

# Distribution och lagerhållning av Sörmlands äpplen

En förstudie gjord 2025-2026



# 1. Sammanfattning

Detta är slutrapporten av förstudien om gemensam hantering, lagring och sortering av äpplen i Sörmland. Initiativtagarna till projektet är tre äppelgårdar i Sörmland: Valinge Gård, Hem till Forssa och Tiefensees äppelodling. Projektledare har varit Tomas Skoog (Hem till Forssa) och Jenny Gullstrand (Valinge Gård)

Syftet har varit att undersöka förutsättningarna för att etablera en gemensam logistikhubb – med kyl- och lagringskapacitet, sortering/packeri och samordnade transporter – som kan samla volymer från flera odlare. Målsättningen är att stärka odlarnas lönsamhet och konkurrenskraft och göra sörmländska äpplen mer tillgängliga på marknaden.

Förstudien bygger på intervjuer och möten med odlare i Sörmland, rådgivare, utrustningsleverantörer och transportörer, samt studiebesök i Skåne, på Gotland och i Åtvidaberg. Vi har pratat med ett flertal potentiella kunder – dagligvaruhandel (ICA, Coop, Hemköp), kommuner, grossisten Grönsakshallen Sorunda och olika musterier/förädlare – samt gjort ekonomiska kalkyler för investering, drift och olika lokalalternativ.

Resultatet är tydligt: efterfrågan på lokal frukt är större än den volym som idag kan levereras från sörmländska odlare. Kommuner, butiker, grossister och restauranger uttrycker ett uttalat intresse för mer sörmländska äpplen, både som ätfrukt (klass 1–2) och som industrifrukt till must och annan förädling. Den begränsande faktorn är volym, logistik och struktur – inte marknaden. Förstudien visar också att den totala produktionen av äpplen från de tre medverkande gårdarna i projektet (Valinge Gård, Tiefensee fruktodling och Hem till Forssa) bedöms öka stadigt fram till 2031, då de tillsammans beräknas ha ca 78 ton skörd, varav ca 55 ton klass 1–2 lämpar sig för gemensam lagring och sortering. Det finns dessutom potential att ansluta fler odlare i regionen och på sikt avsevärt öka den totala volymen äpplen i Sörmland utan att mätta marknaden.

En detaljerad genomgång av dagens flöden på gårdsnivå visar flera flaskhalsar: små volymer per sort, brist på försortering, avsaknad av kamerabaserad sortering, tung intern logistik och svårigheter att bemanna effektivt när varje odlare arbetar var för sig. Genom ett gemensamt lager med standardiserade bingar, samordnade inleveranser, bättre sorteringsutrustning (inklusive transportband och på sikt kamerateknik) samt planerade utleveransdagar bedöms hanteringen kunna bli både effektivare och mer kostnadseffektiv. En målsättning är att den totala kostnaden för lagring, sortering, transport och försäljning ska kunna hållas under 7,50 kr/kg, vilket bedöms vara rimligt med utgångspunkt i våra kalkyler och i jämförelser med etablerade fruktaktörer.

När det gäller lokalisering framträder Flen som den mest strategiska platsen för en långsiktig etablering. Flen ligger centralt i förhållande till de tre initiativgårdarna och har goda transportvägar mot både Sörmland och Stockholmsområdet. Förstudien har jämfört tre huvudalternativ:

- hyra befintlig lokal och externa kylcontainers,
- hyra in sig i lokal med färdig kyl- och sorteringslösning via extern aktör,
- investera i egen byggnad med kylrum (ULO-förberett) nära en av odlingarna.

Det alternativ som ligger nära till hands och skulle vara enklast att starta upp är alternativ 2, tillsammans med GTS Frakt. För att gå på detta alternativ behöver vi ha närmare diskussioner och gemensamma kalkyler, vilket vi inte har haft möjlighet till i denna förstudie.

Om vi inte går på alternativ 2, visar våra beräkningar att hyrd lokal och kylcontainers (alternativ 1) är ekonomiskt mest fördelaktigt under uppstartsfasen då volymerna är lägre. Efter några år, när skörden ökar, blir det mer lönsamt att investera i egen byggnad och eget kylrum (alternativ 3), förutsatt att volymen fortsätter växa och att fler odlare ansluter. Förstudien pekar därför på en etappvis utveckling: start i hyrd lokal/kylkapacitet, med plan för övergång till egen anläggning när volymer och finansiering tillåter.

På organisationssidan har vi jämfört olika driftformer för ett framtida samarbete; kooperativ/ekonomisk förening, aktiebolag, SVB och en kombination av aktiebolag och ekonomisk förening. Utifrån dialoger med bland annat Coompanion och Almi samt erfarenheter från andra producentorganisationer är vår samlade bedömning att ett aktiebolag ger den tydligaste strukturen för ägande, ansvar och beslutsfattande, samtidigt som det är mer attraktivt för investeringar. Andra odlare kan köpa tjänster (lagring, sortering, försäljning) utan att behöva vara delägare. På sikt kan detta kompletteras med en föreningslösning om man vill bredda delaktighet och tillgången till vissa stöd. Oavsett form är det avgörande med tydliga avtal kring ägande, risk och utträde.

För att den gemensamma anläggningen ska kunna möta kundernas krav krävs ett enkelt men robust kvalitetssystem. Förstudien rekommenderar att varje odlare på sikt arbetar mot IP Frukt & Grönt som bas, med EU-ekologiskt och KRAV där marknaden efterfrågar det. Det gemensamma lagret behöver registreras som livsmedelsanläggning, ha HACCP-baserad egenkontroll samt rutiner för rengöring, skadedjurskontroll, spårbarhet och återkallelse. Ekologisk hantering kräver dessutom egen certifiering i ledet efter odlaren. Systemet kan byggas stegvis, med enkla digitala register och manuell märkning i början och mer automatisering (t.ex. streckkoder/QR-koder) när volymerna ökar.

Finansieringsmässigt ser vi goda möjligheter att kombinera olika stöd: investeringsstöd via Jordbruksverket/Länsstyrelsen, kompletterande stöd och lån via exempelvis Almi, Sörmlandsbankens stiftelse, Leader och eventuellt vissa EU-program. Om vi skulle kunna få ytterligare stöd kopplat till beredskap och självförsörjning skulle det kunna vara en avgörande del för att ta projektet vidare till genomförande.

Förstudien visar att det krävs mer fördjupat arbete kring finansiering inför en genomförandefas, inte minst om EU-medel ska sökas.

Sammanfattningsvis visar förstudien att:

- **Det finns en tydlig och växande marknad** för sörmländska äpplen i flera kundsegment (kommuner, dagligvaruhandel, grossister, restauranger och förädlare), där efterfrågan i dagsläget överstiger tillgänglig volym.
- **De förväntade volymerna** från de tre initiativgårdarna, tillsammans med potentialen att ansluta fler odlare, skulle kunna vara tillräckliga för att motivera en gemensam anläggning – men våra kalkyler visar att kilopriset för hanteringen blir högre än vår målsättning och för att komma ner till en mer rimlig kostnad krävs fler planterade träd och en större skörd.
- **En stegvis etablering** rekommenderas: start i hyrd lokal/kylkapacitet och enklare sorteringslösning, med sikte på egen byggnad och ULO-förberedd kyl när volymen

nått en tillräcklig nivå. Alternativt samarbetar vi från start med transportföretaget GTS och startar anläggningen i deras lokaler.

Flen pekas ut som förstahandsalternativ för lokalisering.

- **Ett aktiebolag** föreslås som grundläggande organisationsform för det gemensamma bolaget, med möjlighet att senare komplettera med kooperativa inslag om man vill bredda ägande och medverkan.
- **Ett gemensamt kvalitetssystem och en tydlig tjänstemodell** (lagring, sortering, försäljning mot avgift per kg/pallplats samt medlems-/startavgift) är centrala för att skapa en rättvis, transparent och ekonomiskt hållbar struktur för både grundare och anslutna odlare.
- En osäkerhetsfaktor för att ta nästa steg i projektet är att den **volym av äpplen som vi producerar i Sörmland inte möter odlarnas förväntningar på en rimlig hanteringskostnad** för att kalkylerna och marginalen i bolaget skulle kunna bli hållbara.
- Ytterligare en osäkerhet ligger i **finansieringen av verksamheten**, som vi kan konstatera blir högre än vad vi trodde i början av projektet. Det finns stora risker i etableringen för några få delägare som skulle behöva satsa mycket pengar.

Nästa steg blir att, tillsammans med berörda odlare och samarbetspartners, fatta beslut om när och om vi tar nästa steg mot en gemensam anläggning. I det fall är nästa steg att bestämma organisationsform och lokalisering, färdigställa en gemensam affärsplan och tjänsteprislista, säkra finansiering för en första etablering och fortsätta dialogen med kunderna. Målsättningen är att kunna påbörja en gemensam praktisk hantering av äpplen inom de närmaste åren och därefter skala upp verksamheten i takt med att volymerna i Sörmland växer.

## 2. Inledning

Sörmland har en växande produktion av äpplen, med flera nya odlare och ökande volymer. I nuläget sker lagring och sortering huvudsakligen i mindre anläggningar på gårdsnivå, vilket skapar utmaningar i form av ojämn kvalitet, bristande lagringskapacitet och svårigheter att nå större kunder som kräver jämn volym och kvalitet.

Projektet, som finansieras av Leader Södermanland och Leader Sörmlandskusten, Jordbruksverket och EU, syftar till att undersöka möjligheterna att etablera en gemensam hubb för lagring, sortering och distribution av äpplen i Sörmland.

I arbetet med förstudien har vi fått lärdomar och rekommendationer från befintliga producentorganisationer, andra odlare, rådgivare, kunder och samarbetspartners.

Förstudien har genomförts genom:

- Samtal och möten med fruktodlare i Sörmland och medlemmar i Föreningen Sörmlandsäpplen.
- Rådgivning och samtal med Coompanion, Almi, Länsstyrelsen, Tillväxtverket, Vinnova och andra aktörer samt äppelrådgivare Fredrik Björklund från Henselmans Aardbeiplanten.

- Studiebesök i Skåne (Kattviks fruktodling och Hovs Hallar Blåbär), Gotland (Almedalen och Honung Gotlandica) samt möten med Äppelriket, Söderö Gård, Reuterdahls på Österlen mfl
- Möten och samtal med potentiella kunder, bland annat Grönsakshallen Sorunda, Axfood, Coop, Vrena Grönt, Nyköpings och Katrineholms kommun samt Matlust i Södertälje. Vi har även haft flera samtal med andra odlare i landet, bland andra Livsträdgården och Stora Juleboda gård på Österlen, Ranviks trädgård i Båstad samt Säby frukt i Enköping.
- Möten och samtal med utrustningsleverantörer som Sarloos Sverige AB, ABM maskiner, Coolex med flera.
- Utbildning i livsmedelssäkerhet med Per Nilsson från Profox för att förbereda gemensamma rutiner och system, via Föreningen Sörmlandsäpplen.
- Ekonomiska kalkyler för olika investeringsnivåer (byggnation, packeri, inventarier och containerlösningar).
- Besök i flera olika lokaler som skulle passa för vårt ändamål, samt möte och samtal med olika transportbolag.

### 3. Produktions- och flödesanalys för äppellogistik

För att kunna hitta en fungerande modell för ett gemensamt lager, packeri och distributionsplats för äpplen i Sörmland, har vi valt att först titta på hur det ser ut i nuläget, för att därefter hitta förbättringspunkter och rekommendationer framåt.

#### Kartläggning av nuvarande logistikflöden

Dagens äppelflöde i Sörmland bygger på att varje gård hanterar plockning, lagring, sortering och försäljning på egen hand. Nedan beskrivs flödet så som det fungerar på exempelgården Valinge Gård, vilket är representativt för flera odlare i regionen.

##### 1. Plockning

Äpplena plockas manuellt i bingar om cirka 300 kg. Plockningen startar i slutet av augusti och avslutas vanligtvis i början av oktober. Äpplena plockas när de nått plockmognad, vilket varierar mellan olika sorters äpplen, från tidiga till sena sorter.

Frukten delas direkt vid plockning i olika kvaliteter:

- **Klass 1 och 2** plockas tillsammans i bingen.
- **Industrifrukt (klass 3)** plockas i separata backar för att undvika att skadad eller ful frukt hamnar i långtidslagret.

##### 2. Lagring

Samma dag som frukten plockas placeras bingarna i kylager (2–5°C). Varje bing märks med sort och plockdatum för att skapa spårbarhet och underlätta logistikplanering. Frukten lagras osorterad fram tills beställning inkommit från en kund.

##### 3. Beställningsflöde

Beställningshanteringen skiljer sig tydligt mellan kommuner och övriga kunder, vilket påverkar både planering och logistik.

