

Kort beskrivning av projektet

Projektet har utförts som ett pilotprojekt, då målet har varit att ta fram ett nytt rådgivningskoncept för äggbranschen. Det har bestått av flera delmoment – kontakt med rådgivningsorganisationer, inventering av användbar teknik samt ett antal testrådgivningar. Referensgruppen, som har bestått av representanter för branschen, har haft en betydande roll som bollplank, testpiloter och som värdar för testrådgivningar.

Projektidé

Svenska Ägg ville genomföra projektet för att det saknades en struktur för oberoende rådgivning inom svensk äggproduktion. Det finns ett behov av öka och säkerställa den framtida tillgången på rådgivning till äggföretagare, då det sker ett generationsskifte med pensioneringar inom den kommande tioårsperioden. Branschorganisationen ser därför med viss oro på möjligheten till kompetent rådgivning i framtiden. Det är viktigt att äggbranschen har egen kompetens samtidigt som det är viktigt att samarbeta med befintliga organisationer och deras kompetenta rådgivare för de behov som finns inom äggbranschen. Det här projektet möter upp behovet av den framtida kompetensförsörjningen.

Inom ramen för projektet har det genomförts ett flertal aktiviteter

Aktivitet 1: Fördjupande möten och diskussioner med etablerade rådgivningsorganisationer.

Den ursprungliga planen för projektet var att besöka etablerade rådgivningsorganisationer för att diskutera möjligheter för framtida samarbete. På grund av Corona-pandemin genomfördes dessa diskussioner i stället via Teams.

De organisationer som vi träffade via Teams var:

- Hushållningssällskapet - deras rådgivare på riksnivå
- Lovang lantbrukskonsult
- Växa Sverige
- Sivert Johansson
- Gård- och Djurhälsan
- SVA
- Distriktsveterinärerna
- Vreta Kluster

Frågor som diskuterades var bland annat:

Finns det intresse och möjlighet till samarbete?

Vilka erfarenheter har de som de kan dela med sig till oss?

Vilka möjligheter finns till framtida samarbete och hur skulle det kunna fungera?

Förutom en diskussion kring eventuellt samarbete blev detta också en kartläggning över den kompetens som finns i andra organisationer och som äggbranschen kan ha nytta av.

Vad kom vi fram till efter dessa samtal?

Inom *Hushållningssällskapet* finns mycket kompetens när det gäller växtodling, ekonomi, byggnader, miljökonsekvensbeskrivning, MKB etcetera, som kan vara till nytta för äggbranschen. De har även tillgång till jurister vid behov. Hushållningssällskap finns över hela landet men inriktning och kompetens varierar mellan de olika sällskapen. Ämnesområden där det skulle kunna finnas framtida samverkansmöjligheter är bland annat inom ekonomi, byggnadsteknik och ventilation.



Utveckling av koncept för oberoende rådgivning inom äggproduktionen

Lovang lantbrukskonsult jobbar framför allt med rådgivning lokalt i Östergötland och Sörmland, men även på riksnivå med vissa frågor såsom MKB och BAT vilket innebär bästa tillgängliga teknik för att till exempel minimera utsläpp. Lovang lantbrukskonsult handlägger också en del nationella remisser. Ett påbörjat samarbete med regelfrågor för ekologiska äggproducenter samt hjälp med MKB för äggföretag kan utökas med växtodlingsrådgivning för de som producerar eget foder.

Inom *Växa Sverige* har vi framför allt haft kontakt med Karin Andersson som är byggnadsrådgivare. Hon har stor erfarenhet och kompetens från andra djurslag och är intresserad av att lära sig mer om äggbranschen. Hon har också tidigare erfarenhet från projekt där flera rådgivare med olika kompetenser varit involverade, vilket varit lärorikt för både rådgivare och producent. På samma möte deltog också *Sivert Johansson* som är ventilationstekniker med specialinriktning stallmiljö. Han har under flera år anlitats som fristående konsult av ägg- och grisbranschen, främst för att justera ventilationsanläggningar. Här finns stora möjligheter till samarbete mellan Karin och Sivert, där deras respektive kompetenser kompletterar varandra.

