



Anledningar till att förmedling av lamm är mindre vanligt i Sverige – en kvalitativ semistrukturerad intervjustudie

Reasons why store lambs are less common in Sweden – qualitative semi-structured interview study

Frida Hansson & Nelly Åxman

Examensarbete/Självständigt arbete • 15 hp

Sveriges lantbruksuniversitet, SLU

Fakulteten för landskapsarkitektur, trädgårds- och växtproduktionsvetenskap

Lantmästare – kandidatprogram

Alnarp 2023



Anledningar till att förmedling av lamm är mindre förekommande i Sverige - en kvalitativ semistrukturerad intervjustudie

- Reasons why store lambs are less common in Sweden - qualitative semi-structured interview study

Frida Hansson & Nelly Åxman

Handledare:	Gun Bernes, Sveriges lantbruksuniversitet, Institutionen för husdjurens utfodring och vård
Examinator:	Jan Larsson, Sveriges lantbruksuniversitet, Institutionen för människan och samhälle
Omfattning:	15 hp
Nivå och fördjupning:	Grundnivå, G2E
Kurstitel:	Självständigt arbete i Företagsekonomi, G2E – Lantmästare – Kandidatprogram (antagna fr.o.m 2017) 15 hp / Självständigt arbete i Lantbruksvetenskap, G2E – Lantmästare – Kandidatprogram (antagna fr.o.m 2017) 15 hp.
Kurskod:	EX0883 / EX0885
Program/utbildning:	Lantmästare – Kandidatprogram
Kursansvarig inst.:	Institutionen för människa och samhälle/ Institutionen för biosystem och teknologi
Utgivningsort:	Alnarp
Utgivningsår:	2023
Nyckelord:	Lamm, förmedling, vinterlamm, djurvälstånd, lönsamhet

Sveriges lantbruksuniversitet

Fakulteten för landskapsarkitektur, trädgårds- och växtproduktionsvetenskap

Institutionen för husdjurens utfodring och vård

Sammanfattning

Den svenska lammproduktionen är en liten del av den totala produktionen av lamm i EU och mindre besättningar dominerar branschen. Precis som i den internationella produktionen finns det olika uppfödningstrategier. I detta arbete belyses strategin kring förmedling av lamm, som i Sverige är mindre vanligt. Förmedling av lamm i Sverige sker antingen via slakterier eller direkt mellan producenter.

Studiens syfte var att genom litteraturstudie och intervjuer undersöka anledningar till att förmedling av lamm inte sker i så stor utsträckning i Sverige samt hitta fördelar och nackdelar kring förmedling av lamm. Följaktligen har studien berört problem som lönsamhet och djurvälstånd kring förmedling. Som en följd ska svaren ge en bild på vad som krävs för att förmedling ska öka och bli en mer förekommande uppfödningstrategi i Sverige. Studien innefattar intervjuer med 10 respondenter för att få en bred bild över branschen. Respondenterna är representanter från två slakterier, en rådgivare, två lammproducenter som köper lamm via förmedling, tre producenter som inte valt att använda sig av förmedling och två producenter som säljer lamm via förmedling.

Studien visar på de problem och osäkerheter som de olika representanterna ser kring förmedling. De största anledningarna är kunskapsbrist som kan ses i form av dålig planering och strategi i olika besättningar. Det finns även en osäkerhet kring lönsamhet som belyses av både producenter och representanter från slakterierna. Fördelar och nackdelar är förmåga hos producenter att kunna utnyttja och ta vara på sina styrkor. Detta genom att till exempel ha en planerad försäljning av lammen i god tid för att ge köpare och säljare bästa möjlighet att fokusera på sina styrkor. Slutligen finns en gemensam tro i hela näringen om en ljus framtid för förmedling som en förekommande uppfödningstrategi inom fårnäringen i Sverige.

Nyckelord: Lamm, förmedling, vinterlamm, djurvälstånd, lönsamhet

Abstract

Swedish lamb production is a small part of the total production of lamb in the EU, and smaller herds dominate the industry. Just as in international production, there are different breeding strategies. In this work, the strategy around store lambs is highlighted, which in Sweden is a less common strategy. Selling and buying of store lambs in Sweden takes place either with the help of slaughterhouses or directly between producers.

The purpose of the study was to investigate, through a literature study and interviews, the reasons why selling and fattening of store lambs takes place to a quite small extent in Sweden, as well as to find advantages and disadvantages regarding store lambs. Consequently, the study has touched on problems such as profitability and animal welfare. As a result, the answers should also give an idea of what may be required for selling and buying store lambs to increase and become a more prevalent breeding strategy in Sweden. The study includes interviews with 10 respondents, this to get a broad picture of the industry. The respondents are representatives from two slaughterhouses, one adviser, two lamb producers who buy store lambs, three producers who have chosen not to use store lambs and two producers who sell store lambs through an intermediary.

The study shows the problems and uncertainties that the various representatives see around store lambs. The biggest reason is a lack of knowledge, which can be seen in the form of poor planning and strategy of the herds. There is also an uncertainty about profitability that is highlighted by both producers and representatives from the slaughterhouses. Advantages and disadvantages discovered in the study are the abilities of producers to be able to utilize and take advantage of their strengths in their production. This by example to have a planned sale of the lamb in good time to give the buyer and seller the best opportunity to focus further on their strengths. Finally, there is a common belief throughout the industry that the future is bright for selling and buying store lambs.

Keywords: lambs, store lambs, winterlambs, animal welfare, profitability

Förord

Lantmästare – Kandidatprogrammet är en universitetsutbildning vid Sveriges Lantbruksuniversitet, Campus Alnarp. Utbildningen innefattar 180 högskolepoäng. I programmet ingår det en heltäckande utbildning inom praktiskt och teoretisk kunskap kring den agrara näringen. För att som student kunna ta ut sin kandidatexamen ingår det ett självständigt arbete i företagsekonomi eller lantbruksvetenskap på 15 högskolepoäng, som redovisas muntligt vid ett seminarium samt skriftligt i form av en uppsats.

Idén till denna uppsats grundar sig i ett gemensamt intresse kring lammproduktion och dess utveckling i landet. Därför ansåg vi båda två att det skulle vara intressant att skriva ett självständigt arbete kring ämnet. Vidare togs kontakt med Gun Bernes och idén om att skriva om just förmedling av lamm diskuterades och fastställdes.

Ett stort tack till alla som ställde upp på intervjuer och på så sätt bidrog med kunskap och erfarenhet från näringen.

Vi vill även rikta ett stort tack till vår handledare Gun Bernes som under arbetet bidrog med stöttning, kunskap samt goda råd.

Frida Hansson & Nelly Åxman, Alnarp, maj 2023.

Innehållsförteckning

Sammanfattning	3
Abstract	4
Förord	5
Innehållsförteckning	6
Inledning	9
1.1 Bakgrund.....	9
1.2 Syfte och frågeställning.....	10
1.3 Avgränsningar inför studien	10
Material och metod	11
2.1 Genomförande	11
2.2 Kvalitativ semistrukturerad intervju	12
2.3 Medverkande	12
Litteraturstudie	14
3.1 Den svenska lammproduktionen.....	14
3.1.1 Vårlamm.....	14
3.1.2 Höstlamm.....	15
3.1.3 Vinterlamm.....	15
3.2 Tillväxt, tillväxtfaktorer och slaktmognad	15
3.2.1 Avvänjningsålder och tillväxt	15
3.2.2 Tillväxtfaktorer	16
3.2.3 Slaktmognad hos lamm	18
3.3 Förmedling av lamm	19
3.3.1 Vad innebär förmedling av lamm?	19
3.3.2 Att förmedla lammen eller föda upp dem till slakt?.....	20
3.4 Modeller av förmedling.....	22
3.4.1 Förmedling av äldre lamm	22
3.4.2 Förmedling av yngre lamm	22
Resultat	23
4.1 Representanterna från slakteriernas svar.....	23
4.2 Rådgivarens svar	26
4.3 Producenternas svar.....	27

4.3.1	Producenter som köper lamm via förmedling	27
4.3.2	Producenter som säljer lamm via förmedling	29
4.3.3	Producenter som inte förmedlar lamm	31
	Diskussion	33
5.1	Förmedlingens påverkan på djurväl-färden	34
5.2	Förmedlingens påverkan på lönsamheten.....	35
	Slutsats	37
6.1	Förslag på fortsatt forskning	37
	Referenser	38

Inledning

1.1 Bakgrund

I december år 2022 fanns det 384 502 får och lamm registrerade i Sverige fördelade på 8488 lantbruksföretag med lammproduktion (Jordbruksverket 2022).

Av besättningarna bestod 84% av 1 till 49 tackor och resterande 16 % från 50 till över 500 tackor. Detta visar att mindre besättningar dominerar branschen (Jordbruket i siffror 2022). Den genomsnittliga besättningsstorleken var 32 tackor år 2021 (Svenska Fåravelsförbundet 2021). Svensk lammproduktion är en liten del i den totala produktionen i EU som idag omfattar cirka 59 miljoner får och lamm. Bara i Storbritannien fanns 2019 cirka 22 miljoner får och lamm (Eurostat 2023).

Beroende på produktionsplatsens förutsättningar finns det olika modeller att föda upp sina lamm på samt olika produktionsinriktningar. Produktionsinriktningar inom fårnäringen kan vara naturbetesskötsel, köttproduktion samt skinnproduktion. Lammen kan slaktas vid olika tider på året och delas in i tre olika produktionsformer, vårlamm, höstlamm och vinterlamm (Meiner et al. 2009). Vad gäller uppfödningstrategi är det en som är mer förekommande i Sverige. Denna strategi innebär att ha en uppfödning där lammen är kvar på samma produktionsplats från födsel till slakt. En annan uppfödningstrategi är förmedling av lamm som är ovanligare. Förmedling innebär att en producent är säljare och en annan producent är köpare. Djuren förmedlas mellan besättningar, antingen genom ett förmedlingsavtal som slakterierna använder (HKScan Agri u.å.) eller utanför slakteriers ramar direkt mellan producenter.

Förmedling har fördelen att producenterna kan dela på uppfödningstiden och på så sätt få en intensivare produktion, där olika producenter fokuserar på sitt mervärde. Förmedling är vanligt i dikobesättningar och grisbesättningar, där kalvar och tillväxtgrisar säljs och förmedlas vidare till en köpare där slutuppfödning sker (HKScan Agri u.å.). Då svensk lammproduktionen endast har en självförsörjningsgrad på 30 % i dagsläget, finns ett behov av att hitta möjligheter till en intensivare produktion (LRF 2023). I handlingsplanen för den svenska köttproduktionen med lammproduktion inräknat, är målet bland annat att öka

produktionen. Detta kräver olika former av uppfödning, där förmedling kan ses som ett alternativ (Svenska Köttföretagen 2023).

I denna studie undersöks anledningar till varför det inte sker förmedling i lika stor utsträckning inom svensk lammproduktion som inom nöt- och svinproduktionen. Dessutom undersöks förmedlingens fördelar och nackdelar för lammnäringen, både lönsamhetsmässigt men även ur djurvälståndssynpunkt. Det finns inga tidigare gjorda studier inom detta ämne vilket gör att detta material kan vara en grund för utveckling samt ett underlag att arbeta vidare kring.