Kommuner:

Flera kommuner arbetar idag med stående, återkommande beställningar varje vecka. Leverans sker antingen till en gemensam omlastningscentral eller direkt till kommunens olika mottagare såsom skolor och tillagningskök. Denna modell fungerar mycket väl eftersom den ger odlaren tydlighet kring veckans volymer och möjliggör en effektiv planering av sortering, packning och transport.

Övriga kunder:

Till butiker, grossister och andra kunder tas beställningar emot löpande – vanligtvis några dagar till någon vecka före leverans.

Beställningar tas gärna emot per telefon, eftersom det ger möjlighet att direkt stämma av vilka sorter som finns i lager, deras mognadsgrad samt matcha kundens behov med tillgängliga volymer. Detta skapar en flexibel och kundnära process samtidigt som det minskar risken för felbeställningar eller missförstånd.

#### **4. Sortering**

När en beställning kommer tas en bingge ut ur kyllagret och töms upp på sorteringsbordet. Den nuvarande sorteringslösningen hanterar endast storlek och saknar funktioner för försortering eller automatiserad kvalitetsbedömning (kamera). Sorteringen sker manuellt vid två stationer:

- Mindre storlekar tas vid en station, större vid den andra. Äpplena sorteras med max 10 mm gräns i storleksvariation (omkrets).
- Äpplena fylls i gråbackar (SRS-backar). Varje back fylls med 11 kg och märks med sort, storlek och klass.
- Klass 1 och 2 sorteras parallellt och industrifrukt läggs i separat back.

När en pall (24 backar) är fylld placeras den i ett separat kylrum i väntan på utleverans.

#### **5. Försäljning och distribution**

Leverans sker oftast dagen efter sortering:

- Grossister hämtar vanligtvis pallar direkt.
- Butiker och kommuner får leverans via gårdens egna transportbil.
- Följesedel medföljer alla leveranser.

### **Identifiering av flaskhalsar och ineffektivitet**

Kartläggningen visar flera kritiska flaskhalsar i dagens system:

#### **1. Små volymer per sort**

När en gård har för få äpplen av en viss sort fylls inte en hel plockbinge. Detta skapar:

- Extra transporter från odling till kyllager
- Lagring av halvfulla bingar skapar en ineffektiv lagring
- Fler sorteringsomgångar

- Högre tidsåtgång per kilo

## **2. Avsaknad av försortering och vattenbad**

Eftersom det saknas vattenbad och ett transportband där frukt kan försorteras manuellt innan sorteringsbordet når mycket industrifrukt fram till de som sorterar. Detta gör att:

- Sorteringen tar längre tid
- Känsliga äppelsorter kan få stötskador när de välts upp på bordet utan vattenbad
- Arbetsmomenten blir tyngre och mer manuella
- Risk för att dålig frukt hamnar i fel kvalitetskategori ökar

## **3. Avsaknad av automatiserad kvalitetsbedömning**

Mer avancerade sorteringsmaskiner med kamerateknik (färg, form, defekter) skulle:

- Minska manuellt arbete
- Skapa jämnare produktkvalitet
- Minska antalet felklassade äpplen

## **4. Begränsad intern logistik (ingen truck)**

Att enbart ha pallyftare innebär långsamma och tunga förflyttningar. En truck skulle:

- Underlätta hantering av bingar och pallar
- Kortare ledtider i både sortering och lagring

## **5. Variation i sortiment och småskalig produktion**

Sörmland har i dag betydligt mindre äpplevolymer än exempelvis Skåne och det odlas flera sorter vilket gör att det inte blir så stor skörd per sort. Detta innebär:

- Högre hanteringskostnad per kilo
- Mer komplex planering och krångligare försäljning
- Svårighet att samordna lagring och sortering

Vi tror att ett smalare sortiment (färre sorter) skulle underlätta planering, spara tid och göra produktionen mer lönsam.

## **6. Personalkostnader och ojämnt inflöde**

Med dagens små volymer är det svårt att hålla en jämn bemanning. För att undvika outnyttjad personal föreslås:

- Fasta sorteringsdagar
- Samlad intransport från gårdar en gång per vecka
- Samlad utleverans en viss dag

## **Rekommendationer för förbättrade flöden i ett kommande samarbete**

### **1. Gemensamma bingar och standardiserade arbetsflöden**

För att ett gemensamt lager och sorteringscenter ska bli lönsamt tror vi att det krävs en basvolym om minst 3–4 bingar per gård (ca 1 ton frukt). Standardiserade bingar och märkning kommer att vara nödvändigt och kommer att förenkla transporter, lagerhantering och digital spårbarhet.

Vi ser att varje gård behöver ha ett mindre kylrum eller kylvagn för att lagra frukten innan transport till det gemensamma lagret. Vi vill ha en gemensam transport som hämtar bingar på varje gård en gång i veckan under plocksäsong september-oktober.

Det är också viktigt att vi har en gemensam kvalitetsnivå på frukten och bara lagrar in äpplen med bra kvalitet. Exempelvis måste all frukt in i kylkameror inom åtta timmar efter plockning, och man är restriktiv med att plocka in fallfrukt eller skadad frukt. Det är också viktigt att skörda när frukten är plockmogen, vilket varierar för olika sorter.

## 2. Bra sorteringsanläggning med transportband

Ett bra men gärna begagnat sorteringsbord behövs.

Ett vattenbad där frukten hamnar före sorteringen startar skulle minska stötskador och tvätta av frukten på ett skonsamt sätt.

Ett transportband före sorteringsbordet skulle möjliggöra att en person kan sortera bort dålig frukt innan själva sorteringen tar vid, vilket skulle öka kvaliteten och snabba upp processen.

## 3. Investering i kamerabaserad sortering

På sikt skulle vi gärna investera i en bättre sorteringsmaskin med kamera, även om det kanske inte är ekonomiskt hållbart från start. Detta skulle ge en avsevärt högre sorteringshastighet, en bättre precision och möjlighet att sortera på fler parametrar (färg, defekter, mognad).

## 4. Förbättrad intern logistik

Investering i truck (gärna elektrisk) rekommenderas för att snabba upp allt internt materialflöde samt underlätta hantering av bingar och pallar.

## 5. Samordnade transporter och veckoplanering

För ett mer effektivt arbetssätt skulle det vara bra att standardisera beställningar från kunder genom att sätta en fast beställningstid, exempelvis senast måndag morgon, vilket då möjliggör leverans på onsdagen enligt ett veckobaserat flöde.

För att optimera veckoarbetet skulle vi kunna följa strukturen:

- **Måndag:** intransport från odlare och påbörja sortering
- **Tisdag:** fortsätta med sortering
- **Onsdag:** utleveranser (egna bilar + hämtning av transportörer)

Detta minskar toppar och dalar och skapar effektiv personalanvändning.

## 6. Begränsa sortimentet och skapa volymkrav

För att effektivisera sorteringen rekommenderas:

- Ett begränsat antal bas-sorter som de flesta odlare har och efterfrågas av kunderna (ca 5-7 sorter)
- Volymbaserade avgifter eller rabatter (för odlare)  
Detta styr mot större volymer per sort och därmed effektivare flöden.

## 7. Hämtningssystem med kod

Att möjliggöra att transportörer kan hämta pallar utan att personal behöver vara på plats:

- Minskar personalkostnader
- Ökar flexibiliteten
- Skapar snabbare leveransflöden

## 8. Beställningsflöde

För att underlätta beställning från offentlig sektor skulle vi gärna använda oss av systemet Närmast Sörmland där kommuner kan beställa lokal mat på ett automatiserat sätt. Detta system har tagits fram av Sörmlands Matkluster via stöd från Leader Södermanland under 2024.

## 9. Ekologisk vs. konventionell frukt

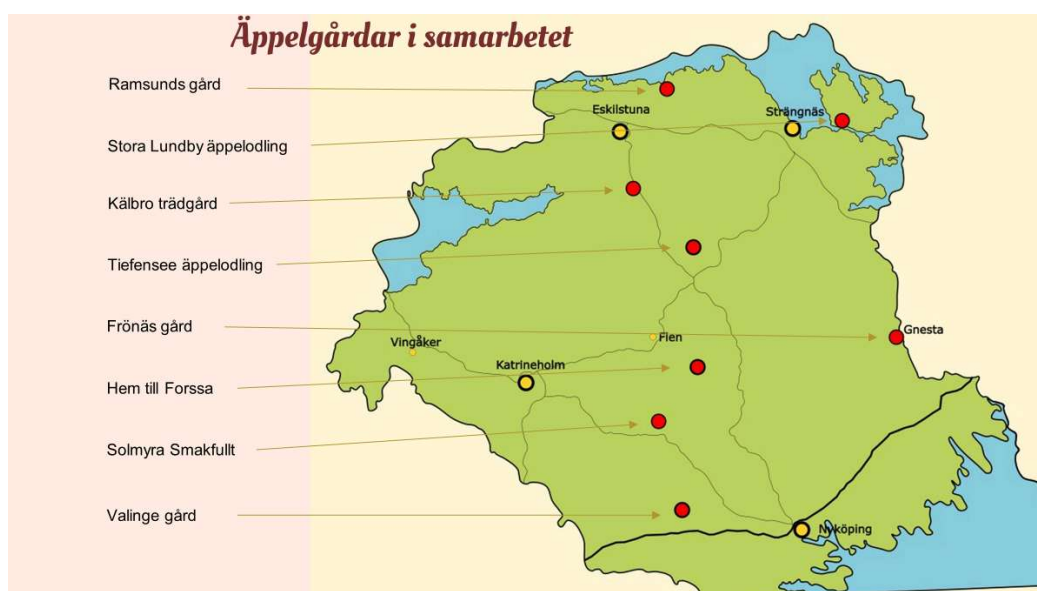
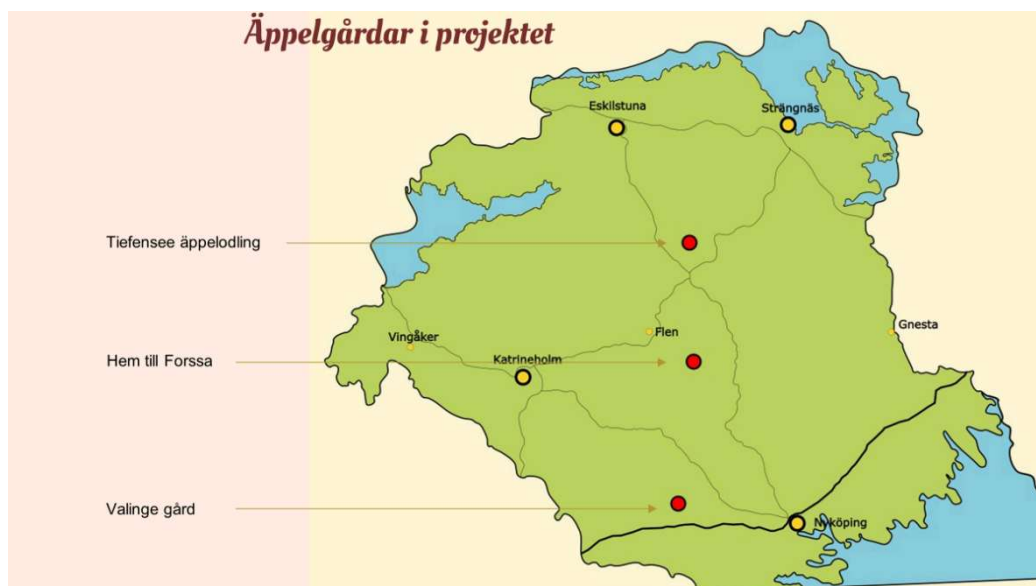
Om båda segmenten (ekologisk och konventionell frukt) ska hanteras i samma anläggning krävs särskilda rutiner:

- Dagen bör starta med ekologisk sortering
- Därefter konventionell
- Avslut med rengöring av maskiner och lokal

## 4. Val av plats och lokal för verksamhet inom äppellogistik

En viktig del av förstudien har varit att analysera var en gemensam anläggning för lagring, sortering och distribution av äpplen i Sörmland bör etableras. Målet har varit att hitta en plats som är strategiskt belägen i förhållande till de odlare som deltar i samarbetet, med goda förutsättningar för smidig distribution till butiker och grossister – framför allt i Stockholmsområdet och Sörmland.

De tre gårdar som står bakom initiativet är Hem till Forssa utanför Flen, Valinge gård i Jönåker och Tiefensee fruktodling utanför Malmköping. Övriga odlare i regionen – bland annat runt Eskilstuna, Gnesta, Bettna, Strängnäs och på Selaön – kan på sikt ansluta till samarbetet, men våra beräkningar utgår från de tre initiativgårdarna. En central placering i Sörmland, gärna i närheten av Flen, bedöms därför som mest lämplig. Se bilder nedan.



