



CHRISTINEHOLM

Förstudierapport

Livsmedelshubb på Christineholm?



December 2024

Karin Wachtmeister, Christineholm Förvaltnings AB

070-738 85 71

karin@christineholm.se

Maria Cole, Cole's Nordic

070-455 59 02

hej@mariacole.se

Sammanfattning

Förstudien om att etablera en livsmedelshubb på Christineholm syftade till att utforska möjligheterna att skapa en plats där lokala livsmedelsproducenter kunde dela resurser, lokaler och kompetenser. Utgångsläget för Christineholm är att inte äga verksamhet, men att ge engagemang. Studien utforskade tre möjliga spår: 1) lager- och logistikhubb, 2) en samarbetslokal för producenter med liknande behov, 3) en ny verksamhet med fokus på innovation som inomhusodling eller frystorkning. Trots en stor efterfrågan på gemensamma lösningar, pekade resultaten på betydande utmaningar.

1. Att skapa en fungerande livsmedelshubb kräver en drivande aktör som kan leda samarbetet och ta ansvar för lokalens drift. Bristen på en sådan aktör är ett kritiskt hinder.
2. Småskalig produktion är ekonomiskt sårbar. Producenter med små marginaler har svårt att bära kostnaden för lokaler och delad utrustning. En hållbar ekonomisk plan och stöd från fler aktörer är nödvändiga för att minska risken.
3. Lokaler för livsmedelsförädling bör designas för flera användningsområden, exempelvis produktion, utbildning och lagring. Stora initiala investeringar är dock en utmaning och kräver extern finansiering eller samarbeten.

Förstudien gav värdefulla insikter och knöt viktiga kontakter för framtiden. Trots att en livsmedelshubb inte kan realiseras i dagsläget, är Christineholm väl positionerat som partner för framtida etableringar när rätt förutsättningar uppstår. Lärdomarna kommer att användas för att stödja framtida initiativ och skapa bättre förutsättningar för små producenter. Christineholm kvarstår som en potentiell partner för framtida initiativ och har genom förstudien stärkt sitt nätverk och sina kunskaper för att stötta små producenter.

Innehållsförteckning

1	Introduktion och bakgrund.....	4
	1.1 Syfte och mål.....	4
	1.2 Nyttan	4
2	Metod	5
3	Genomförande	5
4	Resultat: tre möjliga spår för genomförandeprojekt	6
	4.1 Spår 1: Lager- och logistikhubb	6
	4.1.1 Resultat spår 1	7
	4.2 Spår 2: En lokal för samverkan mellan aktörer med liknande behov.....	8
	4.2.1 Resultat spår 2	8
	4.3 Spår 3: Starta upp ny verksamhet genom samverkan - fokus innovation.....	9
	4.3.1 Resultat spår 3	10
5	Lärdomar för en etablering	10
	5.1 Småskalig producent – Marias reflektioner (Cole's Nordic).....	10
	5.2 Hyresvärden – Karin reflektioner (Christineholm).....	11
6	Sammanfattande diskussion	12
	6.1 Nyttan för Christineholm	12
	6.2 Nyttan för Cole's Nordic	13
	6.3 Rekommendationer till projektets primära målgrupper.....	13
7	Avslut.....	14

1 Introduktion och bakgrund

På Christineholm finns ett antal etablerade verksamheter som bedrivs i egen regi: skogsbruk, jordbruk, uthyrning av bostäder samt jakt. Hösten 2021 utökades den egna verksamheten med en obemannad gårdsbutik med viltkött från egen mark. Återkommande samarbeten har skett med "Åsas smaker från landet", som har sin hemvist på Christineholm. Under våren 2024 flyttade det första externa företaget in sin verksamhet till Christineholm, då Vacker Vardag öppnade upp gårdscafé och inredningsbutik, och nu fortgår arbetet med att bygga upp ett kluster med ytterligare företag.

Idéen till denna förstudie föddes i och med att Maria kontaktade Karin och Johan på Christineholm med anledning av att hitta en plats för att utveckla sitt nystartade företag inom livsmedelsförädling. Marias företag, Cole's Nordic, hade vuxit ur hemmaköket och tanken på att etablera sig på Christineholm lockade.