Vid vårt möte med *Gård- och Djurhälsan* blev det väldigt tydligt att de inte kommer att satsa på fjäderfårådgivning. Däremot har de stor erfarenhet av digital rådgivning och av digitala obduktioner. Vi fick träffa deras digitala kommunikatör som kunde ge oss några värdefulla tekniska tips. Vid ett senare tillfälle träffade vi den veterinär som har arbetat med digitala obduktioner. Våra förhoppningar är att detta ska kunna leda till ett fruktbart samarbete i framtiden.

Med SVA har äggbranschen redan mer eller mindre regelbundna kontakter, men dessa skulle kunna utvecklas. SVA anser att alla äggproducenter borde ha sin egen besättningsveterinär, vilken SVA kan ha kontakt med vid misstanke om sjukdomsutbrott samt efter att de ställt diagnos vid obduktion. En veterinär som har god kännedom om besättningen och känner företaget, har lättare för att föreslå konkreta åtgärder till det berörda företaget.

Idag finns redan ett samarbete med *Distriktsveterinärerna (DV)* genom det fjäderfänätverk som bildades för cirka fyra år sedan. Vid detta samtal diskuterade vi bland annat hur nätverket skulle kunna utvecklas. Nätverket behöver stärkas inom produktionsrelaterade frågor, vilket görs kontinuerligt vid regelbundna utbildningstillfällen. Även frågan om besättningsveterinär diskuterades. En besättningsveterinär som är knuten till varje besättning, skulle bidra till bättre kontakt och snabbare åtgärder vid eventuella problem.

Vreta Kluster kommer inte att satsa på rådgivning, men har en del fjäderfärelaterade projekt som är av stort intresse för äggbranschen. Samarbetet med Svenska Ägg är positivt och bidrar till kunskapsöverföring till näringen.

Alla organisationer och företag som vi träffade, inbjöds också som deltagare och utställare vid Svenska Äggs Kontaktdag i Växjö i slutet av oktober. Hushållningssällskapet, SVA och Växa Sverige nappade på erbjudandet och deltog vid dagen som lockade ca 180 deltagare från hela äggbranschen.

Aktivitet 2: Inventering av befintlig teknik som kan vara användbar vid rådgivning

Vid vårt möte med *Gård- och Djurhälsan* fick vi flera tips från ett projekt som handlat om digital rådgivning. Deras budskap till oss var att inte krångla till det, utan att anpassa efter rådgivarens och producentens vilja och kunskap.

Oftast finns det inte tillgång till internetuppkoppling i stallar vilket försvårar direktsändning. De rekommenderar däremot inspelning av "studiebesök", då alla som tittar står längst fram och ser och hör bra. För att säkerställa ljudkvaliteten är det bra att ha externa mikrofoner som kopplas till mobiltelefonen.



Att kunna koppla upp en rådgivare via Teams eller Zoom är ett bra alternativ när avstånden är långa eller när man vill komplettera med en extra rådgivare som inte medverkar vid hela besöket. En extern kamera med mikrofon förbättrar både ljud- och bildkvaliteten vid digitala kontakter.

Dokumentationen vid individuella gårdsbesök underlättas av att rådgivaren kan använda en digital skrivplatta i stallen, vilket också har testats i projektet.

Viktigt att tänka på är att all utrustning som används i stallarna måste kunna rengöras ordentligt mellan besöken för att undvika smittspridning.

Inom projektet har vi också blivit introducerade till ett par olika digitala plattformar. Det ena var en plattform för att samla olika kurser och utbildningar som erbjöds av företaget Farming Academy. Vi har också haft kontakt med Green Adviser som erbjuder en tjänst för rådgivare där all kommunikation samlas på ett och samma ställe.

Aktivitet 3: Referensgruppen

Vid projektets början utsågs en referensgrupp bestående av åtta ägg- eller unghönsproducenter. Vi ville att gruppen skulle ha en blandning med avseende på ålder, kön, produktionssystem samt även med lite olika erfarenhet av rådgivning i olika sammanhang. Till att börja med fick gruppen ange inom vilka områden de såg störst rådgivningsbehov, dessa ämnen har projektet sedan fokuserat på under det fortsatta arbetet.