## Kriterier för lokal

För att möjliggöra gemensam lagring och sortering av äpplen i Sörmland behövs en väl anpassad lokal. Oavsett om lokalen hyrs, köps eller byggs ny bör den uppfylla följande kriterier:

Lokalen ska ha kylrum, sorterings- och packutrymme, personalrum, wc samt tillräcklig plats för äppelbingar, SRS-backar och annan utrustning. Ytan bör vara minst 150 kvadratmeter och ha en jämn golvyta som tillåter truckkörning. Det behövs golvbrunn för rengöring av maskiner och elanslutning med kapacitet för kylaggregat med hög effekt. Lokalen ska också ha god ventilation och uppvärmning för att skapa en bra arbetsmiljö och skydda utrustning.

En lastkaj underlättar utleveranser, och god tillgänglighet för lastbilar är viktig. Lokalen bör ligga nära större vägar för effektiv transport till kunder i Sörmland och Stockholmsregionen, samtidigt som den är centralt placerad för de odlare som deltar i samarbetet – området kring

Flen bedöms som särskilt lämpligt. Tillgång till buss- eller tågförbindelse är en fördel för att underlätta pendling för personal.

Kriterierna har utarbetats utifrån erfarenheter från studiebesök och rådgivning, bland annat från Fredrik Björklund.

Nedan följer tre olika alternativ för lokaler som vi har arbetat med i projektet:

### **Alternativ 1: hyra befintlig lokal**

Ur logistisk synvinkel är både Flen och Nyköping intressanta alternativ. De erbjuder goda vägförbindelser mot Stockholm, Eskilstuna, Katrineholm och Norrköping, vilket gör dem lämpliga för vidare distribution av frukt. Under förstudien har vi besökt 5 olika fastighetsägare i Flen och en i Nyköping (Skavstaområdet). Vi har även haft möten med representanter från båda kommunerna, som uttryckt ett positivt intresse för en etablering inom sina respektive områden.

Även bruksområdet i Hälleforsnäs har undersökts, och fördelen där är det närliggande musteriet Smakgården, samt samarbete med andra lokala mataktörer. Vi har tittat på en lokal att hyra i bruket, men den presenterade lokalen i bruksområdet har visat sig ha för låg takhöjd för lagring och vi skulle hellre se en mer central placering som bättre lämpad för våra transportbehov.

Den lokal vi har tittat på i Nyköping hade rätt förutsättningar för våra behov, och en indikation på cirka 800 kr/m<sup>2</sup> i årshyra, vilket är relativt högt för oss i ett uppstartsskede.

Vi har varit i kontakt med fem olika fastighetsägare i Flen. Efter att ha smalnat ner urvalet framstår Flens kommun med flera alternativa byggnader som det mest attraktiva alternativet. Kommunen visar ett stort intresse för att utveckla den äppleverksamhet som redan finns, särskilt genom Smakgården i Hälleforsnäs.

Arbetsgruppen anser att de centralt belägna gamla Volvo-lokalerna är det bästa alternativet i Flen. Offerten från Flens kommun ligger på 650 kr/m<sup>2</sup>, med en möjlighet till en lägre ingångs hyra under uppstartsfasen 1-3 år.

För ett packeri med personalutrymmen beräknar vi att cirka 150 m<sup>2</sup> skulle vara tillräckligt, vilket motsvarar en årlig kostnad på omkring 120.000 kr för att hyra vid Skavsta i Nyköping och runt 100.000 kr i Flen.

### **Alternativ 2: hyra lokal med färdig kyl och sorteringslösning**

Ett annat alternativ vi överväger är att hyra en befintlig lokal där hyresvärden ansvarar för kyl- och sorteringsanläggning, inklusive både arbete och transport.

Vi har diskuterat ett samarbete med GTS Frakt i Flen, som är en väletablerad transportör av frukt och grönt i Mälardalen. GTS har en lång historia inom branschen, och en av projektledarna, Tomas, har positiva erfarenheter av dem från tidigare anställningar och Valinge Gård har 2025 samarbetat med dem för äppeltransport till grossist. Vi har även fått mycket god feedback från flera matkedjor, däribland Axfood, angående både prisnivå och kvalitet på deras tjänster.

GTS kan ta ansvar för hela logistikkedjan, från upphämtning av frukten hos odlaren till transport till kund. Dessutom finns det olika kombinationslösningar för odlaren som att exempelvis sortera frukten själv i GTS lokal. Fördelen med GTS är en lägre investeringskostnad och reducerad risk, även om hanteringskostnaderna blir högre när GTS ansvarar för en stor del av arbetsprocessen.

### Alternativ 3: egen byggnad

Ytterligare en möjlighet som utretts är att uppföra en egen byggnad för lager och sortering. Det skulle innebära en högre initial investering, men på sikt kunna ge lägre driftskostnader och större flexibilitet. Byggnaden skulle i så fall uppföras i anslutning till en av odlingarna, vilket skulle minska transportbehovet för odlaren. Ägaren till gården skulle kunna hyra ut byggnaden till det gemensamma företaget och fungera som lokalansvarig, med ansvar för tillsyn och mottagning av leveranser.

Den plats som bedömts mest intressant för en sådan lösning är Hem till Forssa (Tomas), vars gård ligger centralt i förhållande till övriga odlare.

Även Valinge gård i Jönåker har diskuterats som alternativ, men ägarna uttrycker att de inte önskar denna typ av verksamhet på sin gård i nuläget. Ett tredje alternativ är att bygga något vid Tiefensees odling, men vi anser att det inte är geografiskt tillgängligt och det finns ingen bra plats på gården för ett nybygge.

Under förstudien har vi besökt andra frukt företag med gårdsnära lager, bland annat Kattviks fruktodling, Reuterdahls på Österlen och Söderö gård. De framhåller alla stora fördelar med att ha lagret i direkt anslutning till odlingen – både praktiskt och ekonomiskt. Samtidigt har dessa företag betydligt större odlingar (10 000–200 000 träd), vilket gör att deras volymer och investeringsförutsättningar skiljer sig markant från våra. De tre medverkande gårdarna i studien har från 2027 en planerad volym på ca 8000 träd.

### Skördeprognos och behov av lagringskapacitet

Enligt vår gemensamma skördeprognos beräknas de tre gårdarna tillsammans nå en total skörd på cirka 78 ton äpplen år 2031. Vi uppskattar att omkring 70–80 % av skörden kommer att kunna säljas som klass 1 och 2, och därmed behöva lagras och sorteras gemensamt. Det motsvarar då ca 55 ton äpplen för gemensam lagring och sortering. Vår förhoppning är att fler äppelodlare ska ansluta sig och hyra in sig i lokalerna, men vi behöver veta att kalkylen håller för de tre ingående gårdarna först.

| År   | Beräknad skörd att hantera gemensamt (kl 1 & 2) |
|------|---|
| 2026 | 27 ton  |
| 2027 | 32 ton  |
| 2028 | 38 ton  |
| 2029 | 42 ton  |
| 2030 | 47 ton  |
| 2031 | 55 ton  |

### Jämförelse av alternativ

Vi har tagit in en offert från Saarloos Sverige AB på två ULO-förberedda kylrum och tillhörande kylaggregat, med kapacitet för upp till 56 ton äpplen.

Som jämförelse har vi räknat på kostnaderna för att hyra sju High Cube-kylcontainers, vilket krävs för samma volym. Varje container rymmer 27 äppellådor, motsvarande cirka 8,1 ton äpplen. Hyreskostnaden är 7 500 kr per månad och container, med en transportkostnad på cirka 1 500 kr per transport (enkel väg) från Table i Stockholm.

Utifrån dessa uppgifter har vi tagit fram två kalkyler – en för att hyra lokal och kylcontainers och en för att investera i egen byggnad och kylrum.

Vi har fått offert från Roger Eriksson för att bygga en hall vid Tomas odling i Forssa, i storleken 10x20 m med en höjd på 4 m. I offerten ingår utvändiga väggar, tak i plåt, hängrännor och stuprör, regler till väggar och tak, två slagportar samt gjuten platta och montering.

Till detta har vi räknat på invändig byggnation med utgångspunkt av vad det kostade att under 2024 bygga ett nytt personalrum med kök, dusch och wc samt värme, avlopp, el, isolering och ventilation vid Valinge. Kalkylerna visar en total kostnad på ca 1,4 miljoner kronor. Med en avskrivningstid på 20 år och en kalkylränta på 6% innebär det en årlig kostnad på ca 126.000 kr per år, inklusive årligt underhåll.

Offerten på ett kylager från Saarloos landar på runt 1 miljon i anskaffningskostnad. Med en avskrivningstid på 15 år landar vi på runt 117.000 kr per år, inklusive årligt underhåll.

Notera att kalkylerna bygger på jämförelser från offerter 2025 och priserna kan ändras framöver. Om vi väljer att bygga egna lokaler kan vi med stor sannolikhet få ekonomiskt stöd (se kapitel 11), och därmed komma ner i etableringskostnad. Dock blir det en risk för den gård som väljer att bygga nytt, och det vore rimligt att ta ut en hyra som täcker risken för hyresbortfall.

| Hyra lokal och container |           |            |                 |            |  |
|--------------------------|-----------|------------|-----------------|------------|--|
| År                       | Kg äpplen | Hyra lokal | Hyra containers | Totalsumma | Pris per kg äpple (endast lokal och lager) |
| 2026                     | 27000     | 97 500 kr  | 87 750 kr       | 185 250 kr | 6,86 kr                                    |
| 2027                     | 32000     | 97 500 kr  | 117 000 kr      | 214 500 kr | 6,70 kr                                    |
| 2028                     | 38000     | 97 500 kr  | 146 250 kr      | 243 750 kr | 6,41 kr                                    |
| 2029                     | 42000     | 97 500 kr  | 146 250 kr      | 243 750 kr | 5,80 kr                                    |
| 2030                     | 47000     | 97 500 kr  | 175 500 kr      | 273 000 kr | 5,81 kr                                    |
| 2031                     | 55000     | 97 500 kr  | 204 750 kr      | 302 250 kr | 5,50 kr                                    |
| Egen lokal och kylager   |           |            |                 |            |  |
| År                       | Kg äpplen | Egen lokal | Eget kylager    | Summa      | Pris per kg äpple (endast lokal och lager) |
| 2026                     | 27000     | 126 000 kr | 117 000 kr      | 243 000 kr | 9,00 kr                                    |
| 2027                     | 32000     | 126 000 kr | 117 000 kr      | 243 000 kr | 7,59 kr                                    |
| 2028                     | 38000     | 126 000 kr | 117 000 kr      | 243 000 kr | 6,39 kr                                    |
| 2029                     | 42000     | 126 000 kr | 117 000 kr      | 243 000 kr | 5,79 kr                                    |
| 2030                     | 47000     | 126 000 kr | 117 000 kr      | 243 000 kr | 5,17 kr                                    |
| 2031                     | 55000     | 126 000 kr | 117 000 kr      | 243 000 kr | 4,42 kr                                    |

Grön markering i tabellerna visar det längsta kilopriset det aktuella året, jämfört i de olika alternativen.

### Samlad bedömning och rekommendation

Våra beräkningar visar att hyrda lokaler och kylcontainers är den mest ekonomiskt fördelaktiga lösningen under uppstartsfasen, då skörden ännu är liten och verksamheten byggs upp.

När volymerna är tillräckligt stora, blir det mer lönsamt att investera i egen byggnad och eget kylrum. Ett drömscenario skulle naturligtvis vara att få in fler odlare så snabbt som möjligt eftersom volym av äpplen är en avgörande parameter i kalkylen.

Vi föreslår därför att samarbetet inledningsvis bygger på hyrda lokaler och kylcontainers, alternativt ett samarbete med GTS Frakt. Under denna period får vi möjlighet att växa in i verksamheten, testa arbetssätt och fördjupa samarbetet, samtidigt som vi kan förbereda planering och finansiering för en egen anläggning med ULO-förberedda kyllager.

## 5. Behov av maskin- och IT-investeringar

### Utrustning och maskiner

För att etablera en gemensam anläggning för lagring och sortering av äpplen krävs viss utrustning (utöver kylanläggningen). De viktigaste investeringarna är truck, sorteringsmaskin, dator, skrivare och etikettskrivare, samt en tryckluftsmaskin som kan sätta etiketter direkt på varje äpple.

Sorteringsmaskiner finns i många varianter, och utgångspunkten är att vi börjar med en enkel, gärna begagnad modell. Maskinen behöver kunna sortera äpplena efter storlek, och den behöver ha pallvändare och gärna vattenbad för en skonsammare hantering. Ett längre transportband där personalen kan sortera bort skadad frukt underlättar arbetet. En mekanisk modell utan datorstyrning bedöms lämplig i uppstartsfasen, eftersom den är enklare att underhålla och reparera. I ett senare skede kan en mer avancerad maskin med kamerateknik införskaffas, som även sorterar efter kvalitet och färg.