1.2 Syfte och frågeställning

I studien är syftet att undersöka anledningar till att inte mer förmedling av lamm sker i Sverige och vilka fördelar respektive nackdelar som finns kring förmedling av lamm. Fördelar och nackdelar som studien fokuserar på är i första hand lönsamhet och djurvälstånd. Data och erfarenhet har samlats in från olika aktörer inom lammnäringen, vilket ger en bred bild över branschen.

Målet med arbetet är att få fram en helhetsbild av dagsläget, bidra med förståelse kring varför förmedlingen av lamm inte sker i större utsträckning samt få svar på vad som krävs för att förmedling av lamm ska öka.

1.3 Avgränsningar inför studien

Studien kommer att omfatta intervjuer med producenter som köper eller säljer lamm via förmedling, producenter som inte förmedlar, slakterirepresentanter och rådgivare. Då förmedling är ett område som det finns lite information om, behöver intervjuer ske med flera olika aktörer. Intervjuerna kommer ske i första hand via videosamtal eller telefon. Finns respondenten i Skåne kan besök göras på gården.

Förmedling innefattar två olika modeller, vinterlamm och nyavvanda lamm kommer dessa att förklaras i litteraturstudien. Studien i sin helhet fokuserar på förmedling av vinterlamm då detta är den vanligaste modellen i Sverige, det finns endast ett fåtal gårdar som förmedlar nyavvanda lamm.

Material och metod

2.1 Genomförande

Genom att söka information om förmedling kunde vi konstatera att det finns brist på vetenskapliga artiklar, samt att det inte finns något samlat empiriskt material från aktörer i branschen. Därför har empiriskt material insamlats i form av kvalitativa semistrukturerade intervjuer. Detta för att få förståelse för varför förmedling av lamm i Sverige är mindre förekommande. Intervjuer har genomförts med producenter som köper eller säljer lamm till förmedling och även med producenter som föder upp lamm på samma produktionsplats för slakt. För en bredare bild har intervjuer också gjorts med slakterirepresentanter och rådgivare. Intervjuerna skulle skapa en förståelse kring varför förmedling av lamm ser ut som den gör i Sverige och vilka faktorer som spelar in vid valet av förmedling eller inte hos lammproducenterna.

Litteraturstudien om förmedling av lamm är till för att bemöta det empiriska materialet med teori. Det finns som tidigare nämnts en brist på vetenskapliga artiklar kring förmedling, vilket gör att detta arbete förhoppningsvis kommer bidra med ny förståelse och kunskap. Den litteratur som använts är böcker, vetenskapliga artiklar och myndigheters hemsidor. De sökmotorer som främst använts är Google Scholar och Primo och därefter aktivt sökande i vetenskapliga artiklar.

Använda sökord: store lambs, unfattened lamb, unfinished lambs, fattening lamb, lamb finishing.

2.2 Kvalitativ semistrukturerad intervju

En kvalitativ metod är intervjuer eller observationer som baseras på analys och tolkning av observationer, uttryck, erfarenhet, fallbeskrivningar. Fokus vid en sådan metod ligger på hur och varför. Därför kan kvalitativa intervjuer gå mer in på djupet än till exempel en kvantitativ metod (Rienecker & Stray Jørgensen 2017).

För att studien ska få ett större djup kring ämnet, krävs en öppen och bred intervju. En metod för detta är att utföra en semistrukturerade intervju. Vid en semistrukturerad intervju använder intervjuaren sig av ett fåtal öppna frågor och ett något bredare tema kring huvudämnet. Genom att frågorna som ställs är relativt öppna ges det stor möjlighet för respondenten att påverka resultatet av intervjun. Semistrukturerad intervju öppnar även upp för att få ett öppet samtal där följdfrågor och dialog uppstår kring ämnet under intervjun. Detta gör att det kan tolkas som ett öppet samtal som grundar sig på ett huvudämne, samt en intervjuare som håller låg profil men ger uppmuntrande följdfrågor (Alvehus 2019).

Material och data som samlas in från intervjuerna blir empirin i studien. Det empiriska materialet grundas på erfarenheter från personer som intervjuas. Detta kopplas sedan ihop med teori (Alvehus 2019), i vårt fall litteraturstudien. För att koppla teorierna till empirin och empirin till teorin används en så kallad abduktiv ansats. Den abduktiva ansatsen är en kombination av induktiv och deduktiv ansats. En induktiv ansats baseras på teorier och begrepp medan en deduktiv ansats baseras på antagande och tidigare erfarenheter (Klingberg & Hallberg 2021). En abduktiv ansats kombinerar teorier och erfarenheter för att öka förståelsen (Alvehus 2019).

2.3 Medverkande

I denna studie intervjuades två slakterirepresentanter, en rådgivare, två lammproducenter som köper lamm via förmedling, tre producenter som inte valt att använda sig av förmedling och två producenter som säljer lamm via förmedling. Då studiens syfte kretsar kring hela lammnäringen är det väsentligt att kontakta olika aktörer inom branschen.

Det var inte lätt att finna lammföretagare som bedriver förmedling via sökmotorer som "Google", så kontakt söktes genom Svenska Fåravelsförbundet via deras veckobrev. Det gav dock inget större resultat. Kontakter med företagare togs

därefter via mejl och telefonsamtal med hjälp av tips från olika personer. Efter etablerad kontakt var det enklare att hitta ytterligare kontakter via personerna som vi intervjuade.

Intervjuer har genomförts vid personliga möten, via videosamtal eller via telefon. Vi hade utformat olika uppsättningar av frågor beroende på om det var producenter, rådgivare eller slakterier som intervjuades, men med samma huvudfråga/huvudsyfte. Dock fanns det utrymme för följdfrågor efter hur svaren och diskussionen blev. Detta för att få en nyanserad bild av förmedling av lamm i Sverige.

Litteraturstudie

Litteraturstudien är uppdelad i fyra delar. Den första delen belyser de olika produktionsformer som används i den svenska lammproduktionen. Detta för att läsaren ska förstå de olika produktionsformerna, oavsett förkunskap. Läsaren ska genom detta kunna bilda sig en uppfattning och förstå resonemangen i resultat- och diskussionskapitlet. Den andra delen handlar om tillväxt, tillväxtfaktorer och slaktmognad hos lamm. Den tredje delen av litteraturstudien beskriver vad förmedling är och vad som ligger bakom beslut att förmedla eller att föda upp lammen själv. Den fjärde delen handlar om uppfödningstrategier som används av producenter och beskriver hur förmedling kan ske på två olika sätt.

3.1 Den svenska lammproduktionen

Lammproducenter har olika mål med sin produktion, exempelvis beroende på var i världen den sker. Den svenska lammproduktionen baseras främst på uppfödning för att ta fram kött av god kvalitet, skinn/ull samt naturbeteskötsel. Det finns en strävan mot att producera lammkött året runt (Kumm 2009). Produktionsformerna är främst vårlammsproduktion, höstlammsproduktion och vinterlammsproduktion (Meiner et al. 2009). Dessa begrepp beskriver när på året som lammen slaktas.

3.1.1 Vårlamm

Vårlammsproduktion baseras på att tackorna betäcks i juli till september. Därefter lammar tackorna inne på stall under december till februari. Lammen föds upp inne under en intensiv period, ofta med stor tillgång på kraftfoder (Sjödin et al. 2007). Dessa lamm är i regel yngre vid slakt eftersom uppfödningen är intensivare (Dimsoski et al. 1999), jämfört med lamm som slaktas på hösten och vintern som oftast föds upp mer extensivt. Lammen är slaktmogna vid cirka 90–110 dagars ålder och det är viktigt att planera slakten så att lammen skickas i rätt tid. Eftersom lammen aldrig går ute på bete krävs det mer utrymme i stallen jämfört med uppfödning av lamm på bete (Sjödin et al. 2007).

3.1.2 Höstlamm

Höstlammproduktion innebär att tackorna betäcks nära inställningen i oktober till november (Svenska Fåravelsförbundet 2020). Lammen föds nästkommande år under mars och april, föds upp på stall till en början men släpps sedan ut på bete. Eftersom lammen har sin mesta tillväxt på bete krävs det inte lika mycket plats inne i stallen. Det vanligaste är att lammen slaktas direkt från betet under sensommaren eller hösten. Höstlamm är den vanligaste produktionsformen av lamm i Sverige (Meiner et al 2009). Höstlamm är även en vanlig produktionsform för gotlandsfår eftersom lammens skinn kan tas tillvara. Skinnens kvalitet påverkas positivt av att lammen går ute på bete och inte kommer in i stall innan slakt (Sjödin et al. 2007).

3.1.3 Vinterlamm

Lammslakten under vintern gäller antingen lamm som är födda under våren eller sommaren som av olika skäl inte nått slaktvikt under betesperioden. Dessa kan förmedlas vidare för slutuppfödning (Meiner et al 2009). Det kan även vara en produktionsform där tackorna betäcks kring årsskiftet (Svenska Fåravelsförbundet 2020). Detta resulterar i att tackorna lammar på stall eller ute under maj- juni och sedan går på bete med lammen. På hösten stallas lammen in och slaktas under vintern. Det kan vara kostnadseffektivt att ha lamning på sommaren eftersom tackorna kan utnyttja det näringsrika försommarbetet under högdräktigheten (Sjödin et al. 2007) och början av laktationen.

3.2 Tillväxt, tillväxtfaktorer och slaktmognad

3.2.1 Avvänjningsålder och tillväxt

Tillväxttakten hos lamm beror bland annat på vilken produktionsform som används. Ett vårlamm kan ha en tillväxt på 300 till 350 gram per dag. Det beror på den intensiva produktionen inne i stall, där lammen får fri tillgång till kraftfoder. Med denna tillväxt väger lammet 20 kilogram efter ungefär sju veckor, vilket är en lämplig lägsta avvänjningsvikt (Gård & Djurhälsan 2019).

Lamm som föds upp helt eller delvis på bete, såsom lamm födda under våren och sommaren, växer omkring 250 gram per dag. Det gör att lammet väger runt 18 kilo

vid åtta veckors ålder. Vanligen avväns lamm födda på våren mellan 12 och 16 veckor ålder. Andra faktorer förutom lammets tillväxt som spelar in på tidpunkten för avväjning kan vara tackans hull och tillgång på bete (Gård & Djurhälsan 2016).

