkebakken Gård (Lyngen)**

**Adresse:** Kjosveien 211, 9060 Lyngseidet

**Kontaktperson:** Frank Valø

**Epost/tlf.:** [frankhalvar@gmail.com](mailto:frankhalvar@gmail.com) / 480 56 134

**Org nr.:** 969 718 472

**Beskrivelse:** Et tradisjonelt sauebruk som også tilbyr overnatting og har nå begynt oppføring av videreforedlingsbygg for kjøtt med gårdsbutikk og mulighet for å servere sine egne gjester egenprodusert mat. Gården drives av Hilde og Frank.

### **Strømmen Gård (Nordreisa)**

**Adresse:** Straumfjord øst 1031, 9151 Storslett

**Kontaktperson:** Siw og Morten Risto

**Epost/tlf.:** [smristo@gmail.com](mailto:smristo@gmail.com) / 416 14 116 / 917 69 618

**Org nr.:** 965 728 813

**Beskrivelse:** I 1935 kjøpte min bestefar Peder O. Pedersen eiendommen som fikk navnet Strømmen. Her bodde han og min bestemor Ragna sammen med sine barn Artur, Ragnar, Signe, Alfon og Viggo. I 1971 overtok min far Viggo Pedersen gården Strømmen og startet med geit. I 1996 overtok vi gården og driver den i dag som et kombinert bruk med geit og sau. Morten har hele tiden vært heltidsbonde men Siw-Merete har hatt jobb utenfor gården. Nå er et ysteri under oppføring, for videreforedling av egen melk til ferske og lagrede oster som er klare for salg i begynnelsen av 2018.

### **Toves Tradisjonsmat (Vikran/Tromsø)**

**Adresse:** Kobbegåveien 562 9057 Vikran

**Kontaktperson:** Tove Seljevold

**Epost/tlf.:** [seljevold@online.no](mailto:seljevold@online.no) /91603714

**Org nr.:** 915 387 616

**Beskrivelse:** Produksjon av tradisjonsmat (bakst/lefser/bærprodukter/urteprodukter mm), gårdsbutikk samt gartneri med sommerblomster og urteplanter på Seljevold gård 4 mil utenfor Tromsø. Har også en del kursvirksomhet.

Dyrker bær/blomster/urter og litt grønnsaker i sesong som inngår i egne råvarer og kjøper lokalprodusert melk til produksjon av bl.a. gomme.

Bygde nytt produksjonslokale som ble tatt i bruk august 2017 og har planer om utvidelse (byggetrinn 2) som omfatter gårds kafé/vinterhage og større vekstområde etter hvert.

### **Skodi Rein (Karasjok)**

**Adresse:** Jerggul, 9730 Karasjok

**Kontaktperson:** John Anders Sara og Karen Jonsdatter Utsi Sara

**Epost/tlf.:** [post@skodirein.no](mailto:post@skodirein.no) / 456 63 634

**Org nr.:** 814 998 592

**Beskrivelse:** I hjertet av Finnmark lager vi markedets mest eksklusive reinkjøtt. Vi velger det beste kjøttet fra dyr i vår egen reinflokk og foredler det etter samiske håndverksmetoder. Gjennom generasjoner har samefolket tørket reinsdyrkjøtt, dette er en samisk delikatesse laget etter eldgamle metoder.

Vårt Tørket Reinkjøtt har mottatt utmerkelsen Spesialitet fra Matmerk

### **Rein Styrke (Kautokeino)**

**Adresse:**

**Kontaktperson:** Ellen Triumpf

**Epost/tlf.:** [ellen.triumf@reinstyrke.no](mailto:ellen.triumf@reinstyrke.no) / 91594944

**Org nr.:** 913 403 169

**Beskrivelse:** Rein styrke ønsker å gjøre det enkelt for deg å få tilgang til rein næring fra det beste naturen kan gi. Vi ønsker å hente frem våre forfedres matskatter og gjøre dem tilgjengelige for deg i en travel hverdag. Hel, ren, kortreist og ærlig vare. Rein lever er et 100% naturlig kosttilskudd basert på lever fra unge rein. Vi i Rein Styrke er derfor stolte over å kunne gi deg 100% arktisk næring.

### **Bakgrunn for søknaden:**

*Tradisjonelt har produsenten vært råvareleverandør, hvor råvarene som produserer selges igjennom Nortura, Tine, Gartnerhallen og andre. Produsenter av ost, kjøtt og videreforedlede råvarer fra gård og utmark står ofte selv for den kostbare salgsjobben, som ofte ikke svarer seg i forhold til tiden de bruker på dette. Tid de kunne brukt til produksjon og videreutvikling av egne produkter. Vi ser også at restauranter og butikker gjerne vil tilberede eller selge denne typen produkter, men ikke har kapasitet til å lete etter disse gjennom mer eller mindre gode systemer.*

*Aldri har fokuset vært større, kjøpekraften vært høyere og interessen fra forbrukerne til å kjøpe kortreist mat.*

Det er anslagsvis ca. 70 lokalmatprodusenter i regionen og håper at de av disse som har produksjonskapasitet og potensiale til større omsetning og vekst ønsker å delta i salgs- og distribusjonsnettverket. Vi kan representere et stort mangfold av lokalmatkultur fra regionen og vil tilby det beste fra regionen med lokalmat med særpreg og egen historie.