Initiala samtal gällde möjligheten att hitta en lokal som inte krävde alltför mycket förändring, för att på så sätt hålla nere hyresnivån och låta Cole's Nordic bli mer etablerat innan större investeringar görs från vardera håll. Hos båda parter infanns sig en känsla av att en liten, enkel lokal snabbt riskerar att bli alltför liten och begränsande. Diskussionen svängde därför vidare till att tänka på en större lokal än vad Maria behövde just då, vilket i så fall skulle kräva att fler aktörer kunde dela på hyran.

I samband med dessa funderingar kontaktades Jacqueline Hellsten på Leader Sörmlandskusten för vägledningen kring bästa vägen framåt. Skulle det vara relevant att söka etableringsstöd för att iordningställa lokal för Maria? Jacqueline påpekade möjligheten att söka stöd för att genomföra en förstudie och på så sätt bringa klarhet i möjligheter och utmaningar med att tänka större än endast en aktör.

1.1 Syfte och mål

Förstudien syftade till att utvärdera olika förutsättningar och testa idén om en hubb för livsmedelsförädling och produktion på Christineholm.

Målet var att undersöka potentialen för en etablering av en livsmedelshubb för småskaliga producenter på Christineholm, där Marias företag Coles Nordic skulle kunna vara det första företaget att etablera sig.

Förstudien skulle ta fram förslag på möjligt genomförandeprojekt, men resultat av förstudien kan också vara ett beslut att inte genomföra etablering av en livsmedelshubb om målutredningen så visar.

1.2 Nyttan

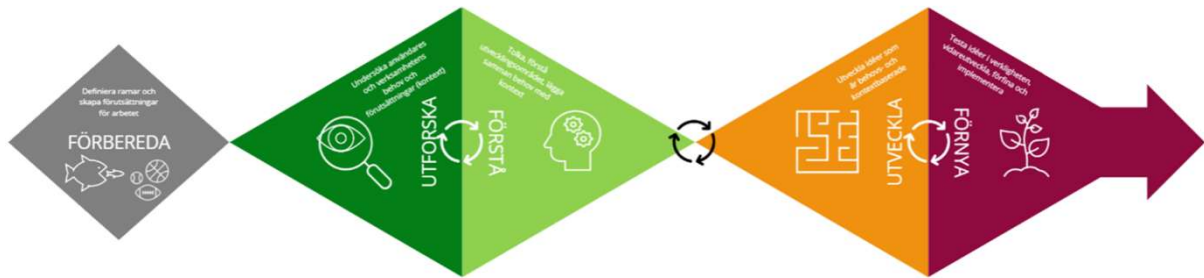
Nyttan för Christineholm är att förstå hur ett nytt verksamhetsområde bör utvecklas för ökad affärsnytta för hyresvärden.

Coles Nordic får nytta av att förstå hur bolaget skall utvecklas för att vara relevant aktör inom livsmedelshubben och vilka samarbetsmöjligheter som finns.

Förstudien ger även förbättrade förutsättningar för livsmedelsförädling, ökad samverkan och idékraft till nytta för de presumtiva företag som kommer få möjlighet att etablera sig på Christineholm

2 Metod

Projekttiden var december 2023 – december 2024. För att luta oss mot en tydlig struktur använde vi oss av diamantprocessen, vilken beskrivs i figur 1.



Figur 1. Diamantprocessen

3 Genomförande

Från januari till maj fokuserade vi på faserna utforska och förstå. Målet var att skapa en gedigen grund för vidare analys och identifiera möjligheter i form av tre spår för utveckling. Vi samlade information genom en mängd aktiviteter:

- Utforskande samtal kring kommunens och länets behov
- Informationsinhämtning kring existerande "hubbar"
- Kartläggning av tidigare och pågående projekt i Sörmland
- Samtids- och framtidsplanering

4 Resultat: tre möjliga spår för genomförandeprojekt

Efter att ha utforskat, började vi tolka och förstå möjliga utvecklingsområden. Utifrån att kombinera behov med kontext fann vi tre intressanta spår för möjliga etableringsidéer.

Spår 1: Lager- och logistikhubb

Spår 2: En lokal för samverkan mellan aktörer med liknande behov

Spår 3: Starta upp ny verksamhet genom samverkan, med fokus innovation

4.1 Spår 1: Lager- och logistikhubb

Tidigt i utforskandefasen framkom det att en stor utmaning för små livsmedelsproducenter och förädlare är lagringsmöjligheter och en hållbar och kostnadseffektiv logistik/distribution. Nedan presenteras övergripande lärdomar från genomförda utforskande samtal, workshops, inläsning av tidigare insamlat material osv.