Utöver detta behövs eventuellt pallyftare samt hyllor och arbetsbord i packrummet. För driften av kylrum och sortering kan det även behövas kompressor, tryckluftsslanger, rengöringsutrustning och belysning anpassad för livsmedelshandling.

### Specifikation av utrustning och maskiner

**Sorteringsmaskin:** efter flera samtal med ABM maskiner i Arkelslöv har vi fått följande prisintervaller

- **Sorteringsmaskin begagnad.** ABM maskiner indikerar ett prisintervall på begagnade sorteringsmaskiner mellan 30.000 kr och 100.000 kr. I det övre prisintervallet ingår pallvändare och rullband, vilket naturligtvis ger extra funktionalitet.

Det är viktigt att undvika att köpa alltför gamla modeller, särskilt äldre datoriserade varianter med kamerateknik etc. Dessa kan ofta innebära svårigheter med att hitta reservdelar, och många av dessa enheter har sålts i begränsade volymer.

Jörgen på ABM Maskiner kommer att ha en kontinuerlig dialog med projektteamet för att identifiera en lämplig maskin när han hittar ett bra alternativ.

- **Sorteringsmaskin ny,** rekommendationen är att välja en liten sorteringsmaskin som tillverkas i Polen. Det är samma variant som används vid Söderö gård. Priset ligger på ca. 300.000 kr samt ytterligare 100.000 kr för ett rullband med 1-2 stationer.

Våra kalkyler bygger på en begagnad sorteringsmaskin för ca 100.000 kr.

### **Truck**

En bra gaffeltruck, som är mellan 5 och 8 år gammal, kan köpas för mellan 75.000 och 200.000 kr. Alternativt finns det möjlighet att ingå hyresavtal med en truckleverantör, där priset ligger mellan 5.000 och 10.000 kr per månad för en truck med en lyftkapacitet på upp till 2 ton.

Dessutom finns det en möjlighet att hyra trucken till en lägre kostnad genom Flens kommun, förutsatt att vi hyr lageryta av dem.

### **Dator**

En lämplig dator med office-paket och faktureringsmodul kan köpas in för 10.000 kr.

### **Övriga maskiner**

En lämplig tryckluftsmaskin kan man införskaffa från 10.000 kr och en enklare etikettskrivare kostar inte mer än 2.000 till 4.000 kr.

### **System för och lager- och orderhantering**

Vid studiebesök och möten med andra odlare och lager har vi sett att det i dagsläget sällan används avancerade IT-system för lagerhantering. De flesta arbetar med enkla lösningar, såsom Excel-filer för att hålla ordning på ordrar och lagersaldo. Många använder också fysiska tavlor, exempelvis whiteboards, som placeras utanför kylrummen där de noterar vilka sorter och hur många bingar av varje sort som finns i lagret. När bingar tas in eller ut uppdateras informationen direkt på tavlan.

Utifrån dessa erfarenheter bedömer vi att det i nuläget inte finns behov av att investera i särskilda IT-system. Till en början planerar vi att använda enkla och beprövade arbetssätt för att hantera lager och logistik.

### **Spårbarhet**

Vi behöver ett enkelt system för spårbarhet, så att vi alltid kan se vilka äpplen som kommer från vilken odlare, samt skilja på ekologiska och konventionella partier.

Ett möjligt upplägg är att varje odlare märker sina bingar med ett unikt ID-nummer som följer partiet genom hela kedjan – från inlagring till leverans. Informationen om ID, odlare, sort och eventuell ekologisk märkning kan registreras i ett gemensamt kalkylark (t.ex. i Excel eller Google Sheets) eller i ett enkelt formulärsystem (t.ex. Google Forms kopplat till ett kalkylark). På så sätt uppnås spårbarhet utan att kräva ett större IT-system.

På sikt, när volymerna ökar, kan ett mer automatiserat system med streckkoder eller QR-koder införas, men initialt räcker ett enkelt digitalt register för att uppfylla spårbarhetskraven.

## 6. Analys av logistik och transport till slukund

För att titta på en effektiv transportstrategi för vår logistikhub har vi gjort en analys av de olika transportalternativ som finns tillgängliga i närområdet. Det har också varit viktigt att titta på både miljömässiga och kostnadmässiga aspekter, samtidigt som vi behöver prata med de olika odlarna i samarbetet och hitta en modell som passar dem.

### Exempel från Kattvik

I Kattvik ansvarar logistikhubben för alla transporter, både inflöde och utflöde. Den främsta anledningen till detta är att minska kostnaderna för varje knuten odlare och samtidigt skapa stordrift, kvalitet och likriktning i alla led.

Det är också av stor vikt att inleveranser sker schemalagt i enlighet med övrigt flöde och inte skapar onödigt arbete för personal. Kattvik har implementerat ett system där transportören kan lasta in själv, vilket bidrar till effektiviteten.

### Använda egen lastbil

För att optimera transporterna inom vår äpple-logistikhub bör vi undersöka möjligheten att köpa en egen lastbil. Denna investering kan stödja effektiviteten i både in- och utleveranser, vilket är avgörande för vår verksamhet. Det finns naturligtvis både fördelar och nackdelar i detta enligt nedan:

#### Fördelar

- Ökad kontroll och planeringsmöjlighet
- Flexibilitet och effektivitet
- Möjliga kostnadsbesparingar på lång sikt
- Möjlighet att fylla ut tid för säsongarbetare med även transport.

#### Nackdelar

- Körkort och erfarenhet av transport
- Initiala kostnader
- Lastbilen används endast några månader per år

### Möjligheter med spotkvantiteter

En lösning som har diskuterats i projektet är att köpa in spot-kvantiteter eller utnyttja ledigt fraktutrymme för att minska kostnaderna. Utmaningen med detta tillvägagångssätt är dock brist på regelbundenhet i transporterna, vilket resulterar i ojämna flöden till hubben. Detta kan leda till problem såsom att en odlare inte får sina volymer levererade i tid, vilket i sin tur kan påverka kvaliteten på frukten negativt.

### Rekommenderad transportör

En transportör vi har arbetat med, även för tredjepartslagring, är GTS Frakt i Flen. De ligger centralt i Sörmland och har ett gott rykte samt erfarenhet i branschen bland större kunder. GTS har möjlighet att både hämta äpplen från odlare och transportera till kunder i hela Sverige.

Vår rekommendation är att samarbeta med dem när vi genomför en fördjupad transportanalys inför projektets genomförandefas, särskilt när vi har en klar bild av hur många odlare som kommer att delta i konceptet.

## 7. Organisation av äppelsamarbetet

I projektet har vi analyserat fördelarna och nackdelarna med olika organisationsformer. Vi har utvärderat alternativen aktiebolag, ekonomisk förening samt en kombination av dessa, och även övervägt möjligheten till en kooperativ företagsform.

### Kooperativ företagsform

En kooperativ företagsform genom en ekonomisk förening, enligt de principer som rekommenderas av Coompanion innebär:

- Medlemmarna äger och driver föreningen gemensamt, och beslut fattas demokratiskt.
- Överskottet delas i proportion till medlemsvolym och arbetsinsats.
- Denna företagsform passar väl för både producent- och konsumentkooperativ.

Vi undersökte denna organisationsform under vår studieresa till Gotland, där vi besökte Honung Gotlantica. Det är en ekonomisk förening med över 50 medlemmar som arbetar enligt Coompanions principer. Föreningen har funnits i över 10 år och har under den tiden etablerat ett lager, en produktionshub samt ett gemensamt försäljningsnätverk på Gotland och i Stockholmsområdet.

Feedback från dem är både positiv och negativ. De framhäver att den goda gemenskapen och möjligheten för mindre aktörer att komma ut på marknaden är stora fördelar. Å andra sidan nämner de trögrörlighet i beslutsprocesser och ojämn arbetsinsats som negativa aspekter. En annan negativ del är svårigheten att komma till beslut vid investeringar, nya beslut etc.

Vi tycker att denna organisationsformer har vissa fördelar speciellt för att bredda engagemang och deltagande men att trögrörligheten i beslutsprocesser, frågor runt investeringar etc är mindre positiva.

### SVB

SVB, eller Socialt Vinstbegränsat Bolag, är en bolagsform som fungerar som ett aktiebolag men med en särskild begränsning av vinstutdelning. Denna bolagsform är avsedd för verksamheter som syftar till samhällsnytta eller allmännytta, där vinster återinvesteras i bolaget istället för att delas ut till aktieägarna.

Egenskaper hos ett SVB-bolag:

- Ingen vinstutdelning: Vinsten ska användas för att utveckla och förbättra verksamheten snarare än att delges aktieägarna.
- Verksamhetsområden: SVB-bolag är vanligt förekommande inom sektorernas vård, skola och omsorg. De kan även ha affärsinriktad nytta, men får inte ha vinstutdelning som primärt mål.
- Registrering: SVB-bolag registreras hos Bolagsverket som ett traditionellt aktiebolag, men med en specificering av den begränsade vinstutdelningen.
- Ägarstruktur och kapital: Likt vanliga aktiebolag krävs ett minimikapital på 25 000 SEK. Bolaget kan ägas av stiftelser, ideella föreningar samt privatpersoner.
- Avveckling: Vid eventuell avveckling får överskottet inte delas ut till ägarna; istället ska tillgångarna övergå till liknande verksamheter.

Fördelar med SVB:

- Skapar förtroende: En SVB-form kan öka förtroendet hos kunder och finansiärer, vilket är avgörande för långsiktig framgång.
- Bidrag och stöd: SVB-bolag har ofta bättre möjligheter att ta emot offentliga bidrag och stöd riktade mot ideella aktörer jämfört med andra bolagsformer.
- Stabilitet: Kombinationen av företagsstruktur och socialt syfte skapar en stabil och tillförlitlig verksamhet.
- Lägre arbetsgivaravgifter: Det finns möjlighet att få nedsättning av arbetsgivaravgifter.
- Subventionerade anställningar: Genom program som lönebidrag och stöd från Arbetsförmedlingen kan personalkostnaderna hållas på en låg nivå.

Nackdelar med SVB:

- Begränsad attraktion av investerare: Den begränsade vinstutdelningen kan minska intresset från potentiella investerare.
- Svårigheter med försäljning: Försäljning av bolaget kan bli mer utmanande, vilket medför en risk för de som investerar i projektet. Detta kan skapa en inlåsnings effekt, vilket är en central riskfaktor.

*Se kapitel 11 för speciella finansieringsmöjligheter med SVB.*

## **Aktiebolag (AB)**

Ett aktiebolag (AB) är en av de mest förekommande bolagsformerna, en stor fördel är att bolagsformen erbjuder ägarna begränsat ansvar, vilket innebär att deras personliga tillgångar är skyddade från företagets skulder. Innehållet har kommit fram genom våra möten med ALMI.

Egenskaper hos ett Aktiebolag:

- Vinstutdelning: Aktiebolag har möjlighet att dela ut vinster till aktieägarna. Vinsten kan användas för att expandera och utveckla verksamheten, men aktieägarna har rätt att erhålla avkastning på sitt kapital.
- Verksamhetsområden: Aktiebolag kan verka inom alla former av näringsverksamhet, inklusive logistik och distribution, och har inga begränsningar gällande mål för vinstutdelning.
- Registrering: Aktiebolag registreras hos Bolagsverket och måste uppfylla vissa krav, inklusive minimikapitalet på 25 000 SEK
- Ägarstruktur och kapital: Aktiebolag kan ägas av privatpersoner, företag eller andra juridiska personer, vilket ger stor flexibilitet i ägarstrukturen.
- Avveckling: Vid avveckling kan eventuellt överskott delas ut till aktieägarna, vilket ger fler alternativ för ägarna jämfört med exempelvis SVB ovan.

Fördelar med AB:

- Attraktivt för investerare: Möjligheten till vinstutdelning gör aktiebolaget mer intressant för privata och institutionella investerare, vilket kan underlätta finansieringen av projektet.
- Flexibilitet och växtpotential: Ett aktiebolag kan växa och anpassa sig efter marknadens behov, vilket öppnar för investeringar och expansion.
- Stabilitet: Den väletablerade bolagsformen ger en stabil grund för verksamheten och tryggar relationer med kunder och leverantörer.

- Skattelättnader: Aktiebolag kan dra nytta av skattemässiga fördelar och möjligheter till planering, vilket kan hjälpa till att optimera vinsten.
- Avdrag och stöd: Aktiebolag kan också få tillgång till olika former av stöd och bidrag, även om dessa kan variera beroende på verksamhetens karaktär. Här tror vi dock att det finns mer möjligheter till stöd med bolagsformen SVB eller kooperativ företagsform efter möten med Vinnova, Tillväxtverket, Länsstyrelsen etc.