Betesuppfödda lamm tenderar att ha lägre tillväxt per dag jämfört med lamm som växt upp på stall med fri tillgång på kraftfoder och konserverat foder, enligt Priolo (2002). I Priolos studie delades 32 stycken bagglamm av rasen Il de France in i fyra grupper. De fyra grupperna bestod av två grupper som var uppfödda på bete och två grupper som var uppfödda på stall. Alla baggarna var 37 dagar gamla vid försökets början. När de nådde en vikt på 35 kilo slaktades de ut var fjortonde dag. Resultatet var att de stalluppfödda lammen hade tyngre slaktkroppar än de betesbaserade lammen. Trots samma slaktvikt hade de betesuppfödda lammen lägre klassning på muskelansättning och lägre fettansättning. I en studie av Stenberg et al (2020) gjordes ett likande försök, där 80 bagglamm delades upp i fyra grupper. Grupperna hade olika foderförutsättningar där grupp ett föddes upp på stall med tillgång till ensilage och kraftfoder. Grupp två betade på vall med tillgång till kraftfoder. Grupp tre betade endast vall och grupp fyra betade naturbetesmark. Resultatet visade att stalluppfödda lamm hade tyngre slaktkropp och dessutom lägre slaktålder än resterande grupper. De stalluppfödda lammen slaktades vid en ålder på 149 dagar medan grupp två, tre och fyra slaktades mellan 167 dagar och 194 dagar. Naturbetesuppfödda lamm var de som var äldst vid slakt. De hade också både en lägre slaktvikt, lägre klassning på muskelansättning och lägre fettansättning. Den lägre slaktvikten berodde på lammens högre ålder vid slakt, som innebar tyngre skelett, huvud och inälvor. Ett lamm som föds upp på kraftfoder ökar lättare i vikt eftersom kraftfodret har högre energiinnehåll än grovfoder och bete (Rousset-Akrim et al 1997).

Det som också skiljer lamm från betesbaserad uppfödning från lamm uppväxta på stall är fettansättningen. Lamm på bete har enligt en studie av Diaz et al (2002) lägre fettansättning då de gör av med mer energi i och med sin högre fysiska aktivitet. De lamm som hade en kraftfoderbaserad foderstat hade högre fettansättning beroende på mindre aktivitet inomhus.

3.2.2 Tillväxtfaktorer

Enligt Näsholm & Danell (1996) kan tillväxten bero på genetiska faktorer, dels direkta hos lammet och dels hos tackan, den s.k. maternella faktorn. Den maternella faktorn kan påverka lammets tillväxt genom om tackan får många lamm, hennes modersinstinkter samt mjölkproduktionen. Även enligt Dimsoski et al (1999) spelar kullstorleken stor roll för lammets tillväxt. Lamm som var födda under vintern,

hade större mjölkkonsumtion då tackan haft tillgång till kraftfoder, gentemot lamm efter tackor som lammat under våren/ tidig sommar med tillgång till bete. Enfödda lamm hade en högre avvänjningsvikt än tvillingfödda lamm under samma period, vilket tyder på att kullstorleken spelar roll för det enskilda lammets tillväxt. Resultatet i studien visade att enfödda lamm hade en högre tillväxt per dag jämfört med tvillingfödda lamm, oavsett produktionssystem. Däremot visade studien att tvillingfödda lamm som efter avvänjning började beta, kunde kompensera den lägre avvänjningsvikten som grundats av den maternella faktorn.

Direkta genetiska faktorer hos lamm är exempelvis foderomvandlingsförmåga och tillväxtpotential (Lopez-Villalobos et al. 1999). De direkta faktorerna blir av större betydelse när lammet blir äldre och de maternella minskar, enligt Sawalha et al. (2007). Både den maternella faktorn och de genetiska faktorerna hos lammet går att påverka via avel och selektion av moderdjur (Danell 2007).

Ytterligare faktorer som påverkar lammens tillväxt är management på gården och närmiljön (Sawalha et al. 2007). Management baseras på produktionsformen och vilka förutsättningar producenten ger lammet. Lamm som föds inne på våren har till exempel andra fördelar respektive nackdelar jämfört med lamm som föds på sommaren (Dimsoski et al. 1999).

Foder är en av de viktigaste faktorerna för lammets tillväxt. När lammet ska avvänjas från tackan är det viktigt att lammet från start kommit igång att äta grovfoder, då det kommer att påverka dess tillväxt resterande tid innan slakt. Samtidigt påverkar det lammets avvänjningsålder. I en studie gjord av Urbano et al. (2017) börjar lammet redan efter första levnadsveckan att härma tackan och äta samma foder. Trots att lammet inte har behovet av dessa näringsämnen än påverkar det våmmens utveckling positivt. Foderintaget hos lammet ökar för varje levnadsvecka och konsumtionen påverkas av tillgängligheten av fodret, hygien och fodrets näringsvärde. Lammet bör ha tillgång till en lammkammare där tackorna inte kommer åt fodret (Gård & Djurhälsan 2019). I samband med avvänjning utsätts lammet för stress vilket bland annat kan ses som högre koncentration av kortisol i blodet. Då är det extra viktigt att lammen är i god kondition och har tillgång på näringsrikt foder (Urbano et al. 2017).

Även sjukdomar påverkar tillväxten hos lamm, vilket gör att det är extra viktigt att ha en god närmiljö under lamningen men även efter. Blir lammet sjukt är det viktigt att påbörja behandling omgående (SJVFS 2019:21). Under betesperioden ökar risken för parasiter hos lamm. Parasiter är vanligt förekommande hos betande får och lamm världen över. Somliga parasiter påverkar djurets välbefinnande negativt och kan i slutänden hämma tillväxten (Höglund 2022).

3.2.3 Slaktmognad hos lamm

Samtliga slakterier i Sverige baserar avräkningspriset för de slaktade lammen på slaktvikt, kroppsform och fettansättning (Carlsson & Arvidsson Segerkvist 2018). Slaktkroppen är lammets kropp efter avblodning, urtagning och putsning (LIVSFS 2002:27). Med urtagning menas att inälvor såsom hjärta, lunga, lever, njure, njurtapp och mellangärde tas bort. Även huvud, svans, testiklar och juervävnad tas bort från kroppen. Vid putsningen avlägsnas överflödigt fett på in- och utsida. Benen kapas av vid framknä och vid hasleder (Carlsson & Arvidsson Segerkvist 2018).

Skillnaden mellan den levande vikten och den slaktade vikten är slaktutbytet. (Maulid et al. 2021). Slaktutbytet beräknas som en procentandel av den levande vikten och kan vara ett användbart verktyg för producenten att uppskatta slaktvikten (Clason och Stenberg 2016).

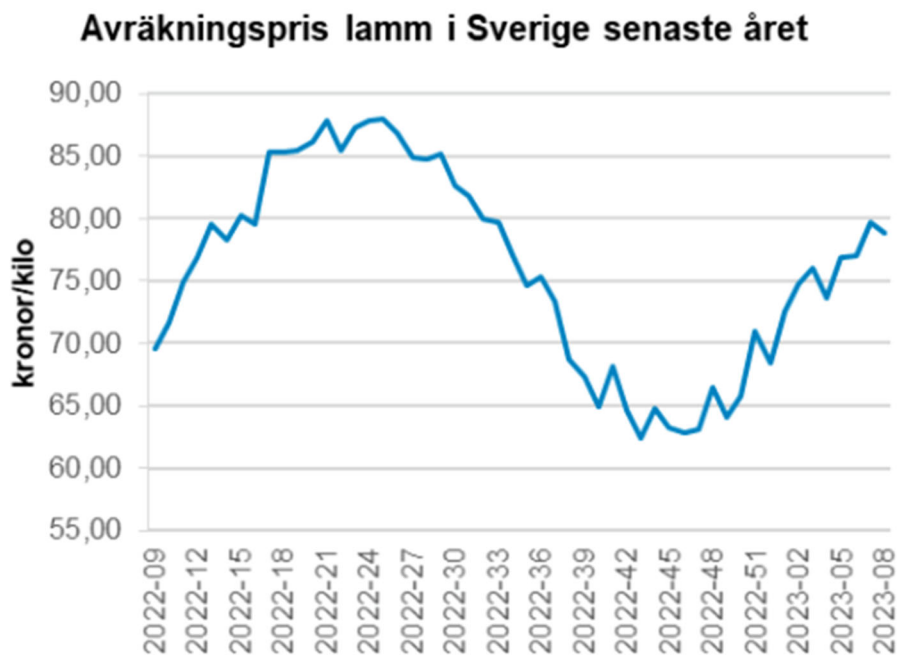
Kroppsformen på lammen klassas efter skalan EUROP. Genom en bedömning på kropparnas form, där bogen, ryggen och låren är i fokus, uppskattas köttinnehållet och djuret blir klassat efter skalan. P innebär mycket outvecklad och muskelfattig medan E innebär extremt svällande och välutvecklad (Carlsson & Arvidsson Segerkvist 2018). Även fettansättningen på djuren klassas efter en skala. Denna skala är från 1 till 5 beroende, där 1 är mycket tunt underhudsfett och 5 mycket rikligt (Jordbruksverket u.å.).

Åldern när lammet skickas till slakt varierar beroende på produktionsformen. Vårslamm har en slaktålder på cirka tre till fyra månader. Höstlamm som går på bete har en slaktålder på fem till sex månader. Vinterlamm har en större variation, mellan sex upp till tolv månader (Sjödin et al 2007). Slaktåldern är dock inte den avgörande parametern vid slakten, utan det är slaktvikten. För att få ut en slaktvikt runt 20 kilo, som är inom ett önskvärt intervall, behöver levande vikten på lammet vara mellan 45 kilo och 55 kilo (De Wit 2018). Tacklammen bör ha något lägre levande vikt då deras ansättning av fett är högre än baggars och de kan riskera att bli för feta. (Pannier et al 2014).

Slakterierna har önskvärda slaktvikter som ger producenten högsta avräkningspriset. HKScans noteringar visar att högsta avräkningspriset ges för ett lamm vars slaktvikt är mellan 16 kilo och 22,9 kilo. Även formklass och fettklass påverkar (HKScan 2023). KLS noteringar anger ett slaktviktsintervall mellan 15 kilo och 23,9 kilo som ger högst avräkningspris till producenten (KLS 2023). Lamm som väger under 12 kilos avräknas inte alls. I Karlssons (2019) examensarbete är slutsatsen att ett lamm med en vikt under 12 kilo blir lönsammare att sälja vidare

till slutuppfödning, alternativt om möjlighet finns föda upp lammet själv som vinterlamm. Att skicka dessa lamm till slakt är inget alternativ.

Avräkningspriser varierar efter säsong, med stigande priser under första halvan av året och sjunkande priser under andra hälften av året vilket går att läsa i Figur 1 (Jordbruksverket 2023).



Figur 1: Diagram över avräkningspriset beroende av tid på säsongen. (Jordbruksverket 2023).

3.3 Förmedling av lamm

3.3.1 Vad innebär förmedling av lamm?

Förmedling innebär att lamm födda under vår och sommar säljs vid betessäsongens slut till en annan uppfödare för slutgödning som vinterlamm. Alternativt att nyligen avvanda lamm säljs vidare till en annan uppfödare för slutuppfödning.

Förmedling kan ske via slakteriet, där slakteriet tillhandahåller med transporter mellan besättningarna, samt dokumentation och finansieringstjänster. Djurens välmående och skick tar köpare och säljare ansvar för (HKScan Agri u.å.). Förmedling kan även ske direkt mellan producenter. Det finns idag inga uppgifter på hur många lamm födda under våren och sommaren som slutuppföds som vinterlamm, varken på den egna gården eller efter förmedling. Variationen mellan

gårdar är dock stor, vilket en studie av Bergman (2018) ger indikationer på. Bergman har i sitt examensarbete studerat olika faktorer för att nå framgång med betesuppfödda lamm och följt sex olika gårdar med sammanlagt 1032 gotlandslamm. Av dessa lamm var det 150 stycken som föddes upp till vinterlamm, men andelen av lammen som föddes upp till vinterlamm varierade mellan 0 och 45,9 % beroende på gård.