Nyköpings kommun

Under samma period som förstudien påbörjades pågick diskussioner inom Nyköpings kommun om ett mindre logistikcentrum för lokala livsmedelsproducenter, för att möjliggöra ökad användning av lokalproducerade råvaror i de offentliga köken. Därtill har frågan om beredskapslager och egen livsmedelsproduktion i kommunen / länet fått höjd prioritet.

Kommunen ser det som en nyckelfråga att det etableras en förvaringsanläggning i närområdet, för att skapa ett nav för närproducerade varor. På så sätt kan man effektivisera leveranser och slippa hantera små kvantiteter vid olika tidpunkter. I det längre perspektivet förbättras möjligheten att höja livsmedelsberedskapen.

Måltidsservice i kommunen ser behov av att små producenter hittar sätt att samnyttja maskiner (t.ex. skalmaskiner) för att i nästa steg underlätta större inköp för kommunen. Det tar för mycket tid i anspråk att bereda oskalade råvaror från många små leveranser.

Man ser ett stort värde i att utveckla logistik för ordinarie måltidsverksamhet.

Föreningen Sörmlandsäpplen

Äppelodlare har uttryckt behovet av förvaringsmöjligheter för frukt innan leverans samt att leverans av egen skörd tar mycket tid och är ineffektivt. Bästa lösningen i dagsläget är att ”passa på” att skicka med, när annan leverans för annan produkt redan är planerad och passerar. Diskussioner förs om någon typ av gemensam specialkylager anpassat för just äpplen, där bibehållen kvalitet vid lagring är en nyckelfråga.

Sörmlands matkluster – representant för småskaliga producenter och förädlare

Vid samtal med tre projektledare inom Sörmlands matkluster framkommer det att man i tidigare projekt har genomfört intervjuer och workshops kring producenter och förädlares behov i sin verksamhet. I underlag från tidigare projekt påtalas just utmaningar för en hållbar logistikkedja och lagringsmöjligheter.

Dessutom pågår två projekt för att förbättra möjligheterna för lager och logistik.

- 1) ”Lokal mat i offentliga kök”: Sörmlands Matkluster leder arbetet där tre kommuner, lokala matproducenter och ett techföretag arbetar tillsammans för att ta fram en digital lösning för offentliga affärer. Den tekniska kompetensen och byggandet av den digitala lösningen görs av företaget bakom tjänsten FarmUp. Eskilstuna, Gnesta och Strängnäs kommun deltar i projektet och syftet är att fler kommuner ska kunna ansluta sig framöver. Nyköpings kommun deltog i en förstudie, men står utanför projektet då det finansieras av Leader Södermanland (<https://leadersodermanland.se/projekt/lokal-mat-i-offentliga-kok/>)

- 2) ”Gemensam försäljning och logistik i Sörmland”: Syftet med projektet är att Sörmlands Matkluster vill skapa en affärsmodell för gemensam försäljning av livsmedelsprodukter som är producerade och/eller förädlade i Sörmland. Målet är ökad lönsamhet och effektivare hantering av marknadsföring, försäljning och mikrologistik bland de deltagande företagen. Utvecklingsarbetet tar sin utgångspunkt i att var för sig är företagen för små för att kunna skapa effektiva säljkanaler, transporter och lagerhållning eller möta en större marknad. Genom samordning i en gemensam märkning kan vi växa tillsammans, befintliga företag kan öka sin produktion och nya företag kan beredas plats. (<https://matkluster.se/gemensam-forsaljning-och-logistik-i-sormland/>)

I samråd med projektledare för de pågående initiativen har vi landat i Christineholm skulle kunna vara en lämplig plats, men fokus ligger på att Sörmlands matkluster ska slutföra projekten i sin helhet och är i detta skede ej redo att etablera hubbar. Matklustrets projekt för att fastställa lämpliga platser för nav förväntas vara klart i april 2025.

Grossistaktörer

Som alternativ till de projekt som pågår finns intresse hos Mylla att genomföra ett pilotprojekt i Sörmland, vilket skulle kunna vara just på Christineholm. Det krävs en lokal organisation för att utveckla konceptet, då Mylla idag har sin hemvist framför allt i Skåne.

