



Företagaren:
Christian Gylche
• Nyttillträdd VD på Svenskt Gårdsvilt.

» Viltkött är en naturlig råvara som lever i våra svenska skogar som vi har ett ansvar att förvalta och förädla «

De ska göra viltkött till vardagsmat

HÄSLEHOLM.

Svenskt Gårdsvilt AB startade för tre år sedan med visionen "Mer viltkött på tallriken". Nu storsatsar företaget på att etablera viltköttet i dagligvaruhandeln.

- Viltköttet ska inte bara stanna inom jägarkretsar, säger VD Christian Gylche.

VILT. Svenskt Gårdsvilt startade för tre år sedan och under åren har man testat olika distributionsmodeller för att få ut köttet till slutkonsument. Under 2020 bestämde man sig för att satsa hårt på svensk dagligvaruhandel.

I ledningen finns många stora namn inom dagligvaruhandeln såsom Karolin och Tomas Kull, grundare av Mathem.

- Jakt är en naturlig del av många av ägarnas intressen men det finns även en enorm kunskap inom dagligvaruhandeln. Gemensamt för alla ägare är att man tror långsiktigt på detta och vill göra skillnad, berättar Christian Gylche, som är nyttillträdd VD som senast kommer från Kronfågel där han varit i sex år.

Klimatsmart kött

En stor del av Svenskt Gårdsvilt's drivkraft handlar om att viltköttet är ett klimatsmart och hållbart kött.

- Viltkött är det enda köttslag som uppfyller WWF's alla kriterier för klimatet. Det är en naturlig råvara som lever i våra svenska skogar som vi har ett ansvar att förvalta och förädla, säger Christian Gylche.

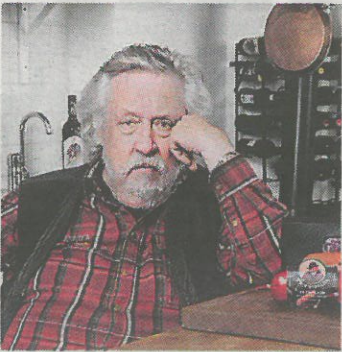
Som en extra igenkänningsfaktor har man låtit Leif GW Persson, som även är delägare i bolaget, pryda förpackningarna.

- Jag äter mycket vilt själv, det är ett ganska fenomenalt kött. Välsmakande och ekologiskt tilltalande, säger Leif GW Persson när ATL ringer upp.

Han fortsätter:



- Det är möjligt att vi känner ett ännu större ansvar att sköta vår del av kedjan nu, säger Baltzar Wachtmeister, VD på Wanås gods, om samarbetet med Svenskt Gårdsvilt.



Leif GW Persson är en av de större delägarna i Svenskt Gårdsvilt. Hans ansikte finns även med på alla produkter.

FOTO: SVENSKT GÅRDSVILT

- Det är tyvärr en delvis outnyttjad resurs.

Den stora utmaningen för Svenskt Gårdsvilt är att få värdekedjan att fungera hela vägen från gården till tallriken.

- Vi ställer höga krav, det är otroligt viktigt att allt fungerar och att det finns en lönsamhet i hela kedjan, säger Christian Gylche.

Tidigt planeringsarbete

I det system som bolaget arbetat fram och använder i dag börjar planeringsarbetet tidigt. Långt innan det är dags för jakt skrivs avtal med leverantörsgårdarna för att komma överens om pris

och antal djur. Det finns även en kvalitetsmanual för gården att följa.

När det är dags för jakt är det viktigt att djuren tas om hand direkt efter skottet, putsas och försvaras i kylrum på gården. Därefter hämtar Svenskt Gårdsvilt djuren med kylbilar till slakteriet där allt kött besiktigas av veterinär. Sedan förpackas köttet innan det körs ut till kund och slutligen konsument.

Wanås gods är en av de större leverantörsgårdarna och är även delägare i Svenskt Gårdsvilt. Här bedrivs jakt på omkring 5 000 hektar och det levereras 200-300 klövviltskroppar till Svenskt Gårdsvilt varje jakt-säsong.

- För oss är det viktigaste att logistiken fungerar och hittills har samarbetet fungerat utmärkt, säger Baltzar Wachtmeister, VD och ägare.

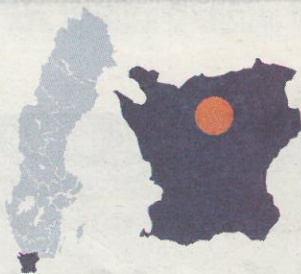
Om Svenskt Gårdsvilt kan bidra till en ökad efterfrågan på viltkött gynnas även leverantörsgårdarna, menar Baltzar Wachtmeister.

- Vi vill så klart ha så bra betalt som möjligt för den råvara vi säljer och ökar efterfrågan i konsumentled borde det öka för oss också.