Nackdelar med AB:

- Kostnader och administration: Att driva ett aktiebolag kan medföra högre administrativa kostnader och mer omfattande redovisningskrav än andra bolagsformer.
- Konkurrens om kapital: Trots att aktiebolag är attraktiva för investerare, kan konkurrensen om kapital och resurser vara tuff, särskilt inom vissa branscher.
- Viktigt att man sätter upp klara regler om någon av ägarna vill hoppa av verksamheten så att både ägaren och verksamheten skyddas.

## Ekonomisk förening

En ekonomisk förening är en bolagsform som syftar till att främja medlemmarnas ekonomiska intressen genom samverkan. Den skiljer sig från ett aktiebolag (AB) bland annat genom att medlemmarna är delägare och har en mer aktiv roll i verksamheten.

Egenskaper hos en ekonomisk förening:

- Medlemskap: Medlemmar kan vara privatpersoner eller juridiska personer och har vanligtvis samma rättigheter och skyldigheter.
- Vinstutdelning: Vinsten kan delas ut bland medlemmarna, men detta sker oftast baserat på hur mycket var och en har bidragit till verksamheten.
- Registrering och krav: Föreningen registreras hos Bolagsverket och behöver ha minst tre medlemmar samt en stadga som beskriver verksamhetens syfte och regler.
- Beslutsfattande: Beslut fattas i regel på medlemsmöten, vilket ger medlemmarna större insyn och inflytande i verksamheten.

Fördelar med ekonomisk förening:

- Demokratisk styrning: Medlemmarna har en röst och deltar aktivt i verksamhetens utveckling.
- Begränsat ansvar: Medlemmar har oftast begränsat ansvar för föreningens skulder, vilket liknar aktiebolagets struktur.
- Kollektivt fokus: Föreningen prioriterar medlemmarnas behov och intressen, vilket kan skapa en starkare gemenskap och engagemang.

Nackdelar med ekonomisk förening:

- Begränsade investeringsmöjligheter: Det kan vara svårare att attrahera externa investerare jämfört med ett aktiebolag.
- Administration: Administrativa krav och redovisning kan vara omfattande, särskilt för beslutsprocesser och medlemsengagemang.
- Konkurrens om medel: Ekonomiska föreningar kan ibland ha svårare att konkurrera om kapital i jämförelse med aktiebolag.

Sammanfattningsvis skulle en ekonomisk förening kunna vara en möjlig bolagsform där man fokuserar på samarbete och gemensamma intressen för utveckling och driva ett äpple- och logistikhub i Sörmland.

## Kombination av aktiebolag och ekonomisk förening

Ännu en alternativ möjlighet är att kombinera strukturen hos ett aktiebolag (AB) med en ekonomisk förening eller annan kooperativ lösning. Denna hybridlösning utnyttjar styrkorna hos båda formerna, vilket maximerar möjligheterna för finansiering och stöd. Vi har bollat formen med bland annat Coompanion och modellen skulle då vara att använda bolagsformen AB i botten av bolaget för ägandet, men att sedan arbeta som en ekonomisk förening i driftsfasen. Exempelvis Äppelriket är en ekonomisk förening, som har som huvuduppgift att sälja och marknadsföra sina medlemmars frukt.

Som projektet ser det skall AB-delen äga lokal, maskiner och andra hårda tillgångar medan driftsformen sköts genom föreningen. Då skapar vi en grund att några går in med kapital för att garantera en uppstart och att medlemmarna sedan får medfinansiera driften till en något högre grad gentemot ägarna.

Egenskaper hos kombinationen av aktiebolag och ekonomisk förening:

- Vinstutdelning och medlemsnytta: Aktiebolaget ger möjlighet till vinstutdelning till ägarna, medan den ekonomiska föreningen fokuserar på medlemmarnas behov och egendom, vilket kan leda till stabilitet och långsiktig hållbarhet i verksamheten.
- Verksamhetsområden: Både AB och ekonomiska föreningar kan verka inom logistiksektorn, vilket gör att äpple logistik hubben kan anpassa sina tjänster efter marknadens behov och medlemmarnas intressen.
- Registrering och struktur: Aktiebolaget registreras hos Bolagsverket, medan den ekonomiska föreningen registreras hos samma myndighet, vilket ger en tydlig och transparent organisationsstruktur.
- Ägarstruktur: Aktiebolaget kan ägas av privatpersoner, företag och institutioner, medan den ekonomiska föreningen är medlemmarnas egen; därmed kan en större grupp engagerade intressenter delta i verksamheten och stärka gemenskapen.

Fördelar:

- Möjlighet till offentligt stöd: Genom att bilda en ekonomisk förening kan verksamheten ta emot särskilda bidrag och stöd som riktas mot kooperativa initiativ, vilket kan vara avgörande för att finansiera investeringar och drift.
- Styrd av medlemmarna: Den ekonomiska föreningen gör det möjligt för medlemmarna att delta aktivt i beslutsfattande, vilket kan öka engagemanget och leda till en mer medlemsorienterad verksamhet.
- Kombinerad flexibilitet: Aktiebolagets möjligheter till vinstutdelning och extern finansiering kombineras med den ekonomiska föreningens samhälls fokus och medlemmarnas intressen, vilket möjliggör en balanserad och hållbar tillväxt.
- Starkare marknadsposition: Genom att engagera både investerare och medlemmar kan hubben stärka sin position på marknaden och öka sin kapacitet att konkurrera effektivt.

Nackdelar:

- Komplexitet i förvaltning: Kombinationen av två olika bolagsformer kan innebära en mer komplicerad administrativ och juridisk struktur, vilket kräver noggrann planering och resurser för att hantera.

- Finansiering och styrning: Det kan uppstå utmaningar vid hur vinster och resurser ska fördelas mellan aktieägarna och medlemmarna i den ekonomiska föreningen, vilket kan leda till potentiella konflikter.

Genom att skapa en hybrid struktur av aktiebolag och ekonomisk förening kan vår potentiella äpple-hub utnyttja fördelarna av båda bolagsformerna, vilket ger möjlighet till större extern finansiering samt tillgång till stöd och bidrag. Detta gör det möjligt att främja både ekonomisk framgång och samhällsnytta, vilket kan bidra till en hållbar och framgångsrik verksamhet på lång sikt.

### **Sammanfattning**

Efter att ha utvärderat olika organisationsformer lutar vi åt att välja aktiebolagsformen. Denna struktur erbjuder tydlighet i ägaransvar och är väl anpassad för samarbete mellan olika odlare, även om de inte är delägare. Aktiebolaget möjliggör även enkla och snabba beslutsprocesser, vilket är avgörande för att effektivt kunna hantera förändringar och upprampning. Dessutom har den rekommenderats av ALMI som vi träffat ett flertal gånger. Detta stärker vår tro på att aktiebolaget ger oss en stabil grund för framtida samverkan och utveckling.

Vi skulle även kunna komplettera med en ekonomisk förening som även kan verka som producentorganisation, och utnyttja de fördelar och stöd som då erbjuds.

## **8. Samarbete och tjänsteprislista**

För att främja en effektiv och hållbar hantering av äpplen i Sörmland ska vår äpple-logistikhub erbjuda en tjänstemodell som ger odlare tillgång till gemensam lagring, sortering och försäljning. Vår grundprincip är att varje odlare betalar för de tjänster de använder, vilket skapar stordriftsfördelar ju fler som deltar i samarbetet.

### **Medlems- och startavgift**

Vi inser att om en odlare levererar en för liten mängd äpplen, kan administrationskostnaderna bli så pass höga att det inte skulle vara lönsamt för någon part. För att hantera detta föreslår vi en medlemsavgift eller startavgift som kan täcka grundläggande kostnader och skapa en mer hållbar ekonomisk modell.

### **Insikter från branschen**

Genom värdefulla insikter och siffror från rådgivare och andra äppelodlare, särskilt intervjuer med Äppelriket och Kattviks fruktodling, har vi samlat information som kommer att ligga som grund för vår framtida tjänsteprislista.

### **Tjänsteutbud**

Vi vill erbjuda ett urval av tjänster som odlare kan välja mellan inom lagring, sortering och försäljning:

#### **1. Lagring**

- Möjlighet att hyra lagringsutrymmen i professionella kylrum för äpplen.
- Priser anges per kilo lagringstid, alternativt ett fast pris per pallplats eller kubikmeter.

Några villkor som kommer att gälla för att hyra lagringsutrymme:

- Utbildning och information till odlare för att säkerställa att endast fin frukt plockas in, för att undvika spridning av sjukdomar.
- Enhetliga bingar för att underlätta hanteringen. Bingarna kan hyras av bolaget.

## 2. Sortering

- Odlare kan välja att få sina äpplen sorterade med bolagets sorteringsmaskin och personal.
- Självsortering: Möjlighet att hyra lokalen och sortera äpplen själv
- Tilläggstjänster: Packning i kundens eller bolagets emballage eller märkning med klisterlapp på varje äpple.

## 3. Försäljningstjänster

- Odlare har möjlighet att låta bolaget ta hand om försäljningen av deras äpplen genom etablerade kundkanaler.

### Kvalitet, spårbarhet och ansvar

Vårt samarbete bygger på tydliga rutiner som säkerställer kvalitet och ansvar:

- Varje parti registreras vid inlagring.
- Odlare ansvarar för kvaliteten vid leverans.
- Bolaget ansvarar för korrekt temperatur, hantering och spårbarhet i våra system.
- Gemensamma kvalitetskrav skapar en jämn standard inför försäljning.

### Sammanfattning

Vi planerar att vänta med samarbeten med andra odlare tills vi har varit i drift i minst en säsong. Detta ger oss möjlighet att etablera egna rutiner och genomföra nödvändiga kalkyler för en hållbar verksamhet. Då kan vi veta mer exakt vilka priser vi kan erbjuda till våra samarbetspartners/kunder för de olika tjänsterna.

Vår målsättning och uppskattning är att hamna under 7,50 kr/kg i total kostnad för lager, transport, sortering och försäljning. Då de flesta odlare odlar ekologisk frukt, samt att marknaden betalar mer för lokal frukt så blir försäljningspriset högre än vad odlare i exempelvis Skåne får, och därför borde 7,50 kr i kostnad för dessa tjänster vara rimligt och något som odlarna kan få ekonomi i. Denna kostnad har diskuterats även med övriga äppelodlare i Sörmland och vi uppfattade den som rimlig även för dem.

Genom detta upplägg strävar vi efter att skapa en säker och effektiv plattform för äppelodlare i Sörmland, där vi tillsammans kan bygga en framgångsrik logistikhub.

## 9. Förslag till kvalitetssystem

En gemensam lagring, sortering/paketering och distribution av sörmländska äpplen kräver någon form av kvalitetssystem. Systemet ska säkerställa lagkrav (livsmedelssäkerhet, spårbarhet och märkning), uppfylla handelns förväntningar och – där det är relevant – möjliggöra certifieringar som ger marknadsfördelar.

Förslaget har tagits fram efter utbildning i livsmedelssäkerhet av Profax under projektets gång.

### Relevanta certifieringar för frukt & grönt

Nedan följer en sammanställning över relevanta certifieringar för både den enskilda odlaren och det gemensamma lagret/packeriet.

### **1. EU-ekologiskt (EU Organic)**

Vad: Lagstadgad EU-standard för ekologisk produktion och märkning.

Relevans: Krävs om vi vill sälja/märka äpplen som ekologiska (egna eller andras). För lager/distribution av ekologiska varor krävs att verksamheten är ekologiskt certifierad.

### **2. KRAV**

Vad: Svensk frivillig premiumstandard som går lite längre än EU-ekologiskt (innefattar mer kring miljö, djursorg, socialt ansvar mm).

Relevans: Starkt varumärke på svensk marknad. Aktuellt för odlare/produkter som är ekologiska och vill ha ytterligare profilering.

### **3. IP Sigill / IP Frukt & Grönt (Sigill Kvalitetssystem)**

Vad: Svensk standard för säker och hållbar produktion; grundcertifiering (lag- och branschnivå) med tillval (t.ex. klimat).

Relevans: Vanligt krav från dagligvaruhandeln, exempelvis Coop. Stödjer spårbarhet och livsmedelssäkerhet i primärledet och upp i kedjan.

### **4. GLOBALG.A.P. (IFA – Fruit & Vegetables)**

Vad: Internationell primärproduktionsstandard (matsäkerhet, miljö, arbetsvillkor, spårbarhet).

Relevans: Viktig vid export eller krav från vissa inköpare (krävs ofta för att få sälja till de stora europeiska detaljhandelsföretagen). Kan hanteras via svenska certifieringsorgan (t.ex. SMAK eller Kiwa). Inte aktuellt för oss i närtid.