3.3.2 Att förmedla lammen eller föda upp dem till slakt?

Att förmedla lammen eller inte kan vara ett svårt beslut. Ett sätt att förenkla beslutet är att titta på lönsamheten för företaget. För att få lönsamhet ska kostnaderna inte överstiga intäkterna. Faktorer som påverkar lönsamheten kan vara arealkostnader, byggnadskostnader och arbetskostnader (Hybu Cig Cymru 2018). En ytterligare faktor är foderkostnaderna, enligt Arnesson et al (2010).

I Arnesson et al (2010) jämfördes två gårdar, där Gård 1 hade lamning i april. Dessa tackor utfodrades med ensilage i rundbal. Gård 2 hade lamning i januari och februari samt en mindre lamningsomgång på hösten. Fodret som gavs till dessa tackor var vall från plansilofack och kraftfoder via automat. Resultatet visar en tydlig skillnad i foderåtgången beroende på lamningsperiod. Gård 1 utfodrade inget kraftfoder till tackorna, utan släppte ut djuren på åkersbetsmark någon vecka efter lamning. Lammen hade dock tillgång på kraftfoder i en lammkammare inne på stall. Lammen var slaktmogna vid en ålder på 158 dagar, Gård 2 däremot gav kraftfoder till både tackor och lamm dagligen vilket resulterade i 141 kilo kraftfoder till de vårfödda lammen och 81 kilo till de höstfödda lammen. De vinterfödda lammen hade en slaktålder på 141 dagar och de höstfödda en slaktålder på 152 dagar. Kraftfodret ökade den totala foderkonsumtionen för de vinterlammande tackorna. Därmed syntes en tydlig skillnad i gårdarnas ekonomi vad gäller foderinköp. Gård 1 hade en kostnad av inköpt foder på 110 kronor per tacka, medan Gård 2 hade en kostnad på 750 kronor per tacka.

Foderkostnaderna har en tydlig påverkan på lönsamheten och åkerbetesmark kan fungera som ersättning för kraftfoder. Dock är tillgången till areal lämplig för foderproduktion beroende på var i Sverige produktionen finns samt kostnaden för arealen. Priserna på åkermark och bete varierar kraftigt. För att sänka beteskostnaden är sambetning mellan olika djurslag ett alternativ. Intäkter via stöd för att hålla betesmarker öppna kan också bidra (Kumm 2009). Arealen påverkar även foderplaneringen. Betesplanering och foderplanering kan bidra till beslutet om förmedling eller icke förmedling. Vid brist på foder och bete kan förmedlingen vara ett alternativ, då producenten säljer lammen vidare. Då kan fodret användas till enbart de djuren producenten vill behålla. Om det finns gott om foder på

produktionsplatsen kan det vara lägligt att själv föda upp lammen till slakt (Hybu Cig Cymru 2018).

Förmedling av lamm är också ett alternativ vid brist på stallplats (Hybu Cig Cymru 2018). Byggnader som används i lammproduktion kan vara befintliga byggnader eller nybyggnationer. Byggnaderna används i största mån för att fåren ska vara inne under de kalla månaderna, och resterande månader på året beta ute (Kumm 2009). Det påverkar lönsamheten positivt att använda befintliga byggnader. Dock får inte arbetsmiljösäkerhet och djurskydd glömmas bort i befintliga byggnader (Andersson et al 2016). Har inte djuren bästa möjliga förutsättningar att växa exempelvis p.g.a. platsbrist, blir lönsamheten påverkad negativt oavsett om befintliga byggnader används. Ett alternativ kan vara att bygga nytt stall, där planlösning och utrymme kan utformas utifrån den tänkta produktionen. Byggnadskostnaderna blir givetvis högre vid en nybyggnation (Andersson et al 2016). Därigenom har byggnaderna stor påverkan på lönsamheten och möjligheten att slutuppföda lamm.

Arbetsåtgången och tiden beror på produktionsform. Arbetstiden som läggs ner per tacka och år i en höstlammsproduktion beräknas till 4,5 timmar. (Hushållningssällskapet 2023). Vinterlammsproduktion beräknas ta 5 timmar per tacka och år. Den mest tidskrävande produktionen är vårlammsproduktion som beräknas till 5,5 timmar per tacka och år. En annan sak att ta ställning till är om det finns tillräckligt med kunskap, intresse och arbetskraft för att föda upp lammen hela vägen fram till slakt (Hybu Cig Cymru 2018). Enligt en studie av Kumm (2009) kan tillgången till arbetskraft vara beroende av producentens eventuella val av arbete vid sidan av produktionen. Kumm (2009) menar att det är vanligt förekommande att lammproducenter har ett arbete vid sidan om och därför satsar på till exempel naturbetesproduktion istället för en intensiv uppfödning av lamm. Detta gör att producentens möjliga arbetstid blir begränsad och att inkomstkällan i första hand är fulltidsjobbet vid sidan av lammproduktionen.

Faktorerna kan variera stort från gård till gård beroende på förutsättningarna. Därför är det viktigt att beräkna kostnader och marginaler för den enskilda gården. Därefter kan producenten se möjligheten till lönsamhet genom förmedling eller inte (Hybu Cig Cymru 2018).

3.4 Modeller av förmedling

3.4.1 Förmedling av äldre lamm

Förmedling för att producera vinterlamm görs av lamm födda under våren eller försommaren som av olika anledningar inte nått önskad slaktvikt, kroppsform eller fettansättning under betesperioden.

Oberoende av vilken faktor som begränsat tillväxt och vikten hos vinterlamm, leder dessa lamm till minskad lönsamhet då de inte är slaktfärdiga efter betesperioden. Då behöver producenten ta in lammen på stall och slutuppföda dem för slakt. Alternativet, om producenten inte har plats eller foder, är att sälja lammen vidare till köpare via förmedling som vinterlamm (HKScan Agri 2014).

Skickas vinterlamm med låga vikter i stället till slakt påverkar det hela lammnäringen negativt. Det rapporterades från slakterierna år 2018 att 20 % av de lamm som kom in på hösten var underviktiga, dvs hade en slaktvikt under 16 kilo. (De Wit 2018). Detta gynnar inte producenten som får dåligt betalt för sina underviktiga lamm, samt att de slaktmogna lammens platser tas upp av icke slaktmogna djur på slakteriet. Förmedling är en lösning för att undvika underviktiga lamm till slakt (De Wit 2018).

3.4.2 Förmedling av yngre lamm

Förmedling av lamm kan även göras av yngre lamm direkt efter avvänjningen från tackan. I England är det vanligt med livdjursmarknader där producenter kan köpa både tacklamm för rekrytering och nyavvanda lamm för vidare uppfödning (Gregory et al. 2009).

En förutsättning för att kunna förmedla nyavvanda lamm är att lammet utvecklat sitt intag av grovfoder samt kraftfoder innan förmedling, vilket säkerställer fortsatt tillväxt. (Urbano et al. 2017). En tidigare avvänjning kräver en intensivare produktion. Enligt en amerikansk studie av Lupton (2008) bidrar en tidig avvänjning från tackan till mindre foderåtgång för tackan då hon inte behöver producera mjölk så länge. Tackan kan sinläggas och göras redo för nästa brunst, vilket ökar intensiteten i produktionen och avlastar tackan (Welch et al 1963).

Resultat

I detta kapitel presenteras slakterirepresentanters, rådgivares samt producenters svar på våra frågor angående förmedling. Frågorna skilde sig en del beroende på vem de var riktade mot vilket gör att texten delats upp i tre delar. Delen med producenternas svar är i sin tur uppdelad efter producenter som köper lamm via förmedling, producenter som säljer lamm via förmedling samt producenter som valt att inte förmedla sina lamm vidare utan föder upp de själv till slakt.

4.1 Representanterna från slakteriernas svar

De två slakterier som kontaktats har båda tjänster kring förmedling att erbjuda sina producenter. Den största andelen av lamm som förmedlas via slakterierna går under kategorin vinterlamm. Ett av slakterierna erbjuder förmedling av yngre lamm, men denna uppfödningstrategi är relativt ny och har inte marknadsförts på samma sätt.

Representanterna från slakterierna upplever att det ofta är samma köpare från år till år men säljarna varierar och är färre till antalet. Därav ser representanterna en större efterfrågan än tillgång av lamm. Enligt en av slakterirepresentanterna blir vinterlamm en nödlösning, då lammen inte växt färdigt på bete av olika anledningar. Det är oftast inte ett planerat val, utan under säsongens gång ändras förutsättningarna och förmedling blir ett alternativ för att inte skicka alltför små lamm till slakt.

Vad det gäller synen på förmedling av lamm anser slakteriernas representanter att det finns en skepsis i näringen. Båda slakterirepresentanterna upplever att producenter har svårt att sälja en halvfärdig produkt vidare till annan producent utan vill gärna ha hela kedjan själv. Därav väljer de att inte sälja lamm via förmedling. Slakteriernas representanter ser det som negativt då somliga producenter inte har någon tydlig strategi med sin uppfödning och inte ser helheten. Konsekvenserna av detta syns senare i ekonomin i företagen då alltför små lamm skickas till slakt. En av slakterirepresentanterna skulle gärna se att producenterna räknade på vad lammet är värt vid en framtida slakt och i denna kalkyl även räknar med eventuella kostnader för att få ett slaktfärdigt lamm.

En annan faktor som slakterirepresentanterna menar påverkar synen på förmedling är de producenter som fokuserar på skinnproduktion. Dessa vill inte sälja vidare sina lamm, då skinnintäkten därigenom går förlorad. Därför skickas lamm som inte är slaktfärdiga till slakt för att kunna ta vara på skinnet och ändå få ut ett värde genom detta.

Ytterligare en aspekt som en av slakterirepresentanterna ser är att producenter som har lammproduktion som fritidsintresse inte fokuserar på produktionsresultaten. Detta bidrar till att det kan bli små grupper med lamm till slakt från många olika gårdar.

Det slakterierna ser som en fördel med förmedling för producenterna är möjligheten att fokusera på det varje producent är bra på och samtidigt minska arbetsåtgången. *“Producenten borde fokusera på det man är bra på, till exempel lammens första tid”* menar en slakterirepresentant, och därefter låta slutuppfödningen ske hos en annan producent. Därigenom minskar arbetsåtgången för tillsyn, vägning, avmaskning och att passa in slakten. Dessutom kan lammdödligheten vid högre ålder minska genom att lammen förmedlas vidare till bättre förutsättningar och istället blir en tidigarelagd inkomstkälla för säljaren. Detta gynnar i slutändan slakterierna som får in en produkt med jämnare kvalitet och som hjälper till att uppfylla behovet av lammkött under bristmånaderna. Slakterierna kan även planera så att större grupper av lamm transporteras till slakt vid färre tillfällen.

Riskerna som slakterirepresentanterna ser med förmedling är djurväl-färden och betalningssäkerheten. Lamm som säljs via förmedling utsätts för smittorisker när de flyttas från en besättning till en annan. Om det dessutom är lamm från flera besättningar som ska säljas till samma köpare, blir det en blandning av djur från flera besättningar. Dessutom leder den ökade kostnaden för transporter till att fler lamm skulle behöva transporteras per lass för att det ska vara lönsamt. Alltså blir en grupp på färre djur mindre lönsamt. Slakterierna ser helst att producenterna i största möjliga mån vid inköp försöker placera lamm från olika besättningar i separata stall, för att minska risken för smittspridning.