Etter at flere av oss har vært på studieturer hos Røros mat, Den Gylne Omvei, Fjellfolket Helgeland, Gudbrandsdalsmat, m, fl, er vi kommet til den erkjennelsen, at skal lokalmat nå til markedet, bør det skje igjennom et profesjonelt salgssledd, eid av produsentene.

Vi har knyttet kontakter med flere nettverk rundt om i landet, og har allerede fått signaler om at dette kan være riktig vei å gå.

**Vi har erfart** at når flere produsenter kan samarbeide om den samme ressursen som likevel gjøres innad i bedriften, men mer effektivt og målrettet og med samme kompetanse på salg, så har alle deltakerne samme mulighet til å nå markedet, uavhengig av egen kapasitet eller kompetanse.

**Derfor** ønsker vi at vi produsenter som bor lengst i nord, lengst unna de store markedene kan samle oss om en salgskanal som kan styrke våre bedrifter, hvor vi kan samarbeide om det vi likevel må gjøre, nemlig salgsarbeidet.

**Vi ønsker også å se på** utfordringene med distribusjon, siden våre fylker er det største landområdet i landet. I dag er det fortsatt mange som leverer på egen hånd og er avhengig av å kjøre selv. I tillegg er vi fysisk lengst unna både nasjonalt og internasjonalt marked. Det er mulig å etablere egen distribusjon, men sannsynligvis vil vi se på muligheten for å koordinere med ett eller flere eksisterende distribusjonsnett, med eller uten samlokalisering og lager. Dette skal vi vurdere behov og muligheter for gjennom forstudiet.

**Vi vil avgrense virkeområdet** til der det ikke allerede eksisterer lignende nettverk, som Nordlandsmat og LofotMat, fordi vi først og fremst vil bruke ressursene der det er behov, og ikke allerede kan dekkes av andre. Det har også vært forsøkt etablert lignende nettverk tidligere, og med bakgrunn i at disse helt eller delvis ikke lyktes vil vi forsøke å dra ut erfaringer av det og.

### **Grunnlag for drift**

Tanken er at et salgssledd skal betjene kundene og områdene deltaker ønsker. Dette skal være en selvstendig enhet hvor andelseier også blir kunde. En gitt prosent av salget skal gå til å finansiere driften av denne tjenesten, beregnet utfra en realistisk forventet omsetning. For at dette skal være bærekraftig for andelshaver og konkurranskraftig for salgssledd, må ikke denne andelen være større enn at det like gjerne kunne vært solgt til en grossist, hovedfokus må være at dette skal lønne seg for andelseieren. Så kan det vurderes om det skal settes lik prosent for alle eller differensiert etter omsetning.

Styringsgruppa består av representanter fra hver deltakerbedrift

### Fremdriftsplan forstudie

Tiltak	April	Mai	Juni	Juli	August
Søknad forstudie					
Samling søkerbedr. og prosessleder					
Møte Sør-Troms					
Møte Tromsø					
Møte Vest-Finnmark					
Møte Øst-Finnmark					
Intensjonsavtaler medlemsbedrifter					
Søknad forprosjekt					

1. Forstudie, ca 3 mnd  
100% av eksterne kostnader - inntil 100 000 kr  
Undersøke behov, mobilisere interesse

Mulig fortsettelse:

2. Forprosjekt, ca. 3-9 mnd.  
50% av kostnadene – inntil 300 000 kr
  - o Konkretisere ambisjoner og samarbeidsområder
  - o Bygge nettverk
  - o Utvikle samarbeidsevne og skape tillit
  - o Enes om intensjonsavtale
  - o Utvikle felles strategi og forretningsplan
3. Hovedprosjekt, inntil 3 år  
50% av kostnader – inntil 750 000 kr per år
  - o Formalisere og forplikte – utforme samarbeids- og driftsavtale
  - o Starte opp og gjennomføre – hente gevinster
  - o Effektivisere samhandlingen og utvikle kompetansen
  - o Evaluere og justere

### Budsjett

Møtested	Reisende	Reisekost	Møtelokale	Bespising	Sum
Alta/Vest-Finnmark	4	4000	2000	3000	21 000
Vadsø/ Øst-Finnmark	4	6000	2000	3000	29 000
Harstad/Sør-Troms	4	3000	2000	3000	17 000
Tromsø/Midt-Troms	4	3000	2000	3000	17 000
<b>Sum</b>					<b>84 000</b>
<b>Prosessveileder</b>					<b>100 000</b>
<b>Sum prosjektkostnader</b>					<b>184 000</b>

### Finansiering

Innovasjon Norge	100 000
Fylkesmannen Troms	42 000
Fylkesmannen Finnmark	42 000
<b>Sum</b>	<b>184 000</b>