Under projektets gång har gruppen haft fyra möten tillsammans med projektgruppen. Vid tre av dessa möten deltog även styrgruppen. Referensgruppen har varit bollplank, kommit med kloka synpunkter, de har fått svara på enkäter samt varit "testpiloter" när olika rådgivningsmodeller har testats.

Aktivitet 4: Test och utvärdering av framtagna förslag

Innan vi påbörjade testrådgivningarna hade vi enskilda samtal med referensgruppens deltagare för att klargöra inom vilket ämnesområde de hade störst rådgivningsbehov. Därefter planerades de olika aktiviteterna såsom:

- Rådgivning i grupp via Teams med tema produktionsuppföljning
- Diskussion kring digital grupprådgivning via Teams
- Enskilda rådgivningar med tema bygg och ventilation, produktionsuppföljning, smittskydd och problemlösning.

Efter genomförd aktivitet fick deltagande rådgivare och producent svara på utvärderingsfrågor om genomförandet.

Aktivitet 5: Projektledning

I projektledningen har ingått planering, uppföljning, administration och information samt möten med referensgrupp och styrgrupp.

Målgrupp

Målgruppen för projektet är i första hand ca 300 kommersiella äggproducenter samt ca 40 unghönsuppfödare. Med tillgång till oberoende rådgivning ges förutsättningar för en effektivare och mer konkurrenskraftig äggproduktion.

Målen för projektet

På kort sikt är målen för projektet att:

- det ska finnas ett färdigt oberoende rådgivningskoncept som är förankrat i styrelse samt i producentled.
- Svenska Ägg ska ha minst tre nya samarbetspartners.



Utveckling av koncept för oberoende rådgivning inom äggproduktionen

- en rådgivningsgrupp ska ha formaliserats inom Svenska Ägg som årligen möts och har en aktiv roll i rådgivningsarbetet.
- det ska ha bildats ett nytt nätverk utav unga företagare, med utgångspunkt från projektets referensgrupp.

På lång sikt ska projektet främja:

- bättre djurvälstånd inom äggproduktionen genom att fler producenter kan ta del av den samlade kompetensen.
- effektivare och mer konkurrenskraftig äggproduktion.
- mer klimat- och miljövänlig äggproduktion.

Resultat

Oberoende rådgivningskoncept

Efter projektets start har Svenska Ägg Service AB anställt Sofia Hollstedt som rådgivare. Detta har förändrat bilden till viss del. Under projektets gång har det utkristalliserats vissa viktiga delar som ett rådgivningskoncept bör innehålla.

Svenska Äggs egna rådgivare erbjuder rådgivning med olika teman och i olika former

Äggproduktionen är spridd över hela landet och inget äggproducerande företag är det andra likt. Det innebär att det måste finnas en flexibilitet i rådgivningsutbudet, både när det gäller tillgänglighet, omfattning, innehåll och form. Förutom enskild rådgivning på gård har projektet testat och utvärderat olika digitala rådgivningsformer, både individuellt och i grupp. Digital rådgivning passar inte alla, men för några är det en bra lösning. Projektet har också utvärderat rådgivning med flera rådgivare på plats eller alternativt uppkopplade via Teams.

Långsiktighet och kontinuitet är nödvändigt

Det är viktigt att tänka på, och aktivt arbeta för, en långsiktighet i rådgivningsarbetet vilket har poängterats av producenterna i referensgruppen. Ett flertal producenter har uttryckt sin oro över att rådgivningskompetensen är kopplad till ett fåtal personer och därför lätt kan gå förlorad.

För att skapa mesta och bästa medlemsnytta bör man utveckla en affärsmodell för rådgivningen. Det finns en efterfrågan av tjänster, som inte kan tillgodoses idag. Rådgivningen bör innehålla såväl ett basutbud som spetskompetens i olika frågor. Tillgänglighet i hela landet och kostnadsutjämnade resekostnader är viktiga faktorer. Genom att använda den outnyttjade rådgivarpotential som redan finns i organisationen, skulle en del av denna efterfrågan kunna tillfredsställas. Med outnyttjad potential åsyftas de som idag besöker äggföretag i andra syften, till exempel riksläkare eller besättningsveterinärer. Ett samarbete mellan flera rådgivare och med andra organisationer skapar ökad kundnytta. Målsättningen bör vara att rådgivningen ska bli bestående och kostnadseffektiv samt vara tillgänglig för alla producenter över hela landet.