Vad gäller risken med betalningsförmåga, menar en av slakterirepresentanterna att producenter som säljer lamm säkerställer sin betalning om förmedlingen sker via slakteriet. Då finns kontrakt att följa och slakteriet kan hjälpa till vid missförstånd. Därigenom minskar risken, jämfört med om köpare och säljare förmedlar på egen hand. Dock säger ett av slakteriernas representant att egen förmedling utan inblandning av slakteriet är ett alternativ för mindre besättningar, för att helt enkelt

öka förmedlingen av lamm. Slakterierna förmedlar gärna större grupper då man ser det som mer lönsamt.

Att förmedling av lamm är mindre vanligt anser slakterierna bero på kunskapsbrist och tradition. Traditionellt har lammproducenter inte använt förmedling i lika hög grad som i andra djurbranscher. Samtidigt menar ett slakteri att förmedling av till exempel kalvar från dikor en gång i tiden inte heller var vanligt förekommande. Dikoproduktion och lammproduktion är i många avseenden lika, men en sak som skiljer är besättningsstorlekarna där lammproduktionen bedrivs på många mindre besättningar. Även kunskapsbristen påverkar att förmedling är mindre förekommande. Det behövs mer kunskap för att ändra bilden av att inte vilja sälja sina lamm. *“Ibland tar det lite tid helt enkelt och det kanske är så att fåren och lammen ligger sist”*.

För att öka förmedlingen av lamm försöker slakterierna ta diskussion med producenter och bidra med kunskap kring förmedlingens fördelar. Genom att visa hur djurflödet kan påverkas positivt via förmedling kan produktionen bli mer stabil och jämnare. Detta kan bidra med mer tid till andra intressen för producenten och jämnare ekonomi. Ett av slakterierna fångar även upp producenter som skickar för små lamm till slakt och berättar om förmedling som ett alternativ. På slakteriernas sociala medier och hemsidor finns även information att finna. Det är alltså kunskapsspridning både till enskild producent men också mot hela näringen. Slakteriernas mål är att vända uppfödningen av vinterlamm från en nödlösning till en planerad åtgärd där producenten tidigt planerar att sälja lammen, och fokuserar på den delen av produktionen som man är bra på. Det ska bli en god lösning för alla parter som är inblandade för att nå en jämnare slakt året om. Förmedling av lamm kan då intensifiera produktionen och tackorna ökar sin produktivitet.

Vad gäller framtiden för förmedling är synen positiv trots att det fortfarande finns mycket att göra. Det finns inget direkt underlag på exakta kostnader för att ha kvar lamm gentemot att förmedla, vilket kunde behövas för att bevisa vinningen med förmedling. Samtidigt säger ett slakteri att många dikoproducenter nu har fått in en rutin för att sälja sina kalvar och menar: *“Vad är det som säger att vi inte skulle kunna få in den rutinen i lammproduktionen också?”*

4.2 Rådgivarens svar

Rådgivaren upplever att förmedling av lamm vid tidig ålder inte är så vanligt förekommande. Det finns dock två av rådgivarens nuvarande kunder som gör detta. Däremot är det vanligare att på hösten sälja lamm till förmedling till en köpare som föder upp dem till slakt. Rådgivaren beskriver lammen som säljs som en form av halvfabrikat. Troligen beror detta på traditionen som finns i näringen där producenter släpper sina lamm på bete tillsammans med tackorna, sedan får det gå som det går och ingen riktig koll på tillväxten finns. Det behövs påverkan från marknaden för att kunna utveckla en ny tradition och det behöver spridas mer kunskap kring förmedling och dess fördelar. Det är alltså traditionen och bristande kunskap hos producenter som är de största anledningarna till att förmedling av lamm inte är så vanligt i Sverige, enligt rådgivaren.

Synen på förmedling ute i näringen upplevs också delad, beroende på åldern på lammen som förmedlas. När det gäller förmedling av vinterlamm upplevs detta som ett misslyckande generellt i näringen, enligt rådgivaren. Däremot upplevs synen på förmedling av lamm vid tidigare ålder vara mer positiv. Det beror på att säljaren har god insikt och inser att resurserna för att få ett slaktfärdigt lamm inte finns på gården. Rådgivaren ser även att dessa producenter har en ambition att producera ett bra lammkött. Djurvälståndet ses som en av de största fördelarna med förmedling av lamm. Det är också ett sätt att öka lönsamheten. Ur miljösynpunkt kan förmedling leda till fler transporter; men i och med att lammet får nya förutsättningar och kan växa snabbare på sin nya plats är det i sin tur mer klimatsmart än att ha ett långsamväxande lamm.

En risk som rådgivaren ser med förmedling är blandningen av djur från olika besättningar. Ett stort arbete vid förmedling är just arbetet med smittskydd, detta för att lammen ofta kan vara nedsatta och i sämre skick redan innan flytten till en ny plats. Det krävs bra rutiner för att hålla smittotrycket nere.

Vad gäller rådgivning kring förmedling av lamm finns det idag inget uttalat rådgivningsprogram. Om någon kund hör av sig och önskar råd kring antingen köp eller försäljning av lamm, kan rådgivningsorganisationen dock hjälpa till och ge råd, men detta ses då som en del i den generella rådgivning som erbjuds.

När det gäller framtiden för förmedling av lamm i Sverige anser rådgivaren att det finns potential. Hen ser att förmedlingen kan växa till en egen gren inom lammproduktionen. Det som krävs är att belysa fördelarna med förmedlingen, sprida kunskapen samt en gång för alla bestämma vad ett svenskt lamm är och hur det ska se ut vid slakt. *“Då är jag övertygad om att vi kommer ha en bra förmedling,*

en bättre styrning på vad tackan ska göra, bättre styrning på vad våra lamm ska göra och bättre kunskap om vad som är rätt och fel. Jag tror det är en lysande framtid vi går till mötes.”

Hen ser även att det finns god tillväxt i näringen genom att kunskapen kring lammproduktion sprids, då lamm passar in i flera olika produktionsgrenar bara lantbrukare vågar se möjligheterna. Som exempel på detta belyser rådgivaren möjligheter för till exempel spannmålsbönder att börja med lammproduktion. När skördeperioden är färdig för säsongen finns massor med spillsäd som lamm kan livnära sig på. Återväxten av spillsäden är perfekt för lamm att beta på, liksom fröodlingar mm. Då fungerar lammet mer som en mellangröda, som sedan slutuppföds på stall under höst/vinter. Rådgivaren anser att spannmålsbönder har en mycket bättre insikt i ekonomi vilket producenter i fårnäringen kan hämta inspiration från.

4.3 Producenternas svar

4.3.1 Producenter som köper lamm via förmedling

De två intervjuade lammköparna valde att börja köpa in lamm via förmedling dels av ekonomiska skäl men även intresse och slump och har därefter valt att fokusera på slutuppfödning av lamm. Det varierar från år till år hur många lamm som de köper in. Den torra sommaren år 2018 var ett år då det fanns möjliga vinterlamm i överskott på grund av betesbrist. En producent menar att det finns ekonomisk vinning i att köpa förmedlingslamm, då hen personligen har de förutsättningar som krävs för att driva lammen till rätt vikt.

Producenterna köper in lamm till stor del på egen hand. En producent nämner att fördelen med förmedling via slakteri är möjligheten till kredit, vilket kan vara en fördel för nystartade företag. Lammen som förmedlas via slakteriet säljs oftast senare på säsongen vid högre ålder, vilket gör köp via egna kontakter effektivare. Då kan producenten i god tid planera inköpet med säljaren. Vid senare förmedling befarade man en större risk att lammen insjuknat av till exempel parasiter och att de skulle vara svårare att driva upp i vikt. Dock behöver inte de äldre lammen vara sämre.

Producenterna anser att synen på förmedling är positiv men att förmedling fortfarande är relativt nytt på lamm sidan, jämfört med dikobranschen. En av producenterna anser att det är slakteriets ansvar att upplysa fler producenter om förmedling. Företag som fokuserar på att producera fina skinn behöver dock ha en tydligare ram att arbeta kring när det gäller förmedling. Lamm av gotlandsras som

förmedlas har ett mervärde på grund av skinnet. En överenskommelse mellan köpare och säljare skulle behövas där skinnet skickas tillbaka till köparen efter slakt.

Förmedlingen ger producenterna likviditet spritt över året och möjligheten att köpa in lamm flera gånger per år. Målet med förmedling av lamm för producenterna är att kunna ”*tjäna pengar*” på det och leverera bra slaktresultat året om. Dock menar en producent att hans produktion kräver ett annat jobb utöver produktionen. Skulle hen däremot satsa fullt på produktion skulle djurantalet behöva öka från 500 vinterlamm till cirka 800. Foderkostnaderna skulle öka men det betalar vinterlammen i slutändan. Båda producenterna anser att inköp av vinterlamm betalar sig bättre än att ha tackorna själva.

Det som beskrivs som största risken vid inköp av lamm är sjukdomar. Det kan komma in lamm till producenterna som är ”*förjävla dåliga*”. Det kan bero flera faktorer menar en producent. Dels är det säljare som inte har kunskap att föda upp lamm, dels kan man ha haft betesbrist. Om lamm från flera små besättningar blandas ökar risken för sjukdomsspridning. Vid inköp vaccinerar en av producenterna alla lamm mot lunginflammation så fort de anländer till gården. Det kan dock vara svårt att tillhandahålla vaccindoser beroende på hur stora grupper lamm hen får in. En liten grupp lamm får vänta med att vaccineras till det fylls på med fler lamm. Det krävs ett smidigare system för detta eller inköp av större grupper.

Båda producenterna har haft sin produktion i 10 till 15 år, och deras verksamhet har förändrats sedan de började med förmedling. En av dem har valt att slakta ut sina tackor och endast satsa på att köpa in lamm. Den andra producenten har planer på att göra liknande. Därmed har foderstrategin förändrats och slutgödningsen av vinterlammen är betydligt mer intensiv än tidigare produktion. Man har genom åren ändrat på hur utfodringen av lammen sker. Den ena köparen berättar om deras strategi som innebär att lammen till en början bara får grovfoder och närmre slakten ger man mer och mer kraftfoder.

Den ena besättningens lönsamhet har blivit betydligt bättre sedan hen satsade på inköp av lamm. Att ha kvar tackorna i besättningen hade inte varit lika lönsamt. Lönsamheten kan också mätas i att en producent har möjligheten att jobba med annat samtidigt som hen föder upp lamm. Det blir en mer rationell lösning med inköpta lamm via förmedling än tackor, då tackorna tar mycket tid under lammingsperioden.

Det som gör förmedling mindre förekommande i Sverige är tradition och kunskapsbrist, enligt dessa producenter. Traditionen i Sverige är inte att sälja stora partier lamm "hit och dit". En tanke som en av producenterna lyfte var möjligheten att utveckla ytterligare en kategori på slakteriet till ungtacka motsvarande ungnöt på nöt. Det kan skapa en livdjurshandel där ungtackor som inte blir betäckta går att sälja vidare till en annan producent, och det blir en ruljans. Vad gäller kunskapsbristen kan en faktor vara små besättningar som inte vet om möjligheten kring förmedling. Hade fler vetat om förmedling och vinningen av det hade fler förmedlat.