Vid samtal med Mylla bjöd vi in projektledare från Sörmlands matkluster för att skapa mervärde till pågående arbete och möjlighet att beakta alternativ till de företag man redan jobbar tillsammans med.

4.1.1 Resultat spår 1 Lager- och logistikhubb

Det finns ett erkänt behov av en lagringsanläggning, med många intressenter som utforskar potentiella platser och distributionslösningar. Grossisterna har behov av lager för lokal mat för att möta framtida krav i upphandling av offentliga måltider och de små producenterna ser ekonomiska fördelar av att dela en plats för lager och samordnad logistik. Etablering av ett lagrings- och logistiknav i Sörmland är en högaktuell fråga och plats för etablering finns att tillgå på Christineholm. Lämplig plats och byggnad kan till exempel vara Spånga Ladugård, som har hög tillgänglighet för såväl lastbilar som personbilar (<https://maps.app.goo.gl/hpb2S6GJ7ojwnJFN9>). I och med att denna förstudie tar slut december 2024 är det för tidigt att stänga detta spår, men det sätts på paus fram till att det projekt som pågår i Sörmland matkluster har avslutats. Observera att vi under projektet ej har identifierat aktör för att driva detta, vilket är kritiskt för att etablera en lager- och logistikhubb på Christineholm.

4.2 Spår 2: En lokal för samverkan mellan aktörer med liknande behov

Det finns behov av en flexibel lokal som är lätt att livsmedelsklassa och godkänna, men som också kan användas för olika ändamål som utbildning, produktion och lagring. Möjligheten att dela lokaler och utrustning mellan olika aktörer kan minska kostnader för den enskilde aktören och kan effektivisera verksamheten, men kräver genomtänkt planering och tydlig struktur.

Utgångsläget för Christineholm är att inte äga verksamhet, men att ge engagemang, vilket innebär att det måste finnas en utpekad hyresgäst som står på kontraktet.

Olika aktörer uttrycker varierande behov och syften till att dela lokal. Det finns önskemål om en plats att ses och producera tillsammans för ökad social samvaro, en plats att hyra in sig på några dagar om året för att effektivisera sin produktion, en plats att dela på ”dyra maskiner” för liknande produktion mm.

Under 2024 har investeringsviljan inom foodtech minskat till följd av samhällsekonomiska läget. Flertalet småföretag har avvecklats och större etableringar har gått i konkurs. Det är en svår tid för små aktörer att ”ha råd” med flytt till en ny lokal, även om viljan finns. Det försvårar för en aktör att axla rollen som samordnare för att öppna upp till gemensamma lokaler.

4.3 Resultat spår 2 En lokal för samverkan mellan aktörer med liknande behov

En lokal bör designas för att vara flexibel och anpassningsbar för olika ändamål. Det är av stor vikt att tänka långsiktigt kring flöden och materialval redan från början. En gemensam lokal kan skapa synergier och ekonomiska fördelar, men kräver tydlig ledning och struktur för att möta olika aktörers behov.

Respektive producent behöver ta ett stort ansvar för sina processer och för att få sin verksamhet livsmedelsgodkänd. Man ska kunna skilja på sina lager och särskilda maskiner, och varje steg i processen behöver vara dokumenterad för att säkerställa en säker lokal. Lokalen kan också fungera som lager för råvaror och färdiga produkter och producenter kan ha gemensamma lösningar för distribution, något som ofta är en utmaning. På Christineholm finns även en etablerad Gårdsbutik som kan nyttjas som försäljningslokal. Events och andra marknadsföringsaktiviteter kan också samordnas. Lokalen bör kunna användas för workshops och utbildningar, vilket stärker både samarbete och kompetensutveckling samt kan bli ytterligare en intäktskälla.

Christineholms lokaler kan anpassas till ett livsmedelsgodkänt kök men det kräver stora investeringar, vilket kan möjliggöras om rätt samarbetspartner dyker upp. Som hyresvärd kan Karin och Johan bistå med värdehöjande insatser såsom gedigna kontaktnät, eget engagemang, medlemskap i Sörmlands Matkluster, kunskaper om att bedriva verksamhet och en nära dialog med kommunen.