### **5. ISO 22000 (ledningssystem för livsmedelssäkerhet)**

Vad: ISO 22000 är en internationell standard för hela livsmedelskedjan, från primärproduktion till förädlingsindustrin. Standarden baseras på HACCP.

Relevans: Passar gemensamt lager som vill ha ett övergripande, internationellt erkänt system. Inte aktuellt för oss i närtid.

## **Rekommenderad certifieringsstrategi för gemensam hantering i Sörmland**

De odlare som levererar äpplen till det gemensamma lagret behöver ha sin egen hantering och egna certifieringar. För att exempelvis kunna sälja frukten som ekologisk behövs certifiering både hos odlaren och i steget efter (gemensamt packeri).

**På gårdsnivå (odlare):**

IP Frukt & Grönt rekommenderas som bas. Lägg till EU-ekologiskt/KRAV där det är relevant för marknaden.

Längre fram skulle det kunna bli aktuellt med GLOBALG.A.P. vid export- eller specifika kundkrav.

Fruktodling anses som primärproduktion och behöver registreras hos Länsstyrelsen.

### **Gemensamt lager/sortering/packning (förening/bolag):**

Vi bedömer att dessa registreringar och certifieringar behövs:

- Registrerad livsmedelsanläggning hos kommunen (miljökontoret)
- Egenkontroll för analys av faror (HACCP-baserad)
- Robusta rutiner för hygien, skadedjur, rengöring och spårbarhet/återkallelse
- Ekologisk hantering: Om lager/packeri hanterar ekologiska produkter (egna/andras) ska ledet vara anslutet till ekologisk kontroll.

På sikt, om produktionen skulle växa mycket eller vi skulle börja exportera frukt skulle det kunna bli aktuellt med ISO 22000 (täcker systematik, internrevision, ledningsprocesser och riskstyrning över hela flödet) och BRCGS Storage & Distribution om vi vill uppfylla högt ställda krav från kedjor/varumärken.

### **Praktisk implementering – steg för steg**

Dessa steg och rutiner behöver finnas på plats för ett gemensamt lager/sorteringsanläggning:

- Registrering:  
Anmälan om registrering av livsmedelsanläggning skickas till kommunen (miljökontoret). Verksamheten kan starta 14 dagar efter inskick, även utan svar. Klargör att anläggningen lagrar/sorterar även andras frukt, det ses då som "senare led" (inte primärproduktion).
- Lokaler/utrustning:  
Upprättning av rutin för rengöringsbara ytor, skadedjurssäkring, fungerande flöden (smutsigt till rent), handtvättsmöjlighet vid behov.
- Skadedjur:  
Upprättning av förebyggande program och dokumentation (exempelvis fällor, tätningar och andra åtgärder för skadedjur).
- Spårbarhet och återkallelse:  
Framtagning av rutin för partinumner vid in- och utleverans, samt enkel rutin för återkallelse.
- Märkning/ursprung:  
Säkerställ korrekta beteckningar och ursprungsregler för frukt och grönt i butikskedja.  
*Se bilaga Handelsnorm för äpplen*

## 10. Marknadsundersökning

Ett delsyfte i projektet är att påbörja en marknadsundersökning för att nå ut till nya kunder som kan användas för odlare i projektet.

### Marknadsstorlek och potential

Efterfrågan på lokalproducerad frukt ökar i flera segment. Kommuner, dagligvaruhandel, grossister och restauranger uttrycker ett tydligt behov av mer närodlad frukt än vad som i dag finns tillgängligt.

En samlad bedömning från våra kundkontakter visar att volymen av sörmländska äpplen i nuläget är begränsande snarare än efterfrågan.

Med en gemensam anläggning för lagring och distribution bedömer vi att det finns en god potential för sörmländsk frukt, särskilt under perioden efter skörd då lokalt lagrade äpplen kan ersätta en större andel importfrukt. Det finns även möjligheter att rikta sig till regionala marknader utanför Sörmland, såsom Stockholm och Östergötland.

Vi ser att det finns potential att flerdubbla den odlade mängden äpplen i Sörmland, utan att mätta marknaden eller konkurrera om priset.

### Konkurrensanalys

Den huvudsakliga konkurrensen kommer från importfrukt, framför allt från Europa, som erbjuds till lägre priser men inte uppfyller samma krav på närhet, smak och klimatpåverkan. Inom Sverige finns flera professionella äppelodlingsområden, men sörmländska odlare har en konkurrensfördel i form av korta transportavstånd till marknader med hög efterfrågan, såsom Stockholmsregionen.

Genom att erbjuda en kombination av lokalt ursprung, hög kvalitet, unika sorter och personliga odlare kan Sörmland positionera sig som ett attraktivt alternativ till både importfrukt och större inhemska producenter. Ett gemensamt varumärke och samordnad logistik skulle stärka konkurrenskraften ytterligare.

### Kundanalys

#### Coop

Everfresh fungerar idag som Coops centrala inköpsorganisation, och målet är att ytterligare centralisera inköpen under det kommande året. Coops ekologiska varumärke, Änglamark, genomgår en nystart för att ännu tydligare framhäva Coop's ekologiska profil.

I projektet har vi haft samtal med både Coop centralt och Region Öst. De tre äpple gårdarna som ingår i projektet håller för närvarande på att kvalitet godkännas som ekologiska leverantörer för Coop Öst. Coop Öst anser att detta projekt är mycket intressant. Nästa kontakt kommer att tas i 2026.

#### Hemköp

Hemköp är en del av Axfood-koncernen och har en organisationsstruktur som kombinerar centralstyrning med viss franchising i utvalda butiker. Hemköp har också en central funktion för inköp och logistik, vilket säkerställer både kvalitet och konkurrenskraftiga priser. Franchisebutikerna ges en större självständighet när det kommer till inköp från lokala leverantörer.

I projektet har vi kommit överens med den lokala Hemköpsbutiken i Nyköping om att genomföra en provförsäljning av äpplen. Om försäljningen går bra, kommer vi att få stöd för att utöka verksamheten i Sörmland. Det är värt att notera att butikerna i Nyköping inte bedrivs under franchiseavtal.

## **ICA**

Att etablera sig som leverantör via ICA centralt kan vara en utmaning, men ICA har ett särskilt koncept för lokalproducerade råvaror. Genom detta kan mindre producenter sälja till upp till fem ICA-butiker via ICA:s leverantörsportal (Levportalen). I portalen lämnar producenten en självdeklaration och bifogar relevanta certifikat. Syftet är att ge butikerna ett verktyg för att säkerställa att lokala leverantörer uppfyller gällande lagstiftning och ICA:s gemensamma kvalitetskrav.

Valinge Gård har under ett par år levererat ekologiska äpplen till ICA Maxi i Nyköping och Katrineholm. Efterfrågan har varit god och enligt butikerna har äpplena sålt mycket bra. Intresset från handeln är större än den volym som funnits att tillgå; ytterligare en ICA-butik har visat konkret köpintresse, men på grund av begränsad fruktmängd har vi ännu inte kunnat leverera dit.

Vår bedömning är att det finns betydande potential för ökad försäljning av närodlade äpplen inom ICA-handeln i Sörmland. De återkopplingar vi fått från ICA-butiker visar att kunderna efterfrågar lokal frukt och att butikerna är intresserade av att utveckla ett mer långsiktigt och fördjupat samarbete med sörmländska odlare.

## **Kommuner i Sörmland**

Flera av Sörmlands kommuner har tydliga mål om att öka användningen av klimatsmarta råvaror samt närproducerad och ekologisk mat. Utöver hållbarhetsaspekterna lyfter kommunerna även betydelsen av stärkt lokal beredskap – att det finns livsmedelsproduktion inom den egna kommunen – samt möjligheten att skapa fler arbetstillfällen, öka skatteintäkter och bidra till en mer levande landsbygd. Sammantaget gör detta kommunerna till en attraktiv och strategiskt viktig kundgrupp för sörmländska äppelodlare.

De gårdar som deltar i projektet har flera års erfarenhet av att leverera äpplen till kommunala kök. I de flesta fall säljs framför allt klass-2-äpplen, vilket är en mycket gynnsam nisch. Denna frukt håller god ätkvalitet men har mindre kosmetiska avvikelser, såsom avvikande storlek, begränsad täckfärg eller små prickar och fläckar som inte påverkar smaken. För odlarnas del innebär detta en värdefull avsättning för frukt som annars riskerar att säljas som industriäpplen. För kommunerna innebär det ett prisvärt och hållbart alternativ som samtidigt bidrar till att minska matsvinnet.

Ett uppskattat arbetssätt i flera kommuner är en stående veckoleverans under hösten, vilket skapar förutsägbarhet och förenklar planeringen för både kök och odlare.

Tiefensee Äppelodling och Valinge Gård har de senaste åren levererat äpplen till kommunerna Nyköping, Flen, Katrineholm, Eskilstuna, Södertälje, Strängnäs och Trosa.

Responserna har varit mycket positiva, och flera kommuner uttrycker att de gärna skulle köpa större volymer än vad som hittills kunnat levereras. Utöver dessa finns ytterligare kommuner i Sörmland att bearbeta, liksom närliggande kommuner såsom Norrköping och Stockholm.

Vi har också haft positiva möten och deltagit i en workshop med Kismet och Matlust i Södertälje kommun som driver Leaderprojektet "Lokal mat för lokala marknader" kring upphandling och distributionshubbar av lokal mat. Vår förhoppning är att vi kan samarbeta kring upphandling av äpplen i Södertälje kommun kommande år.

Vi känner en positiv inställning från flera kommuner kring inköp av lokal frukt, och tror att en ökning av äppelvolymerna i vår region skulle behövas för att kunna möta en redan identifierad och växande efterfrågan.

## **Grönsakshallen Sorunda**

Två av odlarna i projektet har tidigare erfarenhet av att leverera ekologisk frukt till Grönsakshallen Sorunda i Stockholm, en av Sveriges största grossister med restauranger och storkök över hela landet som kunder. Under projektets gång har vi genomfört flera möten med Sorunda, och de har uttryckt ett starkt stöd för vår idé om en gemensam anläggning för äppellagring och distribution i Sörmland.

Grossisten beskriver en tydlig efterfrågan från sina kunder på produkter som skiljer sig från det vanliga utbudet. Mindre partier av udda eller lokalt unika äppelsorter, liksom andra frukter och bär från Sörmland, är något som skulle kunna passa väl in i deras sortiment. För många restaurangkunder är råvarans ursprung en central del av helhetsupplevelsen – att kunna berätta om vem som odlat frukten, var den kommer ifrån och hur detta påverkar smak och kvalitet är ofta lika viktigt som själva produkten.

Vi har fått värdefull rådgivning från Grönsakshallen Sorunda kring hur vi kan positionera oss mot kockar och restauranger, bland annat vad gäller presentation, sortval och hur vi kan lyfta fram de sörmländska äppelns särprägel. Sorunda är intresserade av att köpa både äpplen för färskkonsumtion och frukt avsedd för dryckesproduktion, där variationer i sort, smakprofil och skördetid är särskilt intressanta.

Vi tar också med oss att det är viktigt med en god dialog och lyhördhet åt båda håll, från både odlare och kund. Vi vill kunna uppmärksamma vad slutkunden önskar och uppskattar, men också få en möjlighet att skapa en förståelse för utmaningar som kan uppstå hos odlaren.

## **Förädlare**

En ytterligare kundgrupp som identifierats i projektet är företag som köper äpplen för vidare förädling. Detta omfattar musterier, men även aktörer som producerar cider, sprit, äppelmos eller torkad frukt. Förädlare utgör därmed ett viktigt segment för avsättning av industriäpplen och andra partier som inte säljs som ätfrukt.

År 2024 var ett exceptionellt äppelår i hela landet, inte minst i Sörmland. Det ökade intresset för att lämna in trädgårdsäpplen till lokala musterier bidrog till långa köer och fullbokade tider, samtidigt som flera nya musterier etablerades. Under 2025, som var ett betydligt svagare äppelår, vände sig flera av dessa musterier till oss odlare i syfte att fylla sina produktionskapaciteter. Detta har gett värdefull insikt i en växande efterfrågan på inköp av odlarfrukt för industriell förädling.

Inom projektgruppen finns även Smakgården, som delvis ägs av en av äppelodlarna. Att knyta dem närmare en gemensam struktur för lagring och distribution skulle vara en strategisk fördel. För den frukt som Smakgården inte kan eller vill ta emot finns även andra lokala musterier som visat intresse för att köpa sörmländska industrifrukt.