Det finns förhoppningar för framtiden för förmedling, men det som kommer att vara avgörande är kunskapsutbredning och att fler producenter satsar. När kunskapen om förmedling utgår från flera producenter orkar hålla i gång och inte lägger ner sin produktion lika lätt. Lamningen är ett tidskrävande moment och säljaren kanske inser konsekvenserna för sent, exempelvis att lammen inte får plats i stallet, att det inte finns något foder kvar eller ingen plats att ha djuren under vintermånaderna. En sådan producent har eventuellt också tidigare provat att skicka lamm till slakt men istället för att få betalt för lammet, fått betala för att få det slaktat. Dessa producenter behöver förmedla vidare sina lamm och medverka till en "win-win situation då vi köper dem för ett skapligt pris och sedan föder upp dem till det bättre." Att våga satsa inom branschen är också en faktor som kan påverka framtiden, menar en producent. Det är inte lätt att dra i gång en stor produktion och att ta fram ett lamm är tidskrävande. Trots det finns förutsättningar hos flera lantbrukare. Spannmålsproducenter är en grupp som hade kunnat ha lamning på vintern och sedan förmedlat vidare lammen.

4.3.2 Producenter som säljer lamm via förmedling

De tillfrågade producenterna som valt att sälja sina lamm till förmedling började med detta av olika anledningar. Den ena producenten började sälja lamm till förmedling på grund av torkan år 2018. Den andra hade utökat sin produktion så pass mycket att det blev ett överskott av lamm, där en del skickades till slakt vid för låg vikt. Då fick producenten information av slakteriet kring förmedling av lamm. Båda producenterna har fasta köpare och säljer mellan 20 och 50 lamm via förmedling per år. Köparna av lammen har båda producenterna tagit kontakt med på egen hand. Dock har en av producenterna kontakt med slakteriet vid försäljning. "Jag har alltid kontakt med slakteriet även om jag inte förmedlar via dem, för att få hjälp med prissättning. Slakteriet har då en prisuppfattning utifrån aktuellt slaktpris. Det känns jätteviktigt att det är rättvist på båda håll vid försäljning".

Fördelarna producenterna får genom försäljning av sina lamm är trygghet. Tryggheten är att veta att lammen som föds har avsättning i slutet av sommaren, oberoende av torka eller annat som kan inträffa. En producent menar att en fördel är *“Att jag blir av med munnar att mätta. Sen har jag vare sig intresset, kunskapen eller byggnader för att föda upp lammen under vintern”*. De negativa konsekvenserna av att sälja lammen är få. Det är möjligen om köparen får lamm som inte passar i deras stallinredning, till exempel gutelamm med horn som en producent föder fram. En producent ser inga större nackdelar mer än att det är mindre betalt att sälja *“halvklara”* lamm, då intäkten inte täcker lammingskostnaden. Denna producent nämner även att lönsamheten har minskat sedan hen började sälja lamm via förmedling. Dock återkommer hen till brist på byggnader och kunskap för att föda upp lammen själv. En av producenterna tydliggör att vinterlammen säljs tidigt för att det inte ska bli en större förlust, så att köparen får lamm som fortfarande har en tillväxtkurva som går uppåt. Försäljningen handlar mer om djurvälstånd och vetskapen om att lammen får det bättre. *“Det ger en trygghet, men inte ekonomisk vinning.”* Målet som producenterna har är att sälja friska djur och lamm som fortfarande har en positiv tillväxtkurva.

Synen på förmedling inom näringen upplevs av en producent som negativ. Producenten menar att det ses som negativt att inte ha alla sina lamm slaktmogna på hösten. *“En bra bonde reder sig själv. Och man ska alltid konkurrera med varandra, inte berätta när det går bra och vem som lyckas bäst. Då är ju dessa lamm som inte är slaktmogna lite av ett misslyckande.”*

Samtidigt anser hen att varje producent har sina egna förutsättningar. Finns det endast naturbetesmarker får lammen beta det och säljs som vinterlamm istället för att lägga kostnader på kraftfoder under hösten. De som däremot köper lamm via förmedling upplevs som att de jagar producenter som säljer lamm för att få tag i dessa, lammen kan då ses som eftertraktade av köpare. Dock kan köparna få blandade grupper av stort och smått, sjuka och friska djur. Samtidigt är det positivt att dessa lamm inte går till slakt när de inte är slaktfärdiga, den kostnaden drabbar alla. Därför är det självklart att förmedla om det inte går att föda upp lammen själv. Förmedling har utvecklats framåt genom åren, enligt en av producenterna. Idag är det inte lika främmande som för 15 år sedan. Producentens egna tankar har också mognat genom att hen tänker på hela kedjan, och inte bara på sin egen vinning.

Att förmedling är mindre vanligt beror på synsättet i näringen. Synsättet kan vara att lammproduktion är något som blir som det blir och helhetstänket finns inte. En spaning är också att somliga producenter har en mentalitet där de känner sig i underläge gentemot slakteriet. Man anser att slakteriet betalar för dåligt jämfört med produktionskostnaderna och därav riktas frustrationen av låg avkastning och höga produktionskostnader mot slakteriet med att slakta halvfärdiga lamm. Det som

behöver lyftas är helhetstänket och att hela kedjan behöver vara omsorgsfull mot varandra, menar en av de intervjuade producenterna. *“För då tjänar alla på det i långa loppet”*.

Förmedlingens framtid anser producenterna vara god om det finns förutsättningar för livdjursförmedling och att köparen har en strategi med sin uppfödning. Har inte köparen en strategi blir det ingen vinst i att köpa lamm via förmedling, vilket leder till nedläggning av produktionen i stället. *“Det krävs en vaksamhet kring aktörerna i kedjan”*. Förmedling kan även framåt bli mer av en nisch som en del producenter riktar in sig på, tror en producent.

4.3.3 Producenter som inte förmedlar lamm

Intervjuer har även genomförts med lammproducenter som valt att inte köpa eller sälja lamm via förmedling, utan föder upp sina lamm hela vägen till slakt själva. Det visade sig dock att en av producenterna har testat att förmedla sina lamm som vinterlamm vid ett tillfälle. Något som alla tre respondenter har gemensamt är att de väl känner till förmedling och har god insikt i vad det innebär, både när det gäller förmedling av yngre lamm och vinterlamm. Under de senare åren har förmedling också blivit allmänt mer känt och en producent berättar att det är slakteriet som har uppmärksammat om tjänsten. Dock anser två av producenterna att de inte har behövt någon förmedling eftersom deras uppfödning till slakt har fungerat bra. För att det skulle bli intressant skulle de gärna se att det finns någon slags kalkyl för att visa på den ekonomiska biten. En annan anledning till att två av producenterna inte köpt eller sålt lamm för vidare uppfödning är att de helt enkelt anser att grupperna lamm som säljs eller köps är för små. Hade det varit någon som förmedlade större grupper på 500 lamm hade det varit mer intressant.

Producenterna upplever allmänt att synen på förmedling är positiv i näringen. Två av producenterna upplever att synen ändrats under de senaste åren. Tidigare har förmedlingen setts som en sista utväg eller en nödlösning, men en av producenterna upplever att synen verkligen ändrats. Det som producenterna sedan belyser är fördelarna och det positiva som kan skapa vinning genom förmedling. Fördelarna som nämns är lika hos alla tre producenter, nämligen likviditeten, att lägga fokus på sina styrkor i produktionen samt att få en bättre planering under produktionsåret.

Nackdelar med förmedling enligt dessa producenter skiljer sig lite mer dem emellan. En av producenterna belyser nackdelar som att det är svårt att få in inköpta lamm i den nuvarande produktionen. Hen anser att det är svårt med både tackor i den mängden hen har och samtidigt välja att köpa in lamm från förmedling. Den andra producenten belyser problem som uppkommer vid en eventuell försäljning

av lamm, där hen anser att skinnen har ett för högt värde för att säljas till någon annan. Den tredje producenten belyser osäkerheten kring planeringen som hen anser är bristfällig när det gäller förmedling. Alla tre producenter ser ekonomin som en osäkerhet.

När frågan om varför det inte är så vanligt förekommande i Sverige kommer upp har dessa tre producenter relativt liknande svar. Faktorer som spelar in är lönsamheten samt traditionen, även att det finns många små produktionsplatser där djuren hålls som en livsstil eller hobbyverksamhet.

Gemensamt för de tre respondenterna är att de ser en ljus framtid där förmedling kan bli mer vanligt. Det som krävs är dock att mer kunskap sprids kring ämnet. *“Det är viktigt att någon satsar på förmedling och kan leverera lamm hela året för att få en jämnare produkt”*.

Diskussion

Som svar på frågan varför förmedling är mindre vanligt i Sverige, har två anledningar framkommit. Alla intervjuade i denna studie nämner kunskapsbrist och tradition.

Kunskapsbristen går att se genomgående i resultatet. Slakterirepresentanterna ser att somliga producenter saknar en tydlig uppfödningstrategi vilket baseras på kunskapsbrist och på den stora andelen hobbyproduktion. Okunskapen blir bekräftad med en olönsam produktion och genom lamm som inte är slaktfärdiga vid betessäsongens slut. Detta försöker slakterierna motverka genom att sprida information ute på gårdarna samt fånga upp producenter som skickar underviktiga lamm till slakt. Producenterna som köper lamm via förmedling ser kunskapsbrist hos producenter som säljer lamm då lammen kan vara i dåligt skick och eftersatta i tillväxt. Det kan bero på att producenterna som säljer lamm har en hobbyverksamhet, inte vet om möjligheten med förmedling eller inte har kunskapen för att föda upp lamm. Det saknas en uppfödningstrategi, menar slakterirepresentanterna. Producenterna som inte valt att förmedla nämner kunskapsbrister hos hobbyverksamheter vilket även köpare av förmedlingslamm gör. Rådgivaren trycker på att det behövs mer kunskapspridning kring förmedling för att näringen ska förstå fördelarna med det.

Vad gäller tradition syftar slakterirepresentanterna på att förmedling av lamm inte är lika vanligt förekommande som för andra djurslag. Samtidigt har också kalv- och grisförmedling varit en nyhet när de utvecklades på marknaden. Slakterierna ser även att producenterna har svårt att sälja vidare ett *"halvfabrikat"* och vill ha hela produktionskedjan själv. Rådgivaren bekräftar den traditionen och säger att producenter gör som de alltid gjort och släpper lammen på bete utan att följa upp tillväxten. Producenterna som köper lamm syftar på att det inte är tradition att sälja sina lamm *"hit och dit"*. Något som upplevs problematiskt är mentaliteten som en säljare av förmedlingslamm nämner. Denna mentalitet bekräftar både slakterier, rådgivare och producenter och nämner ord som *"misslyckande"*, *"en bra bonde reder sig själv"* och *"ingen ska tjäna pengar på mina lamm"*. Den mentaliteten påverkar förmedling negativt, då producenten enligt tradition bör föda upp sina lamm själv fast förutsättningarna kanske inte finns.