Det är en svår tid för små aktörer att ”ha råd” med flytt till en ny lokal. Detta minskar intresset och möjligheten för uppbyggnad av en livsmedelshubb baserad på en lokal för aktörer med liknande behov. Därtill är slutsatsen att en eller två aktörer behöver själva kunna bära hyran och vara villiga med det adderade ansvaret som krävs för att flera aktörer ska kunna använda lokalen, det ställer högre krav på livsmedelssäkerhet och dess processer.

För att fortsätta denna idé behöver Cole's Nordic växa och ha ökade resurser för att axla rollen, vilket inte är genomförbart i dagsläget.

Kunskap finns nu hos Karin och Johan att lyfta in denna aspekt vid eventuella framtida uthyrning och etableringar av annan livsmedelsproducent än Cole's Nordic.

4.4 Spår 3: Starta upp ny verksamhet genom samverkan - fokus innovation

Spår 3 handlar om möjligheten att Karin och Maria startar upp en ny verksamhet. Utforskandefasen pekade mot inomhusodling och frystorkning som högtintressanta inriktningar och då med fokus lokalt producerade råvaror/produkter. Genom att kombinera teknik, innovation och samarbete vill vi adressera möjligheten att möta efterfrågan på både beredskapsprodukter och hållbara livsmedel.

1) Inomhusodling och lokala samarbeten:

Christineholm har tidigare (år 2020-2021) haft en småskalig produktion av 'microgreens' och ett visst intresse finns fortsatt kvar gällande att starta upp en ny verksamhet, men då i mer konkurrenskraftig skala. Lärdomarna är att detta kräver stora resurser och därför skall det finnas ett mycket tydligt business case och intresse för samarbete från annan aktör. Lokala ICA-handlare, Campus Nyköping och MDU identifierades som potentiella samverkanspartners för att stärka innovation och skapa exempel på närproducerad mat. Agtira är en högtintressant samarbetspartner i detta, men företaget har under 2024-2025 fokus på uppstart av sina första anläggningar och ser möjligheter till mer spridda etableringar långt senare in i framtiden.

2) Frystorkning och/eller fermentering:

Såväl Karin som Maria fick under förstudiens genomförande upp intresset för frystorkning som metod. Erfarenheten från Christineholms gårdsbutik är att produkter med lång hållbarhet förenklar allt från lagerhållning och försäljning. Frystorkat har även fått ökat fokus i samhället utifrån efterfrågan på beredskapsmat.

- Frystorkning är en strategiskt viktig teknik för att förlänga hållbarheten på livsmedel och skapa produkter med hög beredskapspotential.
- Identifierade målgrupper inkluderar småskaliga producenter (t.ex. medlemmar i Föreningen Sörmlandsäpplen) och nya marknader såsom regioner och kommuner för att skapa beredskapslager utifrån redan tillgängliga råvaror/produkter och närsamhällets behov på beredskapslager.
- Christineholm, med sin solcellspark, ger en energismart bas för verksamheten. Frystorkens drift kan delvis täckas av solenergi för att minska kostnaderna i denna energikrävande process/produktion.
- För att säkerställa lönsamhet krävs kontinuerlig användning av frystorken, både för produktion och uthyrning. Kombinationen av intäktsströmmar från egna produkter och tjänster till externa aktörer kan bidra till att möta denna utmaning. Livsmedelsanpassad lokal behövs för att uppfylla regler och tillstånd.
- Som komplement eller alternativ är även fermentering ytterligare en intressant och relevant metod för att förlänga hållbarheten på livsmedel och öka förädlingsgraden. Maria har i sitt bolag testat produktion och försäljning av fermenterade produkter. Vi utforskade

potentiella samarbeten med ex Liura, Nils Oscars Bryggeri och Warbro Kvarn för att se vilka råvaror som finns tillgängliga i Sörmland. Coles Nordic genomförde experiment på sojasås av svinn, miso på sörmländska bönor och annat.

4.4.1 Resultat spår 3 Starta upp ny verksamhet genom samverkan - fokus innovation

Frystorkning, fermentering och inomhusodling är innovativa lösningar som kan attrahera aktörer och skapa mervärde. Långsiktig lönsamhet förutsätter en kombination av egen produktion och externa tjänster. Marknadsundersökning och teknisk utvärdering är nästa steg för att säkerställa att verksamheten blir hållbar.

Christineholms geografiska läge och tillgång till solenergi stärker genomförbarheten.

