Grimslätts gård har många ben

Nu kan Sara och Marcus leva på gårdens verksamheter.

CHRISTINA FORLIN | text & foto

De är fulla av idéer och lyhörda för förändringar. Sara och Marcus Toreld har utvecklat Grimslätts gård från ingenting till ett jordbruk med många ben att stå på.

Strandängar och öar utgör den mesta betesmarken. Ett extensivt jordbruk med stor miljönytta skulle man kunna sammanfatta inriktningen. Gotlandsfår vid sidan av norska fjordfä och gotlandsruss betar markerna.

– När vi flyttade hit för åtta år sedan var det ekonomiskt ganska tufft, säger Marcus och Sara.

– Vi levde på min föräldrapenning, skrattar Sara.

Inga månskensbönder

Och det var ganska knapert, det var en stor omställning att börja med gården från att ha varit anställd. Men Marcus och Sara ville inte bli månskenbönder och driva gården på fritiden. De ville kunna leva på den.

Marcus är uppvuxen på granngården, Hjälpesten, en konventionell gård med slaktsvinsuppfödning.

– Jo, jag har haft en del diskussioner med min far, erkänner han och skrattar.

– Men det har varit nyttigt också. Nu har vi tagit över den gården och vi ska ha tackorna där i vinter.

Grimslätts gård är bara på 20 hektar åker men när de var nystartade fick de genom kontakter veta att Västkuststiftelsen behövde djur till naturreservat, öar och strandängar längs kusten i Fjällbacka.

– Det är någon mil härifrån och det passar oss jättebra, säger Marcus. Det känns fint att göra en miljönytta också.

Ekonomisk ersättning

På våren lastas tackor och lamm, nötboskap och ponnyer in i en hästtransport eller upp på ett lastbilsflak, körs ut till havet och åker sedan pråm till öarna. Hem kommer de i slutet av september eller i början oktober.

– Alla blir vana vid att transporteras, och tycker om att åka iväg. När det är dags för slaktbilen är djuren helt ostressade och kliver lugnt på, bara det är en stor vinst, säger Marcus.

Från Västkuststiftelsen får de ersättning.

– Och det behövs, säger Sara.

– Djuren växer långsammare på de magra markerna, speciellt på öarna sommartid om det är torrt. Det mär-

FAKTA Grimslätt

Läs mer och se många fina foton på **www.grimslatt.se**

På Grimslätt bor Marcus och Sara Toreld med barnen Alvarin 6 år och Eldrid 9 år. **500 lamm och tackor** betar på öar och strandängar vid sidan av några gotlandsruss och cirka **10 kor med kalv** samt cirka **10 stutar.** Höstkalvning tillämpas så att kalvarna blir tama innan de släpps ut på öarna. Stutarna slaktas vid två års ålder, innan installningen.

Kött säljs på gården i lådor. Nytt för i år att en del djur även ska gå till Kaprifolkött. Fårskinnen säljs hemmavid eller över nätet, beställs via hemsidan.

Allt foder produceras på gården. I vallen finns inte bara klöver och gräs utan även en rad örter som kummin, cikoria, svartkämpe, humlelusern med mera. Käringtand är fårens favorit. Djuren äter bara grovfoder, men tackorna kan få kraftfoder i undantagsfall.

ker vi om vi jämför med lamm vi någon gång haft hemmavid på vallarna.

Parasittrycket ökar

Områdena varierar i storlek. Den största ön är på 300 hektar, den minsta på tre. Och så är det en del strandängar på land.

Sara och Marcus tycker att det fungerar bra för det mesta.

– Men parasittrycket är ett problem nu när det har gått några år, säger Marcus. Målet är att kunna växelbeta på de flesta ställena. Med tre djurslag har det gått hyfsat men vissa öar är bäst lämpade för får. Och hästuppfödningen håller vi på att avveckla.

– Vi sålde hingsten för fyra år sedan, säger Sara.

– Tidigare tog jag fram inridna treåringar, de vart lättsålda men arbetsinsatsen var hög. Sedan luften gick ur marknaden för några år sedan har det varit svårt att få lönsamhet.