Ellinor Eke-Göransson

010-184 44 88 ellinor.eke-goransson@atl.nu





Hässleholm

● Wanås Slott byggdes under senare delen av 1400-talet och spelade en central roll i krigen mellan Danmark och Sverige. Slottet är nu en privatbostad för familjen Wachtmeister som driver godset i åttonde generationen.

Baltzar Wachtmeister, VD för och ägare till Wanås gods, och Christian Gylche, VD på Svenskt Gårdsvilt AB.

FOTO: ELLINOR EKE-GÖRANSSON



Wanås vill öka efterfrågan på vildsvinskött

HÄSSLEHOLM.

Wanås gods utanför Hässleholm har länge sålt jaktupplevelser och viltkött. De senaste åren har vildsvinen blivit allt för många. På Wanås har man klart för sig vad som krävs för att minska stammen: effektiv jakt och ökad efterfrågan på köttet.

JAKT. På Wanås gods utanför Hässleholm bedrivs Kravcertifierad mjölk- och nötköttproduktion, skogs- och jordbruk, fastighetsförvaltning samt jakt och viltvård. Jakten omsätter årligen cirka 2 miljoner kronor genom sålda jaktupplevelser och viltkött.

Olika typer av jakter

Under året bedrivs olika typer av jakter på ungefär 5 000 hektar, både av jaktlag som arrenderar hela områden men också av enskilda personer. På gården finns även hotell och restaurang för hela jaktsällskapet.

– Det är alla typer av folk som kommer hit, från vanlig Svensson till stora företagare. Alla har olika plånböcker men villkoren är desamma – när vi jagar är alla lika. Även åldersmässigt skiljer det sig mycket, allt från ungdomar till 80-åringar kommer hit och jagar, säger Sören Hansen, jaktansvarig på Wanås.

Som jaktansvarig har Sören Hansen ansvar för att balansera klövsviltsstammarna, vilket han menar är en balansgång – speciellt när det kommer till vildsvin. Här ses djuren som en resurs och ett fint kött som, enligt honom, i dag är för svårt att sälja.

– Vi har ett ekologiskt jordbruk som ska fungera, då måste det finnas en harmoni och balans.

Sänka vildsvinsstammen

I år är tanken att man ska sänka vildsvinsstammen genom effektiv jakt.

– Vi måste ta tag i det nu, annars är det risk för att vi får en tokig lagstiftning exempelvis när det gäller utfodring som i dag är väldigt viktig för oss. Ge-



På Wanås finns hotell och restaurangverksamhet som även serverar viltkött från ägorna.

FAKTA Wanås gods

Bolagsform: Aktiebolag
Ägare: Baltzar Wachtmeister
Verksamhet: KRAV certifierat Jordbruk, FSC och PEFC-certifierat skogsbruk och jaktfastighetsförvaltning.
Antal anställda: 26
Omsättning: 57 miljoner kronor.
Resultat: 250 000 kronor
Vinstmarginal: 1 procent, efter arrenden/utdelningar till ägare.

ATLTV

● Följ med till Wanås gods
Effektiv jakt är lösningen.



www.ATL.nu/atltv

nom den kan vi samla och avleda djuren så att vi har dem där vi önskar och inte på fältet i våra grödor, säger Sören Hansen.

– Det behövs inga fallor, vi har jakttid på vildsvin alla dagar på året – det går att reglera.

Baltzar Wachtmeister är ägare och VD på Wanås gods och han är åttonde generationen som förvaltar godset.

Viktigt med hållbar stam

Även om han känner frustration när åkrarna är uppvända av böckande vildsvin menar han att en förutsättning för en hållbar stam är att öka statusen på vildsvinet.

– Då kan vi öka incitamentet att ta hand om dem och göra mat och även öka priserna. Då kan man till viss del bli kompenserad där.

Hur ska ni lyckas med det?

– Genom att få folk att prova och inse att det är lätt att laga, det är klimatsmart och dessutom väldigt billigt.

Ellinor Eke-Göransson

010-184 44 88 ellinor.eke-goransson@atl.nu

FAKTA Svenskt Gårdsvilt

Bolagsform: Aktiebolag.
Ägare: Största ägare är Christer Wachtmeister, Makarna Kull som grundat Mathem och Leif GW Persson. Utöver det finns ett antal välmeriterade personer från dagligvaruhandeln samt ett tiotal större gårdar.
Verksamhet: Viltkött skall utgöra en större del på tall-

riken och vi skall ta vara på den naturliga råvara vi har i våra svenska skogar på ett bättre sätt. Det gör vi genom att sälja konsumentprodukter, med bra distribution och inspiration till måltider.

Antal anställda: 4 (av vilka 2 jobbar med avtal och inköp från gårdarna).



I dag kan konsumenterna bland annat hitta Svenskt Gårdsvilt's korvar, köttbullar och hamburgare i utvalda Ica- och Coop-affärer och hos Mathem.