Frystorkning och inomhusodling kräver båda stora investeringar, och lönsamheten finns först om många år. Vi bedömer att vi inte är i rätt fas i livet just nu att dra dessa spår framåt. Dock ser vi både frystorkning och fermentering som fortsatt relevanta spår men behöver då ytterligare samarbetspartners.

5 Lärdomar för en etablering

5.1 Småskalig producent – Marias reflektioner (Cole's Nordic)

Efter min utbildning till trädgårdsmästare ville jag utveckla drycker och började i liten skala hemma. Jag testade mina produkter på potentiella kunder och märkte snabbt att en av de största utmaningarna var att hitta en godkänd lokal som passade mina behov. När jag kontaktade Christineholm uppstod möjligheten att utveckla en livsmedelslokal. Under processen insåg vi att många andra små producenter hade liknande utmaningar, vilket ledde till att vi påbörjade denna förstudie tillsammans. Strax därefter fick jag möjlighet att ta över en verksamhet som inkluderade en egen lokal, vilket förändrade mina förutsättningar. Här delar jag med mig av de lärdomar jag har gjort som småskalig livsmedelsproducent.

Jag trodde först att en delad lokal skulle vara en bra lösning för att minska kostnaderna och förenkla processen att få en godkänd livsmedelslokal. Men jag insåg snabbt att utmaningarna är många.

Hyreskostnad och fördelning av ansvar: En viktig insikt är att det bästa är om en eller två aktörer huvudsakligen står för lokalens kostnader. Att förlita sig på att fler hyresgäster delar på kostnaderna kan bli riskabelt, eftersom det kräver att behoven och utrustningen stämmer väl överens. Andra hyresgäster bör snarare ses som en bonus än en nödvändighet. Det är också en ”riskabel” målgrupp, ofta är små producenterna själva i sin verksamhet och det räcker med en flytt, ett nytt jobb eller något annat som ändrar alla förutsättningar för verksamheten.

Lokalens placering och logistik: Ett kylrum är ofta en flaskhals i produktionen. På Christineholm kunde jag till exempel använda en jordkällare för detta, vilket fungerade bra men krävde många fysiska lyft och förflyttning i bil. Så länge produktionen är liten gör det inget om lokalen har tex en trappa, men växer produktionen blir trappan plötsligt ett stort hinder.

Lokalens omgivning och dess påverkan: Om lokalen ligger i ett bostadsområde, som i mitt fall, kan det leda till utmaningar. Emballage och annat material måste snabbt tas om hand, och även dofter från verksamheten kan skapa irritation. Planering av varuflöden och god ventilation är viktigt, men kan vara svåra att förutse.

Budget och kostnader för inredning: För att inreda ett kök med ny utrustning och möblemang krävs en investering på cirka 200 000-300 000 kronor. Detta inkluderar grundläggande (nya) inventarier och anpassningar för att uppfylla livsmedelslagens krav. Detaljerad uträkning för denna budgetpost finns tillgänglig vid förfrågan.

Betalningsvilja/möjlighet:

Småskaliga producenter arbetar ofta med små marginaler, vilket gör det svårt att bära kostnaden för en dagshyra, även om den är låg. En enda dags hyra kan i vissa fall äta upp hela produktionens vinst. Dessutom, om verksamheten växer och går bra, är det troligt att producenten vill investera i en egen skräddarsydd lokal och process. Det innebär att man som hyresvärd riskerar att förlora en hyresgäst om denne är framgångsrik. Är den inte framgångsrik – vill den fortsätta?

Marknadsrespons och produktutveckling: När jag började sälja mina produkter på marknader och i butiker i Nyköping märkte jag att kunderna ofta vill förstå produktens användningsområde tydligt. Provs smakningar blev en viktig del av försäljningsprocessen, men de tar tid och gör det svårt att skala upp. Lönsamheten per produkt är låg, vilket betyder att det krävs volym för att skapa en hållbar verksamhet.

Planering av produktion, försäljning och distribution: Som ensam producent behöver jag balansera produktion, försäljning och distribution noggrant. Varje gång jag ökar produktionen behöver jag också hitta fler försäljningskanaler och se till att distributionen fungerar.