5.1 Förmedlingens påverkan på djurvälståndet

Kunskapsbristen påverkar djurvälståndet. Som tidigare nämnts påpekas otydliga uppfödningstrategier som en kunskapsbrist. Rådgivaren i studien menar att om det finns en uppfödningstrategi och planerad försäljning eller inköp av lamm visar producenterna en ambition om att vilja producera ett bra lammkött. Detta påverkar i sin tur djurets välmående positivt. Säljs och köps lammen endast som en nödlösning finns troligtvis ingen planerad uppfödningstrategi.

Fördelar som förmedlingen bidrar med för djurvälståndet är att producenter kan fokusera på sina styrkor. Producenter som köper lamm via förmedling i denna studie anser att de prioriterar sina styrkor. De köper in lamm under säsongen för att inte behöva ha lamning och istället slaktuppföda lamm. Detta tyder på att de har en uppfödningstrategi där de prioriterar det som de faktiskt är bra på, vilket gynnar lammets välfärd positivt. Producenter som valt att inte förmedla anser också att förmedling bidrar till att producenter kan fokusera på sina styrkor. Däremot bekräftar dessa producenter kunskapsbristen hos säljarna då det finns en risk att lammen som köps in är i ett dåligt skick och ligger efter i tillväxten. Får inte lammet de bästa förutsättningarna för att växa, kommer de att hamna efter i tillväxt. Detta kan bero på dåligt management, som Dimsoski (1999) nämner, eller att tillväxten per dag av någon anledning inte är optimal och lammet hamnar efter i vikt tidigt, som Gård & Djurhälsan (2019) påpekar. Producenterna som säljer lamm via förmedling påpekar tryggheten som en fördel för djurvälståndet. De vet att lammen kommer säljas vidare till det bättre, och en säljare nämner själv sin okunskap som en anledning till att sälja vidare lammen.

Att sälja vidare sina lamm beror också mycket på förutsättningarna som finns på produktionsplatsen. De producenter som väljer att föda upp sina lamm från födsel till slakt anser sig ha de förutsättningar som behövs. Producenterna som säljer lamm påpekar brister på byggnader och beten som en anledning. Byggnaderna rymmer inte lammen efter betesperioden, och platsbristen påverkar lammets möjligheter vid slaktuppfödning precis som Andersson et al (2006) menar. Därför säljs lammen vidare. Vad gäller betesförutsättningar har somliga endast tillgång till naturbetesmarker. Beroende på väder och kvalitet på betet kan detta avgöra lammets fortsatta tillväxt. Följden blir att lammet minskar i tillväxt per dag, vilket resulterar i underviktiga lamm som inte blir slaktmogna under säsongen. Att då sälja dessa lamm innan betessäsongen är slut påverka lammets hälsa positivt, då lammet kommer få bättre förutsättningar. Som Priolo (2002) och Stenberg et al. (2020) tar upp har lamm på bete lägre tillväxt per dag än lamm uppföda på stall.

Genom planerad försäljning kan kontakt etableras tidigare med köpare av lammen. Detta gör att säljaren kan fokusera på sina styrkor och därefter lämna över

stafettpinnen till köparen vars styrka är slutuppfödning. Dock har köpare en svårare situation då de ofta behöver köpa djur från flera gårdar för att nå upp till önskat antal lamm, vilket också beskrivs som en nackdel. Sveriges lammproducenter har en besättningsstorlek på bara 32 tackor i genomsnitt blir det i huvudsak mindre grupper av lamm som förmedlas (Svenska Fåravelsförbundet 2021). Det kan vara en anledning att producenter väljer att inte köpa lamm via förmedling. Det är för små grupper som säljs, vilket ökar smittorisen. Vid inköp av lamm behövs en rutin för att hålla smittrycket nere och även separata byggnader. Återigen blir byggnader en förutsättning för en fortsatt god djurvälstånd hos de inköpta lammen. Då det är inte enkelt att hålla flera små grupper separerade.

Alltså behöver större grupper med lamm säljas för att minska smittrycket. För att kunna öka gruppstorlekarna menar den intervjuade rådgivaren att det behöver etableras flera sätt att föda upp lamm, där förmedling av lamm ingår. Större grupper nyttjar också transporterna mellan köpare och säljare bättre ur miljösynpunkt. Med förmedling som uppfödningstrategi kan storleken på besättningarna öka genom att var och en fokuserar på sina styrkor.

5.2 Förmedlingens påverkan på lönsamheten

Traditionen påverkar lönsamheten. Alla produktionsformer som Sjödin (2007) och Meiner (2009) nämner handlar om att föda upp sina egna djur från födsel till slakt. En anledning till att traditionen håller i sig, kan vara att det finns framtaget underlag om att detta går runt ekonomiskt. Både slakterierna och producenterna som inte förmedlar lamm, bekräftar att underlag för lönsamheten i förmedling av lamm saknas, vilket beskrivs som en nackdel och osäkerhet. Å andra sidan påpekar en producent som köper lamm hur deras lönsamhet blivit bättre sedan de började köpa lamm via förmedling. De har även lagt ner sin tackproduktion och satsar endast på inköp av lamm. Anledningen till den bättre lönsamheten kan vara den minskade arbetskostnaden för lamningen. De har alltså satsat på sin styrka i produktionen, och blivit mer lönsamma.

Att traditionen håller i sig kan beror på mentaliteten hos producenter. Rådgivaren och slakterirepresentanterna beskriver att producenter har svårt att sälja vidare ett halvfabrikat. Detta känns som ett misslyckande. Dock är det viktigt att påpeka att misslyckandet hänger ihop med uppfödningstrategin. Finns ingen tydlig uppfödningstrategi och planering, blir försäljningen av lammen en akut nödlösning. Nödlösningar leder inte till en ekonomisk vinning då lammen troligen redan är i ett sämre skick vid försäljning. Det påverkar i sin tur köparen som behöver gå in med mer foder och arbete för att få igång lammen. Alltså mer

kostnader för alla led. En producent som säljer lamm nämner själv att förmedling bidrar till trygghet, men inte ekonomisk vinning. Detta kan tyda på en otydlig uppfödningstrategi.

Förutsättningarna hos producenterna spelar roll för lönsamheten. Fodertillgång och foderkostnader kan vara en begränsande faktor. En av producenterna som säljer förmedlingslamm låter först lammen beta under sommaren. Hen planerar in en tidigare försäljning av underviktiga lamm för medvetenheten finns om att betet inte kommer räcka. Hen vill inte heller ställa in lammen på hösten och slutuppföda med kraftfoder som istället kan ges till tackorna under lamningen. Som Arnesson et al. (2010) påpekar hade vårfödda lamm lägre kraftfoderkostnader än vinterfödda och höstfödda. Alltså hade det påverkat lönsamheten negativt att ställa in underviktiga vårfödda lamm på hösten, med tanke på foderkostnaderna som tillkommer under stallperioden. Samtidigt är det inte ett alternativ att skicka underviktiga lamm till slakt under hösten, då det inte kommer generera intäkter för producenten som Karlsson (2019) menar. Enligt Figur 1 från Jordbruksverket (2023) är det dessutom lägst avräkningspris under hösten. Därmed är försäljning av förmedlingslamm en lösning för att inte påverka lönsamheten negativt.

Detta gynnar producenterna som köper lamm via förmedling. De köper vårfödda lamm som är underviktiga på hösten. Deras produktion är inriktad på att slutuppföda och få lammen slaktklara under våren, när avräkningspriset enligt Figur 1 från Jordbruksverket (2023) är högst. Med fokus på sina styrkor och med rätt förutsättningar med foder, byggnader och arbete kan lönsamheten ses i förmedlingen.

En ytterligare fördel med förmedlingslamm är likviditeten. Genom att köpa lamm via förmedling vid flera tillfällen under året blir det slakt kontinuerligt, vilket leder till en jämnare likviditet samt jämnare slaktström under året. Detta nämner även producenterna som inte valt att förmedla som en fördel. Det finns även möjlighet för andra lantbrukare att använda sig av förmedling. Spannmålsbönder har både arealer för djuren att beta efter skörd samt tillfällen under vintern där lamning kan passa in.

Slutsats

För att förmedling av lamm ska bli en ny tradition behöver hela marknaden lyfta frågan om förmedling och sprida kunskap om ämnet. Det som krävs av näringen är:

- Tydligare uppfödningstrategier hos producenterna, som leder till bättre planering av försäljning och köp av förmedlingslamm.
- Producenterna måste våga satsa på sina styrkor, vilket påverkar både djurvälstånd och lönsamhet positivt.
- Hela näringen behöver nå ut med mer kunskap om förmedling till såväl stora som små besättningar.
- Påvisa lönsamheten med förmedling till exempel genom kalkyler eller att lyfta fördelarna.

Det finns en gemensam tro på en ljus framtid för förmedling hos alla respondenter. Det bådär för framtida möjligheter att utveckla förmedling och få in det som en tradition och mer vanlig uppfödningstrategi. Med mer kunskapsspridning och ändrad tradition skulle intensiteten i produktionen kunna öka och bilden av förmedlingslamm som ett misslyckande försvinna.

6.1 Förslag på fortsatt forskning

För att utveckla denna studie är ett förslag att göra kvantitativa undersökningar hos ett större antal lammproducenter. Detta med en enkät som har inriktade frågor kring förmedling av lamm. Det hade gett en bredare bild med övergripande svar om varför förmedlingen är mindre förekommande hos flertalet producenter. Det hade kanske även varit lättare att nå de mindre besättningarna med en enkät, då det blir mer anonymt. En kvantitativ undersökning hade eventuellt tagit fram tydligare fördelar och nackdelar med förmedling, vilket näringen hade kunnat använda och arbeta vidare kring för att öka förmedlingen och öka kunskapen kring ämnet.