## Varumärke

För att lyckas etablera sörmländska äpplen på en bredare marknad krävs ett tydligt och differentierat varumärke som skapar igenkänning, förtroende och relevans hos kunderna. I dialoger med våra befintliga samarbetspartners framkommer att två faktorer är särskilt viktiga: närproducerad frukt och tydlig koppling till den enskilda odlaren. Dessa värden utgör en grund för varumärkesbyggandet.

Ett gemensamt paraplyvarumärke för sörmländska äpplen ses som en strategisk fördel, då det skapar en samlad identitet, underlättar marknadsföring och gör det möjligt att kommunicera kvalitet och ursprung på ett enhetligt sätt. Samtidigt är det centralt att varje odlare lyfts fram – genom exempelvis namn, gårdshistoria och odlingsfilosofi – eftersom kunder i både kommuner, dagligvaruhandeln och restaurangsektorn uttrycker att de värderar transparens och närhet till producenten. Detta kan stärkas genom konsekvent storytelling där odlarens arbete, platsens förutsättningar, odlingsmetoder och hållbarhetsvärden kommuniceras på ett trovärdigt och attraktivt sätt.

Det finns också möjlighet att arbeta med regional profilering. Äpplen odlade i Sörmland kan med trovärdighet marknadsföras som *närodlande* även vid försäljning till Stockholmsregionen, Östergötland och andra närliggande områden där avståndet är kort och Sörmland redan uppfattas som en naturlig del av det regionala livsmedelssystemet. Detta stärker vårt erbjudande ytterligare i en tid när konsumenter och professionella köpare efterfrågar mat med låg klimatpåverkan, korta transporter och tydligt ursprung.

Ett framtida varumärkesarbete skulle med fördel kunna omfatta:

- Gemensam grafisk profil (logotyp, färger, etiketter, förpackningar).
- Tydliga budskap kopplade till kvalitet, hållbarhet, smak och lokalt ursprung.
- Odlarspecifika inslag (t.ex. "Från Valinge Gård", "Odlare: Tiefensee").
- Digital närvaro med berättelser från gårdarna, skördefilmer, introduktion av sorter och säsongens variationer.
- En premiumpositionering för utvalda sorter eller batcher, exempelvis särskilda restaurangsorter

Sammanfattningsvis kan ett genomarbetat varumärke – som kombinerar styrkan i ett gemensamt sörmländskt ursprung med den personliga berättelsen från respektive odlare – bidra till att höja värdet på produkten, stärka kundrelationerna och skapa konkurrensfördelar i flera segment.

## Prisläge och betalningsvilja

Lokalt producerade äpplen kan säljas till ett högre pris än importfrukt, särskilt i segment som värderar ursprung och hållbarhet, såsom kommuner och restauranger. Dagligvaruhandeln

visar också större betalningsvilja för lokala produkter som kan differentiera butikens utbud och stärka kundlojaliteten.

Klass 2-frukt utgör ett konkurrenskraftigt alternativ för kommuner, där priset är viktigt men kvalitet och närhet värderas högt. Sammantaget finns en god betalningsvilja, förutsatt att kvalitet, leveranssäkerhet och ursprungsinformation kan säkerställas samt att vi lyckas ha bra och nära kundkontakter.

### **Slutsats och rekommendationer**

Marknadsundersökningen visar att efterfrågan på sörmländska äpplen är stark inom flera kundsegment: dagligvaruhandeln (Coop, Hemköp, ICA), kommuner, grossister och förädlare. Samtliga aktörer uttrycker intresse för mer lokal frukt än vad som hittills kunnat levereras.

Kommunerna utgör en stabil och växande marknad, medan ICA, Coop och Hemköp ser potential för utökade samarbeten.

Grönsakshallen Sorunda efterfrågar både unika sorter och volymer för restaurangledet, och musterier och andra förädlare vill köpa mer industriäpplen. Ett gemensamt varumärke, samordnad lagring och professionell distribution skulle stärka vår konkurrenskraft och skapa nya affärsmöjligheter.

Sammantaget finns goda möjligheter att öka volymerna och bygga en gemensam struktur för lagring och distribution i regionen.

## **10. Kommunikation och förankring med övriga odlare i Sörmland under projektet**

En av nyckelfrågorna i vår förstudie har varit att skapa ett brett engagemang bland odlarna i Sörmland men även om möjligt att attrahera nya odlare till vår verksamhet. Detta engagemang är av avgörande betydelse, då en av de viktigaste faktorerna för att genomföra projektet är att nå så stor volym som möjligt. Genom att öka volymen kan vi sänka hanteringskostnaderna i lagret, vilket i sin tur gör det mer attraktivt för flera medlemmar att ansluta sig.

Under projektets gång har vi därför aktivt involverat våra kollegor i föreningen Sörmlandsäpplen. Vi har strävat efter att skapa en öppen dialog för att samla in värdefull feedback och synpunkter, samt för att informera om våra framsteg. Utöver detta har vi presenterat projektet för flera ekologiska jordbrukare i vår närhet för att väcka intresse för äppelodling och bygga en bredare bas för äpple-logistikhuben.

Projektet har dessutom delats med andra intressenter genom olika forum, såsom föreningens sammankomster, för att effektivt nå ut och engagera så många som möjligt.

Föreningen Sörmlandsäpplen har spelat en central roll i detta samarbete genom att arrangera regelbundna erfarenhetsutbyten (ERFA-möten). Under dessa tillfällen har vi flera gånger bjudits in för att ge en uppdatering om projektets status och för att svara på aktuella frågor.

Vi har också erbjudit föreningsmedlemmar och andra intressenter möjligheten att delta i två studieresor, en till Skåne och en till Gotland. Under Gotlandsresan hade vi glädjen att få med flera medlemmar, vilket ledde till spännande diskussioner om projektets framtid och dess

potential i en mer avslappnad miljö. Vi genomförde gemensamma studiebesök och lyssnade på inspirerande föreläsningar, vilket ytterligare förstärkte våra relationer.

Vid vår slutredovisning i januari deltog ett 20-tal äpplegårdar anslutna till Sörmlandsäpplen. Under en två timmar lång presentation presenterade vi alla viktiga steg som vi gått igenom i projektet och samlade in intresset för nästa steg från varje äppelgård. Vi diskuterade även den planerade planteringsvolymen för de kommande tre åren.

Den positiva feedbacken vi mottog var både värmande och motiverande. Det var tydligt att det finns ett stort intresse och engagemang för äppleodling i Sörmland och dess omnejd.

Denna projektperiod har inte bara bidragit till att stärka samarbetet mellan våra gårdar utan har också lagt grunden för en lovande framtid för äpplesamarbete i regionen.

Det står klart att vi behöver öka äppelvolymerna i Sörmland för att få ner kostnaderna för gemensam hantering, och vi ser det som avgörande att Föreningen Sörmlandsäpplen fortsätter sitt arbete med att attrahera, utbilda och inspirera nya odlare.

## 11. Finansieringsmöjligheter

Under projektet har vi samarbetat med flera finansieringsaktörer som Almi, Länsstyrelsen, Tillväxtverket, Vinnova, Krinova, Sörmlandsbankens stiftelse samt Jordbruksverket för att undersöka möjliga finansieringsalternativ. Det har varit ett tidskrävande men intressant arbete, där vi i många fall har behövt prata med flera personer för att nå fram till rätt ansvarig och där det varit olika villkor som måste vara uppfyllda för att få bidrag. En annan insikt är att man inte kan stapla bidrag på bidrag.

Nedan följer en kort sammanfattning av de stödprogram som finns tillgängliga. Vi har strukturerat dem i följande kriterier för att få den jämförbara: typ av stöd, potentiellt procentuellt stöd, tidpunkter för utbetalning och förändringar över tid.

Det är viktigt att notera att procentandelen av bidrag från respektive aktör beror på faktorer som projektets samhällsnytta, val av samarbetspartner och organisationsform etc vilket gör att siffrorna är ungefärliga.

### 1. Almi

- Stödprogram: Almi erbjuder flera olika typer av lån och bidrag, inklusive innovationslån och tillväxtlån. Almi arbetar bara med företag och främst aktiebolag.
- Procentandel: Bidragen kan täcka upp till 50 % av projektkostnader, medan lån kan täcka hela beloppet beroende på företagets och projektets behov.
- Tidpunkt för utbetalning: Utbetalningar görs vanligtvis i samband med att projektet startar, efter godkännande av ansökan.
- Förändringar över tid: Villkor och procentsatser kan justeras baserat på regeringens riktlinjer och förändringar i verksamhetsstrategier.

### 2. Länsstyrelsen

- Stödprogram: Länsstyrelsen erbjuder stöd i form av projektbidrag, ofta under program som exempelvis Landsbyggsprogrammet. Detta projekt har stor möjlighet att kunna klassas som ett landsbyggsprojekt.
- Procentandel: Bidrag kan täcka från 30%-50 % av projektkostnader för många typer av investeringar i landsbygdens utveckling.
- Tidpunkt för utbetalning: Vanligtvis vid slutrapportering av projektet eller när specifika milstolpar eller fakturor presenteras under projektet.
- Förändringar över tid: Stöd och program kan ändras baserat på nya prioriteringar från regeringen eller EU.

### **3. Tillväxtverket**

- Stödprogram: Stödprogrammet kallas ofta "Tillväxtstöd" och är riktade mot små och medelstora företag.
- Procentandel: Kan oftast ge bidrag beroende på projektets behov, ofta upp till 50 % av kostnaderna. De flesta bidragen ligger dock under 50% enligt våra kontakter.
- Tidpunkt för utbetalning: Utbetalningar görs i samband med att milstolpar uppnåtts eller projektet slutförs.
- Förändringar över tid: Stödet kan förändras beroende på politiska beslut och ekonomiska förutsättningar.

### **4. Vinnova**

- Stödprogram: Vinnova erbjuder flera olika innovationsstöd program, såsom "Utvecklingsbidrag". Det skall dock understrykas att Vinnova är starkt kopplade till innovation och därför är det tveksamt om en logistikhub kan klassas som innovation.
- Procentandel: Kan täcka upp till 70 % av kostnaderna för forsknings- och innovationsprojekt.
- Tidpunkt för utbetalning: Utbetalningar görs vanligtvis vid ansöknings godkännande och på basis av uppnådda resultat/milstolpar.
- Förändringar över tid: Stöden kan komma att förändras med nya utlysningar och baseras på rådande innovativa trender.

### **5. Krinova**

- Stödprogram: Krinova är en lokal aktör i Kristianstad som även jobbar nationellt för att stödja initiativ mellan entreprenörer och forskningen. Man har exempelvis en lång erfarenhet inom gröna näringar. Projektmedel är kopplade till samarbeten mellan olika aktörer.
- Procentandel: Stödet varierar beroende på projektet, med upp till 50-70 % täckning som möjligt. Men ofta ligger det på en lägre nivå.
- Tidpunkt för utbetalning: Utbetalningar sker vid projektets start och efter uppnådda resultat.
- Förändringar över tid: Program och stöd kan anpassas till aktuella forskningsområden och näringslivets behov.

### **6. Sörmlandsbankens stiftelse**

- Stödprogram: Lokala utvecklingsbidrag.
- Procentandel: Bidrag kan täcka 20-50 % av projektkostnader, beroende på projektets inverkan på lokalsamhället.
- Tidpunkt för utbetalning: Utbetalningar sker normalt vid godkännande av ansökan.
- Förändringar över tid: Stödets villkor kan ändras baserat på styrelsebeslut och lokala utvecklingsmål.

## 7. Jordbruksverket

- Stödprogram: Stödet för att bygga en byggnad som ett äpple lager bör omfattas av EU:s och Sveriges regelverk för landsbygdsutveckling. Det finns en rad olika stöd man kan söka genom Jordbruksverket men i vårt fall gäller investeringsstödet.
- Procentandel: Kan variera mellan 30% och 40% av de godkända kostnaderna, beroende på typ av investering och projektets omfattning.
- Tidpunkt för utbetalning: Utbetalningar sker ibland i förskott **men vanligtvis** när projektet slutförts och kontrollerats. Vanligast är det dock med utbetalning efter slutförande.
- Förändringar över tid: Dessa kan förändras med olika programperioder, policyförändringar inom EU och nationella prioriteringar,

Utöver dessa alla stöd så finns det en rad stiftelser man kan söka stöd genom samt flera EU program som är fristående från Leader programmet. Rekommendationen är att man tar hjälp av en konsult eller universitet vid sökande av EU stöd.

### Stiftelser och fonder som ger stöd till samhällsnyttiga bolag typ SVB

Privata och offentliga stiftelser kan ge bidrag till SVB bolag med tydligt samhällsnyttigt syfte. SVB som bolagsform se kapitel 7.