Samverkan med andra organisationer kompletterar de egna rådgivarna

Som rådgivare i branschorganisationen är det omöjligt att vara uppdaterad inom alla områden. Därför har projektet initierat samverkan med andra rådgivningsorganisationer som kan komplettera med expertkunskap, exempelvis byggnadsteknik, ventilation, miljörådgivning, foderoptimering, växtodling och ekonomi. Dessa organisationer kan kontaktas av rådgivare för samverkan eller direkt av äggföretagaren vid behov.

Under projektets gång har det förtydligats att varje företag behöver ha en besättningsveterinär. En veterinär som är knuten till företaget skulle underlätta kontakt med myndigheter och leda till snabbare

åtgärder vid eventuella sjukdomsproblem. SVA har uttryckt önskemål om att kunna kommunicera med en fältveterinär som har god kännedom om gården och som kan förmedla diagnos och åtgärder till äggföretaget. Sedan tidigare finns det en kontaktlista på aktuella veterinärer med fjäderfäkompetens inom DV.

Ett styrdokument för kalibrering av de olika rådgivarna

Det är av största vikt att alla som arbetar med någon form av rådgivning inom branschorganisationen har samma ståndpunkt inom vissa specifika frågor. Det kan till exempel handla om smittskyddsrutiner vid besök, sekretessfrågor eller vaccinationer. Därför bör ett styrdokument tas fram där olika sakfrågor tydliggörs och dokumenteras. Detta dokument bör gås igenom regelbundet och uppdateras vid behov. Ett sådant dokument underlättar också för eventuella vikarier och nyanställda, vilket påverkar kontinuiteten i verksamheten på ett positivt sätt.

En plan för kompetensutveckling av rådgivare

För att stärka kompetensen hos rådgivarna krävs att det finns en årlig plan för respektive rådgivares fortbildning och kompetensutveckling. Kompetensutvecklingen ska rymmas inom den ordinarie arbetstiden och bör innehålla adekvata kurstillfällen, konferenser och forskarkontakter.

Här vill vi också nämna de fjäderfäveterinärer som finns i landet och som bland annat utför kontroller i det förebyggande smittskyddsarbetet. Vi har under det senaste året fått erfara att det förebyggande smittskyddsarbetet blir viktigare och viktigare. Det är därför nödvändigt att de veterinärer som finns ute i landet får möjlighet att höja sin kompetens inom området. Önskvärt vore att bra veterinär fjäderfäkompetens kan erbjudas i hela landet.

Framtida samarbeten

Projektet har etablerat nya samarbeten och fördjupat redan befintliga kontaktytor med samtliga organisationer som vi kontaktade inom ramen för projektet.

Förutom de planerade mötena har vi också diskuterat samarbete med en oberoende foderkonsult, Karin Velander, som kompletterar Svenska Äggs egen kompetens inom foder och utfodring.

SLU, Husdjurens utfodring och vård, samarbetar gärna med äggbranschen och vi har diskuterat att återuppta de årliga forskar – producentmöten som tidigare benämndes "Forum forskning". Vid dessa tillfällen fick Svenska Ägg möjlighet att ta del av pågående forskningsprojekt och även initiera framtida forskning.

Rådgivningsgrupp

Producenterna som varit en del av projektet via referensgruppen är intresserade av att fortsätta utveckla rådgivningen. De kommer att agera som bollplank och referensgrupp till de aktiva rådgivarna i branschen. Vid ett årligt möte ska aktuella frågor lyftas och diskuteras, allt för att få ett så relevant rådgivningsutbud som möjligt med avseende på innehåll såväl som utformning.