Framåtblick: Dessa (och många andra!) lärdomar har varit en viktig del av min resa, att driva en småskalig produktion är svårt – för att få den lönsam krävs ofta mycket tid, pengar och ett hårt pannben. Det är lätt att fastna i att se alla möjligheter till intäkter som bra idéer, men det leder ofta till splittring och stress. Coles Nordic behåller sin lokal i Nyköping fram till Q3 2025, sedan ska ett nytt kapitel öppnas och vad det innehåller vet vi inte riktigt än. Eventuellt flyttas produktionen till samarbetspartners. Att vara en del av en plats som Christineholm är fortfarande lockande för mig, då det är ensamt att vara småskalig, men också i det att det finns så mycket synergier mellan olika aktörer.

Specifika idéer för gemensamma resurser jag ser stort potential i:

- Gemensam etiketteringsmaskin
- Mobilt produktionskök likt MatVärden i Gävleborg
- Gemensam flaskningsutrustning för drycker

5.2 Hyresvärden – Karins reflektioner (Christineholm)

De utmaningar vi stött på gällande att hitta livsmedelsaktörer intresserade av en etablering påvisar att företagsklustret inte kan avgränsas till livsmedel, men att vi däremot kan lyfta in det perspektivet vid andra etableringar. Det kan till exempel vara att när vi utvecklar en lokal för en större verksamhet undersöka om vi kan ”passa på” att utveckla mindre närliggande

lokal för livsmedelsklassning, för att minska investeringskostnaderna för oss som hyresvärd, och därmed möjliggöra en lägre hyresnivå.

Samhällsutveckling under denna tid har gått från 'wow' till konkurser inom foodtech och småskalig produktion. Det visar på hur viktigt det är att efterfråga en hållbar ekonomisk plan inför en potentiell etablering. Det täta samarbetet med Maria och Coles Nordic har visat på hur snabbt de ekonomiska förutsättningarna kan skifta likväl som fokus och inriktning på produktionen kan svänga om och skapa nya behov.

Det vi har hunnit lära från redan etablerade verksamheter i företagsklustret är de positiva effekterna som en besöksverksamhet, som Vacker Vardag, ger. Flödet av besökare har inneburit en ökad försäljning i vår egen gårdsbutik trots minskning i köpt reklamplats i social media. Det innebär ett ökat värde för en producent att finnas just på Christineholm, då möjlighet ges till en snabbare varumärkeskänedom och potential att nå nya kunder bara av att synas i området och göra reklam för varandras verksamheter.

Om vi väljer att starta upp egen produktion har Christineholm konkurrensfördel i och med att vi har både produktionsmark och lokaler med plats för ny verksamhet. En idé som tillkommit under förstudien slutfas är att följa utvecklingspotentialen kring hampa, som är en multifunktionell växt med stor framtidspotential i såväl odlings- som förädlingsmöjligheter. Kontakter är redan etablerade och dialog kommer att fortgå.

Det utökade nätverket och alla nya kontaktytor som byggts upp under förstudien gör att vi är mer redo att aktivera dessa när ny kontakt med potentiell livsmedelsaktör uppstår. På så sätt kan vi skapa mervärde och driva utveckling i samverkan. För att tydliggöra detta ska vi förbättra hemsidan med de värden som Johan och Karin ger, utöver de värden företagsklustret och den geografiska platsen ger.

6 Sammanfattande diskussion

Förstudien har tjänat som ett värdefullt verktyg för att skapa insikter om möjligheter och utmaningar kring att etablera en livsmedelshubb på Christineholm. Slutsatserna är direkt användbara för att stödja både Christineholms utveckling som hyresvärd och för Cole's Nordic framtida tillväxt.

6.1 Nyta för Christineholm

För Christineholm har förstudien identifierat nyckelfrågor och potentiella strategier för att skapa nya verksamhetsområden som stärker affärsnyttan:

1. Förståelse för hyresstrukturen: En lyckad etablering av en livsmedelshubb kräver en huvudaktör, som kan ha ett långsiktigt ansvar för lokalerna, medan andra hyresgäster bör ses som tillfälliga eller kompletterande aktörer.
2. Flexibilitet i lokalutformning: För att attrahera fler aktörer är det viktigt att lokalerna utformas för flera användningsområden, t.ex. produktion, lagring och utbildning, vilket kan öka intäktsmöjligheterna.

3. Möjlighet till diversifiering: Genom att utforska innovativa verksamheter som frystorkning och inomhusodling kan Christineholm stärka sin profil som en modern och hållbar producent /förädlare vid sidan om rollen som hyresvärd.
4. Värdet av nätverk och samverkan: Den ökade kontaktytan med kommuner, matkluster och andra aktörer har gett Christineholm mycket bättre förutsättningar att attrahera framtida hyresgäster och samarbetspartners.