- Familjen Kamprads stiftelse stödjer projekt med inom entreprenörskap och samhällsutveckling.
- Postkodstiftelsen finansierar projekt med social och miljömässig nytta.
- Vin & Sprits kulturarvsfond, stöd till kultur och samhällsprojekt.
- Stiftelsen Reach for change, investerar i sociala entreprenörer som förbättrar barns liv.
- Allmänna arvsfonden, stödjer nyskapande projekt som inte bedrivs i vinstsyfte.

### Exempel på EU fonder för landsbygdsutveckling och samhällsnyttiga bolag.

- Europeiska regionala utvecklingsfonden (ERUF) som syftar till att stärka ekonomiska och sociala sammanhållningen genom att korrigera obalansen mellan regioner. Fonden stödjer små och medelstora företag som syftar till en koldioxidnsål ekonomi. Eftersom ni planerar en gemensam logistiklösning kan ert projekt kvalificera er till detta program.
- Europeiska jordbruksfonden för landsbygdsutveckling (EJFLU): Denna fond finansierar landsbygdsprogram för att förbättra konkurrenskraften inom jordbruket, säkerställa hållbar förvaltning av naturresurser etc. Ert projekt kan kvalificera för stöd inom detta område.

- Horisont Europa, detta ramprogram för forskning och innovation inklusive livsmedelssäkerhet, hållbart jordbruk och bioekonomi. Om projektet innehåller innovativa aspekter kan vi vara berättigade till stöd.

## Sammanfattning

Sammanfattningsvis finns det många finansieringsalternativ nationellt och en del direkt via EU-program och fonder. Vi bedömer att vi har goda möjligheter att erhålla stöd från Jordbruksverket för byggnation, samt stöd från Sörmlandsbankens stiftelse och Leader för utrustning. Att söka EU-stöd är mer komplicerat och där måste vi i så fall anlita en konsult för vägledning.

Vid hyra av lokal finns det möjligheter till stöd, men då bara för utrustning.

Vi har bara skrapat på ytan rörande kommande beredskaps stöd från MSB. Men vi har i flera kontakter fått indikationer på att det kommer finansiering inom området.

Rent generellt måste man vara redo att ha en bra likviditet när man drar igång investeringen när finansiering i de flesta fallen kommer efter projektets slut, även om undantag finns.

## 12. Ekonomisk kalkyl och slutsatser

### Ekonomisk kalkyl och intäktsprognoser

Den ekonomiska kalkylen bygger på en sammanställning av planteringstakt, förväntad skördeutveckling och intäkter från klass 1–2-frukt respektive industrifrukt. Prognosen sträcker sig över åren 2026–2032 och utgår från de odlingar som finns etablerade och är planerade hos de tre deltagande gårdarna (Valinge, Tiefensee och Forssa).

### Skördeutveckling

Kalkylen visar en snabbt ökande total skörd i takt med att de yngre träden bär frukt från år ett och är uppe i full skördekapacitet efter fem år. Den totala skörden beräknas öka från cirka 38 ton år 2026 till ungefär 79 ton år 2032. Skördeutvecklingen drivs framför allt av:

- Träd som planterats 2023–2025 och som når 3–5 års ålder under perioden.
- En gradvis ökning i mognadsnivå (från 10 % av full skörd till 100 % vid fem års ålder).
- Etablerade träd hos Valinge och Tiefensee som ger en stabil basvolym.

### Kvalitetsutfall

Kalkylen använder en fördelningsnyckel där:

- 70-75 % av skörden antas bli klass 1 och 2
- 20-25 % blir industrifrukt
- 5 % blir bortfall (svinn)

Detta grundar sig på att frukten är ekologiskt odlad, och det ligger i linje med erfarenheter från andra odlingar och ger en realistisk fördelning mellan premiumfrukt och frukt som går till must eller industri.

Eftersom denna förstudie bygger på gemensam lagring, räknar vi bort 25% i industrifrukt och svinn som gårdarna förväntas ta hand om själva och inte skicka till långtidslagring. Av den frukten som kommer in till lagring räknar vi med att 5% klassas som industrifrukt vid sorteringen och 5% blir svinn.

Då offerten för kylrummet som vi utgår ifrån kan hantera 56 ton, utgår vi från den siffran och inte 59 ton som är 75% av 79 ton äpplen.

## Intäktsprognos

Då vissa år ger större skördar och mer klass 1-frukt och vissa år är sämre blir det svårt att göra en kalkyl som håller år efter år. Vi har ändå valt att göra denna kalkyl som baseras mycket på Jordbruksverkets och Föreningens Sörmlandsäpplens kalkyler (se länk i referenslistan) och egna försäljningssiffror. Vi har räknat på en genomsnittlig försäljning på 26 kr/kg för klass 1 och 2, som en förenkling, och 8 kr/kg för industrifrukt. Samtliga priser gäller ekologisk certifierad frukt.

Om de tre gårdarna följer sin plan för plantering av nya träd kommer träden i kalkylen nå full skörd från år 2032. Kalkylen kan ändras om fler träd planteras och om fler gårdar ansluter sig till samarbetet men också om träd dör eller någon odlare väljer att lägga ner sin odling eller avbryta samarbetet.

|                         |     |              |                  |                |                  |
|-------------------------|-----|--------------|------------------|----------------|------------------|
| Hanterad fruktmängd, kg |     | 56000        |                  |                |                  |
| Klass 1 & 2             | 90% | 50400        |                  |                |                  |
| Industrifrukt           | 5%  | 2800         |                  |                |                  |
| Svinn                   | 5%  | 2800         |                  |                |                  |
|                         |     |              |                  |                |                  |
| <b>Intäkter</b>         |     | <b>Enhet</b> | <b>Kvantitet</b> | <b>a' pris</b> | <b>Summa</b>     |
| Klass 1 & 2             |     | kg           | 50400            | 26             | 1 310 400        |
| Industrifrukt           |     | kg           | 2800             | 8              | 22 400           |
| <b>Intäkter</b>         |     | kr           |                  |                | <b>1 332 800</b> |

Kalkylen visar att den totala intäkten från de tre ingående odlarna ligger runt 1,3 miljoner kronor årligen.

## Kostnader för utrustning och lokaler

Om vi väljer att bygga egen lokal och kylrum, visar kalkylen på en investering för lokaler på ca 2,4 miljoner kronor. Läger vi till 100.000 kr för en begagnad sorteringsanläggning och 100.000 kr för övrig utrustning hamnar vi på en total investering på 2,6 miljoner kronor.

Då en lokal behöver byggas på en odlares mark, kommer den investeringen att tillfalla denne, och odlaren får ta ut en skälig hyra från bolaget. Investeringen för sorteringsanläggning och övrig utrustning kan tas direkt i bolaget.

Sammanlagt skulle kostnaden per kg äpple bli totalt 4,86 kr för kylanläggning och maskiner i denna kalkyl. För 56 ton äpplen blir den totala kostnaden ca 270.000 kr.

## Kostnad för hantering, sortering och försäljning

Under projektets gång där vi talat med rådgivare, odlare i Skåne, Äppelriket och Kattviks fruktodling har vi fått olika siffror på vad som är en rimlig kostnad för hantering och sortering

av äpplen. Vi har fått uppgifter om priser mellan 4 och 7,50 kr per kg äpplen för all hantering och transporter.

Då vi i Sörmland har mycket mindre mängd äpplen än i Skåne, bör kostnaden rimligtvis bli högre. Om vi hamnar på en totalkostnad på 7,50 kr skulle det kännas rimligt och det är en nivå som bekräftas av de Sörmländska odlare vi har haft diskussion med under projektet.

Kalkylen visar en kostnad på 4,86 kr/kg för fasta kostnader som lager och maskiner. Då skulle vi ha kvar upp till 2,64 kr per kg äpplen för rörliga kostnader som personal, el, försäljning och transport till kund. Våra beräkningar visar att de rörliga kostnaderna för 55 ton frukt landar runt 6,7 kr/kg, vilket betyder att kalkylen inte går ihop, och vi behöver en större skörd för att kunna komma ner i kostnad.

Vi har i stället vänt på kalkylen och räknat på hur stor skörd vi behöver ta in för att hamna på en totalkostnad på 7,50 kr per kg, och vi kommer då fram till att vid en gemensam hanterad mängd äpplen på 250 ton skulle det kunna bli en hållbar satsning.

#### Jämförelser hantering av olika mängd äpplen (eko)

| Kg äpplen som hanteras | Intäkt       | Fasta kostnader | Rörliga kostnader | Total kostnad | Kostnad per kg |
|------------------------|--------------|-----------------|-------------------|---------------|----------------|
| 56 000                 | 1 332 800 kr | 282 333 kr      | 374 745 kr        | 657 079 kr    | 11,73 kr       |
| 100 000                | 2 380 000 kr | 340 667 kr      | 642 545 kr        | 983 212 kr    | 9,83 kr        |
| 150 000                | 3 570 000 kr | 437 667 kr      | 922 193 kr        | 1 359 860 kr  | 9,07 kr        |
| 250 000                | 5 950 000 kr | 507 667 kr      | 1 379 364 kr      | 1 887 030 kr  | 7,55 kr        |

Då vi räknar med att endast 75% av gårdarnas skörd lagras gemensamt, krävs en total skördemängd på 330 ton för odlarna. Det betyder en betydande ökning i kapacitet mot dagens planerade skörd på ca 80 ton hos de tre initiativgårdarna.

#### Sammanfattande slutsatser

Den ekonomiska kalkylen visar att de tre gårdarna tillsammans kan nå en årlig intäkt på omkring 1,4 miljoner kronor när odlingarna är uppväxta, med en beräknad skörd på cirka 79 ton varav runt 56 ton hanteras gemensamt.

Investering i egen byggnad, kylrum och utrustning uppskattas till cirka 2,6 miljoner kronor, vilket motsvarar ungefär 4,86 kr/kg för kylanläggning och maskiner vid 55 ton frukt. Uppskattningen för rörliga kostnader som personal, transport och backar visar ca 6,7 kr vilket ger en totalkostnad på 11,7 kr/kg vilket är för högt.

Med en målsatt total kostnad på max 7,5 kr/kg för lager, sortering, hantering, transport och försäljning bedöms en gemensam anläggning vara möjlig att bära sig ekonomiskt först när odlarna i Sörmland nått en totalskörd om ca 330 ton, förutsatt att arbetet organiseras effektivt.

En osäkerhetsfaktor i kalkylen är att skördemängder varierar från år till år och inte minst under 2025 har vi sett att skörden inte alls motsvarade den förväntade prognosen.

Ytterligare en osäkerhetsfaktor är att mängden kapital som behöver investeras överstiger vad projektgruppen trodde innan projektstart, och om det kommer att dyka upp ytterligare kostnader under projektets gång.

## Slutsats

I ljuset av dessa insikter ser projektteamet att det är möjligt att starta en gemensam äpple logistikhub, trots att vi står inför viktiga utmaningar.

Sörmland, med sin närodlade ekologiska frukt, har ett betydligt högre försäljningspris för äpplen än Skåne, vilket förbättrar vår lönsamhet och delvis kompenserar för de högre hanterings- och sorteringkostnaderna.

Samtidigt innebär den begränsade skördemängden att kostnaden per kg initialt överstiger den önskade nivån på 7,50 kr, vilket skapar osäkerhet kring projektets långsiktiga ekonomi.

För att göra satsningen hållbar behöver vi öka skörden till cirka 330 ton, vilket kräver att befintliga odlare expanderar sina odlingar kraftigt eller att nya odlare ansluter sig – något vi för närvarande inte ser.

Variationer i våra skördevolymer och risken för att våra kostnadsuppskattningar kan överskridas utgör naturligtvis också potentiella hinder. Trots dessa faktorer anser projektteamet att genomförandet av projektet är möjligt, men vi måste vara beredda på en högre kostnadsbas än tidigare beräknat och vänta tills alla tre odlingarna har en full skörd innan vi kan gå vidare.

## 13. Referenser

- IP Sigill: [Frukt & Grönt](#)
- KRAV: [Bli KRAV-certifierad - KRAV](#)
- EU-ekologisk: [Märkning av ekologisk mat](#)
- HACCP: [Lokaler, hygien och företagens egen kontroll](#)
- ISO 22000: [Detta är ISO 22000 - Svenska institutet för standarder. SIS](#)
- GlobalGAP: [GLOBALG.A.P. | Smart farm assurance solutions](#)
- Jordbruksverkets kalkyler för äpple: <https://webbutiken.jordbruksverket.se/sv/artiklar/ekonomi-i-fruktodling.html>
- Föreningen Sörmlandsäpplens uppdatering av Jordbruksverkets kalkyl. (Finns tillgänglig för Föreningen Sörmlandsäpplens medlemmar, kontakta föreningen)
- Handelsnorm för äpplen, Jordbruksverket: [Kvalitetsnormer för äpplen](#)
- Finansieringskapitlet är baserat på intervjuer och möten med finansiärer samt publikationer på från respektive hemsida