Köttlådor

Den huvudsakliga inkomsten kommer från försäljning av köttlådor, men fårskinnen ger även ett bra tillskott. Nöjda kunder gör att de nu har en stadig återkommande försäljning av både nöt och lamm. Lådorna bokas två månader innan djuren slaktas i Varekil på Orust där Marcus och Sara hämtar köttet med eget kylsläp.

– Vi valde att investera i ett sådant istället för att bygga ett kylrum på gården. Det är mer flexibelt, och vi måste ändå se till att ha en kylkedja från slakteriet och hem.

– Vi har mycket kontakt med konsumenter. Många säger att de aldrig har ätit godare kött, och det är klart att man blir glad och uppmuntrad när man får höra det. Köttet hängmöras i en och en halv vecka och det har säkert stor betydelse, säger Marcus

– Responsen är stor och vi får vykort och till och med presenter och det är klart att man blir glad. Som bulkproducent till ett slakteri får man aldrig den typen av uppmuntran, säger Sara.

Direktförsäljning av lammköttslådor, skinn, garn och ersättning för naturbete åt Västkuststiftelsen är fyra ben som gjort Saras och Marcus lammproduktion lönsam.

Valde bort butik

Sara och Marcus har valt att inte ha gårdsbutik.

– Det blir för bundet. Och den minsta kvantiteten man kan köpa är ett halvt lamm. Vi har lärt oss att lite rationell måste man vara. Vi slaktar inte heller mer än cirka sju gånger per år.

Marcus poängterar hur viktigt det är att måna om sina stamkunder.

– 90 procent av dem som kommer

Allt för flytgödsel! Tankvagnar, pumpar och omrörare. Säljs av Lantmännen Maskin AB eller Kalmar Lantmän. Maskinerna kommer från **LK-verkstad** Tel: **013-13 32 90**. Se mer på vår hemsida: www.lkverkstad.se

Vallhundarna Ozzy och Betty – ovärderliga när djuren ska flyttas.

är så kallade återfallskunder. De vet redan hur allt fungerar, hittar hit och vet vad de vill ha. Det är guld värt.

– Vi hade underskattat hur mycket arbete det är med marknadsföring, hur mycket tid det tar att förklara rutiner med mera för nya kunder. I början annonserade vi ända ner till Göteborg. Vi marknadsförde oss även i Norge. Det gav resultat. Sommargäster handlar gärna här, även de från Norge, vilket är roligt eftersom de har mer tradition att äta lamm. Men tid tog det att informera alla som kom.

Säljer via hemsida

– Hemsidan är jätteviktig. Vi var tidiga med den. Nu har många andra kommit i kapp. När man googlade på fårskinn för några år sedan kom vi upp ganska högt, nu har vi fått konkurrens, säger Sara.

– Ja det är en väldig sprängkraft i Internet, understryker Marcus. Det hör av sig folk från Helsingfors och Köpenhamn och vill köpa ull och garn av oss. Det är fantastiskt vad man kan nå ut.

Att de säljer köttet själva och inte bara till slakteriet är en del av förklaringen till gårdens lönsamhet.

– Vi tjänar iallafall dubbelt så mycket på att göra så, säger Marcus.

KRAV och EU-ekologiskt

Sara studerade till lärare innan hon flyttade till Grimslätt, och både hon och Marcus är intresserade av lantraser. Han har tidigare arbetat på Nordens Ark där han hade hand om tamdjuren. Två säsonger var han även KRAV-kontrollant.

Och KRAV ligger familjen Toreld nära hjärtat. Markerna har varit omlagda från början och anslutna hela tiden. Djuren däremot har åkt in och ut ur KRAV men däremot alltid varit EU-ekologiska.

– Det är flera skäl till det. Dels har slakteriet i Varekil valt att inte vara med i KRAV, dels har vi svårt att ha djuren ute året runt på Grimslätt. Det beror på viltsituationen. Vi har lodjur här som har slagit till några gånger vilket gör att vi inte vill ha ute djuren alls på natten vintertid. Byggnader och marker är inte så väl anpassade för att lätt kunna ta in och ut tackorna som är uppdelade i betäckningsgrupper, säger Marcus.

– Men nu ansluter vi djuren igen. Det har öppnat ett nytt slakteri nära Uddevalla som är godkänt av KRAV, och nu ska vi även ta över min föräldragård och har andra möjligheter att hålla tackorna. Och så ska vi sälja en del till Kaprifolkött. ●