6.2 Nyttan för Cole's Nordic

För Cole's Nordic har förstudien klargjort vilka steg som krävs för att företaget ska växa på ett hållbart sätt:

1. Ekonomisk hållbarhet: Insikten att gemensamma lokalerna kan minska initiala kostnader men kräver stabil tillväxt och långsiktig planering för att bli en lönsam lösning.
2. Varumärkesbyggande: Cole's Nordic kan dra nytta av synergier med andra aktörer på Christineholm för att stärka sitt varumärke och sin marknadsnärvaro.
3. Innovativa metoder: Frystorkning och fermentering har identifierats som relevanta områden för vidareutveckling, med potential att skapa både nya produkter och en hållbar framtid för företaget genom nya intäcksströmmar.
4. Nyttan av samarbeten: Bolaget bör prioritera partnerskap med aktörer som kan bidra till ökad lönsamhet och nya marknader.

Rekommendationer för nästa steg

1. Christineholm: Fokusera på att utveckla en flexibel och ekonomisk hållbar lokalstruktur som attraherar långsiktiga hyresgäster och stärker varumärket som ett innovativt företagskluster.
2. Cole's Nordic: Investera i strategiska samarbeten och innovativa förädlingsmetoder för att säkerställa bolagets relevans och tillväxt i en konkurrensutsatt marknad.

6.3 Rekommendationer till projektets primära målgrupper

1. Kommuner och regioner (beslutsfattare)

- Stärk samverkansmöjligheter för lokal livsmedelsproduktion: Underlätta dialog och samarbete mellan småskaliga producenter och offentliga aktörer. Skapa incitament för lokala upphandlingar och byggekraft för att inkludera små producenter i offentliga måltidslösningar.
- Investera i infrastruktur: Stöd etableringen av flexibla och delade livsmedelslokaler samt logistikcentrum för små producenter. Detta kan förbättra livsmedelsberedskap och gynna regionala matstrategier.

- Möjliggör innovationsprojekt: Tillhandahåll finansiering och resurser för teknologier som frystorkning och inomhusodling, vilka kan stärka småskaliga producenters konkurrenskraft och hållbarhet.

2. Småskaliga livsmedelsproducenter

- Dra nytta av samverkan och delade resurser: Samarbeta med andra producenter för att dela kostnader för lokaler, utrustning och logistik. Detta kan minska ekonomisk press och skapa nya möjligheter för tillväxt.
- Utvärdera långsiktiga affärsmodeller: Fokusera på ekonomisk hållbarhet genom att utveckla strategier för att hantera kostnader, produktion och distribution. Säkerställ att varje steg i verksamheten har potential för lönsamhet.
- Utforska nya teknologier och metoder: Delta i pilotprojekt och samarbeten inom innovation, såsom frystorkning eller fermentering, för att öka produktutbud och öka varumärkets värde på marknaden.

3. Branschorganisationer och nätverk inom mat och livsmedelsproduktion

- Bygg centraliserade kunskapsplattformar: Skapa samlade resurser för information, erfarenhetsutbyte och teknisk vägledning som kan stöta små producenter och hyresvärdar. Säkerställ att nya projektmedel inte går till arbeten som är snarlika vad som redan genomförts av annan aktör, utan möjliggör vidareutveckling av redan inhämtad kunskap.
- Stöd etablering av nav och hubbar: Identifiera och prioritera geografiska strategiska platser som Christineholm för utveckling av regionala livsmedelshubbar. Erbjud rådgivning och koordinering.
- Driv på innovationsarbetet: Koordinera projekt som utforskar nya teknologier och affärsmodeller. Främja initiativ som stärker små producenters tillgång till marknader, logistik och teknik.

7 Avslut

Tack Leader Sörmlandskusten för möjligheten att ”tänka efter före”.

Den dagen en aktör är redo att satsa är Christineholm en mycket bra partner och plats för utveckling av livsmedelsproduktionen i Sörmland. Vi fortsätter resan med utvecklingen av ett företagskluster och dörren står fortsatt öppen för inriktning till en livsmedelshubb, men förstudien visar att vi inte, utifrån dagens förutsättningar, kan genomföra etablering av en livsmedelshubb.