Nytt nätverk av unga företagare

Under projektets gång har referensgruppens producenter kommit varandra närmare och hittat olika beröringspunkter. Det finns en vilja att, även efter projektets slut, fortsätta att ha kontakt med varandra. Det kommer att ske på olika sätt och i olika konstellationer, beroende på frågeställning och intresse.

Övriga resultat

Under projektets gång har vi stött på flera bra tankar och idéer som Svenska Ägg tar med sig i det fortsatta arbetet. Det har framförts önskemål om ett dokument som beskriver smittskyddsrutiner vid besök i en produktionsanläggning. Där ska tydligt och klart framgå hur och vad man ska göra när man besöker ett stall. Detta dokument ska varje producent kunna använda som anslag på dörren eller som



Utveckling av koncept för oberoende rådgivning inom äggproduktionen

förberedande information till besökare. För att det ska få mer tyngd ska avsändaren vara branschorganisationen.

Ett annat förslag som framkommit är att Svenska Ägg ska fortsätta att ta fram rådgivningsbrev med aktuell information. Som exempel nämndes en checklista inför nybyggnation. Vad är krav, vad är viktigt och vad ska man tänka på?

Verksamheten efter projektets slut

Som nämnts tidigare i rapporten, har Svenska Ägg sedan i maj en anställd rådgivare. Hon har varit delaktig i projektet och har under hösten etablerat sig som en uppskattad rådgivare i branschen. Det behöver nu tas fram en plan för den fortsatta rådgivningsverksamheten för att uppnå den långsiktighet och kontinuitet som behövs. Det handlar främst om att bygga en grund med flera rådgivare som kan ersätta och stötta varandra, allt för att minska sårbarheten och öka tillgängligheten. Man behöver också arbeta fram det styrdokument som nämnts ovan, för att kalibrera rådgivarna och underlätta för ersättare och nyanställda.

De etablerade kontakterna med andra organisationer och företag kommer att utvecklas i varierande utsträckning, beroende på behov och efterfrågan. Möjligheterna till samverkan har öppnats upp från båda håll.

Producenterna i referensgruppen har varit mycket tydliga med att det behövs långsiktighet och kontinuitet i rådgivningsverksamheten vilket också har bekräftats av Svenska Äggs styrelse. Svenska Ägg är på väg att bli en etablerad oberoende rådgivarorganisation till nytta för den svenska äggbranschen.

Spridning av resultatet

Information om projektet har spridits via artikel i tidningen Fjäderfä, på Svenska Äggs hemsida www.svenskaagg.se samt på Svenska Äggs Kontaktdag den 21 oktober med 180 deltagare. Via medlemsinformation har alla Svenska Äggs medlemmar fått ta del av slutsatser och fått hänvisning till slutrapporten, som placerats på Svenska Äggs hemsida.

Erfarenheter i projektet

För en relativt liten bransch som äggbranschen, finns det mycket att vinna på att ha kontakt med andra branscher och deras rådgivarorganisationer. Dels ökar det förståelsen och insikten för äggproduktionen hos andra aktörer, dels finns det mycket att lära från andra branscher. Att samverka med andra rådgivare med annan kompetens är utvecklande för alla parter.

När det gäller rådgivningsformer har vi tack vare projektet haft möjlighet att prova olika modeller och former av rådgivning. Det har gett oss erfarenheter av vad som passar vid vilket tillfälle. De utvärderingar som gjorts av både deltagare och rådgivare har varit givande och blir till stor hjälp i det fortsatta arbetet.

Att projektet hamnade mitt i Corona-pandemin har tvingat oss att tänka och agera mer digitalt, vilket har varit mycket lärorikt. Det har också gett en större acceptans för att träffas digitalt, vilket kanske inte skulle ha uppnåtts i normala fall.

Rekommendation till andra projekt

Referensgruppen i ett sådant här projekt spelar en viktig roll. Att de är motiverade av att vara med och är intresserade av projektets innehåll, innebär att de ger viktig feedback och konstruktiva idéer för projektets pågående arbete. Det leder till en naturlig förankring som ökar möjligheten för projektet att komma fram till reella resultat som kommer till nytta för den framtida verksamheten.