Referenser

- Alvehus, J. (2019). *Skriva uppsats med kvalitativ metod – en handbok*. 2 uppl., Stockholm: Liber AB.
- Andersson, F., Norrbom, S., Stabo, S & Gustafsson, Y. (2016). *Byggnader för lammproduktion*. (Jordbruksinformation 2016:4). Skara: Jordbruksverket. https://www2.jordbruksverket.se/download/18.33d3dceb153726505799caf9/1458032207219/jo16_4.pdf [2023-04-26]
- Arnesson, A., Kumm, I & Helander, C. (2010). *Fårskötsels lönsamhet – en jämförelse mellan två gårdar*. (Nr 8:2010). SLU Skara: Svenska Fåravelsförbundet. <https://www.faravelsforbundet.se/wp-content/uploads/sid%2010-13%20nr%208%202010.pdf>
- Carlsson, A & Arvidsson Segerkvist, K. (2018). *Identifikation av faktorer som är viktiga för lammköttets kvalitetsegenskaper*. (ISSN 1652-2885). Skara: Sveriges Lantbruksuniversitet. https://www.lrf.se/media/gx4dpnqv/lammlyftet-lammkottskvalitet-2018-rapport_47-slu.pdf
- Clason, C & Stenberg, H (2016) *Slaktutbyte något att räkna med?* (April 2016). Gård och Djurhälsan. https://www.gardochdjurhalsan.se/wp-content/uploads/2019/02/slaktutbyte_-_nagot_att_rakna_med.pdf
- Danell, Ö., (2007). *Anlag och arv*. I: Sjödin, E., Eggertsen, J., Hammarberg, K.E., Danell, Ö., Näsholm, A., Barck, S., Green, D., Waller, A., Hansson, I., Persson, S & Kumm, K.I. (red.) *Får*. Stockholm: Natur & Kultur. 38-39.
- De Wit, E. (2018). Väg dina lamm. *Fårskötsel*, (1). <https://faravelsforbundet.se/wp-content/uploads/Väg-dina-lamm.pdf> [2023-04-20]

- Dimoski, P., Tosh, J. J., Clay, J. C., & Irvin, K. M. (1999). Influence of management system on litter size, lamb growth, and carcass characteristics in sheep. *Journal of Animal Science*, 77(5), 1037-1043.
- Díaz, M. T., Velasco, S., Cañeque, V., Lauzurica, S., De Huidobro, F. R., Pérez, C., ... & Manzanares, C. (2002). Use of concentrate or pasture for fattening lambs and its effect on carcass and meat quality. *Small Ruminant Research*, 43(3), 257-268.
- Eurostat (2023) *Sheep population – Annual Data*. https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/apro_mt_1ssheep/default/table?lang=en [2023-04-17]
- Gregory, N. G., Benson, T., Smith, N., & Mason, C. W. (2009). Sheep handling and welfare standards in livestock markets in the UK. *The Journal of Agricultural Science*, 147(3), 333-344.
- Gård & Djurhälsan (2016). *Lamm på bete – tips för bästa tillväxt*. Gård & Djurhälsa. <https://www.gardochdjurhalsan.se/lamm-pa-bete-tips-for-basta-tillvaxt/> [2023-04-25]
- Gård & Djurhälsan (2019). *Tips inför vårens lamning och även avvänjning av vinterfödda lamm*. Gård & Djurhälsan. <https://www.gardochdjurhalsan.se/tips-infor-varens-lamning-och-aven-avvanjning-av-vinterfodda-lamm/> [2023-04-25].
- Henry Bergman, S. (2019). *Faktorer som påverkar slaktmognad hos betesuppfödda höstlamm*. (Examensarbete 2019: 761). Sveriges Lantbruksuniversitet. Intuitionen för husdjurens miljö och hälsa.
- HKScan (2023). *HKScan Agri notering nöt och lamm vecka 16*. <https://www.hkscanagri.se/notering> [2023-04-20].
- HKScan Agri (2014). *Förmedling av vinterlamm*. <https://www.hkscanagri.se/2014/09/01/formedling-av-vinterlamm/> [2023-04-18]

HKScan Agri (u.å.) *Förmedlingsvilkor*. <https://www.hkscanagri.se/livdjurstorg/smagris/> [2023-03-27]

Hushållningssällskapet (2023). *Produktionsgrenskalkyler för husdjur*. [Faktablad].
Skepparslöv: HIR Skåne och Hushållningssällskapen i Halland och Kalmar,
Kronoberg, Blekinge. [2023-05-11]

Hybu Cig Cymru (2018). *Lamb finishing system – Options for sheep farms in Wales*.
Aberystwth: Meat Promotion Wales.
https://meatpromotion.wales/images/resources/LAMB_FINISHING_ENGLISH_VERSION.pdf [2023-04-25]

Höglund, J., Baltrušis, P., Enweji, N., & Gustafsson, K. (2022). Signs of multiple anthelmintic resistance in sheep gastrointestinal nematodes in Sweden. *Veterinary Parasitology: Regional Studies and Reports*, 36, 100789.

Jordbruket i Siffror (2021). *Fascinerande fakta om stora får-företag åren 1970 - 2020*.
<https://jordbruketisiffror.wordpress.com/2021/07/26/fascinerande-fakta-om-stora-far-foretag-aren-1970-2020/> [2023-04-05]

Jordbruksverket (2022). *Jordbruksverkets statistikdatabas*.
https://statistik.sjv.se/PXWeb/pxweb/sv/Jordbruksverkets%20statistikdatabas/Jordbruksverkets%20statistikdatabas__Lantbrukets%20djur__Lantbruksdjur%20i%20december/JO0111H02.px/table/tableViewLayout1/?loadedQueryId=625c2cc4-51a2-4b97-818f-74bf2e588604&timeType=from&timeValue=0 [2023-04-03].

Jordbruksverket (u.å.). *Klassificering av slaktkroppar*. Jönköping: Jordbruksverket.
https://www2.jordbruksverket.se/webdav/files/SJV/trycksaker/Pdf_ovrigt/ovr21.pdf

Jordbruksverket (2023). *Priser på jordbruksprodukter – februari 2023*. [Broschyr]
Jönköping: Jordbruksverket
<https://jordbruksverket.se/download/18.3d5cb39018694b4f19488eb8/1677771284934/Priset-pa-jordbruksprodukter-2023-03-01-tga.pdf> [2023-04-25]

- Karlsson, K (2019). *Vinterlammproduktion: lönar det sig?* (Examensarbete 2019). Sveriges Lantbruksuniversitet. Intuitionen för husdjurens miljö och hälsa.
- Klingberg, G. & Hallberg, U (2021). *Kvalitativa metoder helt enkelt!* Lund: Studentlitteratur. [2023-04-25]
- KLS (2023). *Kvalitetsnotering Nöt Lamm*.
<https://www.kls.se/media/14441/kvalitetsnotering-noet-lamm-202316.pdf?638174203400000000> [2023-04-10]
- Kumm, K. I. (2009). Profitable Swedish lamb production by economies of scale. *Small ruminant research*, 81(1), 63-69.
- LIVSFS 2002:27. *Föreskrifter om ändring i Livsmedelsverkets föreskrifter och allmänna råd (SLVFS 1996:32) om slakt av tamboskap och hägnat vilt*. Livsmedelsverket.
- Lopez-Villalobos, N., & Garrick, D. J. (1999). Genetic parameter estimates for lamb survival in Romney sheep. In *PROCEEDINGS-NEW ZEALAND SOCIETY OF ANIMAL PRODUCTION* (Vol. 59, pp. 121-124). NEW ZEALAND SOCIETY OF ANIMAL PROD PUBL.
- LRF (2023). *Självförsörjning*. <https://www.lrf.se/mer-om-vara-omraden/forsorjningsgrad/> [2023-03-28]
- Lupton, C. J. (2008). ASAS Centennial Paper: Impacts of animal science research on United States sheep production and predictions for the future. *Journal of animal science*, 86(11), 3252-3274.
- Maulid, S.S.C., Susilo, A., Purwanto, D., & Kuswati. (2021). The effect of slaughter age and sex class to carcass characteristic of Red Brahman Crossbred Cattle.

IOP Conference Series: Earth and Environmental Science, 888 (1), 012028.
<https://doi.org/10.1088/1755-1315/888/1/012028>

- Meiner, M., Thomsson, A., Bernes, G., Ascárd, K & Jeppsson, K.H (2009).
Byggnader och inhysningssystem för lammproduktion. (Rapport 2009: 10).
Alnarp: Sveriges Lantbruksuniversitet - fakulteten för landskapsplanering,
trädgårds- och
jordbruksvetenskap.https://pub.epsilon.slu.se/5885/1/meiner_et_al_110323.pdf
- Näsholm, A., & Danell, Ö. (1996). Genetic relationships of lamb weight, maternal ability, and mature ewe weight in Swedish finewool sheep. *Journal of Animal Science*, 74(2), 329-339.
- Pannier, L., Pethick, D. W., Geesink, G. H., Ball, A. J., Jacob, R. H., & Gardner, G. E. (2014). Intramuscular fat in the longissimus muscle is reduced in lambs from sires selected for leanness. *Meat science*, 96(2), 1068-1075.
- Priolo, A., Micol, D., Agabriel, J., Prache, S., & Dransfield, E. (2002). Effect of grass or concentrate feeding systems on lamb carcass and meat quality. *Meat science*, 62(2), 179-185.
- Rienecker, L. & Stray Jørgensen, P. (2017). *Att skriva en bra uppsats*. 4 uppl., Stockholm: Liber AB.
- Rousset-Akrim, S., Young, O. A., & Berdagué, J. L. (1997). Diet and growth effects in panel assessment of sheepmeat odour and flavour. *Meat science*, 45(2), 169-181.
- Sawalha, R. M., Conington, J., Brotherstone, S., & Villanueva, B. (2007). Analyses of lamb survival of Scottish Blackface sheep. *Animal*, 1(1), 151-157.
- SJVFS 2019:21. *Statens jordbruksverks föreskrifter och allmänna råd om fårhållning inom lantbruket*. Jönköping: Jordbruksverket
- Sjödin, E., Eggertsen, J., Hammarberg, K.E., Danell, Ö., Näsholm, A., Barck, S., Green, D., Waller, A., Hansson, I., Persson, S., Kumm, K.I (2007). *Får*. Stockholm: Natur & Kultur.

Stenberg, E., Karlsson, A., Öghren, C., & Segerkvist, K. A. (2020). Carcass characteristics and meat quality attributes in lambs reared indoors, on cultivated pasture, or on semi-natural pasture. *Agricultural and Food Science*, 29(5), 432-441.

Svenska Fåravelsförbundet (2020). Beräknad lamning – tabell.
<https://faravelsforbundet.se/kunskap/beraeknad-lamning/> [2023-04-20]

Svenska fåravelsförbundet (2021). *Kortfakta om den svenska fårnäringen*.
<https://faravelsforbundet.se/30133-2/> [2023-04-05]

Svenska Köttföretagen (2020). *Handlingsplan Lamm*.
<https://www.kottforetagen.se/handlingsplan-lamm.html> [2023-03-27].

Urbano, S. A., de Andrade Ferreira, M., do Nascimento Rangel, A. H., de Lima Júnior, D. M., de Andrade, R. D. P. X., & Novaes, L. P. (2017). Lamb feeding strategies during the pre-weaning period in intensive meat production systems. *Tropical and Subtropical Agroecosystems*, 20(1).

Welch, J. G., Vander Noot, G. W., & Gilbreath, R. L. (1963). Effect of feeding milk replacers with varying amounts of fat for hothouse lamb production. *Journal of Animal Science*, 22(1), 155-158.

Publicering och arkivering

Godkända självständiga arbeten (examensarbeten) vid SLU publiceras elektroniskt. Som student äger du upphovsrätten till ditt arbete och behöver godkänna publiceringen. Om du kryssar i **JA**, så kommer fulltexten (pdf-filen) och metadata bli synliga och sökbara på internet. Om du kryssar i **NEJ**, kommer endast metadata och sammanfattning bli synliga och sökbara. Även om du inte publicerar fulltexten kommer den arkiveras digitalt. Om fler än en person har skrivit arbetet gäller krysset för samtliga författare. Du hittar en länk till SLU:s publiceringsavtal på den här sidan:

- <https://libanswers.slu.se/sv/faq/228316>.

JA, jag/vi ger härmed min/vår tillåtelse till att föreliggande arbete publiceras enligt SLU:s avtal om överlåtelse av rätt att publicera verk.

NEJ, jag/vi ger inte min/vår tillåtelse att publicera fulltexten av föreliggande arbete. Arbetet laddas dock upp för arkivering och metadata och sammanfattning blir synliga och sökbara.